

MINISTERUL EDUCAȚIEI NAȚIONALE

**UNIVERSITATEA DIN PETROȘANI
FACULTATEA DE ȘTIINȚE**



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



PETROȘANI
27-29 aprilie 2017

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

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

Alina BOGDAN

Mihaela Cristina STOICA

Ionuț Vasile DIACONESCU

Olga GUDIMA

CUPRINS

	Pag.
Secțiunea MATEMATICĂ - INFORMATICĂ	
Alexandru Tudor-George	11
<i>Concept cibernetic integrat pentru sincronizarea experimentelor cu simularea asistată</i>	
Cioruța Andrei-Alin	19
<i>Rezolvarea problemei comis-voiajorului cu aplicații Wolfram Mathematica®</i>	
Cioruța Andrei-Alin	26
<i>Cu privire la posibilitatea de reprezentare a seriilor Fourier în GeoGebra®</i>	
Covari (Coroian) Margareta	31
<i>Triunghiul isoscel și triunghiul echilateral dintr-un punct de vedere superior</i>	
Dascălu (Popescu) Nicoleta	38
<i>Evoluția bazelor de date</i>	
Dragoș-Vaipan Mihai	44
<i>Aplicații ale noțiunilor de divizibilitate în Informatică folosind limbajul de programare C++</i>	
Mózes István	50
<i>Mathematica pentru probleme de algebră liniară și geometrie analitică</i>	
Negru Andrei-Iulian, Kallos Andrei, Ciochia Andrei	57
<i>Ludum Dare 37 Intruder</i>	
Tutunaru Octavian-Liviu	59
<i>Metode de rezolvare a ecuațiilor algebrice</i>	
Voicu (Miculeac) Melania Elena	67
<i>Determinarea parametrilor de poziție necesari analizei unei serii statistice</i>	
Secțiunea SOCIOLOGIE	
Beserman Edi Dragoș, Alexandru Cristian	74
<i>Studiu sociologic asupra fenomenului Pokemon Go</i>	
Burada Iancu Delia, Muncioiu Roxana	85
<i>Asistența socială a mamelor adolescente. Studiu privind mamele adolescente</i>	
Calotă (Rădulescu) Gianina-Florența, Rădulescu Florin	91
<i>Probleme sociale majore ale locuitorilor din municipiul Lupeni</i>	
Carmocanu Liana-Cristina, Olah Daniela-Andreea	98
<i>Fenomenul sărăciei în România</i>	
Cioacă Vlad Ovidiu, Scuipici Ștefan Laurențiu	102
<i>Participarea politică a studenților craioveni</i>	
Cristian Vlăduț	107
<i>Tranziții ale puterii internaționale între state mici și mari puteri</i>	
Gherghe Adelina-Daniela	113
<i>Influența desenelor animate și a jocurilor video asupra copiilor</i>	
Girbiță Mihaela-Mădălina, Gherghe Madalina-Ionela	116
<i>Cauze și consecințe ale abandonului școlar</i>	
Lupu Anca-Gabriela	120
<i>Efectele socio-economice ale pensionării</i>	
Nemoiu Mihai-Alexandru, Ștefănel Lavinia	125
<i>Sistemul de asistență socială a persoanelor cu dizabilitați</i>	

Spătaru Marioara-Isabela, Mic Marinela-Liliana	133
<i>Absenteismul la vot. O analiză comparativă a alegerilor parlamentare din 2012 și 2016</i>	

Secțiunea ASISTENȚĂ SOCIALĂ

Afanasiev Ana	135
<i>Problemele de adaptare a studenților la mediul universitar</i>	
Aioanei Maria Eliza	141
<i>Rolul femeii în societate</i>	
Antal Andreea-Adriana	145
<i>Aspecte ale calității vieții vârstnicilor din mediul rural</i>	
Botici Lucia	150
<i>Eugenia și dreptul la viață</i>	
Căpățînă Oana-Alexandra, Duțu Andreea-Cristina	157
<i>Integrarea în societate a persoanelor cu distrofie musculară</i>	
Ciocan Mirela, Constantin Dorina	160
<i>Instituția adopției copiilor în România</i>	
Costineanu Marius	166
<i>Forme de sustenabilitate asistențială socială în Biserica Ortodoxă Romană</i>	
Delu Claudia, Gherlan Ecaterina-Gianina	170
<i>Analiză comparativă în privința stării de sănătate a populației din localitățile marginalizate Lipovu și Cerăt, jud. Dolj</i>	
Dumitru (Deak) Ionela	175
<i>Fenomenul violenței domestice</i>	
Ichim Elena, Ichim Lidia	179
<i>Rolul asistenței sociale în diminuarea problemelor sociale</i>	
Manulesc Marinela	183
<i>Protecția financiară a mamelor</i>	
Marinescu Olivia Carmen, Firinca Alexandru Florinel	188
<i>Analiza comparativă privind ocuparea forței de muncă în România în perioada 2007-2015</i>	
Nicolai Corina	193
<i>Alcoolul nu vindecă! Alcoolul distruge!</i>	
Oiță Bogdan	197
<i>Mic studiu asupra coeziunii familiilor defavorizate din Petroșani prin analiza desenelor copiilor</i>	
Tanasie Florin	205
<i>Fenomenul social „copiii străzii din România” - o privire de ansamblu</i>	
Tulbure Andreea	209
<i>Prevenirea infectării cu HIV (Virusul Imunodeficienței Umane)</i>	
Urzică Alina Maria	213
<i>Importanța intervenției asistențiale sociale în raport cu grupurile vulnerabile din România</i>	
Velica Felicia	217
<i>Analiza statistică a indicatorilor privind educația din comunele Cerăt și Lipovu, jud. Dolj</i>	

Secțiunea ECONOMIE, TURISM, SERVICII

Banciu Erika-Daniela	221
<i>Analiza comparativă a unor companii multinaționale cu filiale în România</i>	
Ciobotaru Diana-Maria	229
<i>Asasinii economici</i>	
Costin Antonina	237
<i>Cele mai trăsnete impozite din lume</i>	
Cotelea Ana	240
<i>Lanțuri hoteliere</i>	
Draghici (Anghel) Mihaela	248
<i>Câteva repere privind comerțul electronic</i>	
Forika Timea-Arleta, Țăranu Beatrice-Roxana	253
<i>Strategii de promovare a turismului în stațiunea Straja</i>	
Greco Oxana	260
<i>Particularități ale pieței forței de muncă din România în context european</i>	
Iordache Tiberius Alexandru, Stîrliciu Larisa Ștefania	268
<i>Calitatea serviciilor de sanatate in raport cu nivelul UE. Studiu de caz Spitalul Judetean Targoviste</i>	
Kiss (Croitor) Debora	288
<i>Considerații cu privire la investițiile străine directe în economia României</i>	
Lipciu Cătălina	295
<i>Dimensiunea și diversitatea investițiilor străine directe la nivelul Regiunii Vest</i>	
Pecsar Răzvan-Nicholas	303
<i>Rolul întreprinderilor mici și mijlocii în dezvoltarea activității economice</i>	
Petrache Andreea-Maria, Lungu Nicoleta Roxana Elena	309
<i>Regatul de 40\$</i>	
Racz Valeria-Roxana	320
<i>Aspecte privind evaziunea fiscală în România</i>	
Spalatu Mirela	324
<i>Analiză comparativă privind economia subterană din Republica Moldova și România</i>	
Spalatu Mirela	330
<i>Strategii de promovare a destinațiilor turistice din Bucovina</i>	
Spridon Cristian-Alin	335
<i>Migrația - cazul României</i>	
Stejar Ana Maria, Miron Claudia Diana	341
<i>Caracteristici ale fenomenului turistic pe țărmul românesc al Mării Negre</i>	
Tokes Marius	347
<i>Etica în afaceri și diferențele culturale pe plan internațional</i>	
Țugui Ana	351
<i>Migrația persoanelor din Republica Moldova – resorturi, dimensiuni și destinații</i>	
Țugui Maria	358
<i>Relația tinerilor fără pregătire profesională cu piața muncii</i>	
Vivat Lidia	364
<i>Direcții de promovare și dezvoltare a agroturismului în Republica Moldova</i>	

Secțiunea FINANȚE

Băltărețu (Lucaci) Ramona Elena	369
<i>Analiza echilibrului financiar</i>	
Băltărețu (Voichescu) Adriana	377
<i>Analiza rezultatelor</i>	
Butuc Ana	384
<i>Educația financiară și informarea adecvată – elemente cheie în protecția consumatorilor de produse și servicii bancare</i>	
Cărbune Daniela Iulia Maria, Măruntu Mihaela Diana	392
<i>Testarea impactului taxelor de mediu asupra emisiilor de dioxid de carbon cu ajutorul regresiei liniare cu efecte fixe</i>	
Diaconescu Ionuț-Vasile	399
<i>Poziția și rolul B.C.R. în sistemul bancar din România</i>	
Dorobanțu Alin Ionuț, Dumitrescu Ioan Alexandru	407
<i>Influența structurii și a echilibrului financiar asupra ratei de rentabilitate economică în sectorul hoteluri-restaurante din județul Dolj</i>	
Duță Elena Irina, Tălăban Catrinel Delia	415
<i>Analiza corelației dintre indicatorii de performanță și indicatorii bursieri ai firmelor cotate la BVB</i>	
Iozsa Ildiko, Sabău Cosmina	422
<i>Impozitarea veniturilor din pensii</i>	
Manulesc Elena Adriana	430
<i>Efectele financiare ale creșterii punctului de pensie în 2017</i>	
Murgoi Marinela, Vass Doryss, Munteanu Oana	435
<i>Evoluția activității bancare în perioada pre și post criză</i>	
Pacu Diana	439
<i>Salariul minim pe economie - impact asupra economiei naționale</i>	
Ungurici Constantin Cătălin, Ferțu Elena-Alina	443
<i>Utilizarea sistemului financiar în scopul spălării banilor</i>	
Zara Nicoleta	449
<i>Politica bugetară a Uniunii Europene</i>	

Secțiunea CONTABILITATE

Bănică Emilia Maria, Stan Daniela Georgiana	456
<i>Studiu empiric privind corelația dintre lichiditatea și performanța instituțiilor de credit</i>	
Boboc Luminița Elena	468
<i>Studiu privind corelația dintre creditele primite de firme de la bănci și garanțiile aferente acestora</i>	
Bogeanu Popa Maria Mădălina	479
<i>Rezultatul contabil vs. rezultatul global</i>	
Căprărescu Francisca Larisa, Triță Alexandra-Nicoleta	487
<i>Impactul regimului de impozitare asupra rezultatului financiar al entităților economice</i>	
Dan-Voj (Ursan) Mioara	495
<i>Prezentare sintetizată a Standardului Internațional de Contabilitate pentru Sectorul Public „Raportarea financiară conform contabilității de casă”</i>	
Ferțu Elena Alina, Rădoni Maria Simina	501
<i>Utilizarea metodei coeficientului de elasticitate în estimarea fondului de rulment financiar</i>	

Gavrilă Claudia-Florentina	510
<i>Lichiditatea – indicator pertinent în analiza performanței organizației economice</i>	
Haidu Bianca, Meszaros Roberta	516
<i>Tendențe evolutive în contabilitatea mondială</i>	
Homorodean (Itul) Oana Cristina	524
<i>Organizarea și exercitarea controlului financiar preventiv propriu</i>	
Iancu Oana Claudia	530
<i>Abordări cu privire la evaluarea activelor fixe în sistemul public conform standardului internațional de contabilitate IPSAS 17, „Imobilizări corporale”</i>	
Raca (Boroi) Florina-Alexandra	535
<i>Analiza evaluării stocurilor în sistemul public conform IPSAS 12 „Stocuri”</i>	
Racu Natalia	541
<i>Studiu comparativ privind finanțarea instituțiilor publice din România și Republica Moldova</i>	
Rădoni Maria Simina, Ferțu Elena Alina	548
<i>Recunoașterea și înregistrarea în contabilitate a subvențiilor</i>	
Scorobete Sorin	558
<i>Expertiza contabilă, mijloc de probă în justiție. Etape în elaborarea raportului de expertiză contabilă</i>	
Seftoiu Constantin Bogdan	562
<i>Auditul financiar contabil privind analiza situațiilor financiare</i>	
Stan Lucian	566
<i>Utilitatea metodei ratelor în diagnosticul financiar</i>	
Stici Nicolae	574
<i>Aspecte teoretice privind situațiile financiare la instituțiile din sistemul public</i>	
Zlotea Elena	581
<i>Particularități cu privire la organizarea și conducerea contabilității activelor fixe în instituțiile publice din Republica Moldova</i>	

Secțiunea MANAGEMENT, MARKETING ȘI ADMINISTRAȚIE PUBLICĂ

Bărnățu Claudiu	588
<i>Analiza comparativă România-Europa privind legislația din domeniul SSM. Studiu de caz privind stresul ca factor de risc pentru SSM</i>	
Boleac Natalia	605
<i>Lider versus Manager</i>	
Hîrbu Olivia	611
<i>Arta persuasiunii – principiul contrastului</i>	
Iascov Cătălina	616
<i>Internship: Calea de la stagiar la angajat</i>	
Iordache Tiberius Alexandru, Stîrliciu Larisa Ștefania	622
<i>Îmbunătățirea eficienței forței de vânzare în cadrul "Tibimob", folosind Arhitectura VRIO și Matricea Cunoștințelor</i>	
Josan Sorina	632
<i>Crowdfunding – tehnică alternativă de finanțare online a proiectelor</i>	
Onisie Andreea-Denisa	640
<i>Abandonul - decizia care a marcat prea multe destine</i>	
Portik Lukacs Izabella	648
<i>Analiza statistică asupra vânzărilor directe de produse cosmetice în România și la nivel mondial</i>	

Postolachi Ana <i>Cultura organizațională în administrația publică</i>	654
Radovici Mihai Christopher Marian, Nuță Dragoș Mihai <i>Digitalizarea relațiilor interadministrative. Guvernanța electronică</i>	657
Tașcă Nicolae <i>Managementul Programelor Europene în România, eșec sau succes? Ce au însemnat cei 10 ani de apartenență la Uniunea Europeană</i>	666
Vulpe Cristina <i>Leadershipul și genul</i>	670

Concept cibernetic integrat pentru sincronizarea experimentelor cu simularea asistată

Autor: masterand Alexandru Tudor-George
Coordonator: Prof. dr. ing. Pupăză Cristina
Universitatea Politehnica din București

***Abstract:** All Computer Aided preprocessing systems benefit of dedicated algorithms for the generation of analysis job files, but often intensive input from the analyst to complete this process is required, especially when experimental data is needed. This intervention is not only delaying the simulation, but traditional data conversion is hardly adaptable to various practical situations and blocks the analyst with routine activities. The cybernetic solution presented in the paper is simple, efficient, flexible and can be widely applied to include experimental data in the simulation input file. The concept simplifies the information flow between different departments and avoids format incompatibilities. A case study with the developed routines implemented in LabVIEW and using Samcef solver was also included. The conceptual model can be used for any virtual programming environment and in combination to any user preferred solver, offering total and easy adaptability.*

INTRODUCERE

În ultimul timp, conceptul de inginerie colaborativă a fost nuanțat prin adăugarea a două atribute : omniprezență și inteligență (Trappey, 2017). Acestea pot fi implementate numai cu suportul sistemelor informaționale, care asigură comunicarea între aplicații și reprezintă un liant în mediul integrat colaborativ, cum este cel al simulărilor asistate.

Simularea asistată se bazează pe pachete comerciale software « la cheie », care permit dezvoltatorului de produse industriale să folosească acest instrument pe tot parcursul de la idee la produsul final și chiar în activitățile « after market ». Operând cu modele parametrizate și asigurând un număr mare de variante, simularea asistată a căpătat dimensiuni noi, oferind soluții optimizate, redesign și nu în ultimul rând eliminând prototipurile, ceea ce a scurtat dramatic timpul de dezvoltare al unui produs nou și a adus economii importante. Principala problemă a mediilor de simulare asistată este faptul că utilizatorul trebuie să aibă acces la tehnici experimentale fără de care simulările nu sunt realiste, nu pot fi verificate sau, în unele cazuri, utilizatorul nu dispune de informații suficiente pentru a defini modelul matematic implementat în programul de simulare, de exemplu necunoscând variația în timp a încărcării.

O cercetare bibliografică pe acest subiect relevă faptul că deși problema a fost semnalată de specialiști ai firmelor consacrate, cum ar fi Siemens, majoritatea demersurilor legate de sincronizarea simulărilor cu experimentele se referă la etapa de postprocesare și de validare a rezultatelor ingineriei asistate (Kumar, 2015), sau, mai nou, la introducerea caracteristicilor de material (Lobo, 2017) într-un model matematic prestabilit. Cercetări recente (Meredig, 2017) propun chiar o informatizare a materialelor folosite în fabricație. În plus, fiecare firmă rezolvă prin soluții particulare această problemă de comunicare, de cele mai multe ori prin transferuri și conversii care consumă timpul și resursele ineficient, cu întoarceri, decalaje și incompatibilități între formate.

Lucrarea de față prezintă o soluție informatică originală de sincronizare, ce rezolvă simplu și eficient toate cazurile de input în simulare care necesită date experimentale din ingineria industrială. Sunt explicate succint toate conceptele folosite și este descris un studiu de caz care demonstrează aplicabilitatea procedurilor dezvoltate și flexibilitatea soluției găsite de autor.

SISTEMUL INFORMAȚIONAL PENTRU DEZVOLTAREA DE PRODUS

Într-un context ingineresc în continuă schimbare în care materialele, tehnologiile și cerințele funcționale evoluează rapid, interacțiunea dintre sistemele informaționale și procesele tehnologice a căpătat noi dimensiuni, abordarea fiind sistemică și cu o solidă infrastructură cibernetică (Figura 1). Reprezentarea informațiilor în structuri de date adecvate reprezintă etapa cea mai importantă în orice aplicație de inginerie asistată, oferind robustețe, repetabilitate și adaptabilitate întregului proces. În acest flux informațional se operează cu trei categorii de informații : funcționale, mărimi de răspuns și structurale.

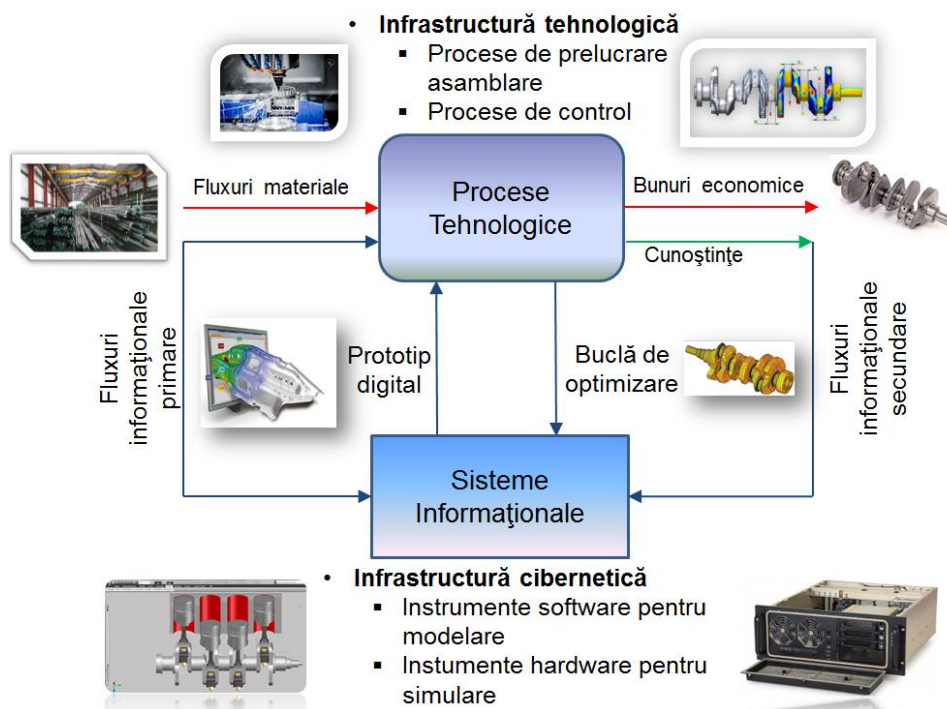


Fig. 1. Sistemul informațional - concept central în dezvoltarea inovativă a produselor

INGINERIA ASISTATĂ

În orice simulare, cauzele sunt aplicate pentru a surprinde efectul lor, sau mai precis comportarea sistemului. Ingineria asistată este un caz special de simulare în care analiza se realizează pentru o anumită configurație a sistemului mecanic, iar parametrii de răspuns reflectă o fizică specifică și un mediu dat (Raphael, Smith, 2011). De aceea, programele folosite în ingineria asistată presupun modele interdisciplinare, cu aplicații specializate integrate și date de natură diversă: caracteristici impuse, modele matematice ale materialelor, forme constructive în continuă schimbare, dimensiuni, parametri de proces, date experimentale, sau chiar baze de cunoștințe, cum ar fi prototipurile digitale. Aceste date sunt partajate între actori într-un flux informațional care presupune bucle închise, reacții de feed-back și cicluri succesive decizionale (Figura 2). Interpretarea informațiilor se referă la sarcini care extrag cunoștințe din activități cum ar fi testele de încărcare, rapoarte anterioare și experimente de laborator. Rezultatele experimentelor sub forma unor valori ale parametrilor sunt combinate cu structura cunoscută a modelului. În alte cazuri comportarea sistemului este cunoscută, iar experimentele se derulează pentru calibrarea modelului. Valoarea adăugată a simulărilor asistate constă în faptul că fără acestea este foarte greu sau uneori imposibil ca un produs să funcționeze corect. De aceea, se consideră că ingineria asistată dictează decisiv performanțele tehnico-economice ale unui produs.

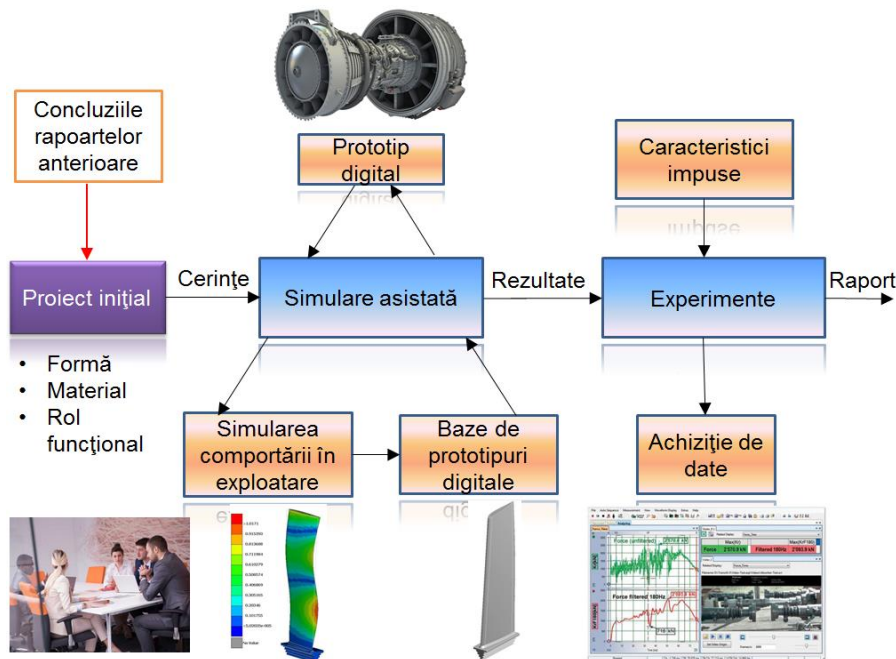


Fig. 2. Simularea asistată - mediu interdisciplinar integrat de aplicații

FLUXUL INFORMAȚIONAL ÎNTRE DEPARTAMENTE

La începutul unei activități de proiectare, inginerii identifică cerințele funcționale pentru obiecte viitoare prin contacte cu clienții și întâlniri cu alte persoane care ar putea influența procesul de proiectare (Figura 3). Proiectanții transformă apoi aceste cerințe în parametri de răspuns. În a doua etapă, parametrii asociați cu comportamentul necesar, împreună cu parametrii de mediu, cum ar fi încărcarea, sunt utilizați pentru a genera informații care să permită reprezentarea spațială a structurii - în departamentul de proiectare.

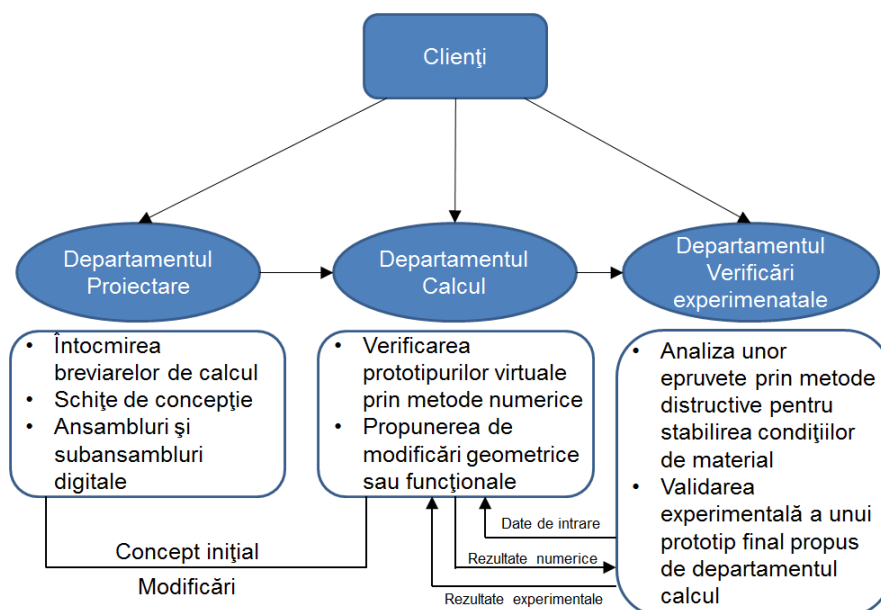


Fig. 3. Fluxul informațional între departamente

După definitivarea prototipului digital urmează simulări pentru a se obține comportarea anticipată a produsului – în departamentul de calcul. În sistemele deschise, programele oferă de

multe ori variante și nu o singură soluție. De aceea se propun modificări și se face validarea experimentală a rezultatelor simulării – în departamentul de verificări experimentale.

Structurile de date care intervin în simulările din ingineria asistată sunt reprezentate în sintaxa specifică fiecărui solver (Figura 4). Prin urmare, departamentul de calcul trebuie să asigure conversia datelor de intrare în formatul cerut.

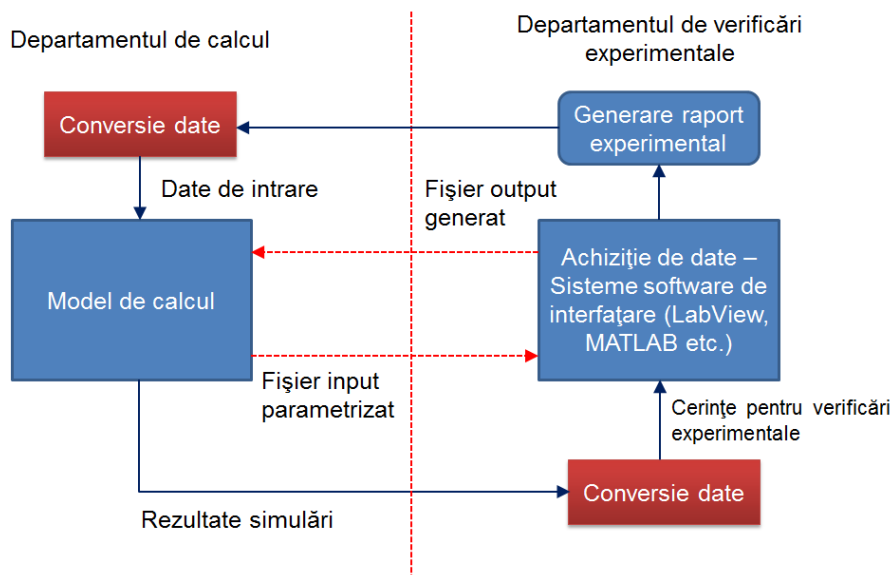


Fig. 4. Interacțiuni software

Având în vedere volumul mare de date care provin din experimente (spre exemplu 72000 de valori experimentale sunt necesare pentru a reproduce precis distribuția de temperaturi de pe suprafața exterioară a unui stator dintr-un motor turboreactor, pentru o misiune de zbor de o oră) și necesitatea ca această conversie să fie făcută rapid și precis, chiar în condițiile în care departamentul de calcul dispune de proceduri semi-automate de procesare cu ajutorul unor aplicații matriciale acest demers întârzie simularea și crează un defazaj în fluxul informațional interdepartamental. Tot aici datele referitoare la mărimile măsurate, cum ar fi viteze, accelerații, temperaturi, trebuie asociate cu elementele discrete ale modelului numeric. Pe de altă parte, datele pot ajunge în fișierul de input trunchiate sau cu incompatibilități de format, compromițând rezultatele simulării din start. Un alt aspect al interacțiunilor software este faptul că cele două departamente: de calcul și de verificări experimentale sunt foarte specializate și lucrează în cadrul aceluiași proiect, cu aceeași structură de date, dar în formate foarte diferite. Ca o consecință, timpul alocat proiectului se distribuie ca în Figura 5, adică peste 60% este consumat de preprocesare și prelucrarea rezultatelor și numai 40% este timpul rămas pentru producția propriu-zisă.

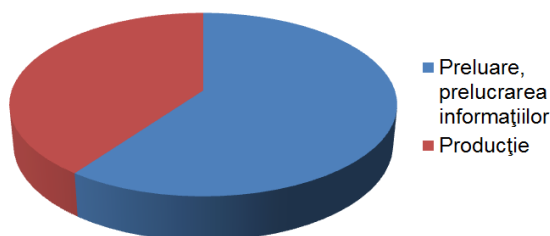


Fig. 5. Distribuția timpului de calcul într-un proiect

Prin urmare, este necesară eficientizarea resurselor software pentru simplificarea tranzacțiilor interdepartamentale. De asemenea, parametrizarea flexibilizează fluxul informațional, permite comunicarea colaborativă între aplicații și oferă analistului adaptabilitate la modificări rapide.

STUDIUL DE CAZ

Eficientizarea resurselor software este prezentată prin intermediul unui studiu de caz privind simularea comportării termice a unui oscilator electronic.

Subansamblul oscilator face parte dintr-un proiect ingineresc pentru realizarea unui ansamblu electronic, rolul acestuia fiind acela de a genera la ieșire un semnal sinusoidal cu amplitudine de 2.25 V și frecvență de 250 Hz. Schema electronică a montajului este prezentată în Figura 6, împreună cu forma semnalului generat la ieșire observat pe osciloscop.

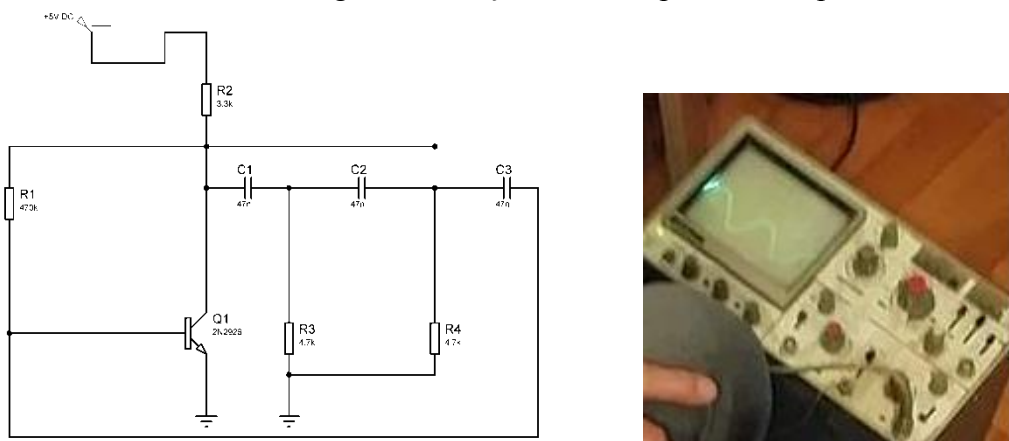


Fig. 6. Schemă electronică montaj oscilator

După proiectarea prototipurilor digitale, se realizează simulări utilizând ipoteze simplificatoare: • forma curentului în circuit este ideală, nu se consideră perturbații tranzitorii și / sau zgomot electric; • frecvența și amplitudinea semnalului de ieșire sunt constante pe toată durata simulării; • pașii de timp pentru analiza termică în regim tranzitoriu sunt aleși grosier (nu surprind efecte ale perturbațiilor asupra căldurii acumulate în sistem).

Având un prototip digital validat, se poate construi montajul utilizând o placă de prototipare (Figura 7). Pentru a introduce subansamblul în exploatare, sunt necesare cercetări amănunțite privind efectul perturbațiilor externe asupra formei semnalului de ieșire. În prima fază, dacă rezultatele experimentale confirmă satisfacerea cerințelor electronice, atunci se poate realiza o analiză termică în regim tranzitoriu. Scopul acestei analize este acela de a utiliza datele experimentale de încărcare pentru a verifica efectul perturbațiilor asupra căldurii acumulate în sistem pentru un interval de timp definit ca un ciclu de lucru. Dacă nu se observă variații semnificative, prototipul poate fi considerat valid atât din punct de vedere electronic, cât și din punct de vedere termic.

Standul pentru măsurarea experimentală este prezentat în Figura 8 și se compune din: montajul realizat pe placa de prototipare (1), microcontroller MEGA 2560 (2), calculator (3).

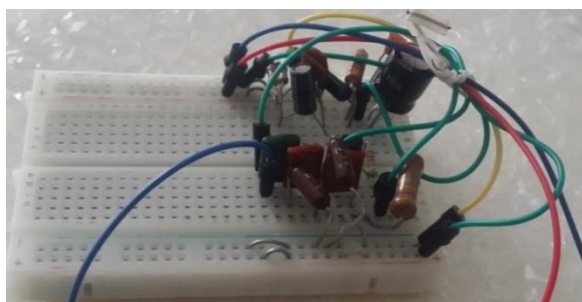


Fig. 7. Montaj realizat utilizând o placă de prototipare

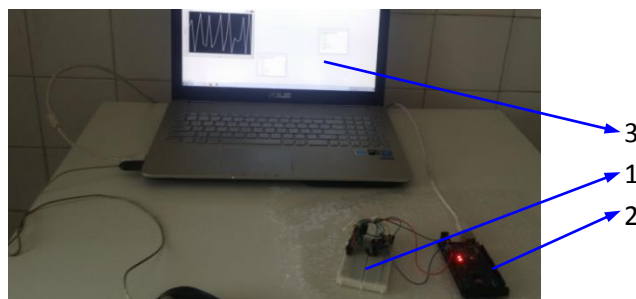


Fig. 8. Stand experimental

Aplicația este realizată utilizând mediul de programare vizuală LabView. Aceasta este concepută pentru a putea fi adăugată ca o extensie la o aplicație de achiziție existentă, având rolul de a realiza conversia din formatul digital citit de la microcontroller în format de tip șir de caractere, specific codului sursă folosit în scrierea fișierelor de input utilizate de solver-ul LMS Samcef.

Măsurarea experimentală a disipării de căldură presupune măsurarea tensiunii și a intensității curentului pentru fiecare componentă din circuit. Formula de calcul a disipării de căldură P (W) pentru componentele active de circuit este:

$$P = I \cdot U \quad (1)$$

unde I este intensitatea curentului (A), iar U - tensiunea de alimentare (V) a rezistenței, respectiv tensiunea de colector-emitor a tranzistorului. Condensatorul nu disipează căldură.

Subrutinele care compun programul și rolul acestora sunt prezentate în Figura 9:

1. Subrutină pentru asamblarea programului: are ca rol concatenarea tuturor șirurilor de caractere generate, într-un singur șir care reprezintă forma finală a fișierului de input. Ordinea de concatenare dictează de asemenea și ordinea de execuție a subrutinelor, respectiv ordinea de achiziție a datelor.

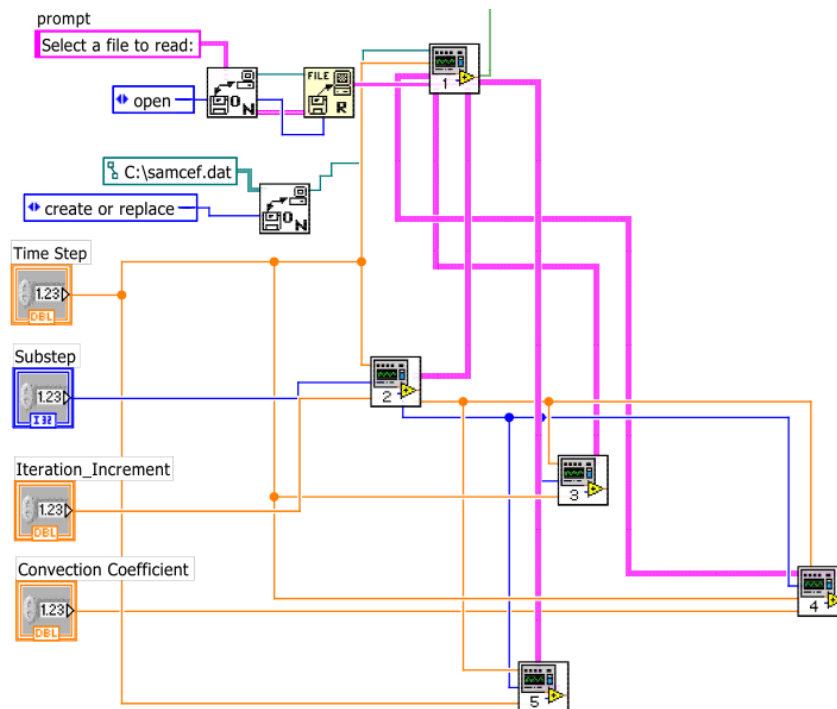


Fig. 9. Subrutine numerotate de la 1 la 5

2. Subrutina pentru scrierea disipării de căldură: declanșează secvența de achiziție de date pentru citirea valorilor referitoare la disiparea de căldură de la elementele active de circuit. În Figura 10 se prezintă modul de funcționare al subrutinei: la prima iterație se activează secvența pentru scrierea unei funcții matriciale 4x4 (primele două coloane definesc norma de timp, iar ultimele două coloane definesc valoarea minimă și maximă a disipării de căldură). Sintaxa BORNES se utilizează pentru a scrie valorile pe rânduri în matrice, acestea fiind delimitate printr-un caracter de tip spațiu. Declarația unei funcții parametrice de tipul minim-maxim se realizează prin operatorul LIN.

Subrutina 1, care se poate observa în Figura 10, reprezintă programul inițial pentru achiziția disipării de căldură. Aceasta are rolul de a citi valorile tensiunii în format analogic pentru anumite porțiuni de circuit.

Varianta din Figura 11 este folosită pentru achiziția disipării de căldură de la rezistențe.

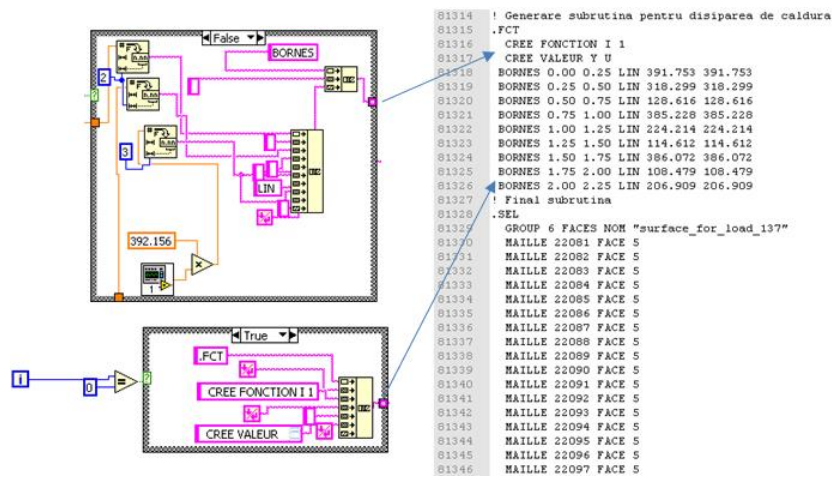


Fig. 10. Blocuri condiționale folosite în scrierea șirurilor de caractere pentru funcția disipării de căldură

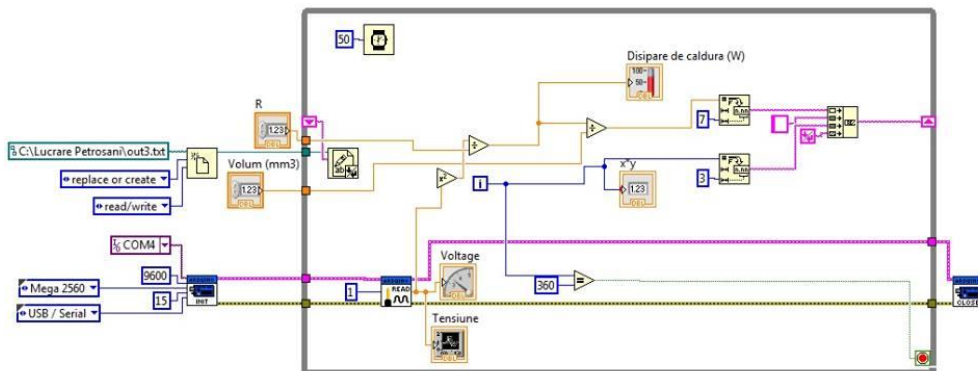


Fig. 11. Program pentru achiziția disipării de căldură pentru rezistențe

În prima fază, aplicația va comunica cu microcontroller-ul MEGA 2560 pentru a citi valorile în format analogic de la intrarea 1. Fiecare iterație de citire este limitată la 50ms. Aplicând relația (1) pentru componentele active ale circuitului la fiecare 0.05 secunde se realizează citirea tensiunii U pe rezistență. În Figura 12 este prezentat panoul cu instrumentația virtuală a aplicației.

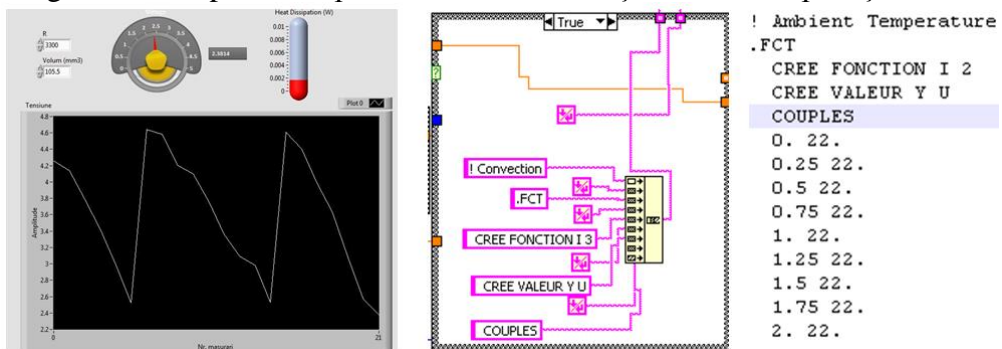


Fig. 12. (a) – Panou instrumentație virtuală, (b) – Bloc subrutină temperatura mediu ambiant

3. Subrutină pentru definirea temperaturii ambiante: definește o valoarea constantă de 22 de grade a temperaturii în fișierul de input. În acest caz (Figura 12. - b), se utilizează operatorul COUPLES, pentru a defini o funcție $f(x)=y$, unde abscisa reprezintă incrementalul temporal, iar ordonata reprezintă temperatura mediului ambiant.

4. Subrutină pentru definirea coeficienților de convecție: definește cazul simplificat al coeficientului de convecție liberă pentru suprafețele exterioare ale componentelor active ($\sim 5W/m^2\text{°C}$). Are o structură similară cu subrutina 3.

5. Subrutină pentru definirea pașilor de timp: completează finalul fișierului de input cu comenzi utilizate de solver pentru integrarea timpului în analiza termică. Timpul din simulare este egal cu timpul total de achiziție împărțit la un număr de pași de timp definiți în Figura 11. Spre exemplu, se poate realiza analiza pentru 360 de măsurări cu un increment de 0.05 secunde, rezultând un timp efectiv de simulare de 18 secunde.

În final, rezultă un fișier de date cu extensia .dat, care se poate soluționa utilizând modulul dedicat Samcef MECANO Thermique. Un exemplu de vizualizare al rezultatelor utilizând MSC Patran este prezentat în Figura 14

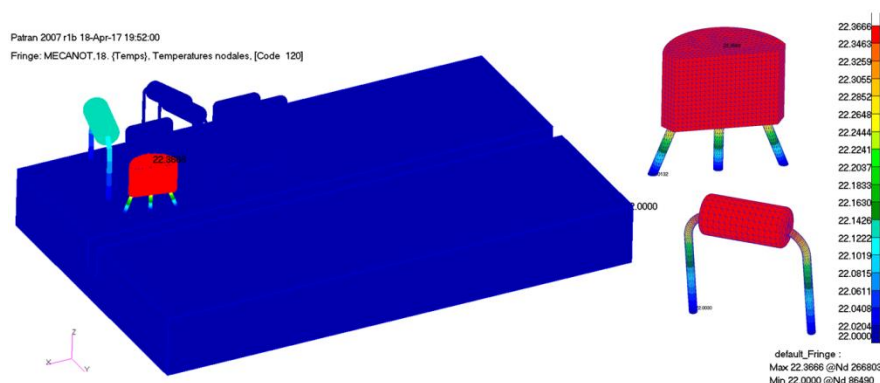


Fig. 14. Vizualizarea distribuției de temperaturi în aplicația MSC Patran

CONCLUZII

Toate sistemele de preprocesare pentru simularea asistată dispun de algoritmi performanți de generare a fișierului de intrare, dar de cele mai multe ori este necesară intervenția analistului pentru definitivarea acestui demers, așa cum s-a demonstrat în studiul de caz prezentat. Această intervenție duce la întârzierea proiectării. În plus, dar conversia tradițională a datelor este greu adaptabilă pentru diversele situații practice și blochează analistul cu activități de rutină. Lucrarea prezintă o soluție inovativă de simplificare a fluxului informațional la preprocesarea datelor de intrare pentru simularea asistată, prin preluarea acestora de la sistemul de achiziție și scrierea directă în fișierul de intrare pentru solver. În studiul de caz prezentat, subrutinele dezvoltate au fost implementate în LabView, iar solverul dedicat a fost considerat Samcef, dar modelul conceptual poate fi folosit pentru orice mediu de programare virtuală și orice solver preferat de utilizator, oferind flexibilitate totală pentru orice tip de simulare. Soluția prezentată în lucrare este simplă, eficientă, flexibilă și cu arie mare de aplicare, fiind utilă firmelor care dezvoltă produse cu tehnologii de ultimă generație.

BIBLIOGRAFIE

- [1]. Arora V., Aggarwal M.L., Bhushan G. - A Comparative Study of CAE and Experimental Results of Leaf Springs in Automotive Vehicles, International Journal of Engineering Science and Technology (IJEST), Vol. 3, No. 9, pp. 6856-6866, September 2011.
- [2]. Kumar K, Aggarwal M.L. - Fatigue life prediction: A comparative study for a three layer EN45A parabolic leaf spring, Engineering Solid Mechanics, No. 3, pp. 157-166, 2015.
- [3]. Lobo H. - Integrating material testing into Inputs for CAE, Digital engineering, Test, <http://www.digitaleng.news/de/integrating-material-testing-inputs-cae/>, accesat în martie 2017.
- [4]. Meredig B. - Industrial materials informatics: Analyzing large-scale data to solve applied problems in R&D, manufacturing, and supply chain, Current Opinion in Solid State and Materials Science, Elsevier, 2017.
- [5]. Raphael B., Smith I.F.C. - Engineering Informatics. Fundamentals of Computer Aided Engineering, Third Edition, John Wiley & Sons, Marea Britanie, 2013.
- [6]. Trappey A.J.C. - Advanced design, analysis, and implementation of pervasive and smart collaborative systems enabled with knowledge modelling and big data analytics, 2017.

Rezolvarea problemei comis-voiajorului cu aplicații Wolfram Mathematica®

Autor: Cioruța Andrei-Alin

Coordonator: C.D. asoc. drd. ing. Cioruța Bogdan

Centrul Universitar Nord din Baia Mare – Universitatea Tehnică din Cluj-Napoca

Abstract: The paper presents an introduction to the classic Ant Colony Optimisation (ACO) algorithm and some optimization methods for solving the Travelling Salesman Problem (TSP). As the application we chose to approach involved documenting, understanding and knowledge of concepts regarding the emergent behavior and intelligence swarms optimization, we mostly focus on solving the Travelling Salesman Problem (TSP) using a computational program such as Mathematica Wolfram via Creative Demonstration Projects (*.cdf) module.

1 Introducere

În ultimii ani, interesul pentru colectivele mari compuse din roboți mici și relativ ieftini a crescut foarte mult. Evoluția echipamentelor ce prelucrează informații și noua tendință de miniaturizare a dispozitivelor electronice au impus ca alternativă viabilă sistemele distribuite (parte a optimizării combinatorice) bazate pe comportamentul emergent al societăților de insecte.

Tiparele de comportament emergent inspirate din natură, foarte potrivite pentru sistemele încorporate, au condus la dezvoltarea unei serii de algoritmi complecși și eficienți (ant colony algorithm, bees algorithm etc) care rezolvă diverse și multiple probleme (Tabel 1 și 2).

Tabel nr. 1. Lista de probleme la care s-a aplicat ACO

Tipul problemei	Denumirea problemei	Versiuni ale problemei	Autorii	Anul	
Routing	Traveling Salesman Problem (TSP)	-	Dorigo M. et al. Dorigo M. & Gambardella L. Stützle T. & Hoos	1991, 1996 1997 1997, 2000	
	Vehicle Routing Problem (VRP)	Capacitated vehicle routing problem		Toth P. & Vigo D. Belenguer M. & Benavent E. Ralphs T.	2002 2003 2003
		Multi-depot vehicle routing problem Period vehicle routing problem Split delivery (stochastic) vehicle routing problem		Salhi S. & Sari M. Angelelli E. & Speranza M. Ho S. & Haugland D.	1997 2002 2004
		Vehicle routing problem with pick-up and delivery		Nanry W. & Barnes J. Bent R. & Hentenryck P.	2000 2003
		Vehicle routing problem with time windows		Hong S. & Park Y. Russell R. & Chiang W.	1999 2006
		Time dependent vehicle routing problem with time windows		Donati A. et al.	2008
	Sequential Ordering Problem (SOP)	-	Gambardella et al. Reimann et al. Gambardella & Dorigo	1999 2004 2000	
Assignment	Quadratic Assignment Problem (QAP)	Generalized assignment problem Frequency assignment problem Redundancy allocation problem	Stützle T. Lourenço R. & Serra D. Yagiura M.	1997 2002 2004	
	Course Timetabling Problem (CTP) Graph Coloring Problem (GCP)		-	-	
Scheduling	Shop Scheduling Problem (SSP)	Job(open)-shop scheduling problem Permutation flow shop problem Group-shop scheduling problem Resource-constrained project scheduling problem	Nanry W. & Barnes J. Bent R. & Hentenryck P. Reimann et al. Gambardella & Dorigo	1999 2002 2002 2004	

Tabel nr. 2. Lista de probleme la care s-a aplicat ACO (continuare)

Scheduling	Single Machine Total Tardiness Problem (SMTTP)	Single machine total tardiness problem Single machine total weighted tardiness problem Single-machine total tardiness problem with sequence dependent setup times	Salhi S. & Sari M. Reimann et al.. Salhi S. & Sari M.	1997 1998 2002
Subset	Set Covering Problem (SCP) Multiple knapsack problem (MKP) Maximum Clique Problem (MCP)	Partition problem Weight constrained graph tree partition problem Arc-weighted l-cardinality tree problem Maximum independent set problem	Dorigo M. et al. Dorigo M. & Gambardella L. Gambardella & Dorigo	1995 1997 2000
Others	Sports Competition Scheduling; Green Manufacturing; Optimizing Laminated Composites; Water resources systems analysis; Optimizing Traffic Signal Timings; Forest Transportation Planning Under Multiple Goals; Optimizing Electrical Distribution System; Electromagnetic Designs and Neural Network Training			2007

Probleme rezolvate prin algoritmul clasic ACO sunt în principal de management (problema portofoliului de investiții, marketing, producție, programare și planificare, reglarea stocurilor prin producție, probleme de locație etc), în disciplinele ingineresti (modul optim de proiectare a drumurilor și podurilor; proiectarea circuitelor VLSI (very large scale integrated), modele de planificare a resurselor energetice, telecomunicații etc), probleme de transport, probleme de optimizare a căilor ferate și transportului aerian ș.a.m.d., ce țin de alocarea resurselor, replicare, securitate, sincronizare etc.

Un algoritm relativ nou (1991-1997), utilizat în domeniul optimizărilor discrete, este cel inspirat din viața coloniilor de furnici (ACO) - capabil să rezolve, de exemplu, problema comis-voiajorului (TSP). Furnicile coloniei artificiale, luate în considerare pentru studiul de față, sunt capabile să genereze succesiv tururi fezabile, din ce în ce mai scurte, utilizând informația acumulată sub formă de dâră de feromon, depozitată pe muchiile grafului unei probleme TSP. Colonia de furnici artificiale este capabilă să genereze astfel soluții bune, atât pentru instanțe simetrice, cât și asimetrice ale problemei comis-voiajorului.

2 Algoritm de optimizare bazat pe comportamentul coloniilor de furnici

Studiul coloniilor de furnici aflate atât în lumea reală, cât și în laborator, au determinat o serie de fapte extrem de importante pentru aplicarea acestui studiu într-un mediu computațional. Furnicile reale sunt capabile de a identifica drumul cel mai scurt aflat între mușuroi și sursa de hrană, fără a se folosi de dovezi vizuale. Furnicile sunt totodată capabile de a se adapta la schimbările de mediu, precum invalidarea unui drum cunoscut între mușuroi și o sursa de hrană prin apariția unui obstacol.

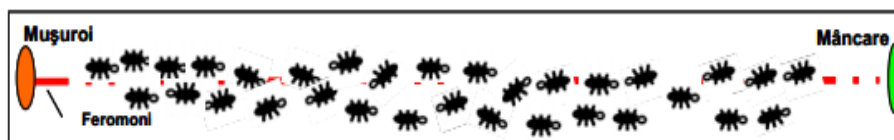


Fig. nr. 1. Cale neîntreruptă între mușuroi și hrana

În figura de mai sus, furnicile se mișcă în linie dreaptă între sursa de hrană și mușuroi, nu există nici un obstacol în calea lor, dar cu toate acestea comunicația dintre indivizi presupune folosirea (depunerea) unei anumite cantități de feromoni pe obiectele de interes sau chiar în timpul mersului, marcând astfel calea pe care o urmează.

Funicile preferă să urmeze direcțiile bogate în urme de feromoni, alegând în majoritatea cazurilor direcțiile cele mai bogate și mai recente în feromoni. Feromonii excretați de furnici au capacitatea de a expira în timp ceea ce permite faptul ca o direcție nefolosită să nu mai fie luată în considerare în cele din urmă. Acest comportament elementar al furnicilor este folosit pentru a

explica metoda prin care furnicile pot identifica în continuare drumul cel mai scurt care conectează două puncte întrerupte ale căii de feromoni prin plasarea unui obstacol, după cum se vede în figura următoare.

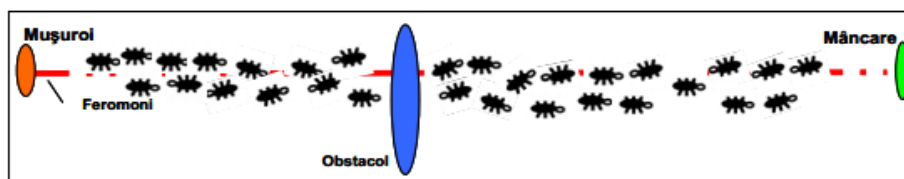


Fig. nr. 2. Obstacol care întrerupe calea de feromoni între mușuroi și hrana

Odată ce obstacolul apare, acele furnici care sunt chiar înaintea acestuia nu mai pot să urmărească calea de feromoni, și de aceea trebuie să ia o decizie legată de direcția în care ar trebui să se miște, respectiv la stânga sau la dreapta. În mod probabilistic jumătate din furnici vor alege să ocolească obstacolul prin dreapta, iar restul vor alege să ocolească obstacolul prin stânga. O situație similară se poate găsi de cealaltă parte a obstacolului, după cum este reprezentat în figura următoare.

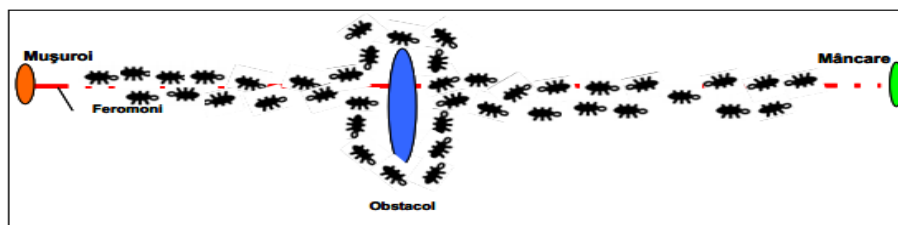


Fig. nr. 3. Furnicile încep să ocolească obstacolul

Acele furnici care au decis, datorită șansei, calea mai scurtă de ocolire a obstacolului vor reconstitui mai rapid calea de feromoni întreruptă de obstacol comparativ cu furnicile care au ales calea mai lungă. Astfel, pe calea mai scurtă se va depune o cantitate mai mare de feromoni în unitatea de timp decât pe calea mai lungă ceea ce va determina ca un număr mai mare de furnici să aleagă calea respectivă, fapt care la rândul său va conduce la creșterea cantității de feromoni depusă. Datorită acestui proces autocatalitic (“positive feedback”), toate furnicile vor alege calea mai scurtă foarte repede, după cum se vede în figura următoare.

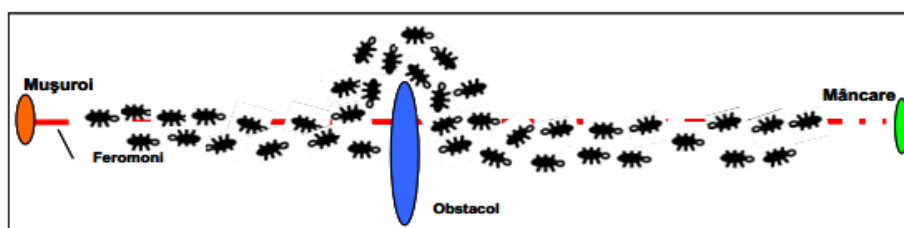


Fig. nr. 4. Toate furnicile aleg calea cea mai scurtă de ocolire a obstacolului

Un aspect interesant al acestui proces autocatalitic este faptul că identificarea drumului cel mai scurt care ocolește obstacolul este o proprietate emergentă a interacțiunii dintre forma obstacolului, modul în care este așezat obstacolul și comportamentul distribuit al furnicilor. Deși toate furnicile se mișcă aproximativ cu aceeași viteză, și depun aproximativ aceeași cantitate de feromoni în unitatea de timp, faptul că un drum este mai scurt, conduce la acumularea mai rapidă a cantității de feromoni. Acest lucru combinat cu preferința naturală a furnicilor pentru urmărirea direcțiilor bogate în feromoni și cu proprietatea de expirare a feromonilor arată că într-un interval relativ scurt de timp calea mai lungă este abandonată în întregime.

ACO a fost introdus pentru prima dată folosind Problema Comis-Voiajorului (Travelling Salesman Problem - TSP) - pornind de la nodul inițial, o furnică se mută iterativ de la un nod la

altul. Când ajunge la un nod, o furnica alege să viziteze un nod nevizitat la timpul t , cu o probabilitate dată de relația de mai jos:

$$P_{i,j}^k(t) = \frac{[\tau_{i,j}(t)]^\alpha [\eta_{i,j}(t)]^\beta}{\sum_{l \in N_i^k} [\tau_{i,l}(t)]^\alpha [\eta_{i,l}(t)]^\beta}, j \in N_i^k$$

unde:

- N_i^k este cea mai fezabilă vecinătate pentru ant_k (furnica $_k$), dar din această vecinătate fac parte doar orașele care nu au mai fost vizitate până atunci;
- $\tau_{i,j}(t)$ este valoarea de feromon a arcului (i,j) , la momentul t ;
- α este ponderea feromonului;
- $\eta_{i,j}(t)$ este o informație euristică despre arcul (i,j) , la momentul t ;
- β este ponderea informației euristice.

Elementul $\eta_{i,j}(t)$ este determinat cu formulele:

$$\tau_{i,j}(t) = \rho \cdot \tau_{i,j} + \sum_{k=1}^n \Delta \tau_{i,j}^k(t) \quad \Delta \tau_{i,j}^k(k) = \begin{cases} \frac{Q}{L_k(t)}, & \text{daca conturul}(i, j) \text{ este ales de } ant_k \\ 0, & \text{altfel} \end{cases}$$

unde:

- ρ este rata de evaporare a feromonului ($0 < \rho < 1$); n este numărul de furnici;
- Q este o constantă pentru actualizarea feromonului.

Caracteristicile variantei algoritmul ACO propuse de Colorni și Dorigo în 1991 se referă la:

- versatilitate - se poate aplica același algoritm la diferite variante ale unei probleme;
- robustețe - se poate aplica același algoritm, cu mici modificări, la diferite probleme;
- feedback pozitiv (din partea populațiilor).

3 Utilizarea ACO în rezolvare problemei comis-voiajorului

Problema comis-voiajorului (traveling salesman problem) presupune găsirea unui drum care să treacă prin n orașe (inclusiv între primul și ultimul) astfel încât costul să fie minim și fiecare oraș să fie vizitat o singură dată.

$$\min(o_1, o_2, \dots, o_n) = \sum_{j=1}^{n-1} d(C_{i_j}, C_{i_{j+1}}) + d(C_{i_n}, C_{i_1})$$

unde

- $d(C_x, C_y) = d(x,y)$ distanța între orașul x și orașul y ; m - nr. de furnici;
- $\tau_{ij}^{(t)}$ - intensitatea urmei de feromon pe muchia (ij) la momentul t .

Dacă există n orașe, pentru un tur complet sunt nevoie de n iterații (la o iterație se fac m mișcări), astfel că apar relațiile următoare:

- $\tau_{ij}^{(t+n)} = \rho * \tau_{ij}^{(t)} + \Delta \tau_{ij} = \text{evaporarea_feromonilor_vechi} + \text{feromonul_nou (lăsat în perioada (t,t+n))}$

- $1-\rho$, ($0 < \rho < 1$) - coeficientul de evaporare a urmei de feromon între 2 tururi complete (t și t+n)
- $\Delta \tau_{ij} = \sum_{k=1}^m \Delta_{ij}^k$ - suma cantităților unitare de feromon lăsate pe muchia (ij) de furnica k între (t, t+n)

$$\Delta \tau_{ij}^k = \begin{cases} \frac{Q}{L_k} & \text{- dacă a k-a furnică folosește muchia (ij) în turul ei între (t,t+n)} \\ 0 & \end{cases}$$

Q – cantitatea de feromon lăsată de o furnică; L_k – lungimea (costul) turului pentru a k-a furnică; $\tau_{ij}^{(0)} = c$ – constant; $\eta_{ij} = \frac{1}{d_{ij}}$ - vizibilitatea din nodul i spre nodul j.

$$p_{ij}^k(t) = \begin{cases} \frac{[\tau_{ij}^{(t)}]^\alpha [\eta_{ij}]^\beta}{\sum_{s \text{ - permis}_k(t)} [\tau_{is}^{(t)}]^\alpha [\eta_{is}]^\beta}, j \text{ - permis} & \text{- probabilitatea de tranziție a furnicii k din orașul i spre} \\ 0, \text{ altfel} & \text{orașul j} \end{cases}$$

- permis_k – nodurile pe care le mai poate vizita a k-a furnică la momentul t
- α – controlează importanța urmei (câte furnici au mai trecut pe muchia respectivă) și β - controlează importanța vizibilității (cât e de aproape următorul oraș)

Pentru studiul de față (rezolvarea problemei comis-voiajorului cu ajutorul algoritmului bazat pe comportamentul coloniilor de furnici) s-a ales ca mediu de implementare programul Wolfram Mathematica care prezintă ca avantaj major existența unui pachet grafic extrem de util pentru simularea fenomenelor și algoritmilor din diverse domenii - Wolfram Mathematica Demonstration Project(.cdf). În continuare prezentăm imagini ale rulării aplicației pentru valori diferite ale parametrilor (nr. orașe, nr. furnici, nr. de conducători (elite ants), indice de evaporare a feromonilor). Pe baza rezultatelor obținute am atașat și un tabel cu valorile utilizate asupra cărora am făcut comentariile de rigoare.

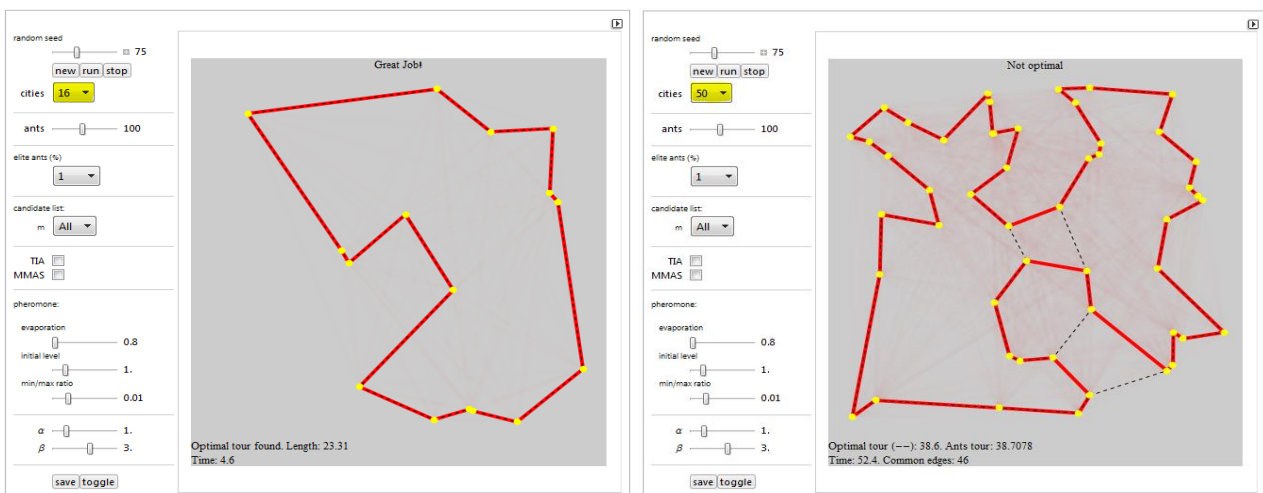


Fig. nr. 5. Rezolvarea problemei comis-voiajorului pentru diverse valori ale nr. de orașe



Fig. nr. 6. Rezolvarea problemei comis-voiajorului pentru diverse valori ale nr. de furnici



Fig. nr. 7. Rezolvarea problemei comis-voiajorului pentru diverse valori ale nr. de conducători

Concluzii

În prezent, interesul pentru algoritmi metaeuristici și posibilitățile de utilizare a acestora pentru soluționarea diferitelor probleme este în creștere în tot mai multe domenii. Contextul economic actual generează probleme din ce în ce mai greu de rezolvat prin metode clasice, ceea ce impune tot mai pregnant o formă de adaptare a algoritmilor la complexitatea mediului.

Pornind de la aceste ipoteze, am încercat să aducem în prim-plan algoritmul de optimizare bazat pe studiul comportamentului emergent al coloniilor de furnici prin prezentarea principiilor pe care acesta se fundamentează și mai cu seamă a varietății aplicațiilor care asigură găsirea unui rezultat fiabil pentru problemele dintre cele mai complexe.

Studiul de caz (utilizarea ACO pentru rezolvarea TSP) a luat în considerare valori diferite ale parametrilor de rulare (nr. de furnici, indice de evaporare a feromonului, nr. de orașe/noduri) pentru care a presupus analiza rezultatelor obținute relativ la diverse schimbări ale mediului.

Studiul de caz a permis emiterea de ipoteze privind posibilitățile de îmbunătățire a algoritmului prezentat (optimizarea parametrilor de rulare), astfel încât să se poată trece la o nouă etapă de căutare a unui algoritm mai eficient pentru problemele economice, și nu numai, de zi cu zi.

Tabel nr. 3. Rezultate și discuții privind rezolvarea TSP prin ACO via as Mathematics Wolfram

Nr. crt	Parametru				Timp de rezolvare a problemei (s)	Observații ¹¹
	Nr. de orașe [16-50]	Nr. de furnici [10-200]	Nr. de conducători [%] [0.5-100]	Indicele de evaporare a feromonilor [0-1]		
[A]	16	100	1	0.8	4.6	Dacă se rulează aplicația pentru un număr diferit de orașe se poate observa faptul că pentru același număr de furnici, același număr de conducători (elite ants) și același indice de evaporare a feromonilor timpul de rezolvare a problemei este direct proporțional cu numărul de orașe. Cu alte cuvinte <i>timpul de rezolvare crește cu creșterea numărului de orașe.</i>
	30	100	1	0.8	12.2	
	50	100	1	0.8	52.4	
[B]	16	10	1	0.8	1.5	Dacă se rulează aplicația pentru un număr diferit de furnici se poate observa faptul că pentru același număr de orașe, același număr de conducători (elite ants) și același indice de evaporare a feromonilor timpul de rezolvare a problemei este direct proporțional cu numărul de furnici. Cu alte cuvinte <i>timpul de rezolvare crește cu creșterea numărului de furnici.</i>
	16	50	1	0.8	5.0	
	16	200	1	0.8	6.6	
[C]	25	50	1	0.8	13.4	Dacă se rulează aplicația pentru un număr diferit de conducători (elite ants) se poate observa faptul că pentru același număr de orașe, același număr de furnici și același indice de evaporare a feromonilor timpul de rezolvare a problemei crește pentru valori sub 10 și pentru valori peste 50. Dacă nr. de elite ants este peste 50% rezultă că nivelul de convergență variază pe intervalul [0.85-0.92], iar aplicația nu poate oferi o soluție.
	25	50	10	0.8	10.0	
	25	50	50	0.8	32.9	
[D]	20	75	1	0.8	5.1	Dacă se rulează aplicația pentru un număr diferit al indicelui de evaporare a feromonilor se poate observa că pentru același număr de orașe, același număr de furnici și același număr de elite ants timpul de rezolvare a problemei crește direct proporțional cu valoarea indicelui. Dacă indicele de evaporare=1 atunci aplicația rulează mai mult de 200s.
	20	75	1	0.9	14.0	
	20	75	1	0.99	41.5	

Etapa următoare a cercetării va viza îmbunătățirea modelului problemei de optimizare, prin adăugarea unor ipoteze care să permită respectarea mai multor condiții, precum: considerarea unei funcții multi-obiectiv și ipoteza de paralelizare a activităților.

Bibliografie

A. Tipare de comportament emergent / Inteligența Roiurilor

- [1].*** [http://dsplabs.cs.upt.ro/grants/melissevs/pdfs/ ...](http://dsplabs.cs.upt.ro/grants/melissevs/pdfs/...) 1.1-1.3.pdf
 [2].*** [http://dsplabs.cs.upt.ro/grants/melissevs/pdfs/2008 ...](http://dsplabs.cs.upt.ro/grants/melissevs/pdfs/2008...) 2.1-2.4.pdf

B. Optimizare combinatorică / Algoritmi metaeuristici

- [3].*** <http://ceex-et34.ubm.ro/?id=1>
 [4].*** www.uav.ro/files/exacte/cursuri/Inteligenta_artificiala_Dzitac.pdf
 [5].*** www.revciib.ase.ro/bd-pdf%20elsevier/3-4rom%20pdf/Constanta%20Bodea.pdf
 [6].*** <http://thor.info.uaic.ro/~pmihaela/MOC/tutorial.pdf>
 [7].*** <http://thor.info.uaic.ro/~pmihaela/MOC/PSO.html>
 [8].*** <http://inf.ucv.ro/~cstoean/courses/ia>

C. Algoritmul de optimizare cu colonii de furnici (ACO) (date generale, aplicații)

- [9].*** www.victorneagoe.com/university/prai/lab5b.pdf
 [10].*** www.victorneagoe.com/publications/sel_15.pdf
 [11].*** www.intechopen.com/books/ant-colony-optimization-methods-and-applications

Cu privire la posibilitatea de reprezentare a seriilor Fourier în GeoGebra®

Autor: Cioruța Andrei-Alin

Coordonator: C.D. asoc. drd. ing. Cioruța Bogdan

Centrul Universitar Nord din Baia Mare – Universitatea Tehnică din Cluj-Napoca

Abstract: *The paper presents an introduction to the Fourier series, expressing, at the same time and in the same context, also some general considerations and properties validated by Dirichlet theories. On the other hand, we focus on presenting some applications realised in the open-source GeoGebra software - a dynamic mathematic tool (graphing calculator for functions, geometry, algebra and calculus, statistics etc) for learning and teaching.*

1 Introducere

Seriile Fourier sunt numite după omul de știință și matematicianul francez Joseph Fourier (1768-1830), care le-a folosit în importanta sa lucrare despre conducția termică, *Théorie Analytique de la Chaleur* (Teoria analitică a căldurii), publicată în 1822.

Seriile Fourier sunt folosite pentru a analiza funcțiile periodice descompunându-le într-o sumă ponderată de funcții sinusoidale componente care sunt denumite armonice Fourier normale sau pe scurt armonice. Printre generalizări se numără seriile Fourier generalizate.

Seriile Fourier au multe utilizări practice, pentru că manipularea și conceptualizarea coeficienților armonici sunt adesea mai ușoare decât lucrul cu funcția originală. Domeniile de aplicabilitate includ: ingineria electrică, analiza undelor, acustică, optică, prelucrarea semnalelor și a imaginilor și compresia datelor. Folosind uneltele și tehnicile spectroscopiei, de exemplu, astronomii pot deduce compoziția chimică a unei stele prin analizarea componentelor armonice, sau spectrului, stelei care emite lumină. Analog, inginerii pot optimiza proiectarea unui sistem de telecomunicații cu ajutorul informațiilor pe care le oferă componentele spectrale ale unui semnal de date pe care sistemul le transportă.

2 Considerații și caracteristici privind seriile Fourier

Dată fiind o funcție cu valori complexe f de argument real t , $f: \mathbb{R} \rightarrow \mathbb{C}$, unde $f(t)$ este continuă și derivabilă pe porțiuni, periodică de perioadă T , și integrabilă la pătrat pe intervalul de lungime T dintre t_1 și t_2 , adică

$$\int_{t_1}^{t_2} |f(t)|^2 dt < +\infty \quad (1)$$

unde $T = t_2 - t_1$ este perioada și t_1 and t_2 sunt limitele de integrare.

Dezvoltarea în serie Fourier a lui f este

$$f(t) = \frac{1}{2} a_0 + \sum_{n=1}^{\infty} [a_n \cos(w_n t) + b_n \sin(w_n t)] \quad (2)$$

unde, pentru orice întreg nenegativ n , $w_n = n \frac{2\pi}{T}$ este armonica n (în radiani) a funcției f ,

$$a_n = \frac{2}{\pi} \int_{-\pi}^{\pi} f(x) \cos nx \, dx \quad (3)$$

sunt coeficienții Fourier *pari* ai lui f , iar

$$b_n = \frac{2}{\pi} \int_{-\pi}^{\pi} f(x) \sin nx \, dx \quad (4)$$

sunt coeficienții Fourier *impari* ai lui f .

Spunem că o funcție f satisface condițiile lui Dirichlet pe intervalul $[a, b]$ dacă: (a) f este mărginită și are un număr finit de puncte de discontinuitate în $[a, b]$ și (b) intervalul $[a, b]$ poate fi împărțit într-un număr finit de subintervale, astfel încât pe fiecare subinterval, f să fie monotonă.

Observații:

- o funcție care îndeplinește condiția (a) se numește funcție continuă pe porțiuni;
- o funcție care îndeplinește condiția (b) se numește funcție monotonă pe porțiuni;
- o funcție care îndeplinește condițiile lui Dirichlet este o funcție continuă pe porțiuni și monotonă pe porțiuni.

O astfel de funcție nu poate avea decât discontinuități de speța întâi - x_0 este un astfel de punct dacă f nu este continuă în x_0 , iar limitele sale laterale, $f(x_0-0)$ și $f(x_0+0)$, există dar sunt fie diferite, fie egale, caz în care diferă de $f(x_0)$.

Numim serie trigonometrică seriile de următoarea formă: $\sum_{n \in \mathbb{N}} (a_n \cos nx + b_n \sin nx)$. Fie funcția integrabilă $f: [-\pi, \pi] \rightarrow \mathbb{R}$. Numim serie Fourier atașată funcției f următoarea serie trigonometrică:

$$\frac{a_0}{2} + \sum_{n=1}^{\infty} (a_n \cos nx + b_n \sin nx) \quad (5)$$

unde: $a_0 = \frac{1}{\pi} \int_{-\pi}^{\pi} f(x) dx$, $a_n = \frac{1}{\pi} \int_{-\pi}^{\pi} f(x) \cos nx \, dx$, $b_n = \frac{1}{\pi} \int_{-\pi}^{\pi} f(x) \sin nx \, dx$, $n=1, 2, 3, \dots$

Dacă funcția f îndeplinește condițiile lui Dirichlet pe $[-\pi, \pi]$ atunci seria Fourier atașată este convergentă pe întreg intervalul $[-\pi, \pi]$. Suma seriei este egală cu:

- (i) $f(x)$, în toate punctele $x \in (-\pi, \pi)$ în care f este continuă;
- (ii) $\frac{f(x+0) + f(x-0)}{2}$, în toate punctele $x \in (-\pi, \pi)$ în care f este continuă;
- (iii) $\frac{f(-\pi+0) + f(\pi-0)}{2}$, pentru $x \in \{-\pi, \pi\}$.

Fie funcția integrabilă $f: [-\pi, \pi] \rightarrow \mathbb{R}$. Seria Fourier atașată funcției f este de forma seriei trigonometrice:

$$\frac{a_0}{2} + \sum_{n=1}^{\infty} \left(a_n \cos \frac{n\pi x}{L} + b_n \sin \frac{n\pi x}{L} \right) \quad (6)$$

unde: $a_0 = \frac{1}{L} \int_{-L}^L f(x) dx$, $a_n = \frac{1}{L} \int_{-L}^L f(x) \cos \frac{n\pi x}{L} dx$, $b_n = \frac{1}{L} \int_{-L}^L f(x) \sin \frac{n\pi x}{L} dx$; $n=1, 2, 3, \dots$

3 Reprezentarea seriilor Fourier utilizând GeoGebra

GeoGebra este un CAS (Computer Algebra System) distribuit Open Source. Poate fi utilizat pentru diverse aplicații în geometrie, algebră și analiză matematică. Cum GeoGebra are implementată comanda *TaylorPolynomial*, dar nu are comandă specială pentru serii Fourier, scopul prezentei lucrări este realizarea unei *foi de lucru dinamice* pentru *calculul sumelor parțiale* ale seriilor Fourier și *vizualizarea proprietăților de aproximare* a funcției f date. Aplicația realizată pentru a efectua operațiile de mai sus cuprinde următoarele foi de lucru dinamice:

- gg1 – Reprezentarea simplă a seriei Fourier pentru funcția $f(x)$ definită pe $[-\pi, \pi]$;
- gg2 – Reprezentarea cu slider a seriei Fourier pentru funcția $f(x)$ definită pe $[-\pi, \pi]$;
- gg3 – Reprezentarea simplă a seriei Fourier pentru funcția $f(x)$ definită pe $[-L, L]$;
- gg4 – Reprezentarea cu slider a seriei Fourier pentru funcția $f(x)$ definită pe $[-L, L]$.

Toate aceste foi se pot reutiliza pentru seria Fourier a altor funcții prin simpla actualizare a obiectului funcție. În acest scop utilizez următoarele comenzi și/sau icon-uri (butoane): *Integral, if, slider, move, copy visual style*.

Pentru partea aplicației care presupune *calculul sumelor parțiale* am procedat astfel:

- am format a_0, a_n și b_n pentru funcția f integrabilă pe $[-\pi, \pi]$ conform relațiilor menționate anterior;
- am format prima sumă parțială a seriei Fourier -notată $SF_1(x)$ - cu ajutorul termenilor a_0, a_n respectiv b_n pentru $n=1$;
- urmând același procedeu, dar folosind și metoda recurenței am reușit să formez primele 10 sume parțiale ale seriei Fourier pentru f integrabilă pe $[-\pi, \pi]$:

$$\begin{aligned} SF_1(x) &= a_0 / 2 + a_1 \cos(1 x) + b_1 \sin(1 x) \\ SF_2(x) &= SF_1(x) + a_2 \cos(2 x) + b_2 \sin(2 x) \\ &\quad \dots \\ SF_{10}(x) &= SF_9(x) + a_{10} \cos(10 x) + b_{10} \sin(10 x) \end{aligned}$$

Analog se realizează și primele 10 sume parțiale ale seriei Fourier pentru funcția f integrabilă pe $[-L, L]$:

$$\begin{aligned} SF_1(x) &= a_0 / 2 + a_1 \cos(1 * 3.14 x / L) + b_1 \sin(1 * 3.14 x / L) \\ SF_2(x) &= SF_1(x) + a_2 \cos(2 * 3.14 x / L) + b_2 \sin(2 * 3.14 x / L) \\ &\quad \dots \\ SF_{10}(x) &= SF_9(x) + a_{10} \cos(10 * 3.14 x / L) + b_{10} \sin(10 * 3.14 x / L) \end{aligned}$$

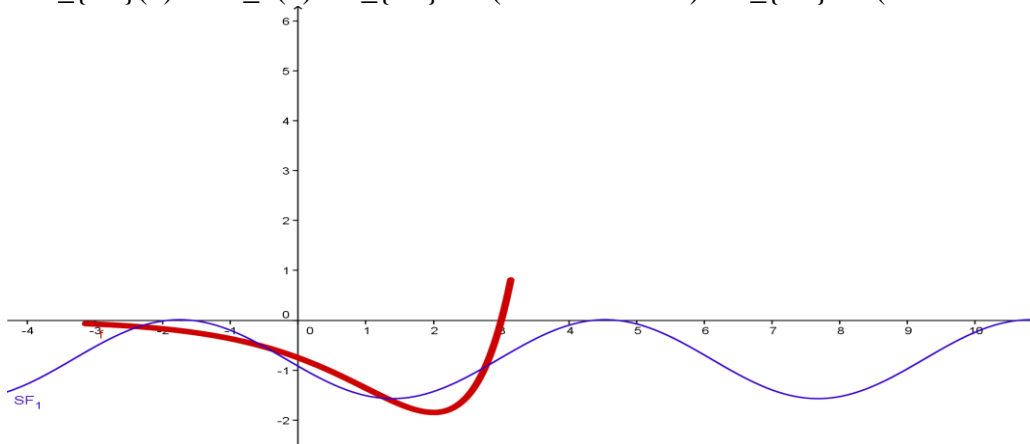


Fig. 1. Reprezentarea simplă a seriei Fourier pentru funcția $f(x) = \frac{1}{4}(x-3)e^x$ definită pe $[-\pi, \pi]$

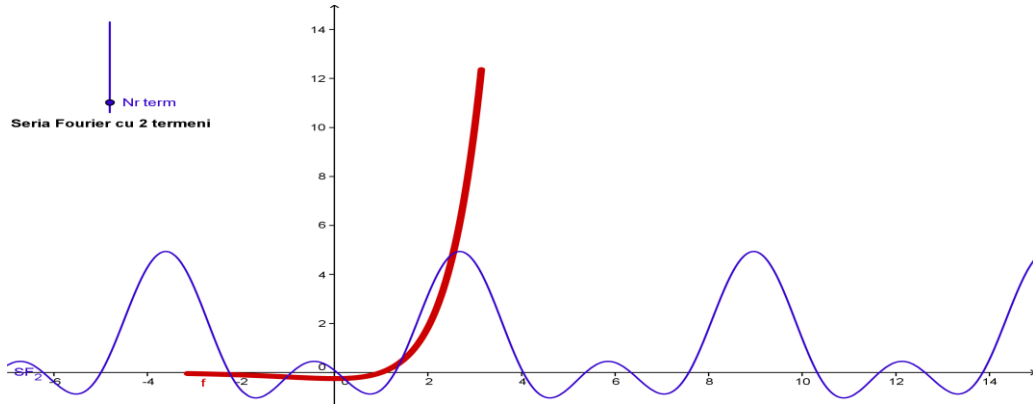


Fig. 2. Reprezentarea cu slider a seriei Fourier pentru funcția $f(x) = \frac{1}{4}(x-1)e^x$ definită pe $[-\pi, \pi]$

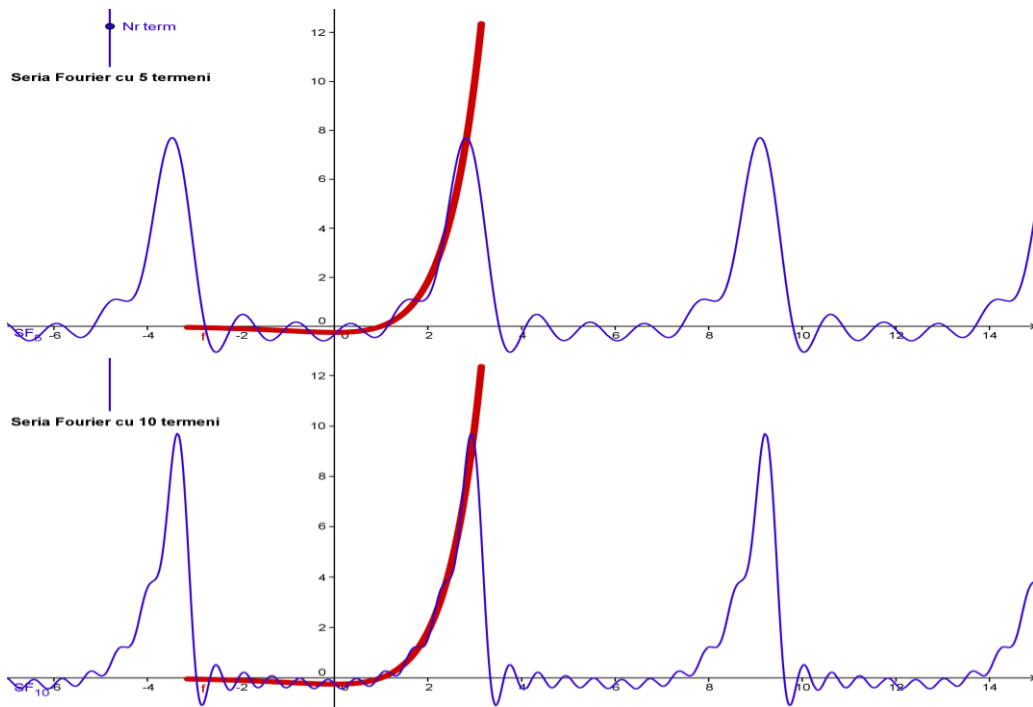


Fig. 3. Suma parțială a primilor 5, respectiv 10 termeni ai seriei Fourier pentru funcția $f(x) = \frac{1}{4}(x-1)e^x$ definită pe $[-\pi, \pi]$

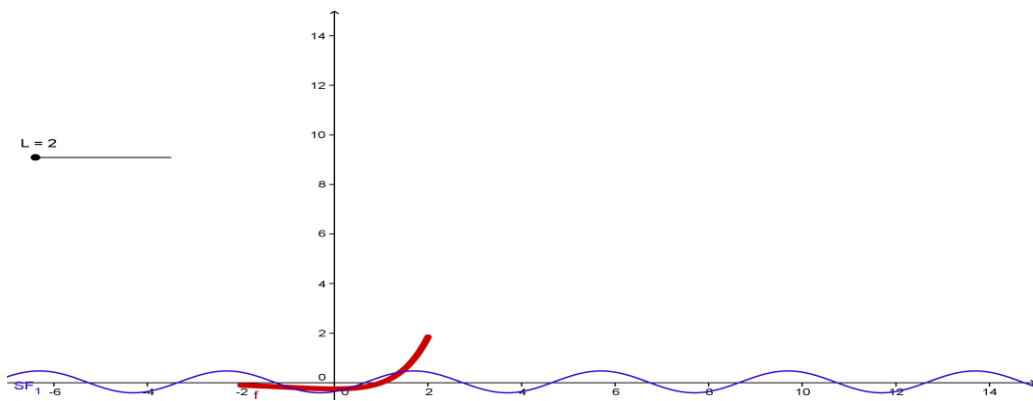


Fig. 4. Reprezentarea simplă a seriei Fourier pentru funcția $f(x) = \frac{1}{4}(x-1)e^x$ pe intervalul $[-2, 2]$

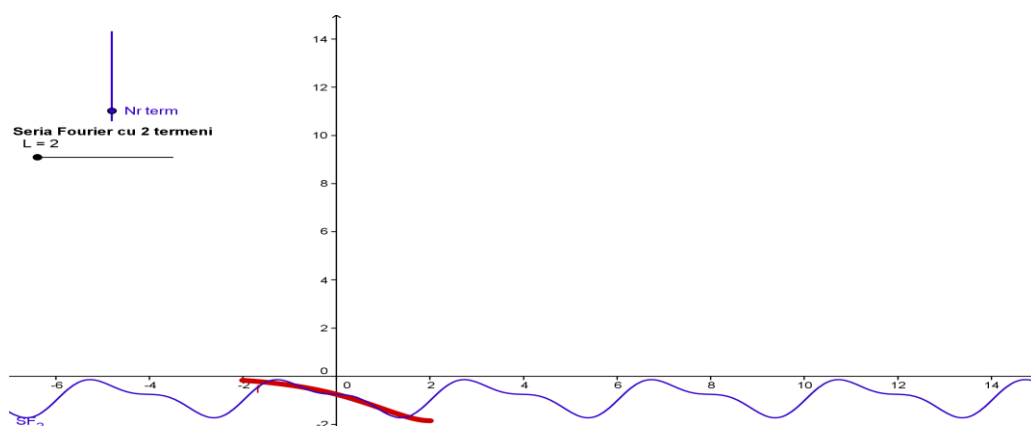


Fig. 5. Reprezentarea cu slider a seriei Fourier pentru funcția $f(x) = \frac{1}{4}(x-3)e^x$ pe intervalul $[-2, 2]$

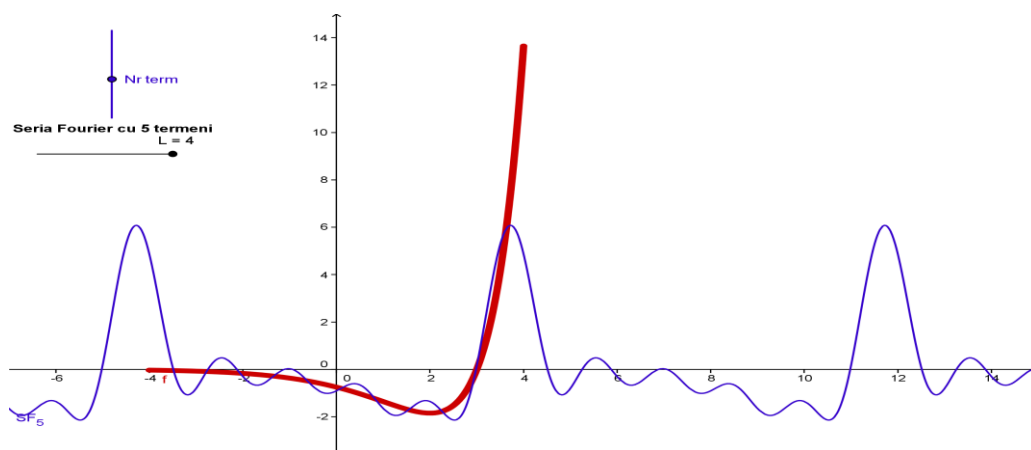


Fig. 6. Reprezentarea cu slider a seriei Fourier pentru funcția $f(x) = \frac{1}{4}(x-3)e^x$ pe intervalul $[-4, 4]$

Concluzii

Studiul de caz (utilizarea soft-ului GeoGebra pentru reprezentarea seriilor Fourier) a luat în considerare valori diferite ale parametrilor de rulare (reprezentare simplă / cu slider, nr. de termeni) care au surprins proprietățile deosebite ale seriilor în cauză.

De asemenea, studiul de caz a permis emiterea de ipoteze privind posibilitățile de reprezentare a seriilor Fourier cu un CAS precum GeoGebra, astfel încât să se poată trece la o nouă etapă de exprimare geometrică a acestora, mult mai pe înțelesul studenților.

Bibliografie

1. civile.utcb.ro/cmat/cursrt/ec1.pdf
2. math.etc.tuiasi.ro/apletea/cursuri/EDCOcurs3.pdf
3. ro.math.wikia.com/wiki/Serie_Fourier
4. www.geogebra.org
5. www.utgjiu.ro/math/miovanov/book/ms_curs/cap4.pdf

Triunghiul isoscel și triunghiul echilateral dintr-un punct de vedere superior

Autor: Covari (Coroian) Margareta

Coordonatori: Conf. univ. dr. Noaghi Sorin, Prof. univ. dr. Kecs V. Vilhelm

Universitatea din Petroșani

Abstract: Purpose of this paper is to present some properties of isosceles triangle and equilateral triangle. Let P be the intersection point of the Cevian lines AA' , BB' , CC' in the triangle ABC . A couple of remarkable points of the triangle (denoted G, H, K, Γ, N) are identified, such that the congruence of two segments among $[PA']$, $[PB']$ and $[PC']$ implies the property of the triangle to be isosceles. The same way we obtain several other characterizations of the equilateral triangle.

Keywords: simedian, Gergonne's point, Nagel's point, orthocenter, centroid, Spiecker point

1. Proprietăți remarcabile ale triunghiului isoscel

Scopul lucrării este de a prezenta câteva proprietăți mai deosebite ale triunghiului isoscel și echilateral. Pe măsura abordării diferitelor proprietăți ale lui *Isoscel* și *Echilateral* vom aminti și câteva dintre punctele, dreptele și triunghiurile remarcabile care constituie și subiectul lucrării de licență: *Geometria triunghiurilor remarcabile*. Am ales o abordare superioară și sperăm că faptele reținute sunt suficiente pentru introducerea oricui în universul fascinant al geometriei triunghiurilor.

Fie dat un triunghi ABC și fie P punctul de concurență a trei ceviane AA' , BB' , CC' cu $A' \in (BC)$, $B' \in (CA)$ și $C' \in (AB)$.

Ne punem următoarea întrebare:

Dacă două dintre segmentele $[PA']$, $[PB']$, $[PC']$ sunt congruente, triunghiul ABC este isoscel?

Răspunsul îl vom da print-un contraexemplu, arătând că afirmația este negativă.

În aceste condiții vom nota cu $m = \frac{A'B}{A'C}$, $n = \frac{B'C}{B'A}$ și $p = \frac{C'A}{C'B}$ rapoarte care determină poziția cevienelor AA' , BB' și respectiv CC' față de triunghi.

De asemenea vom stabili formulele care dau lungimile segmentelor $[PA']$, $[PB']$ și $[PC']$ în funcție de: a, b, c, m, n, p .

Într-adevăr, conform teoremei lui Van Aubel, avem:

$$\frac{PA}{PA'} = \frac{B'A}{B'C} + \frac{C'A}{C'B} = \frac{1}{n} + p,$$

de unde:

$$PA' = \frac{n}{1+n+np} AA'. \quad (1)$$

Într-adevăr, conform teoremei lui Van Aubel, avem:

$$\frac{PA}{PA'} = \frac{B'A}{B'C} + \frac{C'A}{C'B} = \frac{1}{n} + p,$$

de unde:

$$P A' = \frac{n}{1+n+np} AA'. \quad (2)$$

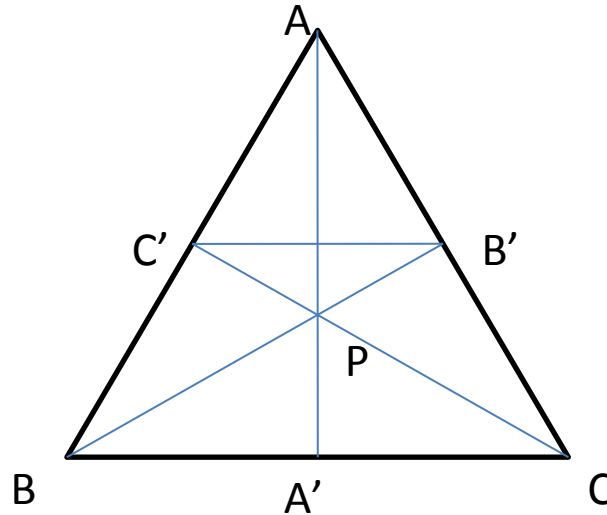


Fig.1

Cum $a AA' = b^2 A'B + c^2 A'C - a A'B \cdot A'C$ (teorema lui Stewart) și cum $A'B = \frac{m}{m+1} a$, $A'C = \frac{1}{m+1} a$, obținem:

$$AA' = \frac{1}{m+1} \left(mb^2 + c^2 + m \frac{m}{m+1} a^2 \right). \quad (3)$$

Din (1) și (2), deducem formula pentru $P A'^2$, apoi, prin analogie, deducem $P B'^2$ și $P C'^2$. Astfel avem:

$$P A'^2 = \left(\frac{n}{1+n+np} \right)^2 \cdot \frac{1}{m+1} \cdot \left(mb^2 + c^2 - \frac{m}{m+1} a^2 \right); \quad (4)$$

$$P B'^2 = \left(\frac{p}{1+p+pm} \right)^2 \cdot \frac{1}{n+1} \cdot \left(nc^2 + a^2 - \frac{n}{n+1} b^2 \right)^2;$$

$$P C'^2 = \left(\frac{m}{1+m+mn} \right)^2 \cdot \frac{1}{p+1} \cdot \left(pa^2 + b^2 - \frac{p}{p+1} c^2 \right).$$

Contraexemplul următor arată că nu are loc implicația $P A' = P B' = P C' \Rightarrow \Delta ABC$ isocel. Considerăm $a = \frac{3\sqrt{15}}{20} \cdot c$, $b = \frac{3\sqrt{31}}{4} \cdot c$, obținem un triunghi scalen pentru orice $c > 0$ (într-adevăr, $a < c < b$ și $b < a + c$). Pentru $m = \frac{1}{2}$, $n = \frac{2}{3}$, $p = 3$ atunci avem: $mnp = 1$, deci cevienele AA' , BB' , CC' sunt concurente.

Utilizând formulele (3), după calcule, găsim:

$$P A'^2 = P B'^2 = P C'^2 = \frac{9}{220}.$$

Vom prezenta, în continuare, cevieni particulare pentru care răspunsul la întrebarea pusă este pozitivă.

i. *Mediană* ($P \equiv G$). Avem: $GB' = GC' \Rightarrow 3GB' = 3GC' \Rightarrow BB' = CC'$ (BB' , CC' mediane) $\Rightarrow \Delta ABC$ isoscel cu vârful A.

ii. *Înălțime* ($P \equiv H$). Avem $HB' = HC' \Rightarrow \Delta HB'A \equiv \Delta HC'A \Rightarrow AB' = AC' \Rightarrow \Delta AB'B \equiv \Delta AC'C \Rightarrow AB = AC$ (triunghiurile ce intervin sunt dreptunghice).

iii. *Bisectoare* ($P \equiv I$). Este un caz mai complicat. Dacă numai două dintre segmentele $[IA']$, $[IB']$, $[IC']$ sunt congruente, atunci ΔABC poate să nu fie isoscel, după cum vom arată în exemplul următor: ΔABC cu măsurile unghiurilor A, B, C de 60° , 100° respectiv 20° nu este, evident, isoscel, dar se constată că $IB' = IC'$ (într-adevăr, avem $m(\angle AIB') = C + \frac{B}{2} = 70^\circ$, $m(\angle AIC') = B + \frac{C}{2} = 110^\circ$ și cu teorema sinusurilor în $\Delta AIB'$ și $\Delta AIC'$ obținem $2 \cdot IB' = \frac{AI}{\sin 70^\circ} = \frac{AI}{\sin 110^\circ} = 2 \cdot IC'$ adică $IB' = IC'$). Dacă însă $IA' = IB' = IC'$, atunci ΔABC este echilateral. Într-adevăr, ținând seama de formula (1) și analogele sale, în care $m = \frac{c}{b}$, $n = \frac{a}{c}$, $p = \frac{b}{a}$, condiția revine la $aAA' = bBB' = cCC'$.

Cu ajutorul formulelor de calcul a lungimilor bisectoarelor, vom obține: $\frac{1}{b+c} \cos \frac{A}{2} = \frac{1}{c+a} \cos \frac{B}{2} = \frac{1}{a+b} \cos \frac{C}{2}$. Punând aici: $b+c = 2R(\sin B + \sin C) = 4R \cos \frac{A}{2} \cos \frac{B-C}{2}$ ș.a.m.d., vom deduce egalitățile: $\cos \frac{B-C}{2} = \cos \frac{C-A}{2} = \cos \frac{A-B}{2}$. Calculele finale ne conduc la $m(\angle A) = m(\angle B) = m(\angle C) = 60^\circ$.

iv. *Simediane* ($P \equiv K$). Vom avea în vedere triunghiuri ascuțitunghic: $a^2 + b^2 - c^2 > 0$. Deoarece: $m = \frac{c^2}{b^2}$, $n = \frac{a^2}{b^2}$, $p = \frac{b^2}{a^2}$, cu formula (1) vom obține: $KA' = \frac{a^2}{a^2 + b^2 + c^2} \cdot AA'$, iar cu (2) aflăm lungimea simedianei AA' , adică: $AA'^2 = \frac{b^2 \cdot c^2}{b^2 + c^2} \left(2 - \frac{a^2}{b^2 + c^2} \right)$. Prin urmare vom avea:

$$KB' = KC' \Leftrightarrow b^2 \cdot BB' = c^2 \cdot CC' \Leftrightarrow \frac{a^2}{b^2 + c^2} \left(2 - \frac{a^2}{b^2 + c^2} \right) = \frac{c^2}{a^2 + b^2} \left(2 - \frac{a^2}{a^2 + b^2} \right) \Leftrightarrow \left(\frac{b^2}{c^2 + a^2} - 1 \right)^2 = \left(\frac{c^2}{a^2 + b^2} - 1 \right)^2 \Leftrightarrow \left(\frac{b^2}{a^2 + c^2} - \frac{c^2}{a^2 + b^2} \right) \left(\frac{b^2}{a^2 + c^2} + \frac{c^2}{a^2 + b^2} - 2 \right) = 0 \Leftrightarrow \frac{b^2}{a^2 + c^2} = \frac{c^2}{a^2 + b^2}$$

(condiția necesară fiind ca ultima paranteză din relație să fie nenulă în cazul în care triunghiul este ascuțitunghic). $(b^2 - c^2)(a^2 + b^2 + c^2) = 0 \Leftrightarrow b = c$.

Afirmațiile rămân valabile și în cazul triunghiurilor obtuzunghice în A, însă nu și în cazul în care unghiul obtuz ar fi B sau C.

v. *Ceviene Gergonne* ($P \equiv \Gamma$). Știm că $AB' = AC' = p - a$, $BC' = BA' = p - b$, $CA' = CB' = p - c$, p = semiperimetrul triunghiului. Propriu-zis vom verifica echivalența condițiilor:

- 1) $b = c$,
- 2) cevienele Gergonne ce pleacă din vârfurile B și C sunt congruente,
- 3) segmentele $[\Gamma B']$ și $[\Gamma C']$ sunt congruente.

Utilizând teorema cosinusului în $\Delta ABB'$ și $\Delta ACC'$ vom avea:

$$BB' = CC' \Leftrightarrow c^2 + (p - a)^2 - 2c(p - a) \cos A = b^2 + (p - a)^2 - 2b(p - a) \cos A \Leftrightarrow b^2 - c^2 - 2(b - c)(p - a) \cos A = 0 \Leftrightarrow (b - c)[b + c - 2(p - a) \cos A] = 0 \Leftrightarrow b = c.$$

Presupunem acum că $\Gamma B' = \Gamma C'$, atunci $\Delta \Gamma B'C'$ este isoscel, deci unghiul $BB'C' \equiv$ unghiul $CC'B'$. Deoarece $\Delta AB'C'$ este isoscel, avem și unghiul $BC'B' \equiv$ unghiul $CB'C'$, atunci $\Delta BB'C' \equiv \Delta CC'B'$ și deducem că $BB' = CC'$ și, drept urmare, $b = c$ (*q.e.d.*).

vi. *Ceviene Nagel* ($P \equiv N$). În acest caz, $BC' = CB' = p - a$, $CA' = AC' = p - b$, $AB' = BA' = p - c$. Analog ca și în cazul precedent. Cu teorema cosinusului, aplicată în $\Delta ABB'$ și $\Delta ACC'$, relativ la cevienele Nagel BB' și CC' , avem: $BB' = CC' \Leftrightarrow c^2 + (p - c)^2 - 2c(p - c)\cos A = b^2 + (p - b)^2 - 2b(p - b)\cos A \Leftrightarrow b^2 - c^2 + [(p - b)^2 - (p - c)^2] - 2\cos A [b(p - b) - c(p - c)] = 0 \Leftrightarrow (b - c)[b + c - a(b + c - a)\cos A] = 0 \Leftrightarrow b = c$.

2. Proprietăți remarcabile ale triunghiului echilateral

Vom folosi următoarele notații: punctului H (ortocentru) îi corespunde $\Delta A_Y B_Y C_Y$ (triunghiul pedal determinat de punctul H) având punctele importante, cu semnificațiile evidente, OH, GH, HH, IH etc. Vom face referire numai la triunghiuri ascuțitunghice. Vom rezolva câteva dintre problemele de tipul: dacă două puncte importante (luate din diferite triunghiuri pedale) coincid, atunci ΔABC este echilateral. O atenție deosebită îi voi acorda punctului lui Spiecker al triunghiului ABC – centrul cercului înscris în triunghiul median, adică, în notațiile convenite, punctul IG. Procedul utilizat decurge din observația: punctele X și Y coincid dacă și numai dacă picioarele cevienelor duse prin aceste puncte coincid (este suficientă coincidența picioarelor numai pe două laturi ale triunghiului).

În această situație vom face apel la următoarea lemă: *În triunghiul ABC considerăm ceviana AD, cu $D \in (BC)$. Dacă o secantă intersectează laturile AB, AC și ceviana AD în punctele M, N, respectiv P, atunci sunt adevărate următoarele două relații:*

$$\frac{AM}{AB} \cdot \frac{BD}{DC} \cdot \frac{AC}{AN} \cdot \frac{PN}{PM} = 1; \quad (R1)$$

$$\frac{AP}{PD} = \frac{BC \cdot \frac{AM}{MB} \cdot \frac{AN}{NC}}{BD \cdot \frac{AM}{MB} + DC \cdot \frac{AN}{NC}}. \quad (R2)$$

Problemă. Fie ABC un triunghi și punctele M, N, P pe laturile BC, CA respectiv AB astfel încât $\frac{BM}{MC} = k_1$, $\frac{CN}{NA} = k_2$, $\frac{AP}{PB} = k_3$. În triunghiul MNP considerăm cevienele MM' , NN' , PP' concurente în punctul Q ($M' \in (NP)$, $N' \in (PM)$, $P' \in (MN)$), cu $\frac{M'N}{M'P} = p_1$, $\frac{N'P}{N'M} = p_2$, $\frac{P'M}{P'N} = p_3$. Dacă $\{A'\} = AQ \cap BC$ să se calculeze raportul $\frac{BA'}{A'C}$.

Demonstrație. Conform teoremei lui Ceva avem $p_1 p_2 p_3 = 1$. Notăm $\{S\} = AA' \cap PN$, $\{T\} = AA' \cap MN$ și $\frac{SP}{SN} = t$, $\frac{BA'}{A'C} = x$ (dacă AQ intersectează [PM], obținem același rezultat). Astfel aflăm că: $\frac{A'M}{A'C} = \frac{A'B - BM}{A'C} = x - \frac{k_1 \cdot BC}{k_1 + 1} \cdot \frac{x + 1}{BC} = \frac{x - k_1}{k_1 + 1}$. Conform relației (R1), avem:

$$\frac{AP}{AB} \cdot \frac{A'B}{A'C} \cdot \frac{AC}{AN} \cdot \frac{SN}{SP} = 1 \Leftrightarrow \frac{k_3}{k_3 + 1} \cdot x \cdot (k_2 + 1) \cdot \frac{1}{t} = 1, \text{ adică: } \frac{t}{x} = \frac{k_3(k_2 + 1)}{k_3 + 1} \quad (1)$$

Cu relația (R2), deducem:

$$\frac{QN}{QN'} = \frac{PM \cdot \frac{SN}{SP} \cdot \frac{TN}{TM}}{PN' \cdot \frac{SN}{SP} + N'M \cdot \frac{TN}{TM}} = \frac{\frac{1}{t} \cdot \frac{TN}{TM}}{\frac{p_2}{p_2 + 1} \cdot \frac{1}{t} + \frac{1}{p_2 + 1} \cdot \frac{TN}{TM}} \quad (2)$$

Iar cu relația lui Van-Aubel vom obține:

$$\frac{QN}{QN'} = \frac{NM'}{M'P} + \frac{NP'}{P'M} = p_1 + \frac{1}{p_3} = p_1 + p_1 p_2 = p_1(p_2 + 1),$$

iar relația (2) devine:

$$p_1(p_2 + 1) \cdot \frac{1}{p_2 + 1} \left(\frac{p_2}{t} + \frac{TN}{TM} \right) = \frac{1}{t} \cdot \frac{TN}{TM} \Leftrightarrow \frac{p_1 p_2}{t} + p_1 \cdot \frac{TN}{TM} = \frac{1}{t} \cdot \frac{TN}{TM},$$

așadar

$$\frac{TM}{TN} = \frac{1 - p_1 t}{p_1 p_2} \quad (3)$$

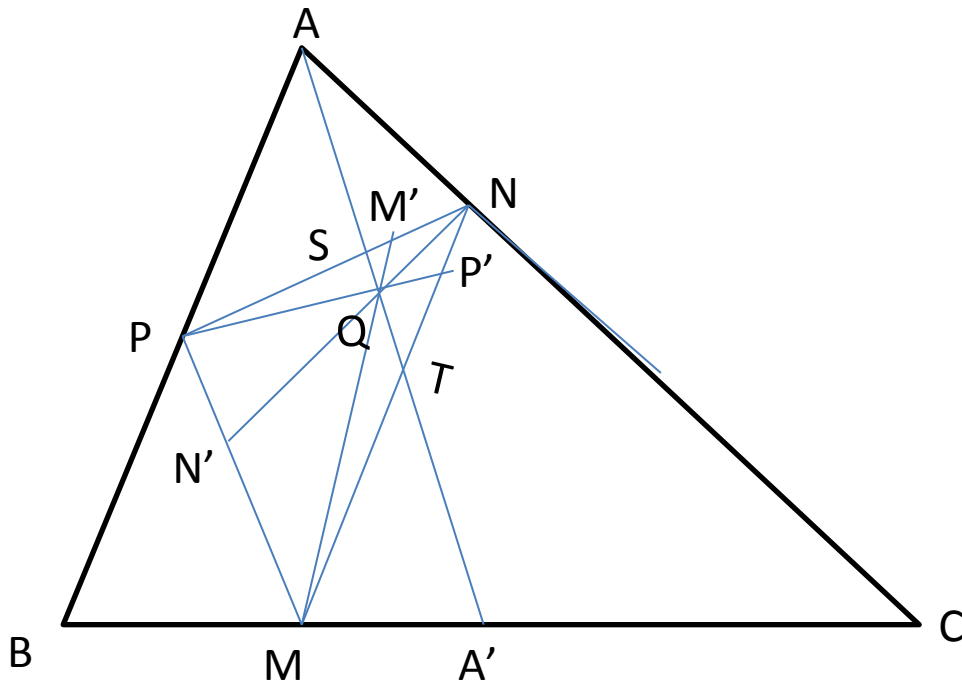


Fig.2

Aplicând teorema lui Menelaus în triunghiul MNC și transversa A – T -- A' obținem:

$$\frac{TM}{TN} \cdot \frac{AN}{NC} \cdot \frac{A'C}{A'M} = 1 \quad \text{sau} \quad \frac{1 - p_1 t}{p_1 p_2} \cdot \frac{1}{k_2 + 1} \cdot \frac{k_1 + 1}{x - k_1} = 1 \quad (4)$$

Înlocuind în relația (4) pe t din relația (1) voi obține o ecuație de gradul I a cărei soluție este:

$$x = \frac{k_3 + 1}{k_2 + 1} \cdot \frac{k_1 p_1 p_2 (k_2 + 1) + (k_1 + 1)}{p_1 p_2 (k_3 + 1) + k_3 p_1 (k_1 + 1)}. \quad (4')$$

Dacă X este un punct important în $\Delta A_Y B_Y C_Y$, voi nota cu x_{XY} raportul în care dreapta AX împarte latura BC a triunghiului ABC. În cazul punctului lui Spiecker, IG, avem:

$$k_1 = k_2 = k_3 = 1 \text{ și } p_1 = \frac{c}{b}, p_2 = \frac{a}{c}, p_3 = \frac{b}{a},$$

folosind relația (4') vom ajunge prin calcul la rezultatul: $x_{IG} = \frac{a+b}{a+c}$.

Propoziția 1. Dacă $I_G \equiv G_I$ (punctul lui Spiecker coincide cu centrul de greutate al triunghiului pedal al punctului I), atunci ΔABC este echilateral.

Demonstrație. Relativ la punctul G_I avem:

$$k_1 = \frac{c}{b}, k_2 = \frac{a}{c}, k_3 = \frac{b}{a} \text{ și } p_1 = p_2 = p_3 = 1,$$

pe baza relației (4') vom obține:

$$x_{GI} = \frac{c(a+b)(a+b+2c)}{b(a+c)(a+2b+c)}$$

Dacă $I_G \equiv G_I$, atunci în mod necesar $x_{IG} = x_{GI}$ astfel încât relația devine:

$$\begin{aligned} \frac{a+b}{a+c} &= \frac{c(a+b)(a+b+2c)}{b(a+c)(a+2b+c)} \Leftrightarrow ab + 2b^2 + bc = ac + bc + 2c^2 \\ &\Leftrightarrow (b-c)(a+2b+2c) = 0, \text{ deci } b = c. \end{aligned}$$

Analog obținem $a = b$, deci $a = b = c$ și ΔABC este echilateral.

Propoziția 2. Dacă $I_G \equiv G_H$ (punctul lui Spiecker coincide cu centrul de greutate al triunghiului ortic al ΔABC), atunci ΔABC este echilateral.

Demonstrație. Cu privire la G_H avem:

$$k_1 = \frac{c \cos B}{b \cos C}, k_2 = \frac{a \cos C}{c \cos A}, k_3 = \frac{b \cos A}{a \cos B} \text{ și } p_1 = p_2 = p_3 = 1,$$

pe baza relației (4') obținem $x_{GH} = \frac{c^2(a \cos A + b \cos B)}{b^2(a \cos A + c \cos C)}$.

De asemenea avem:

$$x_{IG} = x_{GH} \Leftrightarrow \frac{a+b}{a+c} = \frac{c^2(a \cos A + b \cos B)}{b^2(a \cos A + c \cos C)} \Leftrightarrow [a^2(b^2 - c^2) + a(b^3 - c^3)] \cdot \cos A + bc(b^2 - c^2) + \frac{bc}{2a}[a^2(b-c) + b^3 - c^3 + bc(b-c)] = 0,$$

rezultă că $b = c$. Analog, se deduce $a = b$, astfel putem spune că triunghiul ABC este echilateral.

*Propoziția 3. Dacă $H_G = G_H$ (ortocentrul **triunghiului median** coincide cu centrul de greutate al triunghiului ortic), atunci ΔABC este echilateral.*

Demonstrație. Valoarea raportului x_{GH} a fost stabilită în propoziția anterioară. Pentru punctul H_G avem:

$$k_1 = k_2 = k_3 = 1, p_1 = \frac{c \cos B}{b \cos C}, p_2 = \frac{a \cos C}{c \cos A}, p_3 = \frac{b \cos A}{a \cos B}$$

și vom obține $x_{GH} = \frac{c \cos C}{b \cos B}$. Atunci:

$$\begin{aligned}x_{HG} = x_{GH} &\Leftrightarrow \frac{c(a \cos A + b \cos B)}{b(a \cos A + c \cos C)} \Leftrightarrow (ab \cos C - ac \cos B) \cos A + bc(\cos^2 C - \cos^2 B) = 0 \Leftrightarrow \\ &(a^2 + b^2 - c^2 - a^2 + b^2) \cos 2A + 2bc(\cos C - \cos B)(\cos C + \cos B) = 0 \Leftrightarrow \\ &2(b^2 - c^2) \cos A + 2bc \left(\frac{a^2 + b^2 - c^2}{2ab} - \frac{a^2 + c^2 - b^2}{2ac} \right) \cdot (\cos C + \cos B) = 0 \Leftrightarrow \\ &2(b^2 - c^2) \cos A + \frac{1}{a}(b - c)(b + c - a)(b + c + a)(\cos C + \cos B) = 0,\end{aligned}$$

așadar obținem $b = c$. Analog obținem $a = b$ și rezultă că triunghiul ABC este echilateral.

Observații:

- i. Formula (4') este utilă doar în situația în care laturile triunghiului pedal sunt ușor de aflat sau dacă în rezolvarea problemei nu este nevoie de ele.
- ii. Aceeași formulă (4') este utilă în cazul în care vrem să demonstrăm că triunghiul ABC este echilateral după cum urmează:
 - Punctul Nagel al triunghiului median este centrul cercului înscris în triunghiul dat;
 - Izotomicul ortocentrului triunghiului median este punctul lui Lemoine al triunghiului dat;
 - Punctul lui Lemoine al triunghiului de contact este punctul lui Gergonne al triunghiului dat.

În concluzie îl vom cita pe Galileo Galilei, (1564-1642, om de știință și filosof italian):

„Universul nu poate fi citit până nu îi învățăm limbajul și nu ne acomodăm cu literele în care este scris. Este scris în limbaj matematic, iar literele sunt triunghiuri, cercuri și alte figuri geometrice, mijloace fără de care îi este imposibil omului să înțeleagă un singur cuvânt. Fără acestea, omul pribegeste într-un labirint întunecat.”

Bibliografie

1. C. Barbu-*Teoreme fundamentale din geometria triunghiului*, Editura Unique, Bacău, 2008
2. F. Toma -*Proprietăți caracteristice triunghiului echilateral*, Recreații Matematice, 2011
3. G. Mihalescu - *Geometria elementelor remarcabile*, Editura Tehnică, București, 1957.

Evoluția bazelor de date

Autor: Dascălu (Popescu) Nicoleta
Coordonatori: Lector univ. dr. Tudoroiu Elena, Prof. univ. dr. Kec V. Vilhelm
Universitatea din Petroșani

Abstract: *Societatea contemporană, caracterizată prin afluxul fără precedent de informație de diferite tipuri și pe diverse canale, necesită strategii și instrumente din ce în ce mai complexe pentru stocare, procesare și, mai ales, interpretare. În acest context, se pune problema transformării informației în date și organizarea acestora într-o asemenea manieră încât în orice moment să poată fi extrase, cu promptitudine și exactitate, datele favorabile realizării unui scop specific. Datele sunt fapte culese din lumea reală. Ele sunt preluate din măsurători și observații și constituie orice mesaj primit de un receptor sub o anumită formă. O percepție a lumii reale poate fi privită ca o serie de obiecte sau fenomene distincte sau interdependente.*

1. Notiuni de baza

A obține informație înseamnă, de fapt, a introduce datele disponibile într-un anumit context conferindu-le în acest fel o anumită semnificație. Ceea ce se înmagazinează într-o bază de date, așa cum am arătat, sunt datele care au o natură statică în sensul că ele rămân în aceeași stare până în momentul modificării lor de către administratorul bazei de date prin intermediul unui proces manual sau automat. Pentru ca datele să poată fi transformate în informație ele trebuie organizate astfel încât să poată fi prelucrate efectiv. Pentru a determina în cazul unei aplicații modul de organizare a datelor, trebuie determinate acele caracteristici ale datelor care permit extragerea esenței înțeleșului lor. O mulțime formală și consistentă de reguli definește un model de date. Pentru o aplicație particulară a unui model de date, numele obiectelor bazei de date împreună cu proprietățile lor și asocierile dintre ele se numește schemă. Un ansamblu de date organizat după anumite criterii reprezintă o colecție de date. O colecție de obiecte care au identitate proprie și sunt caracterizate de o condiție de apartenență se numește mulțime. Procesul de definire și structurare a datelor în colecții, gruparea lor precum și stabilirea elementelor de legătură dintre componentele colecției și între colecții reprezintă organizarea datelor. Fișierul este o colecție de date organizate pe criterii calitative, de prelucrare și de scop. Un fișier reprezintă o colecție de date aflate în asociere ce are o denumire și care este reprezentat, de obicei, cu ajutorul unei secvențe de bytes sub forma celor două vederi:

Vederea logică: reprezintă felul în care utilizatorul vede fișierul;

Vederea fizică: reprezintă felul în care fișierul este stocat în memoria externă a calculatorului.

Aceste două vederi pot fi, evident, foarte diferite între ele.

O bază de date reprezintă o colecție integrată și structurată de date operaționale înmagazinate pe un mediu de stocare. Elsmari și Navathe definesc o bază de date sub forma unei colecții de date aflate în asociere. Scopul unei baze de date este acela de a înmagazina datele în așa fel încât să se poată obține informația dorită în orice moment. Informațiile, spre deosebire de date, au un caracter dinamic în sensul că ele se modifică în funcție de datele înmagazinate în baza de date, dar și în sensul că ele pot fi procesate și prezentate în diverse feluri.

Pentru a face diferența dintre date și informații, Hernandez propune următoarea axiomă:

„Datele reprezintă ceea ce se înmagazinează; informația reprezintă ceea ce se extrage.”

2. Limbajele bazelor de date

Pentru a construi o bază de date un utilizator trebuie să:

- a. definească schema bazei de date;
- b. aplice o colecție de operatori pentru a crea, înmagazina, extrage și modifica datele.

Un sistem de gestiune al bazelor de date obișnuit trebuie să ofere o serie de instrumente care să ușureze activitățile specificate anterior. În acest sens, SQL trebuie să fie limbajul standard relațional al bazei de date, având următoarele componente:

- a. un limbaj de definire a datelor (Data Definition Language – DDL), utilizat la definirea schemei bazei de date
- b. un limbaj de manipulare a datelor (Data Manipulation Language – DML), care permite utilizatorului manipularea obiectelor bazei de date și a relațiilor dintre acestea, în contextul schemei bazei de date.

Aceste limbaje pot diferi de la un producător la altul în cadrul modelului pe care aceștia îl folosesc datorită aspectelor legate de complexitate, funcționalitate și ușurința în exploatare (interfața utilizator). De multe ori aceste limbaje sunt denumite sublimbaje de date deoarece nu includ construcții pentru toate necesitățile de calcul cum sunt cele asigurate de limbajele de nivel înalt. Majoritatea sistemelor de gestiune a bazelor de date au încorporat sublimbajul într-un limbaj de programare de nivel înalt (ex. C++). În acest caz limbajul de nivel înalt este numit limbaj gazdă.

O relație în SQL se definește cu ajutorul sintaxei:

```
CREATE TABLE r (A1;D1;A2;D2; : : ::An;Dn, constrangere_de_integritate1 i, : : : ,  
constrangere_de_integritate1 i)
```

în care r reprezintă numele relației, A_l reprezintă numele unui atribut, iar D_l reprezintă domeniul în care ia valori acel atribut. Constrângerile de integritate permise sunt cheia primară ($A_{j1}; : : ::A_{jm}$) și regulile de validare a domeniului de valori ($check(P)$).

O cheie primară trebuie să îndeplinească două condiții:

- valorile cheii primare trebuie să fie unice;
- într-o cheie primară nu trebuie să apară valori nule.

Standardul SQL-92 consideră că apariția constrângerii “not null” în cheia primară este un fapt redundant, dar standardul SQL-89 cere definirea explicită a acestui lucru. Regulile de validare a domeniului de valori ($check$) se dovedesc a fi extrem de utile la creșterea funcționalității bazei de date dar, uneori, sunt foarte costisitoare, așa cum se întâmplă, de exemplu, în cazul folosirii cheii externe.

În cazul în care se dorește eliminarea unei relații din baza de date trebuie folosită următoarea relație:

```
DROP TABLE r
```

ceea ce nu este același lucru cu:

```
DELETE r
```

care păstrează relația, dar elimină toate tuplurile din ea.

Comanda de modificare a structurii unui tabel poate fi folosită pentru a adăuga sau elimina atribute din cadrul unei relații r existente în baza de date:

```
ALTER TABLE r ADD A D
```

în care A reprezintă atributul, iar D reprezintă domeniul de valori ce trebuie atribuit acestuia.

ALTER TABLE r DROP A

în care A reprezintă atributul care trebuie eliminat din baza de date.

SQL face parte din categoria așa-numitelor limbaje de generația a patra datorită puterii sale, a conciziei și a procedurilor de nivel scăzut pe care le conține. Produsele de baze de date conțin un limbaj special ce ajută programatorii de aplicații să creeze șabloane, interfețe utilizator și rapoarte de date. În limbajele de generația a patra nu există un standard unanim acceptat. Standardul SQL-92 definește sesiunile și mediile SQL. Sesiunea SQL reprezintă un concept legat de tehnologia client/server (conectare, deconectare, efectuare sau reluare a tranzacțiilor), în timp ce mediul SQL oferă fiecărui utilizator un identificator și o schemă.

Ca limbaj neprocedural, SQL permite utilizatorilor să precizeze ce trebuie făcut fără a arăta cum trebuie făcut. Cererea făcută de către un utilizator este transformată de sistemul de gestiune a bazei de date în detaliile tehnice necesare obținerii datelor. Din acest motiv, se spune că bazele de date relaționale necesită mult mai puține eforturi de programare decât orice alt tip de baze de date sau sistem de fișiere, ceea ce face ca limbajul SQL să fie relativ ușor de învățat.

3. Componentele unui sistem de gestiune

Compilerul DDL transformă instrucțiunile DDL într-un set de tabele ce conțin meta-datele. Tabelele sunt stocate în catalogul sistemului.

Administratorul de catalog gestionează accesul și întreținerea catalogului sistem. Catalogul sistemului este accesat de majoritatea componentelor sistemului de gestiune al bazei de date.

Una dintre cele mai importante funcții din cadrul sistemului de gestiune al bazelor de date o are administratorul bazei de date. Acesta păstrează interfața cu programele aplicație și interogările lansate de utilizatori.

Administratorul bazei de date are una dintre cele mai importante funcții în cadrul unui sistem de gestiune al bazelor de date. Principalele componente ale acestuia sunt prezentate în figura 1.4. Aceste componente pot fi următoarele:

- Procesorul de interogare este utilizat pentru a simplifica și ușura accesul la date. Acesta conține *Evaluatorul de interogare* care execută fiecare interogare pe baza unui plan.
- Administratorul de date este utilizat pentru a minimiza resursele necesare transferului de date dintre memoria internă și cea externă. Administratorul de date este un program care oferă o interfață între datele înmagazinate în baza de date și interogările formulate prin intermediul aplicațiilor. Conține următoarele componente:

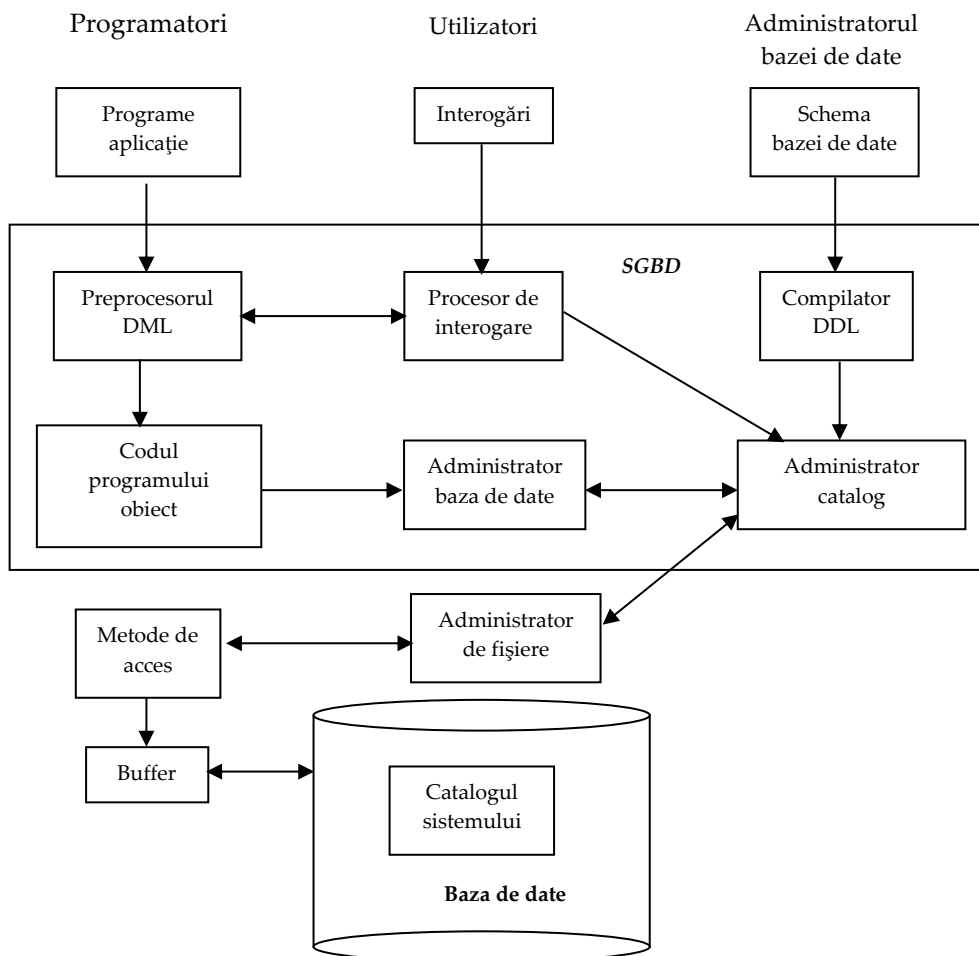


Figura 1. Componentele administratorului bazei de date

4. Cercetarea practica: Biblioteca Petroșani, siteul intern al bibliotecii împreună cu baza de date a bibliotecii

În funcție de baza de date realizată putem avea, o bază complexă sau mai puțin complexă. În figurile de mai jos este prezentată baza de date a cărților existente în Biblioteca Petroșani. După cum se observa baza de date are și interfață web și poate fi accesată ca și un site intern.

În figura 2, ne sunt afișate rezultatele pentru interogarea bazei de date în ceea ce privește o anumită carte, în exemplu: “Geografia terenurilor degradate”. Adicional, apar toate informațiile care sunt legate prin baza de date de cuvântul cheie căutat de noi, în acest caz titlul cărții, cum ar fi autori, anul publicării, editura, localitatea, titlu alternativ, titlu paralel, informații în legătură cu titlul, informații volume, clasificare, colajune, ilustrații și material adițional. Se poate observa numărul de inventar, cât și starea sa împreună cu operațiunile disponibile (împrumută).

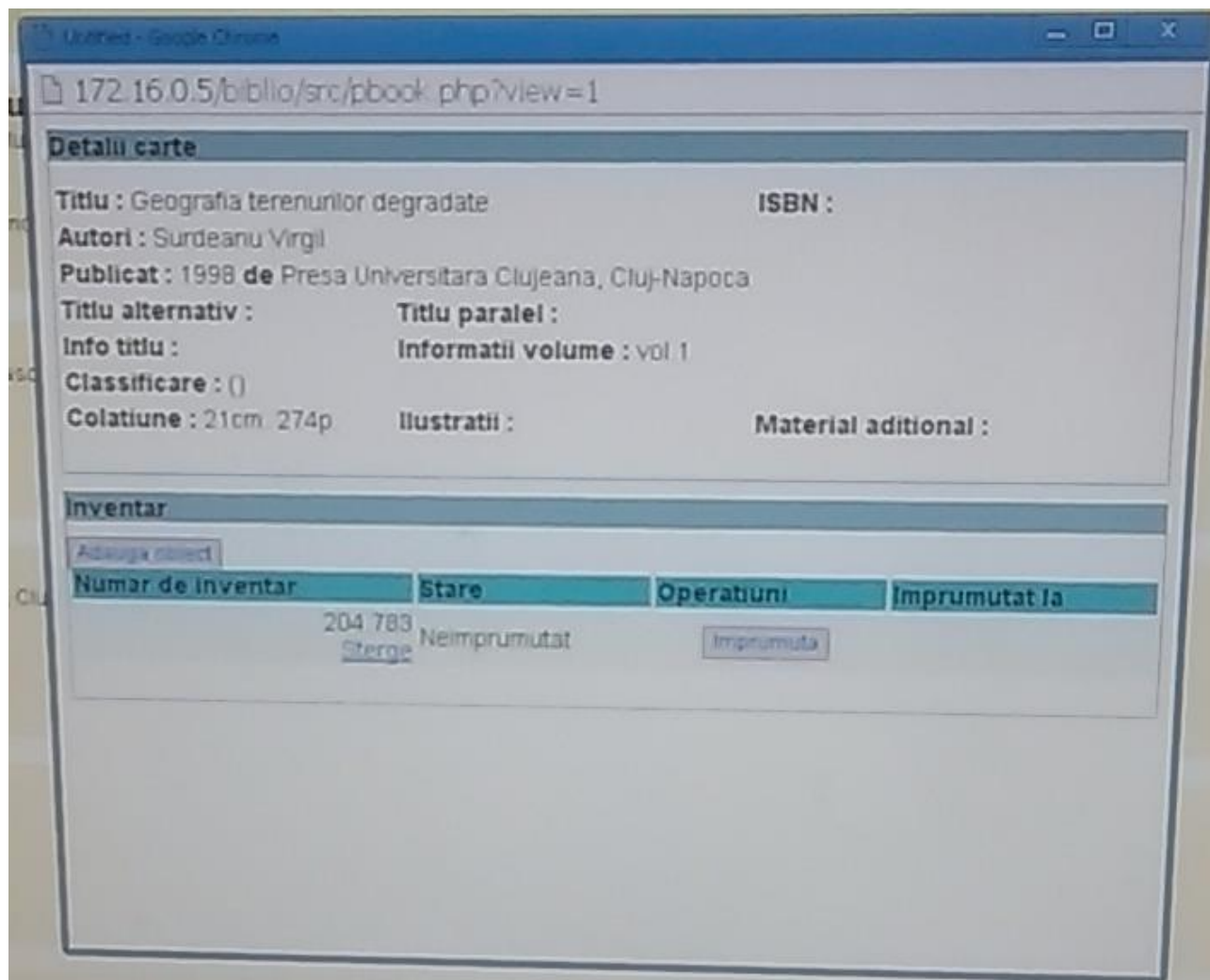


Figura 2. Interogare bază de date după o carte specifică

În figura 3, lucrurile devin mai complexe și ne sunt puse la dispoziție mai multe câmpuri pentru a fi completate și pentru a adăuga un nou utilizator bazei de date a bibliotecii în funcție de ID utilizator, nume utilizator, parola, parola reintrodusă. Prin urmare, se alege grupul noului utilizator, care va avea permisiuni specifice în funcție de grup și adițional se vor scrie datele personale cum ar fi nume, prenume, adresa, telefon, vârsta, BI/CI, ocupație și încadrare.

172.16.0.5/biblio/src/puser.php?new=0

ID Utilizator* Nume utilizator* Grupuri

Parola Parola reintrodusa

Nume Prenume

Adresa Telefon

Varsta BIVI

Ocupatie Incadrat

OK Cancel

Nota * Indica campurile obligatorii. Campurile obligatorii nu au voie sa fie necompletate

Figura 3. Interogare bază de date după multiple criterii împreună cu autentificare în funcție de grupul de utilizatori

Bibliografie

1. Vaswani Vikram, Utilizarea si administrarea bazelor de date MySQL, 2010
2. Eugen Maftai, ORACLE de la 9i la 11g pentru dezvoltatorii de aplicații- Volumul 1, 2009
3. Valeriu Lupu, Baze de date, Curs pentru invatamant la distanta
4. Irina Bogdana Pugna, Databases, 2005
5. Valeriu Iorga, Colectii de date, 2012
6. Dumitru Dan, Structuri de date si algoritmi. Aplicații, 2010

Aplicații ale noțiunilor de divizibilitate în Informatică folosind limbajul de programare C++

Autor: Dragoș-Vaipan Mihai

**Coordonatori: Lector univ. dr. Stoian Mirel, Prof. univ. dr. Kecs V. Vilhelm
Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** C, programming language, was developed by Denis M. Ritchi in 1972 at Bell Labs and it was used to re-implement the Unix operating system. Later in 1979, Bjarne Stroustrup began work on "C with Classes", the predecessor to C++. In 1983 „C with Classes” was renamed to „C++”, ++ being the increment operator in C, adding new features that included virtual functions, function name and so on. In 1985, the first edition of The C++ Programming Language was released which became important for programmers. In 1989, C++ 2.0 was released and slowly the programming language evolved since 2011 when a standard was released adding numerous new features such as enlarging the standard library further and providing more facilities to C++ programmers. Several minor updates were released in December 2014 and other ones are planned for 2017 and 2020. Overall, C is one of the most used programming language supporting structured programming, lexical variable scope, recursion and so on.*

1. Determinarea unui număr prim

Un număr prim este un număr natural care are exact doi divizori: numărul 1 și numărul în sine. Cel mai mic număr prim este 2, în afară de 2 toate numerele prime sunt numere impare.

Un număr natural $p > 1$ se numește prim dacă: $p \mid ab$ atunci $p \mid a$ sau $p \mid b$, unde a, b sunt numere naturale.

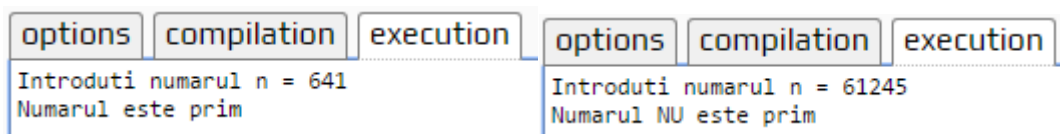
Considerând un număr n putem afla dacă acesta este prim sau nu aplicând următorul algoritm:

```
01      | #include<iostream>
02      | using namespace std;
03      | int main()
04      | {
05      |     int n,c=0;
06      |     cout<<"Introduceți numărul n ="; cin>>n;
07      |     for (int i=1; i<=n; i++)
08      |     {
09      |         if (n%i==0)
10      |             c++;
11      |     }
12      |     if (c==2)
13      |         cout<<"Numărul este prim";
14      |     else
15      |         cout<<"Numărul NU este prim";
16      |     return 0;
17      | }
```

```

1  #include<iostream>
2  using namespace std;
3  int main()
4  {
5  int n,c=0;
6  cout<<"Introduti numarul n = "; cin>>n;
7  for (int i=1; i<=n; i++)
8  {
9  if (n%i==0)
10 c++;
11 }
12 if (c==2)
13 cout<<"Numarul este prim";
14 else
15 cout<<"Numarul NU este prim";
16 return 0;
17 }

```



2. Determinarea celui mai mic divizor comun

În general pentru calcularea celui mai mare divizor comun se folosește algoritmul lui Euclid prin scăderi repetate sau prin împărțiri repetate.

De preferat pentru timpul de execuție este calcularea celui mai mare divizor comun prin împărțiri repetate.

Calcularea celui mai mare divizor comun (cmmdc) prin scăderi repetate:

```

01  #include <stdio.h>
02  int main()
03  {
04  int a,b;
05  scanf("%d %d",&a,&b);
06  while(a!=b)
07  {
08  if(a>b)
09  a=a-b;
10  else
11  b=b-a;
12  }
13  printf("cmmdc= %d",a);
14  return 0;
15  }

```

```

1  #include <stdio.h>
2  int main()
3  {
4      int a,b;
5      scanf("%d %d",&a,&b);
6      while(a!=b)
7      {
8          if(a>b)
9              a=a-b;
10         else
11             b=b-a;
12     }
13     printf("cmmdc= %d",a);
14     return 0;
15 }
16

```

options	compilation	execution	options	compilation	execution
320			497		
720			213		
cmmdc= 80			cmmdc= 71		

Calcularea celui mai mare divizor comun (cmmdc) prin împărțiri repetate:

```

01  #include <stdio.h>
02  int main()
03  {
04      int a,b,r;
05      scanf("%d %d",&a,&b);
06      r = a % b;
07      while(r != 0)
08      {
09          a = b;
10          b = r;
11          r = a % b;
12     }
13     printf("cmmdc= %d",b);
14     return 0;
15 }

```

```

1  #include <stdio.h>
2  int main()
3  {
4      int a,b,r;
5      scanf("%d %d",&a,&b);
6      r = a % b;
7      while(r != 0)
8      {
9          a = b;
10         b = r;
11         r = a % b;
12     }
13     printf("cmmdc= %d",b);
14     return 0;
15 }

```

options	compilation	execution	options	compilation	execution
71 42 cmmdc= 1			1200 2940 cmmdc= 60		

3. Determinarea divizorilor unui număr natural

Calcularea celui mai mic multiplu comun(cmmm):
 Ne putem folosi de formula $cmmm = a * b / cmmdc$

```

01      #include<iostream>
02      using namespace std;
03      int main() {
04          int n,i;
05          cout<<"Introduceti numarul n = ";cin>>n;
06          for(i=1;i<=n;i++)
07              if(n%i==0)
08                  cout<<i<<" ";
09          return 0;
10      }
    
```

```

1  #include<iostream>
2  using namespace std;
3  int main() {
4  int n,i;
5  cout<<"Introduceti numarul ";cin>>n;
6  for(i=1;i<=n;i++)
7      if(n%i==0)
8          cout<<i<<" ";
9  return 0;
10 }
    
```

options	compilation	execution
Introduceti numarul 720		1 2 3 4 5 6 8 9 10 12 15 16 18 20 24 30 36 40 45 48 60 72 80 90 120 144 180 240 360 720

4. Determinarea primilor n termeni dintr-un șir Fibonacci

Determinarea primelor n numere ale șirului lui Fibonacci, unde n este un număr natural citit de la tastatură (exp: n=8, => {1, 1, 2, 3, 5, 8, 13, 21}).

Date de intrare: n = câte elemente ale șirului lui Fibonacci vor fi calculate

Date intermediare: i = contor care numără elementele generate

fib0, fib1 = elementele inițiale

Date de iesire: fib2 = elementul generat.

Algoritmul constă în generarea celui de-al treilea element (fib2) cunoscându-le pe precedentele două (fib0 și fib1), după care fib0←fib1 și fib1←fib2

fib(0)←0

fib(1)←1

fib(2)←fib(0)+fib(1)=0+1=1

fibonacci(3) ← fibonacci(1) + fibonacci(2) = 1 + 1 = 2
 fibonacci(4) ← fibonacci(2) + fibonacci(3) = 1 + 2 = 3

.....
 fibonacci(n) ← fibonacci(n-2) + fibonacci(n-1)

Se definește șirul lui Fibonacci, prin funcția fibo: $\mathbb{N} \rightarrow \mathbb{N}$:

$$fibo(n) = \begin{cases} 0 & \text{pentru } n = 0 \\ 1 & \text{pentru } n = 1 \\ fibo(n-1) + fibo(n-2) & \text{pentru } i > 1 \end{cases}$$

```

01 | #include<iostream>
02 | using namespace std;
03 | int main()
04 | {
05 |     // n – numărul de elemente;
06 |     // i – contor i ∈ [3,n], deoarece primele două elemente sunt a1 □ 1 și a2 □ 1;
07 |     // fibo1, fibo2, fibo3 – elementele șirului lui Fibonacci
08 |     int n, fibo1=1, fibo2=1, fibo3, i;
09 |     cout<<"n="; cin>>n;
10 |         cout<<fibo1<<" "<<fibo2<<" ";
11 |         for (i=3; i<=n; i++){
12 |             // se repetă de n-3 ori generarea unui numar al șirului lui Fibonacci
13 |             fibo3=fibo1+fibo2; // se generează un nou element
14 |             cout<<fibo3<<" ";
15 |             fibo1=fibo2;
16 |             fibo2=fibo3;
17 |         }
18 |         return 0;
19 |     }
    
```

```

1 | #include<iostream>
2 | using namespace std;
3 | int main()
4 | {
5 |     // n - numărul de elemente;
6 |     // i - contor i ∈ [3,n], deoarece primele două elemente sunt a1 □ 1 și a2 □ 1;
7 |     // fibo1, fibo2, fibo3 - elementele șirului lui Fibonacci
8 |     int n, fibo1=1, fibo2=1, fibo3, i;
9 |     cout<<"n="; cin>>n;
10 |     cout<<fibo1<<" "<<fibo2<<" ";
11 |     for (i=3; i<=n; i++){
12 |         // se repetă de n-3 ori generarea unui numar al șirului lui Fibonacci
13 |         fibo3=fibo1+fibo2; // se generează un nou element
14 |         cout<<fibo3<<" ";
15 |         fibo1=fibo2;
16 |         fibo2=fibo3;
17 |     }
18 |     return 0;
19 | }
    
```

options compilation execution

n=21
 1 1 2 3 5 8 13 21 34 55 89 144 233 377 610 987 1597 2584 4181 6765 10946

Bibliografie

1. Dennis Ritchie, The C Programming Language, 1972
2. Bjarne Stroustrup, The C++ Programming Language, 1985
3. Stanley B. Lippman, Josee Lajoie, Barbara E. Moo, C++ Primer 5th Edition, 1986
4. Andrei Alexandrescu, Modern C++ Design, Generic Programming and Design Patterns Applied, 2001
5. S. Stoian, Camelia Mădălina Balaeti, Combinatorica si Teoria Numerelor, Editura Universitas, Petroșani, 2015
6. C. Popovici, Logica și teoria numerelor, Editura EDP, București, 1970

Mathematica pentru probleme de algebră liniară și geometrie analitică

Autor: Mózes István

Coordonatori: Conf. univ. dr. Noaghi Sorin, Lector univ. dr. Heljiu Marius, Prof. univ. dr.

Kecs V. Vilhelm

Universitatea din Petroșani

Abstract: *Mathematica is a computer program for doing mathematics. It is often used for instruction, homework, research, and writing. Mathematica is extraordinary well-rounded. It is suitable for both numeric and symbolic work, and it has remarkable word-processing capabilities as well. Mathematicians can (and often do) search for a working model, do intensive calculation, and write a dissertation on the project (including complex graphics) - all from within Mathematica. Its weaknesses include a somewhat steep learning curve, an interface that is difficult to use from the command line, and rather complex installation procedures.*

In the following lines, we learn to use Mathematica in problems for matrix operations, matrix manipulations, solve linear systems of equations and how to plot vectors and points.

1. Matrici, Determinanți

- Prin matrice cu m linii, $m \in \mathbb{N}^*$ și cu n coloane, $n \in \mathbb{N}^*$ de elemente din corpul K înțelegem un tablou format cu $m \cdot n$ elemente din K .
Notăm mulțimea matricelor cu m linii și n coloane de elemente din K cu $M_{m \times n}(K)$, iar o matrice $A = [a_j^i]$, $i=1, m$ are la intersecția liniei cu i cu coloana j elementul a_j^i . Matricea cu $M_{m \times n}(K)$ se numește matrice pătratică.
- Matricea pătratică $A \in M_{n \times n}(K)$, se numește inversabilă dacă există $B \in M_{n \times n}(K)$ astfel încât $A \cdot B = B \cdot A = I_n$
- Numim determinantul lui $A = \begin{vmatrix} a_1^1 & a_2^1 \\ a_1^2 & a_2^2 \end{vmatrix} = a_1^1 a_2^2 - a_2^1 a_1^2$.

Exercițiul 1.

Construiți matricea lui Hilbert de ordinul $n=5$, apoi calculați determinantul și inversa sa.

Rezolvare.


```
In[1]:= H = Table [1 / (i + j - 1) , {i, 1, 5}, {j, 1, 5}];
MatrixForm [H]
Out[2]//MatrixForm=
( 1  1/2  1/3  1/4  1/5
  1/2  1/3  1/4  1/5  1/6
  1/3  1/4  1/5  1/6  1/7
  1/4  1/5  1/6  1/7  1/8
  1/5  1/6  1/7  1/8  1/9 )

In[3]:= Det [H]
Out[3]= 1/266716800000

In[5]:= MatrixForm [Inverse [H], TableAlignments -> Right ]
Out[5]//MatrixForm=
( 25  -300  1050  -1400  630
 -300  4800  -18900  26880  -12600
 1050 -18900  79380  -117600  56700
 -1400 26880 -117600  179200  -88200
 630 -12600  56700  -88200  44100 )
```

Figura nr. 1. Operații matriciale prin Mathematica

2. Sisteme liniare

Prin ecuație liniară în necunoscutele x^1, x^2, \dots, x^n înțelegem o ecuație cu forma

$$a_1x^1 + a_2x^2 + \dots + a_nx^n = b, \quad a_i, b \in \mathbf{R}, i = \overline{1, n}$$

Prin sistem liniar de m ecuații cu n necunoscute înțelegem o familie de m ecuații de forma:

$$\begin{cases} a_1^1x^1 + a_2^1x^2 + \dots + a_n^1x^n = b^1 \\ a_1^2x^1 + a_2^2x^2 + \dots + a_n^2x^n = b^2 \\ \dots \\ a_1^mx^1 + a_2^mx^2 + \dots + a_n^mx^n = b^m \end{cases}$$

Exercițiul 2.

Construiți două matrici $A_{5 \times 5}$ și $B_{5 \times 1}$ având elemente cu numere reale, apoi rezolvați sistemul liniar $A \cdot x = B$, prin mai multe metode și verificați dacă ați lucrat corect.

Rezolvare.

```

In[14]:= A = Table [RandomReal [9], {i, 0, 4}, {j, 0, 4}];
          B = Table [RandomReal [5], {i, 1, 5}];
          MatrixForm [A]
Out[16]//MatrixForm=

$$\begin{pmatrix} 0.68483 & 0.0563013 & 4.55169 & 2.14706 & 0.957207 \\ 2.05127 & 0.0984054 & 3.29655 & 3.02897 & 8.63178 \\ 8.08822 & 0.297454 & 7.90722 & 2.79405 & 1.05734 \\ 1.80411 & 1.43139 & 3.47763 & 6.24881 & 2.0752 \\ 2.22783 & 4.36412 & 7.59558 & 4.12782 & 3.83505 \end{pmatrix}$$


In[27]:= Det [A] == 0
Out[27]= False

In[17]:= MatrixForm [B]
Out[17]//MatrixForm=

$$\begin{pmatrix} 4.78299 \\ 0.950292 \\ 4.34304 \\ 0.532975 \\ 1.11087 \end{pmatrix}$$


In[30]:= x = LinearSolve [A, B]
Out[30]= {-0.559619, -1.36177, 1.21803, -0.0571272, -0.186525}

In[22]:= AB = Join [A, Transpose [{B}], 2];
          MatrixForm [AB]
Out[23]//MatrixForm=

$$\begin{pmatrix} 0.68483 & 0.0563013 & 4.55169 & 2.14706 & 0.957207 & 4.78299 \\ 2.05127 & 0.0984054 & 3.29655 & 3.02897 & 8.63178 & 0.950292 \\ 8.08822 & 0.297454 & 7.90722 & 2.79405 & 1.05734 & 4.34304 \\ 1.80411 & 1.43139 & 3.47763 & 6.24881 & 2.0752 & 0.532975 \\ 2.22783 & 4.36412 & 7.59558 & 4.12782 & 3.83505 & 1.11087 \end{pmatrix}$$


In[25]:= RowReduce [AB] // MatrixForm
Out[25]//MatrixForm=

$$\begin{pmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & -0.559619 \\ 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & -1.36177 \\ 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 1.21803 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & -0.0571272 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 1 & -0.186525 \end{pmatrix}$$


In[31]:= A . x == B
Out[31]= True

```

Figura nr. 2. Rezolvare sistem linear prin Mathematica (prima metodă)

Exercițiul 3.

Să se calculeze în diferite moduri:

$$\begin{cases} x^1 - 2x^2 + x^3 - x^4 + x^5 = 5 \\ 2x^1 - 2x^2 + 3x^3 - 2x^4 + x^5 = 8 \\ 3x^1 - 6x^2 + 3x^3 + 2x^4 + 3x^5 = 13 \\ -x^1 + 4x^2 + \quad \quad \quad x^4 - 2x^5 = -7 \\ x^1 + \quad \quad \quad x^3 + x^4 - x^5 = 9 \end{cases}$$

Rezolvare.

```

ClearAll [A, B];

A =  $\begin{pmatrix} 1 & -2 & 1 & -1 & 1 \\ 2 & -2 & 3 & -2 & 1 \\ 3 & -6 & 3 & 2 & 3 \\ -1 & 4 & 0 & 1 & -2 \\ 1 & 0 & 1 & 1 & -1 \end{pmatrix}$ ; B =  $\begin{pmatrix} 5 \\ 8 \\ 13 \\ -7 \\ 9 \end{pmatrix}$ ;

Det[A] == 0

True

r = Join[A, B, 2];
MatrixForm[RowReduce[r]]

 $\begin{pmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 & -2 & \frac{81}{5} \\ 0 & 1 & 0 & 0 & -1 & \frac{12}{5} \\ 0 & 0 & 1 & 0 & 1 & -\frac{34}{5} \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & -\frac{2}{5} \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \end{pmatrix}$ 

sistem compatibil nedeterminat cu solutiile : x^5 = t; x^4 = -2/5; x^3 = -34/5 - t; x^2 = (12/5) + t; x^1 = (81/5) + 2 t ∈ ℝ

```

Figura nr. 2.2. Rezolvare sistem liniar prin Mathematica(a doua metodă)

```

In[60]:= ClearAll [A, B, t];

In[64]:= A =  $\begin{pmatrix} 1 & -2 & 1 & -1 & 1 \\ 2 & -2 & 3 & -2 & 1 \\ 3 & -6 & 3 & 2 & 3 \\ -1 & 4 & 0 & 1 & -2 \\ 1 & 0 & 1 & 1 & -1 \end{pmatrix}$ ; B =  $\begin{pmatrix} 5 \\ 8 \\ 13 \\ -7 \\ 9 \end{pmatrix}$ ;

In[65]:= Det[A] == 0

Out[65]= True

In[67]:= bazazero = NullSpace[A]

Out[67]= {{2, 1, -1, 0, 1}}

In[66]:= particular = LinearSolve[A, B]

Out[66]=  $\left\{ \left\{ \frac{81}{5} \right\}, \left\{ \frac{12}{5} \right\}, \left\{ -\frac{34}{5} \right\}, \left\{ -\frac{2}{5} \right\}, \{0\} \right\}$ 

In[71]:= gensol = t * bazazero[[1]] + particular

Out[71]=  $\left\{ \left\{ \frac{81}{5} + 2 t \right\}, \left\{ \frac{12}{5} + t \right\}, \left\{ -\frac{34}{5} - t \right\}, \left\{ -\frac{2}{5} \right\}, \{t\} \right\}$ 

```

Figura nr. 2.3. Rezolvare sistem liniar prin Mathematica (altă metodă)

3. Vectori liberi

Notăm cu E_3 mulțimea punctelor din spațiul înconjurător. Pentru $A, B \in E_3 \times E_3$ $A \neq B$ numim segment orientat cu originea în A și cu extremitatea în B perechea $(AB) \in E_3 \times E_3$ notată cu \overrightarrow{AB} .

Produsul scalar al vectorilor \vec{a} și \vec{b} este un număr real notat $\vec{a} \cdot \vec{b}$ definit prin:

$$\vec{a} \cdot \vec{b} = \begin{cases} \vec{0}, & \text{dacă } \vec{a} = \vec{0} \text{ sau } \vec{b} = \vec{0} \text{ sau } \vec{a} \perp \vec{b} (\varphi = 90^\circ) \\ |\vec{a}| |\vec{b}| \cos \varphi & \text{dacă } \vec{a} \neq \vec{0} \text{ și } \vec{b} \neq \vec{0} \end{cases}$$

Produsul vectorial al vectorilor \vec{a} și \vec{b} este un vector notat $\vec{a} \times \vec{b}$ definit prin

$$\vec{a} \times \vec{b} = \begin{cases} \vec{0}, & \text{dacă } \vec{a} = \vec{0} \text{ sau } \vec{b} = \vec{0} \text{ sau } \vec{a}, \vec{b} \text{ coliniari} \\ |\vec{a}| |\vec{b}| \sin \varphi \vec{e} & \text{dacă } \vec{a} \neq \vec{0} \text{ și } \vec{b} \neq \vec{0} \text{ și } \vec{a}, \vec{b} \text{ necoliniari.} \end{cases}$$

Exercițiul 4.

Se dau punctele A, B, D prin vectorii de poziție:

$$\begin{aligned} \vec{OA} &= 14\vec{i} - 7\vec{j} + 2\vec{k}, \\ \vec{OB} &= 2\vec{i} + 2\vec{j} - 7\vec{k}, \\ \vec{OD} &= -2\vec{i} + 7\vec{j} + 2\vec{k}. \end{aligned}$$

- Să se arate că triunghiul AOB este dreptunghic.
- Să se arate că triunghiul BOD este isoscel.
- Să se determine perimetrul și aria triunghiului ABD.
- Să se determine măsura unghiului \widehat{BAD} .
- Reprezentați graphic punctele A, B, C, D, vectorii $\vec{OA}, \vec{OB}, \vec{OD}, \vec{AB}, \vec{AD}, \vec{BD}$, triunghiul ABC

Rezolvare.

- Dacă produsul scalar dintre \vec{OA} și \vec{OB} este 0, rezultă că $OA \perp OB \rightarrow$ AOB dreptunghic.

```

OA = { 14 , -7 , 2 } ;
OB = { 2 , 2 , -7 } ;
OD = { -2 , 7 , 2 } ;
Dot [ OA , OB ] == 0
    
```

Out[129]= True

Figura nr. 3.1. Rezolvarea punctului a) prin Mathematica

- Triunghiul este isoscel, dacă $\|OB\| = \|OD\|$

```
In[135]:= Norm [OB] == Norm [OD]
```

Out[135]= True

```
In[136]:= Norm [OB]
```

Out[136]= $\sqrt{57}$

Figura nr. 3.2. Rezolvarea punctului b) prin Mathematica

- Adunăm norma laturilor pentru perimetru

```
In[137]:= AB = OB - OA
Out[137]= {-12, 9, -9}

In[138]:= AD = OD - OA
Out[138]= {-16, 14, 0}

In[140]:= ED = OD - OB
Out[140]= {-4, 5, 9}

In[143]:= Perimetru = Norm [ AB ] + Norm [ AD ] + Norm [ ED ]
Out[143]= 3  $\sqrt{34}$  + 2  $\sqrt{113}$  +  $\sqrt{122}$ 

In[145]:= N[ Perimetru ]
Out[145]= 49.7985
```

Figura nr. 3.3. Perimetru prin Mathematica

Aria triunghiului este egală cu norma produsului vectorial dintre \overline{AB} și \overline{AC} împărțit la doi

```
In[155]:= Arie = Norm [ Cross [ AB , AD ] ] / 2 ;
In[156]:= N[ Arie ]
Out[156]= 96.421
```

Figura nr. 3.4. Arie prin Mathematica

d) Unghiul este

```
In[163]:= Unghi = VectorAngle [ AB , AD ]
Out[163]= ArcCos [  $\frac{53}{\sqrt{3842}}$  ]
```

Figura nr. 3.5. Determinarea unghiului prin Mathematica

e) Reprezentarea grafică:

```
In[388]:= z = Triangle [{A, B, D1}];
```

```
In[392]:= Graphics3D [{{Yellow , z},
  {Arrow [{Z, B}], Text [Style ["OB", Medium], {1, 2, -3}]},
  {Arrow [{Z, A}], Text [Style ["OA", Medium], {6, -4, 0}]},
  {Arrow [{Z, D1}], Text [Style ["OA", Medium], {1, 3, 1}]},
  {Red , Arrowheads [0.07], Arrow [Tube [{A, B}]], Text [Style ["AB", Medium], {5, -1, -4}]},
  {Blue , Arrowheads [0.07], Arrow [Tube [{B, D1}]], Text [Style ["BD", Medium], {0, 5, -4}]},
  {Green , Arrowheads [0.07], Arrow [Tube [{D1, A}]], Text [Style ["DA", Medium], {7, -1, 1.5}]},
  {PointSize [Large], Text [Style ["O", Large], {0, -1, 0}], Point [{0, 0, 0}],
  {PointSize [Large], Red, Point [{14, -7, 2}], Text [Style ["A", Large], {13, -7, 1}],
  {PointSize [Large], Blue, Point [{2, 2, -7}], Text [Style ["B", Large], {1, 3, -7}],
  {PointSize [Large], Green, Point [{-2, 7, 2}], Text [Style ["D", Large], {-1, 7, 2}]
  }]}], Axes -> True]
```

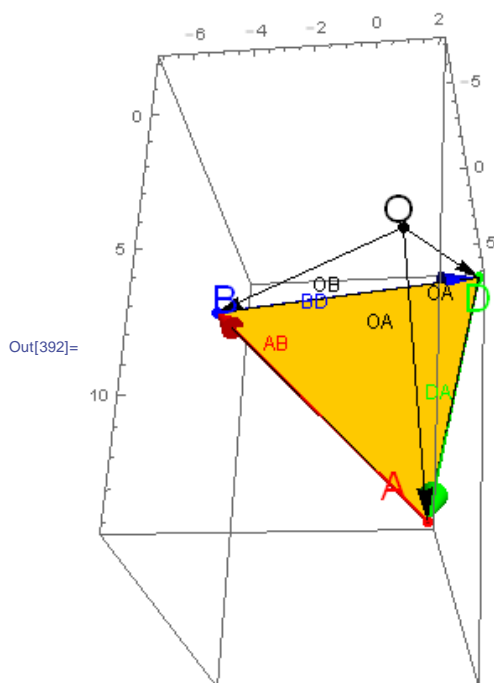


Figura nr. 3.6. Reprezentarea grafică prin Mathematica

Bibliografie

1. M. M. Stănescu, F. Munteanu, V. Slesar, Probleme de Algebră liniară, geometrie analitică și geometrie diferențială
2. Alina Ilinca Lazu, Algebră și geometrie, culegere de probleme
3. Donald L. Vossler, Exploring Analytic Geometry with Mathematica, Anaheim, California USA, 1999
4. Noaghi Sorin, Algebră liniară
5. Szili László, Tóth János, Matematika és Mathematica, ELTE Etvös kiadó, Budapest, 1996
6. <https://reference.wolfram.com/language/>

Ludum Dare 37 Intruder

Autori: Negru Andrei-Iulian, Kallos Andrei, Ciochia Andrei
Coordonator: Lector univ. dr. Zăvoianu Constantin
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** This project was created during a competition called Ludum Dare, the competition was at its 37 iteration.*

The competition is a game jam, in which the participants are given a theme and 48 hours for a solo project or 72 hours for a team project.

The theme for LD 37 was one room, during the creation process we wanted to make a simple game with 3 basic enemy types and a few powerups, the game is in 2D and how well you do in the game is by seeing how long you can survive in an enclosed space.

1. Ludum Dare. Prezentare generală

Ludum Dare este o competiție online ce se ține la interval de 3 sau 4 luni.

La această competiție poți participa singur sau cu o echipă.

Dacă participi singur ai 48 de ore la dispoziție pentru finalizarea proiectului, iar dacă te înscrii cu o echipă sunt la dispoziție 72 de ore.

Acest proiect constă în crearea unui joc video bazat pe o tematică aleasă de participanți.

În urma unei sesiuni de votare, tematica finală este aleasă și făcută publică pe site-ul <https://ldjam.com/>.

Odată ce tematica a fost făcută publică, ai la dispoziție 48 de ore, respectiv 72 de ore pentru a crea jocul.

Dacă lucrezi singur trebuie să faci totul pe cont propriu fără să folosești material de pe internet.

2. Intruder

Proiectul făcut de cei trei coautori ai acestui articol și este un proiect simplist.

Tematica concursului a fost **One room**, o singură cameră. Ideea jocului este supraviețuirea jucătorului.

Jucătorul/jucătorii trebuie să supraviețuiască cât mai mult într-o cameră în care este/sunt atacat/atacați din stânga și din dreapta de diferiți inamici.

În acest proiect am luat în considerare un jucător și 3 inamici, dintre care:

- unul merge în linie dreaptă la o viteză mai redusă;
- unul este mai rapid și se mișcă în “zig zag”,

iar

- ultimul te urmărește timp de câteva secunde după care dispăre.

Pentru a ajuta jucatorul planificasem sa adaugam si cateva obiecte pe care jucatorul sa le poata culege pentru a distruge inamicii sau pentru a primi o viata in plus.

Acest joc a fost creat in 72 de ore.

Programarea a fost realizata de Negru Andrei si Kallos Andrei, iar partea grafica de Ciochia Andrei.

Metode de rezolvare a ecuațiilor algebrice

Autor: Tutunaru Octavian-Liviu

**Coordonatori: Lector univ. dr. Stoian Mirel, Prof. univ. dr. Kecs V. Vilhelm
Universitatea din Petroșani**

Abstract: *Ințelegerea esenței matematice este realizabilă numai prin infiltrarea profundă în elemente ei componente. O astfel de componentă, cu rol esențial în cultura științifică a oricărui cercetător al naturii este analiza matematică. Aceasta, pe lângă rolul informațional, dezvoltă abilități de calcul, disciplinează gândirea, canalizează intuiția, oferind nenumarate exemple de modelare matematică a unor fenomene fizice, chimice, economice, etc.*

Analiza matematică și-a lărgit permanent obiectul de studiu prin elaborarea de noi concepte și în corelare cu tehnica modernă de calcul, a rezolvat probleme inaccesibile până nu de mult, influențând nemijlocit drumul spre cunoaștere și impresionând prin universalitatea rezultatelor ei. Dezvoltarea ei a fost impusă de nevoile directe ale studiului fenomenelor naturii, având la bază noțiunea de funcție, ce poate fi considerată substratul general abstract al oricărei legi din natură. Ea își are aplicabilitate și în algebră, în studiul ecuațiilor.

Teoria ecuațiilor, ocupă un loc important în matematică și constituie un subiect atractiv pentru matematicienii de toate vârstele, prin multitudinea problemelor ce le abordează. Ecuațiile, ca multe alte noțiuni matematice, reprezintă modelarea matematică a unor situații-problemă din cotidian. O problemă interesantă din sfera ecuațiilor, o constituie studiul numărului și naturii soluțiilor unor ecuații apelând la cunoștințele de analiză matematică, mai precis la metoda grafică.

1. Introducere

Algebra elementară ia naștere înăuntrul aritmeticii și numai treptat se desprinde de ea. Aritmetica elementară s-a născut și s-a dezvoltat în cea mai strânsă legătură cu problemele de ordin practic în care intervin mărimi sau mulțimi măsurate, deci caracterizate prin numere. Relațiile de interdependență dintre ele au condus la introducerea operațiilor cu numere și la nivel mai înalt, la rezolvarea problemelor în care se dau anumite mărimi și relații și pe baza lor se află una sau mai multe mărimi necunoscute.

Algebra elementară însă, nu se dezvoltă în contactul direct cu probleme practice, ci se dezvoltă în cadrul aritmeticii axată fiind pe problema de a găsi metode generale de rezolvare a problemelor de aritmetică. În aritmetică, o problemă se rezolvă gândind direct situația din problemă cu datele ei concrete, uneori schematizate în forme care să înlesnească judecata, de aici importanța centrală a metodei figurative pe care o folosesc mult învățătorii, dar și profesorii pe parcursul clasei a V-a. Se folosesc în acest sens segmente, pătrate, dreptunghiuri, etc.

În algebră, aceeași problemă se rezolvă punând-o în ecuație, deci încadrând-o într-un tipar, într-o metodă generală de rezolvare. Astfel metoda algebrică presupune folosirea unui simbol pentru necunoscută și a unui algoritm pentru rezolvarea ecuației. În această situație se pornește nu de la datele cunoscute ale problemei, ci de la ce nu cunoaștem (rezolvarea problemei începe astfel: notăm cu x ...) și se trece la punerea problemei în ecuație. Odată realizați acești pași rămâne chestiunea aplicării corecte a algoritmului de rezolvare a ecuațiilor.

Teoria ecuațiilor are drept scop găsirea diferitelor proprietăți ale unei ecuații, care să permită calculul exact sau cu aproximație al rădăcinilor ei și să emită concluzii asupra rădăcinilor când coeficienții au anumite proprietăți.

Tematica prezentată, precum și observațiile sunt însoțite de exemple, exerciții și probleme aplicative.

2. Inele de polinoame de o nedeterminată

Sunt studiate ecuațiile algebrice cu o necunoscută, cu coeficienți reali și, cum acestea sunt obținute din polinoame, am considerat necesară o prezentare în prealabil a principalelor aspecte legate de inele de polinoame de o nedeterminată cu coeficienți într-un inel comutativ.

3. Ecuații algebrice. Generalități

3.1. Noțiunea de ecuație

Definiția 3.1. Egalitatea dintre două funcții cu una sau mai multe variabile de forma

$$f(x_1, x_2, \dots, x_n) = g(x_1, x_2, \dots, x_n); (x_1, x_2, \dots, x_n) \in D$$

se numește **ecuație**.

Mulțimea D este mulțimea în care variabilele iau valori și reprezintă intersecția mulțimilor pentru care funcțiile f și g există. D se numește **domeniu de definiție** al ecuației.

Definiția 3.2. Se numește soluție sau rădăcină a unei ecuații cu o singură necunoscută orice valoare a variabilei independente x , ce aparține domeniului de definiție și care transformă ecuația într-o propoziție adevărată.

Dacă ecuația conține două, trei sau mai multe variabile, atunci o soluție este o pereche, un triplet sau un n -uplu de numere din domeniul de definiție care conduc la o propoziție adevărată prin înlocuirea variabilelor din ecuația dată, respectând ordinea.

A rezolva o ecuație înseamnă a determina toate rădăcinile ei. Acestea alcătuiesc o mulțime numită mulțimea soluțiilor. Dacă ecuația nu admite rădăcini, mulțimea soluțiilor este \emptyset (mulțimea vidă). Toate ecuațiile care nu sunt algebrice se numesc transcendente. Rezolvarea lor este mai dificilă decât cea a ecuațiilor algebrice. Ele necesită metode de rezolvare care depășesc puterea algebrei "quod algebrae vires transcendent" ca să cităm pe Leonhard Euler.

Pe când pentru ecuațiile algebrice se pot obține formule generale ale soluțiilor și se pot stabili propoziții în legătură cu numărul lor, acest lucru nu este posibil pentru ecuațiile transcendente.

Exemple.

1. Ecuația $x + 1 = 0, x \in \mathbb{N}$ nu admite nicio soluție naturală. În acest caz mulțimea soluțiilor este \emptyset .
2. Ecuația $2x + 5 = 0, x \in \mathbb{Z}$ admite soluția unică $x = -1$, deci $S = \{-1\}$.
3. Ecuația $2x + x = 3x, x \in \mathbb{R}$ admite ca soluție orice valoare reală, așadar $S = \mathbb{R}$.

Uneori, ecuația poate să mai conțină pe lângă necunoscute și alte valori reprezentate prin litere, valori care se consideră cunoscute dar neprecizate. Astfel de valori pot fi:

- valori constante, care sunt fixate definitiv de la început deși sunt notate prin litere;
- parametri, care pot lua diverse valori, schimbarea lor făcând să se modifice anumite proprietăți ale soluțiilor ecuației date.

Rezolvarea unei astfel de ecuații presupune găsirea tuturor grupelor de expresii ale necunoscutelor în funcție de constantele sau parametrii ecuației. Așadar soluția ecuației poate fi reprezentată nu numai prin valori numerice precizate ale necunoscutelor ci și prin expresii algebrice.

Exemplu.

Rezolvați ecuația $m - x = 1 - m^2x, x \in \mathbb{R}$, unde m este un parametru real.

Soluție: Ecuația devine $(m^2 - 1)x = 1 - m$.

Dacă $m^2 - 1 \neq 0$, adică $m \neq 1$ și $m \neq -1$ ecuația are soluția $x = \frac{1-m}{m^2-1} \Leftrightarrow x = \frac{1}{m+1}$.

Dacă $m = 1$ ecuația devine $0 \cdot x = 0$ adevărată pentru orice $x \in \mathbb{R}$.

Dacă $m = -1$ ecuația devine $0 \cdot x = 2$ care nu este adevărată pentru nicio valoare a lui x .

3.2. Clasificarea ecuațiilor

Cum ecuațiile reprezintă egalitatea a două expresii putem deosebi:

- ecuații adevărate pentru orice valori ale variabilelor (identități, formule);
- ecuații de definiție cu ajutorul cărora se introduce o nouă mărime;
- ecuații prin care se stabilește o relație de dependență funcțională între două sau mai multe variabile;
- ecuații propriu-zise în care se pune problema găsirii soluției.

Scopul studiului nostru o constituie ecuațiile din ultima categorie. Acestea pot fi clasificate după mai multe criterii, astfel distingem:

a) după numărul de necunoscute:

- ecuații cu o necunoscută
- ecuații cu două necunoscute
- ecuații cu n necunoscute (n este un număr finit)

b) după numărul soluțiilor:

- ecuații incompatibile, care nu au nicio soluție
- ecuații unic determinate, care au o singură soluție sau un număr finit de soluții
- ecuații nedeterminate, care au o infinitate de soluții

c) după natura expresiilor care compun ecuația:

- ecuații algebrice, în care expresiile sunt polinoame
- ecuații iraționale, care conțin necunoscuta sub semnul radical
- ecuații exponențiale în care necunoscuta este exponent sau face parte dintr-o expresie aflată la exponent
- ecuații logaritmice, în care expresiile ce conțin necunoscuta apar ca bază sau argument al unor logaritmi
- ecuații trigonometrice care conțin necunoscuta în expresii ce se găsesc sub diferite funcții trigonometrice
- ecuații transcendente, care nu pot fi reduse la ecuații algebrice folosind operațiile de adunare, înmulțire, ridicare la putere.

3.3. Echivalența ecuațiilor

Definiția 3.3. Două ecuații se numesc **echivalente** dacă au același domeniu de definiție și aceeași mulțime de soluții.

Putem spune că două ecuații sunt echivalente dacă orice soluție a primei ecuații este soluție și pentru a doua ecuație și deasemenea orice soluție a celei de-a doua ecuații este soluție și pentru prima ecuație.

Exemplu.

1. Ecuațiile $x^2 = 9$ (1) și $x^3 = 27$ (2) sunt echivalente în \mathbb{N} , deoarece mulțimea soluțiilor fiecărei ecuații este $\{3\}$, dar nu sunt echivalente în \mathbb{Z} , deoarece prima ecuație admite soluțiile $\{-3, 3\}$ iar cea de-a doua soluția $\{3\}$.

În scopul rezolvării ecuațiilor se folosesc anumite transformări menite să conducă la găsirea soluțiilor cu ajutorul unor ecuații din ce în ce mai simple.

Dacă ecuația (1) se transformă în ecuația (2) echivalentă cu (1) atunci transformarea se numește **echivalentă**. O transformare echivalentă se caracterizează prin $S_1 = S_2$, unde S_1 și S_2 sunt mulțimile soluțiilor ecuațiilor (1) și (2).

Operațiile prin care se pot obține ecuații echivalente cu o ecuație dată sunt următoarele:

- adunarea sau scăderea la ambele părți ale unei ecuații a aceluiași număr sau a aceleași expresii algebrice ce poate fi definită pe domeniul de definiție al ecuației
- înmulțirea sau împărțirea ambilor membri ai ecuației cu același număr nenul.

Pe parcursul rezolvării unei ecuații, ca și consecințe ale transformărilor precizate mai sus, apar următoarele transformări:

- trecerea unuia sau a mai multor termeni dintr-un membru în altul al ecuației, dar cu semn schimbat;
- aflarea necunoscutei ecuației $ax = b, a \neq 0$ prin împărțirea termenului liber la coeficientul necunoscutei.

Exemple.

1. Ecuația $x + 1 = 2, x \in \mathbb{N}$ are evident rădăcina 1. Adunând la ambii membri ai ecuației expresia $3x - 2$ obținem ecuația $4x - 1 = 3x, x \in \mathbb{N}$ care are deasemenea rădăcina unică 1.
2. Ecuația $3x + 6 = 0, x \in \mathbb{Z}$ are rădăcina -2 ca și ecuația $x + 2 = 0, x \in \mathbb{Z}$ obținută prin împărțirea ecuației date prin 3.

3.4. Transformări neechivalente ale ecuațiilor

Rezolvarea ecuațiilor impune uneori și aplicarea altor tipuri de transformări astfel încât ecuația la care se ajunge nu mai este echivalentă cu ecuația dată. Astfel că unele transformări conduc la ecuații care pot avea pe lângă soluțiile date și alte soluții care se numesc **soluții străine**. Există și alte transformări care conduc la ecuații care pot avea numai o parte dintre soluțiile ecuației date.

Aceste transformări se numesc **neechivalente** și se obțin prin următoarele operații:

- înmulțirea ambilor membri ai unei ecuații cu o expresie care conține necunoscute (Se pot introduce astfel soluții străine. Acestea anulează expresia cu care s-a efectuat înmulțirea);
- ridicarea la pătrat a ambilor membri ai ecuației (se pot introduce soluții străine);
- împărțirea ambilor membri ai unei ecuații cu o expresie care conține necunoscute (Se pot elimina unele soluții ale ecuației. Eventualele soluții eliminate au proprietatea că anulează expresia cu care s-a făcut împărțirea);
- extragerea rădăcinii pătrate, cubice, etc din ambii membri ai unei ecuații (Se pot pierde unele soluții).

Exemple.

1. Considerând ecuația $x = 3, x \in \mathbb{N}$ (evident are soluția 3) și înmulțind cu x ambii membri obținem ecuația $x^2 = 3x$ care pe lângă rădăcina 3 are și rădăcina 0, rădăcină străină apărută în urma transformării făcute.
2. Ecuația $x = 5, x \in \mathbb{Z}$ prin ridicare la pătrat devine $x^2 = 25, x \in \mathbb{Z}$ care pe lângă rădăcina 5 capătă și rădăcina străină -5.
3. Fie ecuația $x^4 = 1, x \in \mathbb{C}$. Rădăcinile ei sunt $1, -1, i, -i$. Extrăgând rădăcina pătrată obținem ecuația $x^2 = 1, x \in \mathbb{C}$ care are numai rădăcinile 1 și -1. Prin transformarea făcută s-au eliminat două rădăcini.
4. Prin împărțirea ecuației $x^3 = x^2 + 12x, x \in \mathbb{Z}$ cu x obținem ecuația $x^2 = x + 12, x \in \mathbb{Z}$. Cum $S_1 = \{-3, 0, 4\}$ iar $S_2 = \{-3, 4\}$ transformarea este neechivalentă.

În cazul în care asupra unei ecuații s-a efectuat o transformare ce poate să introducă soluții străine este necesară verificarea ecuației inițiale cu toate soluțiile obținute și se vor reține dintre ele doar acelea care conduc la egalități numerice adevărate.

Exemplu.

Fie ecuația $\frac{1}{x-2} + 3 = \frac{3-x}{x-2}$. Prin înmulțirea ecuației cu expresia $x - 2$ se obține ecuația $1 + 3(x - 2) = 3 - x \Leftrightarrow 3x - 5 = 3 - x \Leftrightarrow 4x = 8$ care are soluția 2.

Se poate observa direct că valoarea 2 nu poate fi soluție a ecuației inițiale deoarece se anulează numitorii $x - 2$ și suntem conduși la operații fără sens (împărțirea la zero). Rămâne că ecuația inițială nu are soluție.

În cazul în care asupra unei ecuații se efectuează o transformare ce poate elimina rădăcini este necesară determinarea soluțiilor pierdute pentru a le alătura celor ce au rezultat în urma rezolvării. De exemplu, dacă transformarea constă în împărțirea ambilor membri ai ecuației cu o expresie algebrică ce conține necunoscuta, eventualele rădăcini pierdute trebuie să anuleze expresia cu care s-a făcut împărțirea. De aceea se rezolvă ecuația ajutoare obținută prin anularea expresiei în cauză și se verifică ecuația inițială cu fiecare dintre soluțiile găsite.

Exemplu.

Se consideră ecuația $x(x - 1) = 2(x - 1)$ care prin împărțirea cu expresia $x - 1$ conduce la ecuația $x = 2$. Se pierde în acest fel soluția $x = 1$, care anulează expresia cu care s-a împărțit.

3.5 Determinarea rădăcinilor străine cu ajutorul unui sistem de condiții ajutoare

Deoarece prin efectuarea unor transformări neechivalente pot fi introduse rădăcini străine ecuației și cum verificarea acestora este de multe ori incomodă cerând un volum mare de calcule se poate elimina acest inconvenient determinând mulțimea în care se găsesc soluțiile reale ale unei ecuații prin rezolvarea unui sistem de condiții ce trebuie verificate simultan și anume:

- condiții ce asigură existența expresiilor ce fac parte din ecuația dată, aceasta însemnând determinarea domeniului maxim de definiție al expresiilor ce compun ecuația
- condiții suplimentare îndeplinite în mod sigur de soluțiile ecuației ce asigură că transformările neechivalente nu introduc rădăcini străine.

De exemplu dacă transformarea neechivalentă presupune ridicarea la pătrat, pentru a nu se introduce soluții străine se pune condiția ca expresiile ce constituie membrii ecuației ce se transformă să aibă același semn.

Sistemul de condiții se poate rezolva atunci când suntem siguri că, pe parcursul rezolvării ecuației date, nu mai apare o altă condiție.

Exemplu.

Ecuația $\sqrt{2x - 3} = 1 - x$ se poate rezolva numai prin impunerea condițiilor de existență. Astfel avem $2x - 3 \geq 0 \Leftrightarrow x \geq \frac{3}{2}$ și $1 - x \geq 0 \Leftrightarrow x \leq 1$.

Cum cele două inecuații nu au soluții comune rezultă că soluția ecuației este $S = \emptyset$.

Dacă procedeul de stabilire a condițiilor de existență este complicat rămânem la verificarea soluțiilor.

3.6. Rezolvarea ecuațiilor

Rezolvarea ecuațiilor presupune găsirea tuturor soluțiilor relativ la domeniul de definiție dat.

În unele cazuri mai simple rezolvarea unei ecuații se poate face prin încercări sistematice, iar în cazurile mai complicate este necesară folosirea unor metode sau algoritmi de rezolvare. În general aceste metode constau în aplicarea unui șir de transformări echivalente prin care ecuația dată se aduce la o formă mai simplă.

Operațiile de transformare ce trebuie efectuate asupra unei ecuații spre rezolvarea ei sunt: ridicarea la putere, desfacerea parantezelor, eliminarea numitorilor, separarea termenilor, reducerea termenilor asemenea.

O ecuație de grad m , care pe parcursul operațiilor de transformare efectuate se reduce la o ecuație de grad n ($m > n$) se numește **ecuație reductibilă** la o ecuație de gradul n .

De obicei se caută ca ecuația dată să fie redusă la o ecuație de grad 1, grad 2 sau la o formă particulară a unei ecuații de grad mai mare a cărei rezolvare este relativ simplă.

După ce ecuația a fost rezolvată este necesară verificarea soluțiilor. Dacă toate transformările efectuate au fost echivalente proba se face pentru depistarea eventualelor erori de calcul, iar dacă s-au folosit și transformări neechivalente, atunci prin probă se identifică adevăratele soluții precum și soluțiile străine.

Exemplu.

Rezolvați ecuația: $\frac{2}{x+1} - \frac{4x}{x^2-1} - \frac{3x+6}{x^2+x-2} = \frac{5}{1-x}$.

Soluție. Determinăm întâi domeniul de definiție. Deoarece nu se face nicio precizare în legătură cu variabila considerăm x ca fiind număr real.

Rapoartele algebrice ce compun ecuația există dacă numitorii sunt nenuli. Punem așadar condițiile:

$$\left\{ \begin{array}{l} x + 1 \neq 0 \\ x^2 - 1 \neq 0 \\ x^2 + x - 2 \neq 0 \\ 1 - x \neq 0 \end{array} \right. \text{ și obținem } \left\{ \begin{array}{l} x \neq -1 \\ x \neq \pm 1 \\ x \neq 1 \text{ și } x \neq -2 \\ x \neq 1 \end{array} \right.$$

deci domeniul de definiție al ecuației este $x \in \mathbb{R} - \{-2; -1; 1\}$.

Să rezolvăm ecuația:

$$\frac{2}{x+1} - \frac{4x}{x^2-1} - \frac{3(x+2)}{(x+2)(x-1)} = \frac{5}{1-x} \Leftrightarrow$$

$$\frac{2}{x+1} - \frac{4x}{(x+1)(x-1)} - \frac{3}{x-1} = \frac{5}{x-1} \Leftrightarrow$$

$$\frac{2x-2}{(x+1)(x-1)} - \frac{4x}{(x+1)(x-1)} - \frac{3x+3}{(x+1)(x-1)} = \frac{-5x-5}{(x+1)(x-1)} \quad | \cdot (x+1)(x-1)$$

Înmulțirea relației se poate face fără probleme. Având condiții de existență impuse la începutul rezolvării ne-am asigurat că nu vom avea soluții străine.

$$\begin{aligned} 2x - 2 - 4x - 3x - 3 &= -5x - 5 \\ -5x - 5 &= -5x - 5 \\ -5x + 5x &= -5 + 5 \\ 0x &= 0 \end{aligned}$$

Relația este adevărată pentru orice x din domeniul de definiție. Așadar soluția ecuației este $S = \mathbb{R} - \{-2; -1; 1\}$.

3.7 Folosirea substituțiilor în rezolvarea ecuațiilor

Pentru rezolvarea ecuațiilor se pot folosi în anumite situații unele substituții prin care se schimbă necunoscutele.

De exemplu, dacă în ecuația dată necunoscuta intră în componența unei expresii ce poate să apară sub diferite forme, se notează expresia cu o literă nouă. Înlocuirea expresiei conduce la o altă ecuație a cărei rezolvare trebuie să fie mai simplă altminteri substituția nu are rost. În final se revine la substituția făcută în care se înlocuiesc valorile rădăcinilor găsite, obținând noi ecuații a căror rezolvare conduce la determinarea rădăcinilor ecuației inițiale.

Așadar pentru o ecuație cu o singură necunoscută, în vederea efectuării unei substituții se parcurg următorii pași:

- se identifică în ecuația dată o expresie $h(x)$ ce se repetă astfel că ecuația inițială $f(x) = 0$ se poate scrie sub forma $F(h(x)) = 0$
- se stabilește relația de substituție $h(x) = y$
- se scrie noua ecuație $F(y) = 0$
- se determină rădăcinile noii ecuații y_1, y_2, \dots, y_n
- se revine la substituție scriind ecuațiile $h(x) = y_1, h(x) = y_2, \dots, h(x) = y_n$
- se determină rădăcinile acestor ecuații, ele fiind de fapt rădăcinile ecuației inițiale.

Exemplu.

Pentru a rezolva ecuația $(x^3 + 1)^2 - 10(x^3 + 3) + 29 = 0$ se efectuează substituția $x^3 + 1 = y$, de unde rezultă că $x^3 + 3 = y + 2$. Astfel noua ecuație se scrie

$$y^2 - 10(y + 2) + 29 = 0 \Leftrightarrow y^2 - 10y + 9 = 0$$

care are rădăcinile $y_1 = 1$ și $y_2 = 9$.

Revenind la substituție vom rezolva ecuațiile $x^3 + 1 = 1$ și $x^3 + 1 = 9$ și vom obține $x_1 = x_2 = x_3 = 0$ și respectiv $x_4 = 2, x_5 = -1 + i\sqrt{3}, x_6 = -1 - i\sqrt{3}$, acestea fiind rădăcinile ecuației inițiale.

Astfel rezolvarea unei ecuații de gradul șase s-a redus la rezolvarea unei ecuații de gradul doi și a două ecuații de gradul trei.

În practica rezolvării ecuațiilor se mai folosesc și alte tipuri de substituții, ca de exemplu:

- dacă între necunoscuta ecuației inițiale și noua necunoscută introdusă prin substituție există o relație de proporționalitate, această relație se regăsește și între rădăcinile ecuației date și rădăcinile noii ecuații
- dacă substituția este de forma $y = x + k$ se realizează o translație a tuturor rădăcinilor cu numărul $-k$.

Observații.

1°. Transformarea $y = x + k$ este des utilizată pentru ca într-o ecuație de gradul n să facem să dispară termenul de gradul $n - 1$. Astfel pentru ecuația $a_n X^n + a_{n-1} X^{n-1} + \dots + a_1 X + a_0 = 0$ trebuie să luăm $k = -\frac{a_{n-1}}{3a_n}$.

Acest tip de substituție este folosit pentru determinarea rezolventelor ecuațiilor de gradul trei respectiv gradul patru.

2°. Este întâlnită practica de a nu schimba notația pentru variabilă. De exemplu se înlocuiește x cu kx , în locul substituției $y = \frac{x}{k}$ și se zice că se face transformanta în kx . Efectul este că rădăcinile ecuației inițiale se împart cu numărul k .

Ecuațiile sunt echivalente dacă au același domeniu de definiție și aceleași mulțimi de soluții. În caz contrar ecuațiile sunt neechivalente. De fapt, metodele de rezolvare în cele mai multe cazuri constau dintr-un sir de transformări echivalente succesive prin care ecuația se aduce la o formă din care soluția poate fi citită.

Teoria ecuațiilor are drept scop găsirea diferitelor proprietăți ale unei ecuații, care să permită calculul exact sau cu aproximație, al rădăcinilor ei și să se traga concluzii asupra rădăcinilor când coeficienții au anumite proprietăți.

Ecuațiile algebrice până la gradul IV inclusiv sunt rezolvabile prin radical (o expresie care este o suprapunere de rădăcini cu exponenți naturali). Formulele pentru obținerea soluțiilor ecuațiilor de grad superior sunt complicate, ele aparținând unei categorii mai largi de numere.

Pe lângă rezolvarea numerică a ecuațiilor mai există și metoda grafică. Aceasta metodă se bazează pe corespondența biunivocă dintre soluții și punctele planului. Reprezentând aceste puncte într-un sistem de coordonate, se pot obține soluții aproximative ale ecuațiilor. Sistemul de coordonate care se folosește este cartezian rectangular. În aplicarea acestei metode, se recomandă ca graficele să fie trasate cu cât mai mare precizie (pe hârtie milimetrică, alegând puncte suplimentare pe grafice). Apeland la cunoștințele de algebra și geometrie analitică a planului putem rezolva grafic ecuațiile liniare, pătratice sau cubice, iar cu ajutorul analizei matematice putem studia și alt gen de ecuații.

Problemele care apar frecvent în studiul ecuațiilor algebrice sunt:

- 1° - calculul rădăcinilor raționale ale unei ecuații algebrice cu coeficienți numere întregi;
- 2° - calculul rădăcinilor multiple ale unei ecuații algebrice;
- 3° - aflarea numărului de rădăcini reale ale unei ecuații $F(x)=0$ și a intervalelor în care acestea se găsesc;
- 4° - limitarea rădăcinilor unei ecuații algebrice;
- 5° - separarea rădăcinilor;
- 6° - calculul cu aproximație al rădăcinilor reale ale unei ecuații;
- 7° - calculul exact sau cu aproximație al rădăcinilor complexe ale unei ecuații algebrice cu coeficienți reali.

Bibliografie

1. Cuculescu Ion, Popescu Ion M., Cornea F., Stănășilă O., *Culegere de probleme rezolvate pentru admiterea în învățământul superior*, Editura științifică și enciclopedică, București, 1984
2. Dinescu C., Săvulescu B., *Sinteze de algebră*, Editura didactică și pedagogică, București, 1983
3. Năstăsescu C, Niță C., Andrei Gh., Răduțiu M., *Matematică (manual clasa a IX-a)*, Editura didactică și pedagogică, București, 2000
4. Năstăsescu C, Niță C., Soare N., Nițescu D., Dumitrescu M., *Matematică (manual clasa a X-a)*, Editura didactică și pedagogică, București, 2000
5. Nicolescu Cătălin Petru, *100 lecții matematică fără meditator*, Editura Icar, București, 1991
6. Panaitopol L., Drăghicescu I.C., *Polinoame și ecuații algebrice*, Editura Albatros, București, 1980
7. Postelnicu Viorica, Coatu Silvia, *Mică enciclopedie matematică (traducere)*, Editura tehnică, București, 1980
8. Rogai E., *Tabele și formule matematice*, Editura tehnică, București, 1983

Determinarea parametrilor de poziție necesari analizei unei serii statistice

Autor: Voicu (Miculeac) Melania Elena

Coordonatori: Conf. univ. dr. Dobrițoiu Maria, Prof. univ. dr. Kec V. Vilhelm

Universitatea din Petroșani

Abstract: *In the analysis of a statistic series it is extremely important to determine the average measures, because they reveal the essentials of a statistic series, thus making possible to determine dispersion indices, continuing with the study of the correlation, estimation and statistic interpretation.*

The paper contains a case study which renders the way of determining and analyzing the main position parameters necessary in the analysis of the statistic series.

1. Culegerea și înregistrarea datelor statistice

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 2013-2014, 2014-2015, 2015-2016.
- 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 2013/2014	Media generală an II 2014/2015	Media generală an III 2015/2016	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
TOTAL		196,56	205,60	187,88	WWW

2. Mărimile medii esențiale unei serii statistice

Mărimile medii se împart în două mari categorii:

- Mărimi medii de calcul;
- Mărimi medii de poziție.

Vom calcula și interpreta mărimile medii de calcul și de poziție pe baza datelor statistice prezentate în tabelul nr. 1.

❖ **Media aritmetică simplă** (m) reprezintă raportul dintre suma valorilor individuale ale seriei statistice și numărul lor (efectivul total) și se calculează conform relației:

$$m = \frac{x_1 + x_2 + \dots + x_n}{n} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n}$$

Pe cei trei ani de analiză media aritmetică simplă este determinată astfel:

- pentru anul I

$$m = \frac{x_1 + x_2 + \dots + x_n}{n} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n} = \frac{196,56}{25} = 7,86$$

- pentru anul II

$$m = \frac{x_1 + x_2 + \dots + x_n}{n} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n} = \frac{205,6}{25} = 8,22$$

- pentru anul III

$$m = \frac{x_1 + x_2 + \dots + x_n}{n} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n} = \frac{187,88}{25} = 7,52$$

❖ Mediana

- În cazul unei serii statistice simple cu n termeni, poziția (locul) medianei este dată de expresia:

$$LMe = \frac{n+1}{2}$$

- Valoarea medianei într-o serie statistică simplă cu un **număr impar** de termeni este egală cu valoarea termenului central:

$$Me = x_{\left(\frac{n+1}{2}\right)}$$

- Pe toți cei trei ani de analiză seria statistică are un număr impar de termeni $n = 25$, poziția medianei fiind:

$$LMe = \frac{n+1}{2} = \frac{25+1}{2} = \frac{26}{2} = 13$$

Adică poziția celui de-al 13-lea termen al fiecărei din cele trei serii, care este tocmai termenul central al acestor serii, așadar valoarea medianei în cei trei ani de analiză este:

- pentru anul I – 7,81
- pentru anul II – 8,25
- pentru anul III – 7,60

❖ Dominanta (D) este mărimea medie de poziție care reprezintă valoarea caracteristicii cu frecvența cea mai mare.

- În anul I, frecvența cea mai mare are valoarea în intervalul [7,8), ceea ce corespund valorii caracteristicii egală cu 7,81;
- În anul II, frecvența cea mai mare are valoarea în intervalul [8,9), ceea ce corespund valorii caracteristicii egală cu 8,83;
- În anul III, frecvența cea mai mare are valoarea în intervalul [6,7), ceea ce corespund valorii caracteristicii egală cu 6,90.

3. Măsurarea gradului de împrăștiere a datelor unei serii statistice

În general, indicatorii de împrăștiere a datelor unei serii statistice sau indicatorii variației servesc descrierii mai complete a unei repartiții comparativ cu cea realizată numai prin intermediul mediei. Un indicator de variație completează informațiile furnizate de o medie. Indicatorii variației oferă informații privind calitatea mediei unei repartiții ca reprezentativă sau nereprezentativă.

- ❖ **Abaterea medie liniară (Δm)**, se calculează ca o medie aritmetică simplă a abaterilor individuale, luate cu valoarea absolută, cu ajutorul relației:

$$\Delta m = \frac{\sum_{i=1}^n |x_i - m|}{n}$$

Tabelul nr. 2

Determinarea abaterii medii liniare

Anul I	Anul II	Anul III
$ x_i - m $	$ x_i - m $	$ x_i - m $
$ 5,90 - 7,86 = 1,96$	$ 6,58 - 8,22 = 1,64$	$ 5,08 - 7,52 = 2,44$
$ 6,45 - 7,86 = 1,41$	$ 6,75 - 8,22 = 1,47$	$ 5,80 - 7,52 = 1,72$
$ 6,63 - 7,86 = 1,23$	$ 6,75 - 8,22 = 1,47$	$ 5,80 - 7,52 = 1,72$
$ 6,72 - 7,86 = 1,14$	$ 7,08 - 8,22 = 1,14$	$ 6,20 - 7,52 = 1,32$
$ 7,00 - 7,86 = 0,86$	$ 7,08 - 8,22 = 1,14$	$ 6,30 - 7,52 = 1,22$
$ 7,00 - 7,86 = 0,86$	$ 7,16 - 8,22 = 1,06$	$ 6,40 - 7,52 = 1,12$
$ 7,27 - 7,86 = 0,59$	$ 7,41 - 8,22 = 0,81$	$ 6,80 - 7,52 = 0,72$
$ 7,45 - 7,86 = 0,41$	$ 7,58 - 8,22 = 0,64$	$ 6,80 - 7,52 = 0,72$
$ 7,63 - 7,86 = 0,23$	$ 7,75 - 8,22 = 0,47$	$ 6,90 - 7,52 = 0,62$
$ 7,63 - 7,86 = 0,23$	$ 7,83 - 8,22 = 0,39$	$ 6,90 - 7,52 = 0,62$
$ 7,72 - 7,86 = 0,14$	$ 8,00 - 8,22 = 0,22$	$ 7,30 - 7,52 = 0,22$
$ 7,72 - 7,86 = 0,14$	$ 8,08 - 8,22 = 0,14$	$ 7,60 - 7,52 = 0,08$
$ 7,81 - 7,86 = 0,05$	$ 8,25 - 8,22 = 0,03$	$ 7,60 - 7,52 = 0,08$
$ 7,81 - 7,86 = 0,05$	$ 8,33 - 8,22 = 0,11$	$ 7,60 - 7,52 = 0,08$
$ 7,81 - 7,86 = 0,05$	$ 8,58 - 8,22 = 0,36$	$ 7,70 - 7,52 = 0,18$
$ 8,18 - 7,86 = 0,32$	$ 8,58 - 8,22 = 0,36$	$ 7,70 - 7,52 = 0,18$
$ 8,27 - 7,86 = 0,41$	$ 8,83 - 8,22 = 0,61$	$ 8,10 - 7,52 = 0,58$
$ 8,36 - 7,86 = 0,50$	$ 8,83 - 8,22 = 0,61$	$ 8,20 - 7,52 = 0,68$
$ 8,54 - 7,86 = 0,68$	$ 8,83 - 8,22 = 0,61$	$ 8,20 - 7,52 = 0,68$
$ 8,54 - 7,86 = 0,68$	$ 9,00 - 8,22 = 0,78$	$ 8,30 - 7,52 = 0,78$
$ 8,50 - 7,86 = 0,64$	$ 9,33 - 8,22 = 1,11$	$ 8,70 - 7,52 = 1,18$
$ 8,63 - 7,86 = 0,77$	$ 9,41 - 8,22 = 1,19$	$ 8,80 - 7,52 = 1,28$
$ 9,36 - 7,86 = 1,50$	$ 9,75 - 8,22 = 1,53$	$ 9,20 - 7,52 = 1,68$
$ 9,63 - 7,86 = 1,77$	$ 9,83 - 8,22 = 1,61$	$ 9,90 - 7,52 = 2,38$
$ 10,00 - 7,86 = 2,14$	$ 10,00 - 8,22 = 1,78$	$ 10,00 - 7,52 = 2,48$
$\sum_{i=1}^n x_i - m = \mathbf{18,76}$	$\sum_{i=1}^n x_i - m = \mathbf{21,28}$	$\sum_{i=1}^n x_i - m = \mathbf{24,76}$
$\Delta m = \frac{\sum_{i=1}^n x_i - m }{n} =$ $= 18,76/25 = \mathbf{0,75}$	$\Delta m = \frac{\sum_{i=1}^n x_i - m }{n} =$ $= 21,28/25 = \mathbf{0,85}$	$\Delta m = \frac{\sum_{i=1}^n x_i - m }{n} =$ $= 24,76/25 = \mathbf{0,99}$

Acest indicator ne redă o imagine asupra gradului de omogenitate a colectivității luate în studiu.

Se observă că diferența dintre valorile abaterilor medii liniare reflectă gradul de împrăștiere mai mare a mediilor obținute de studenții grupei I în anul III de studiu, fiind de 0,99, așadar în acest

an se formează un grup neomogen, față de anul I de studiu când formau un grup mai omogen, valoarea indicatorului fiind de 0,75.

Dispersia (σ^2) se calculează ca o medie aritmetică simplă sau ponderată a pătratelor abaterilor termenilor seriei de la media lor, determinându-se cu relația :

$$\sigma^2 = \frac{\sum(x)^2 - \frac{(\sum x)^2}{n}}{n-1}$$

Tabelul nr. 3.

Determinarea parțială a dispersiei

Anul I	Anul II	Anul III
$(x)^2$	$(x)^2$	$(x)^2$
$(5,90)^2 = 34,81$	$(6,58)^2 = 43,30$	$(5,08)^2 = 25,81$
$(6,45)^2 = 41,60$	$(6,75)^2 = 45,56$	$(5,80)^2 = 33,64$
$(6,63)^2 = 43,96$	$(6,75)^2 = 45,56$	$(5,80)^2 = 33,64$
$(6,72)^2 = 45,16$	$(7,08)^2 = 50,13$	$(6,20)^2 = 38,44$
$(7,00)^2 = 49,00$	$(7,08)^2 = 50,13$	$(6,30)^2 = 39,69$
$(7,00)^2 = 49,00$	$(7,16)^2 = 51,27$	$(6,40)^2 = 40,96$
$(7,27)^2 = 52,85$	$(7,41)^2 = 54,91$	$(6,80)^2 = 46,24$
$(7,45)^2 = 55,50$	$(7,58)^2 = 57,46$	$(6,80)^2 = 46,24$
$(7,63)^2 = 58,22$	$(7,75)^2 = 60,06$	$(6,90)^2 = 47,61$
$(7,63)^2 = 58,22$	$(7,83)^2 = 61,31$	$(6,90)^2 = 47,61$
$(7,72)^2 = 60,00$	$(8,00)^2 = 64,00$	$(7,30)^2 = 53,29$
$(7,72)^2 = 60,00$	$(8,08)^2 = 65,29$	$(7,60)^2 = 57,76$
$(7,81)^2 = 61,00$	$(8,25)^2 = 68,06$	$(7,60)^2 = 57,76$
$(7,81)^2 = 61,00$	$(8,33)^2 = 69,39$	$(7,60)^2 = 57,76$
$(7,81)^2 = 61,00$	$(8,58)^2 = 73,62$	$(7,70)^2 = 59,29$
$(8,18)^2 = 66,91$	$(8,58)^2 = 73,62$	$(7,70)^2 = 59,29$
$(8,27)^2 = 68,39$	$(8,83)^2 = 77,97$	$(8,10)^2 = 65,61$
$(8,36)^2 = 69,89$	$(8,83)^2 = 77,97$	$(8,20)^2 = 67,24$
$(8,54)^2 = 72,93$	$(8,83)^2 = 77,97$	$(8,20)^2 = 67,24$
$(8,54)^2 = 72,93$	$(9,00)^2 = 81,00$	$(8,30)^2 = 68,89$
$(8,55)^2 = 73,10$	$(9,33)^2 = 87,05$	$(8,70)^2 = 75,69$
$(8,63)^2 = 74,48$	$(9,41)^2 = 88,55$	$(8,80)^2 = 77,44$
$(9,36)^2 = 87,61$	$(9,75)^2 = 95,06$	$(9,20)^2 = 84,64$
$(9,63)^2 = 92,74$	$(9,83)^2 = 96,63$	$(9,90)^2 = 98,01$
$(10,00)^2 = 100,00$	$(10,00)^2 = 100,00$	$(10,00)^2 = 100,00$
1510,90	1715,87	1449,79

Anul I $\sum x$	Anul II $\sum x$	Anul III $\sum x$
196,56	205,6	187,88

În anul I, dispersia are valoarea:

$$\sigma^2 = \frac{\sum(x)^2 - \frac{(\sum x)^2}{n}}{n-1} = \frac{\sum 1510,90 - \frac{(\sum 196,56)^2}{25}}{25-1} = 1,44$$

În anul II, dispersia are valoarea:

$$\sigma^2 = \frac{\sum(x)^2 - \frac{(\sum x)^2}{n}}{n-1} = \frac{\sum 1715,87 - \frac{(205,6)^2}{25}}{25-1} = 1,04$$

În anul III, dispersia are valoarea:

$$\sigma^2 = \frac{\sum(x)^2 - \frac{(\sum x)^2}{n}}{n-1} = \frac{\sum 1449,79 - \frac{(\sum 187,88)^2}{25}}{25-1} = 1,58$$

Valoarea mai mică a dispersiei în anul II, de 1,04 indică o omogenitate mai mare față de ceilalți doi ani, cea mai mică omogenitate înregistrându-se în anul III, când valoarea dispersiei este cea mai mare, de 1,58.

❖ **Abaterea medie pătratică sau abaterea standard (σ)** este o medie pătratică a abaterilor individuale și reprezintă rădăcina pătrată a dispersiei și se calculează cu relația :

$$\sigma = \sqrt{\delta^2}$$

În anul I, abaterea standard are valoarea:

$$\sigma = \sqrt{\delta^2} = \sqrt{1,44} = 1,2$$

În anul II, abaterea standard are valoarea:

$$\sigma = \sqrt{\delta^2} = \sqrt{1,04} = 1,02$$

În anul III, abaterea standard are valoarea:

$$\sigma = \sqrt{\delta^2} = \sqrt{1,58} = 1,26$$

Valoarea mai mare a abaterii standard în anul III, de 1,26 indică faptul că media nu caracterizează bine grupul, notele variind între 5 și 10, ceea ce este echivalent cu afirmația că grupul prezintă un grad mare de eterogenitate

În anul II, valoarea mică a abaterii standard de 1,02 indică faptul că media caracterizează bine seria.

❖ **Coeficientul de variație (V)** reprezintă o mărime relativă a dispersiei care dă o imagine asupra gradului de împrăștiere a termenilor seriei statistice și se calculează cu relația:

$$V = \frac{\sigma}{m} \cdot 100\%$$

În anul I, coeficientul de variație are valoarea:

$$V = \frac{\sigma}{m} \cdot 100\% = \frac{1,2}{7,86} \cdot 100\% = 15,26\%$$

În anul II, coeficientul de variație are valoarea:

$$V = \frac{\sigma}{m} \cdot 100\% = \frac{1,02}{8,22} \cdot 100\% = 12,41\%$$

În anul III, coeficientul de variație are valoarea:

$$V = \frac{\sigma}{m} \cdot 100\% = \frac{1,26}{7,52} \cdot 100\% = 16,76\%$$

Valoarea cea mai ridicată a coeficientului de variație se înregistrează în anul III, fiind de 16,76%, indicând un grad mare de împrăștiere a datelor, ceea ce se corelează cu informațiile oferite de ceilalți indici ai dispersiei.

4. Concluzii

Indicatorii de împrăștiere a datelor unei serii statistice sau indicatorii variației servesc la:

- verificarea reprezentativității mediei ca valoare tipică a unei serii de date empirice;
- verificarea gradului de omogenitate a seriei;
- caracterizarea statistică a formei și gradului de variație;
- cunoașterea gradului de influență a factorilor.

Dacă **media** reprezintă sintetic ansamblul valorilor individuale, **dispersia** exprimă sintetic variația nivelurilor individuale, respectiv modul în care se distribuie valorile individuale în raport cu tendințele centrale ale seriei statistice, punând în evidență *eterogenitatea* acesteia.

Din analiza parametrilor de poziție se desprind următoarele concluzii:

- Media aritmetică simplă înregistrează valoarea cea mai ridicată în anul II de studiu.
- În fiecare din cei trei ani de analiză termenul central al seriei ocupă poziția 13.
- Dominanta înregistrează valorile 7,81; 8,83 și respectiv 6,40.
- Toții indicatorii de calcul ai dispersiei indică un grad mare de împrăștiere a datelor în anul III.
- Deoarece coeficientul de variație nu depășește pragul de 35% în niciunul din cei trei ani de analiză, putem concluziona că intensitatea variației este redusă, iar media este reprezentativă pentru valorile individuale din care s-a calculat, așadar în toți cei trei ani de analiză putem considera media calculată ca fiind reprezentativă.

Bibliografie

1. Bij, E., Lilea, E., Wagner, P., Petcu, N., Vatui, M., *Statistică*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2009;
2. Dobrițoiu, M., *Analize statistice în educație. Note de curs.*, Universitatea din Petroșani;
3. Jaba, E., *Statistică*, Editura Economică, București, 2008;
4. Rateau, P., *Metodele și statisticile experimentale în științele umane*, Editura Polirom, Iasi, 2004;
5. Sava, F.A., *Analiza datelor în cercetarea psihologică. Metode statistice complementare*, Editura ASCR, Cluj-Napoca, 2014.

Studiu sociologic asupra fenomenului Pokemon Go

Autori: Beserman Edi Dragoș, Alexandru Cristian
Coordonator: Lect. univ. dr. Prodanciuc Robert
Universitatea din Petroșani

Abstract: *The following research wishes to analyze the Pokemon Go phenomenon, a singular event that occurred some time ago and was extremely popular. We gathered information about the game, from researchers that wrote about it and from its players. This kind of events, that bring something new in a way or another, also need to be approached scientifically. So, we believe that the paper is a contribution to the field of sociology of video games mainly and other social sciences as well.*

1. Introducere

Lucrarea de față reprezintă un studiu sociologic cu privire la fenomenul Pokemon Go. Pokemon Go este un joc aplicație care s-a bucurat de o popularitate enormă până și în România. Studiul a fost făcut cu 2 zile după ce fenomenul a prins amploare, iar argumentul nostru de atunci a fost că sociologia trebuie să studieze astfel de fenomene sociale și să ofere răspunsuri cât se poate de rapid, deoarece trăim într-o lume unde foarte multe schimbări se petrec brusc. Am dorit să satisfacem această condiție, scopul lucrării fiind de a surprinde opinia jucătorilor Pokemon Go despre acest joc, lucru care va ajuta la o cunoaștere mai exactă a fenomenului și va fi o contribuție, într-o anumită măsură sperăm noi, pentru un domeniu aparent inexistent în România și anume sociologia jocurilor video și a gamingului. Literatura de specialitate în acest sens este săracă, notele bibliografice pe care le-am folosit fiind preluate de pe diferite site-uri de specialitate. De altfel, am dorit să facem un studiu serios, științific, ținând cont de faptul că există abordări asupra fenomenului, în România, care sunt de domeniul fantasticului sau pseudoștiinței. Amintim 2 dintre ele: prima, care susține că telefoanele publice nu mai sunt bătute în seamă pentru că nu pot prinde pokemoni „*Din fericire pentru ele, acestea nu le pot depista pe ciudatele creaturi și, în consecință, nu le mai bagă în seamă*”¹ și a doua, care susține că Pokemon Go este de fapt un joc despre pornografie, fantasmă și horoscop „*Putem vorbi de o sexualizare a Pokémon Go-ului? Noi credem că da. Sexualizarea Pokémonului pare, la prima vedere, incertă, bănuitoare, sub semnul circumspecției. Dacă dăm timpul înapoi, monstrul din buzunar este penisul, dar și invidia de penis*”².

Menționăm că studiul nu se vrea nicidecum exhaustiv, deoarece are limitele sale, ci se vrea mai degrabă un punct de pornire pentru studii viitoare. Credem că am evidențiat totuși, anumite tendințe interesante care să fie de interes pentru toată lumea, atât din domeniul științei cât și pentru cei din afară.

În realizarea studiului, ne-am stabilit 3 obiective:

1. Să aflăm care sunt motivele pentru care respondenții susțin că s-au apucat de acest joc
2. Să surprindem timpul petrecut pe acesta cât și pe alte aplicații de pe telefon
3. Să vedem influența jocului asupra jucătorilor.

Ipotezele de la care am plecat au fost:

1. Cu cât își vor petrece mai mult timp pe joc cu atât mai puțin timp și-l vor petrece pe alte aplicații de pe telefon.

¹ <http://www.zvj.ro/articole-40600-Vulcan++Cu+ele+nu+se+pot+prinde+pokemoni.html>

² <https://psihocrim.wordpress.com/2016/07/19/pokemon-go-in-substrat-despre-pornografie-fantasmе-si-horoscop/>

2. Principalul motiv pentru care aceștia susțin că s-au apucat de joc este faptul că sunt fani ai universului Pokemon;
3. Dacă își vor petrece mai mult timp pe joc, atunci își vor face mai mulți prieteni.

2. Scurtă descriere a jocului

Compania Niantic este cea care a creat un nou joc pentru dispozitivele mobile. Acest joc poartă denumirea de Pokemon Go și se pare că a devenit un nou fenomen în întreaga lume. Pokemon Go este un joc care, după unii, te face să ieși din casă, un joc care îmbină lumea reală cu cea virtuală. Jocul este jucat de persoane de toate vârstele din întreaga lume.

Ce este pokemon go? Pokemon Go este un joc care se folosește de GPS pentru a umple mediul de pokemoni (monstruleții din desenele animate cu aceiași denumire). Jocul reprezintă o lume digitală suprapusă în lumea reală. Scopul acestui joc este să prinzi toți pokemonii și să-i evoluezi, să-i faci mai puternici.

Cum se joacă pokemon go? Când intri prima oară în joc trebuie să-ți creezi un cont. Acolo va fi salvat tot progresul tău, astfel încât, dacă vrei să joci jocul pe un alt dispozitiv vei putea face asta fără să pierzi progresele. După aceea, vei putea să-ți personalizezi avatarul. Desigur, fiind un joc pe telefon nu ai foarte multe opțiuni de personalizare .

Dupa ce ți-ai creat avatarul vei primi un scurt instructaj, iar apoi începe jocul. Jocul începe cu personajul creat de tine, aflat în mijlocul unei hărți. Această hartă nu este una fictivă, ci este harta cu zona în care te afli în acel moment.

Jocul Pokemon Go se folosește de API-ul, Google și GPS pentru a te transpune în joc .Pentru a prinde pokemoni este destul de simplu. Atunci când apare un pokemon pe hartă, lângă tine, apeși cu degetul pe el, după care apare modul de capturare. Datorită modului de realitate augmentată, vei putea vedea pokemonul prin lentila camerei video, suprapus pe mediul înconjurător. Vei observa o pokeminge (instrumentul folosit pentru capturarea pokemonilor) în partea de jos a ecranului, iar pentru a captura pokemonul, tot ce trebuie să faci este să glisezi pokeminge spre creatură, în acest fel capturându-l. Odată ce l-ai capturat, pokemonul rămâne al tău, pe care ulterior îl poți face mai puternic, evoluându-l.

3.Ce face jocul așa special?

Pokemon Go este printre primele jocuri de AR (augmented reality-realitate augmentată) care se bucură de un asemenea succes. Tehnologia jocului duce gamingul la un alt nivel, acesta fiind de fapt, doar începutul. Unele persoane consideră că jocul a devenit mult mai mult decât un joc și anume un experiment social.³, în schimb ce alții îl consideră o operă de artă.⁴. Unii sociologi, precum Amanda Fehlbau argumentează că jucătorii „se angajează și în hiperrealism”⁵ un concept al sociologului francez Jean Baudrillard. „*Hiperrealismul implică simulacru și simulare. Simulacru poate fi ceva care nu există dar este tratat de parcă ar exista. Simulacru – pokemon – nu este real, dar este tratat de parcă ar fi real în sensul că oamenii, fizic, ies afară și îi vânează. Simularea este o imitație a unui proces real. Când utilizatorii Pokemon Go se concentrează pe dispozitivele lor, ei fac o incursiune într-o simulare. Cu alte cuvinte ei se concentrează pe ecranul smart-phone-ului lor mai degrabă decât în lumea înconjurătoare, de parcă dreptunghiul din mâna lor le oferă o viziune mai clară a lumii.*”⁶

Nathan Thompson, doctorand în sociologie la universitatea din New Brunswick, susține că jocul „este o parte a unei noi realități și noi paradigme ale socializării”⁷. De asemenea, afirmă că acest

³ <https://sociologyofvideogames.com/2016/07/13/pokemon-go-a-bizarre-social-experiment/>

⁴ http://www.oleantimesherald.com/commentary/pokemon-go-is-a-work-of-art-not-a-social/article_53435c54-4dd3-11e6-a9d4-e3e02247e16b.html

⁵ <http://sociologyinfocus.com/2016/07/gotta-catch-em-all-pokemon-go-and-hyperreality/>

⁶ Idem

⁷ <http://q961.com/unb-phd-candidate-explains-pokemon-go-it-may-be-what-breaks-gamer-stereotypes-for-good/>

joc ar putea distruge anumite stereotipuri despre gameri, cum că sunt ființe sedentare, care stau doar în casă și nu au o viață socială, sunt de sex masculin și de orientare heterosexuală etc.

Un alt aspect important care face jocul special este faptul că este bazat pe franciza Pokemon, lucru care trezește o anumită nostalgie pentru fanii francizei și desigur, fiind o oportunitate pentru jurnaliști rezultând la o mediatizare excesivă. Probabil dacă jocul s-ar fi bazat pe altceva decât Pokemon, nu ar fi avut asemenea succes.

Ținând cont de cele menționate mai sus, afirmăm că acest fenomen este aproape de a deveni o subcultură, deoarece cum am mai spus, tehnologia acestui joc duce gamingul la un alt nivel, având posibilitatea de a crea norme, valori și coeziune socială chiar prin intermediul interacțiunii sociale, de la spațiul virtual până la interacțiunea față în față. Dacă acest joc nu va reuși acest lucru, cel mai probabil alte jocuri de acest gen, vor reuși în final să creeze o subcultură, amintind contextul istoric în care suntem ca societate, una în traziție spre o societate științifică și tehnologică.

4. Metodologia cercetării

Am decis ca studiul nostru să fie făcut în mediul online deoarece am considerat că ar fi fost o pierdere inutilă de timp în a căuta jucătorii altundeva decât în acest mediu. Aici, șansele sunt mult mai mari de a găsi un număr ridicat de jucători.

Metoda folosită pentru studiul de față a fost: ancheta sociologică indirectă.

Tehnica folosită a fost chestionarul, iar **Procedeu**: auto-aplicat, în mediul online.

Instrumentul folosit a constat într-un set de 18 întrebări

Eșantionarea: nestatistică, intențională. Studiul a avut loc pe rețeaua socială facebook, unde ne-am decis să punem chestionarul, pe grupuri destinate acestui joc pentru completarea liberă și cu opțiunea de redistribuire la alte persoane. Nu există o situație reală asupra numărului și structurii populației de jucători Pokemon Go din România, dar conform descrierii numărului de membri de pe grupurile de facebook dedicate acestui joc, există peste 15.000 de jucători.

Lot: 216 subiecți, dintre care:

-26,4% de sex feminin; 73,6% de sex masculin;

-32,4% cu vârsta sub 18 ani; 53,2% cu vârsta cuprinsă între 18-25 ani; 9,2% cu vârsta între 26-30 ani și 5% cu vârsta peste 30 ani;

-31% fiind angajați; 63,9% elevi studenți; 4,6% șomeri și 0,5% pensionari;

-4,6% cu studii primare; 27,8% cu studii gimnaziale; 37,9% cu studii liceale; 0,5% cu școală profesională; 2,8% cu studii post-liceale și 26,4% cu studii superioare.

5. Analiza și interpretarea datelor

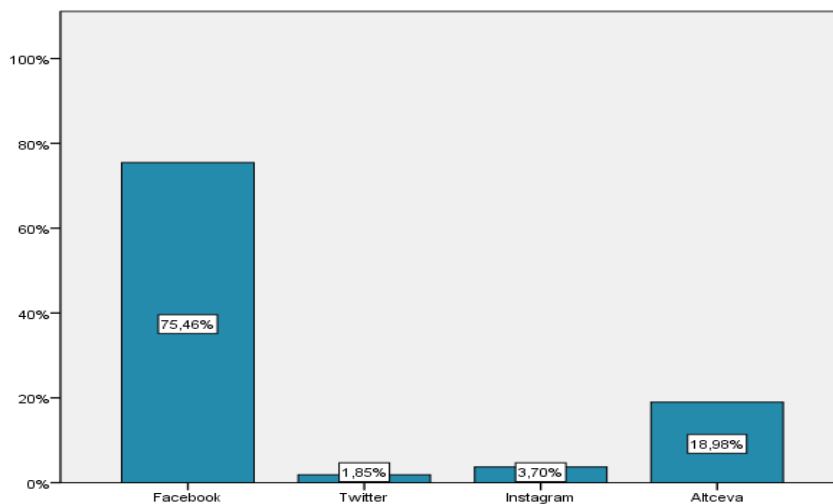


Figura 1. Ce aplicații folosiți în principal pe telefonul mobil?

Faptul că facebook este folosit și pe telefon cel mai mult nu este nou și dovedește că rămâne în continuare cea mai folosită rețea socială online. Facebook poate face ceea ce twitter, Instagram sau alte aplicații fac la un loc. La varianta altceva, câteva răspunsuri au fost chiar aplicația pokemon go.

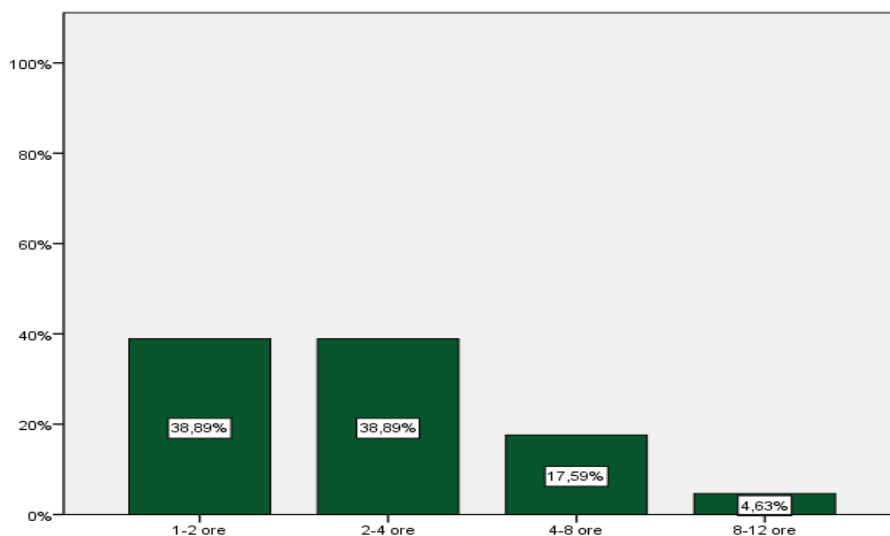


Figura 2. Cât timp vă petreceți pe aplicațiile respective?

Majoritatea respondenților nu își petrec așa de mult timp pe aplicațiile respective. Nu știm însă, dacă ei stau majoritatea timpului pe telefon în principal. Se poate ca aceștia să fi luat în considerare timpul petrecut pe aplicații, indiferent dacă acesta este petrecut pe calculator sau telefon. Dar nu este imposibil ca cineva să stea 12 ore doar pe telefon.

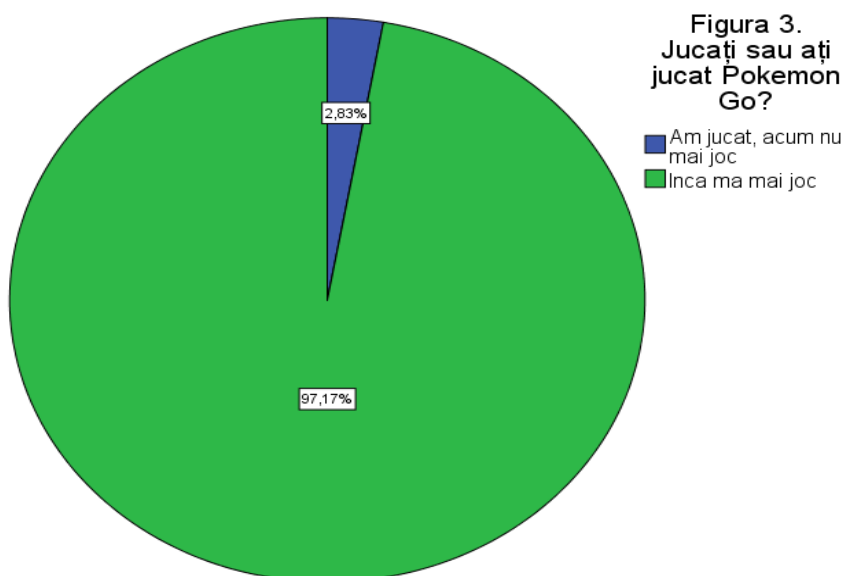


Figura 3. Jucați sau ați jucat Pokemon Go?

Luând în considerare faptul că studiul a fost făcut în timpul când era la modă acest joc, numărul celor care joacă a scăzut cu siguranță. Atunci însă, prea puțini nu mai jucau pokemon go.

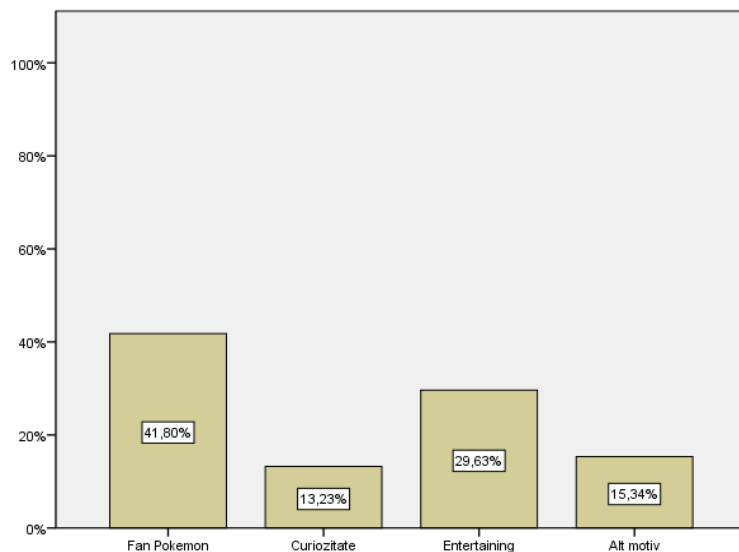


Figura 4. Care este/a fost principalul motiv pentru care jucați/ați jucat acest joc?

Am afirmat la început că dacă jocul nu se baza pe universul pokemon, el nu ar mai fi fost așa de popular. Înainte de acest joc, compania care l-a creat lansase un joc similar, tot de realitate augmentată, dar care nu s-a bucurat de asemenea succes. Ingredientele pentru succesul fenomenului au fost noutatea sistemului de joc, alegerea unei teme care a avut succes cu mulți ani în urmă și nu în ultimul rând, mediatizarea excesivă. Privind respondenții, majoritatea s-au apucat de joc deoarece sunt fani pokemon, dar există fani ai acestui joc care s-au apucat din cu totul alte motive.

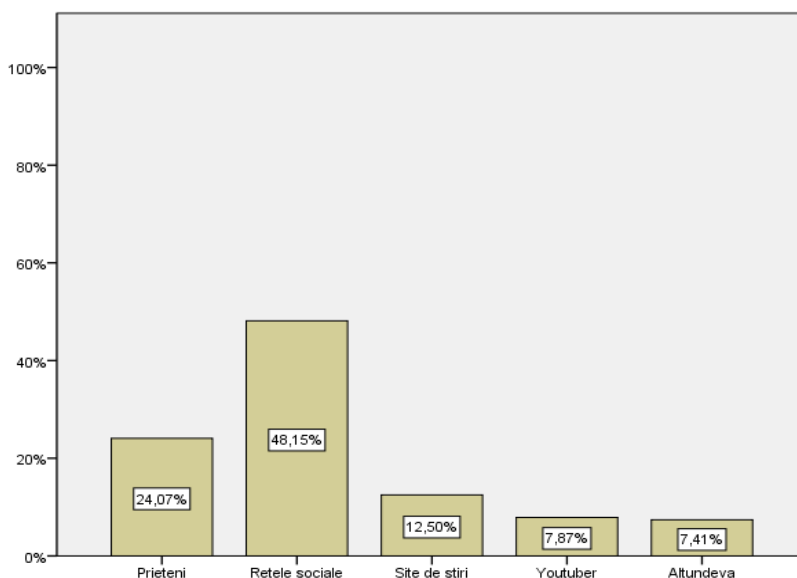
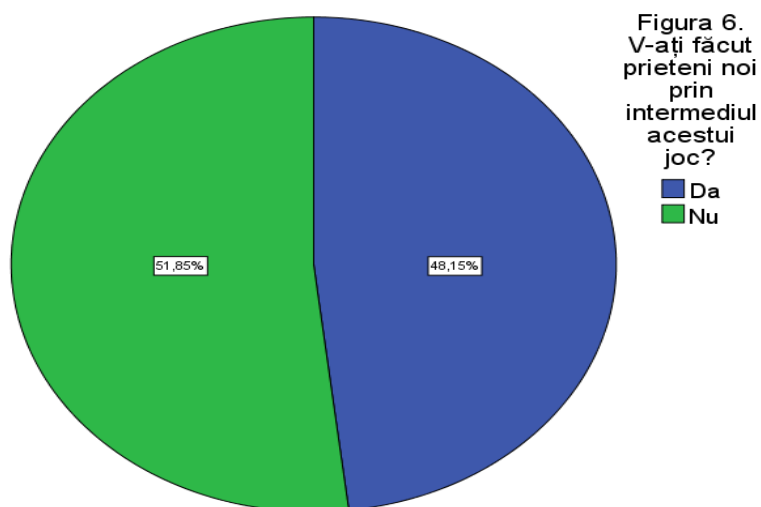


Figura 5 .De unde ați aflat de acest joc?

Pentru această întrebare variantele de răspuns trebuiau să fie destul de diverse. Majoritatea răspunsurilor pot fi subsumate în unul singur și anume internetul. Dar internetul în ziua de azi reprezintă un lucru extrem de complex și nu poate constitui un singur răspuns la o întrebare de acest gen. Marea majoritate au aflat de acest joc de pe internet în principal și apoi de la prieteni. Însa, trebuie luat în considerare, ca să fi aflat de la prieteni, tot prin intermediul internetului, ei probabil vorbind unul cu altul prin facebook. Dar, din nou, rețelele sociale au cel mai mare impact asupra mediatizării unui fenomen. La varianta altundeva, răspunsurile au fost extrem de facile, ei aflând tot

prin intermediul internetului, dar nu toate se încadrau în variantele deja formulate. Un singur răspuns s-a referit la altceva, unul dintre respondenți afirmând că a aflat din metrou de acest joc.



Aparent un astfel de joc ar avea efecte pozitive asupra interacțiunii între oameni oferind posibilitatea de a-ți face prieteni noi. Jocul este și competitiv, iar acesta stimulează lucrurile în acest sens. Dar, cu toate acestea, marea majoritate este interesată de joc în sine și nu de interacțiunea cu alții. Se poate însă ca relațiile cu ceilalți, noile prietenii să fie doar formale (doar atât cât se joacă împreună).

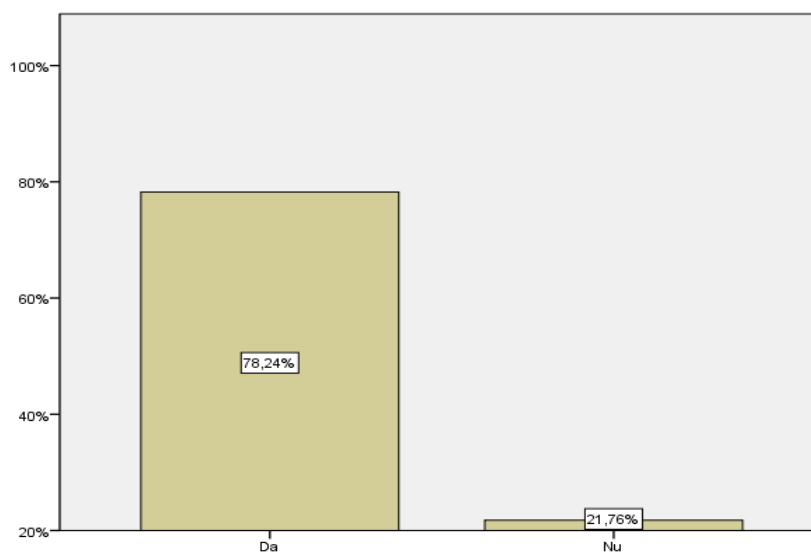


Figura 7. Sunteți fani ai francizei pokemon?

Precum am afirmat mai înainte majoritatea s-au apucat de joc deoarece sunt fani pokemon, dar există fani ai acestui joc care s-au apucat din cu totul alte motive, iar figura de mai sus demonstrează acest lucru. O parte foarte mică a celor care nu erau fani, nu mai jucau jocul la momentul respectiv. Privind motivația lor pentru care s-au apucat de acest joc a fost evident, din curiozitate sau entertaining, existând doar un singur răspuns contradictoriu.

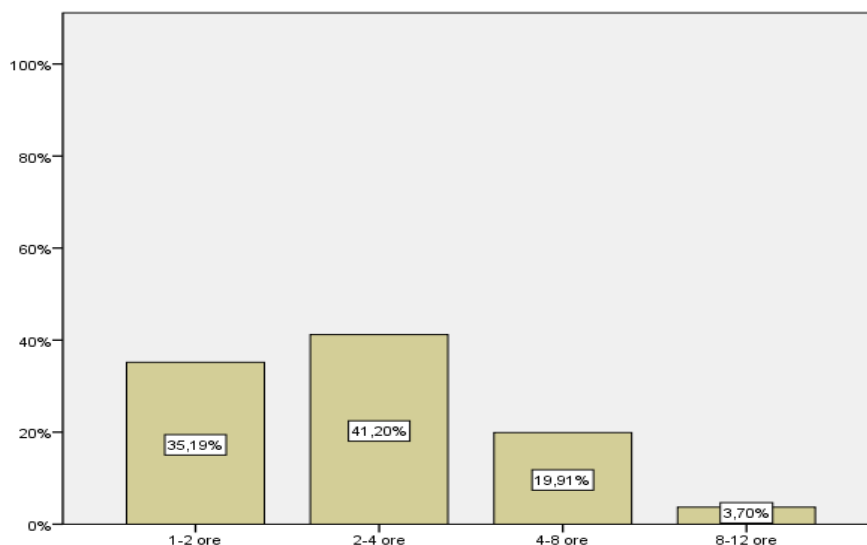


Figura 8. Cât timp vă ocupați acest joc pe zi?

Marea majoritate își petrec puține ore pe joc, chiar dacă pe grupul de facebook dedicate jocului aveau loc multe evenimente unde jucătorii se întâlneau față în față, dând impresia că timpul petrecut pe aplicație ar fi destul de mare. Sute de jucători au fost surprinși în acțiune la ore târzii de jurnaliști. Cu toate acestea, există și jucătorii „hardcore” care petrec până la 12 ore pe joc.

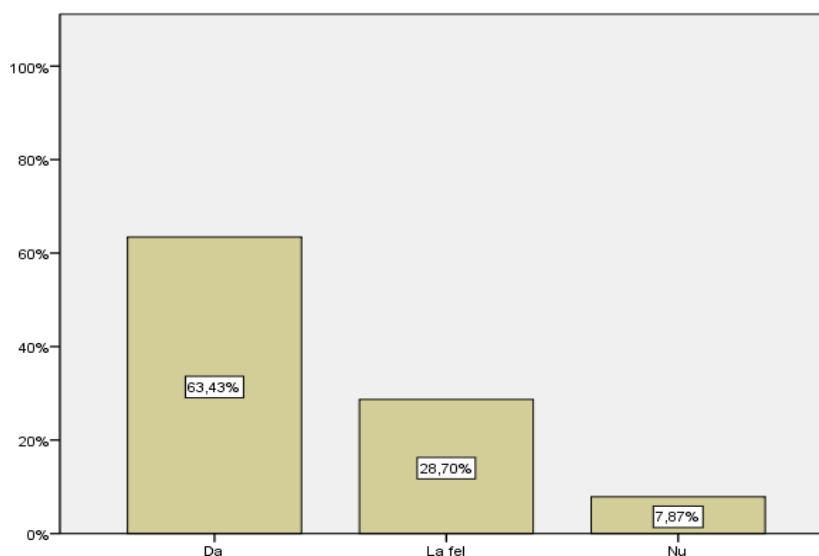


Figura 9. Considerați că faceți mai multă mișcare cu ajutorul acestui joc, decât înainte să-l jucați?

Afirmația conform căreia jocul pokemon go reușește să te scoată din casă și să faci mai multă mișcare este adevărată. Oricum, jocul este făcut în așa fel încât să te deplasezi, asta pentru a putea prinde pokemonii sau colecta mingile cu care să prinzi creaturile respective.

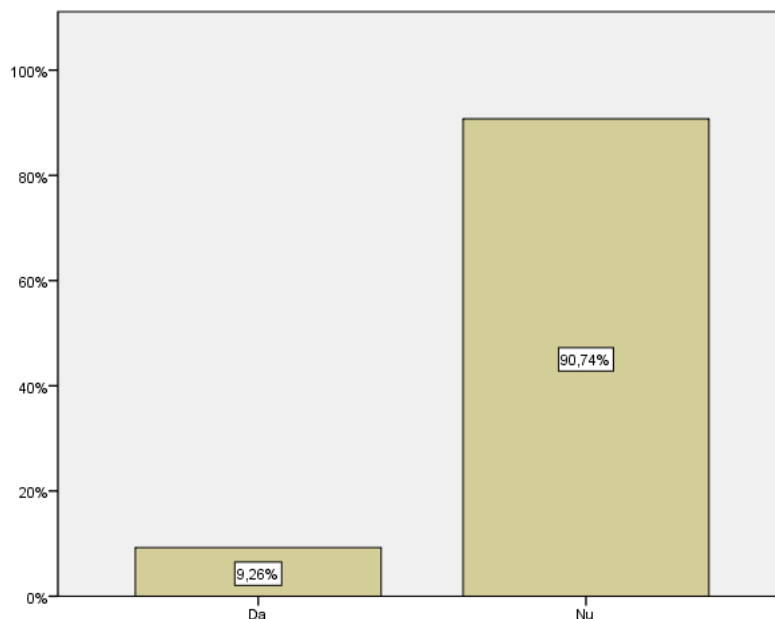


Figura 10. Ați investit bani în acest joc până acum?

Ca și în alte jocuri, există posibilitatea de a investi bani reali. Marea majoritate nu au investit nici un ban, în special pentru că jocul nu este unul pay to win sau pay to play, banii fiind o alegere opțională. Pentru cei care au răspuns că au investit suntem destul de sceptici. După această întrebare am avut o întrebare filtru unde ne-a interesat suma exactă, dar răspunsurile au fost extrem de haotice și imature. Majoritatea celor care au răspuns, nu au luat deloc în serios întrebarea, având răspunsuri precum: „fără număr”, „toți”, „destui” sau sume ireale, motiv pentru care am abandonat întrebarea.

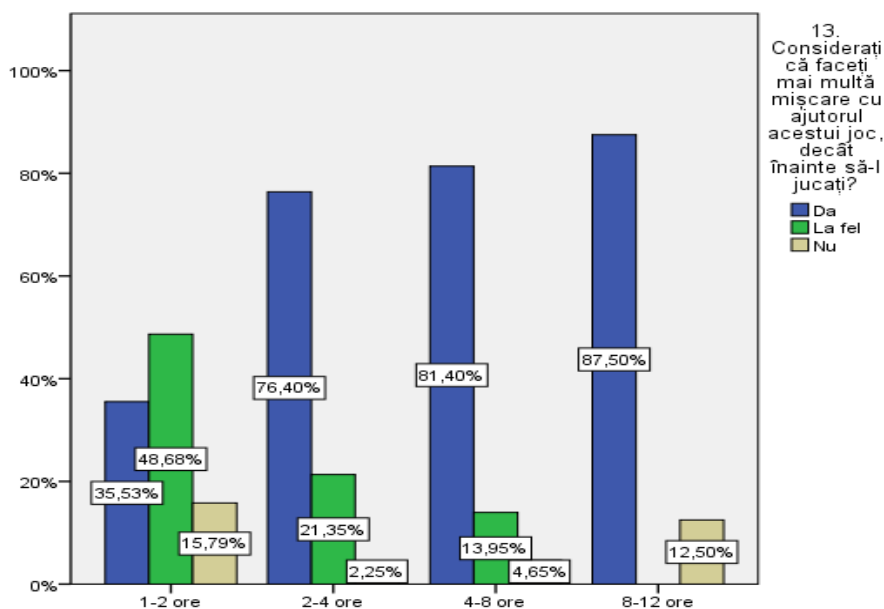


Figura 11. Cât timp vă ocupă acest joc pe zi?

Conform graficului tendința arată că respondenții fac mai multă mișcare prin intermediul acestui joc cu cât își petrec mai mult timp pe acesta. Asta pentru că, la fel cum am mai afirmat, jocul te scoate din casă, fără mișcare acest joc fiind aproape imposibil de jucat.

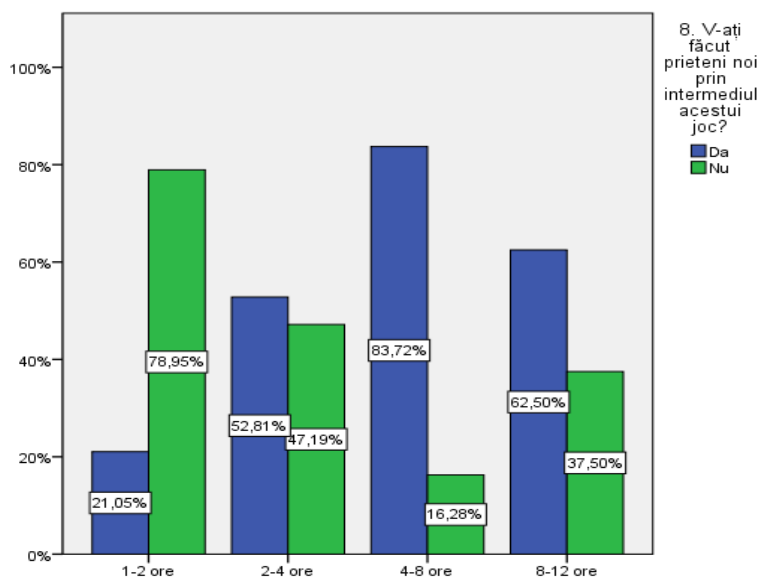


Figura 12. Cât timp vă ocupați acest joc pe zi?

Precum este și de așteptat, cu cât îți vei petrece mai mult timp pe joc, șansele de a-ți face prieteni noi sunt mult mai mari. Din momentul în care pătrunzi în universul jocului și te vor interesa competițiile, să faci parte dintr-o echipă, să devii mai bun, interacțiunea nu prea poate fi evitată. Pe grupurile de facebook, până și cei care probabil nu fac parte dintr-o echipă ajung să ceară sfaturile și opiniile celorlalți, putând dezvolta prietenii în urma acestor simple interacțiuni. Asta nu înseamnă însă că jocul nu poate fi jucat de unul singur.

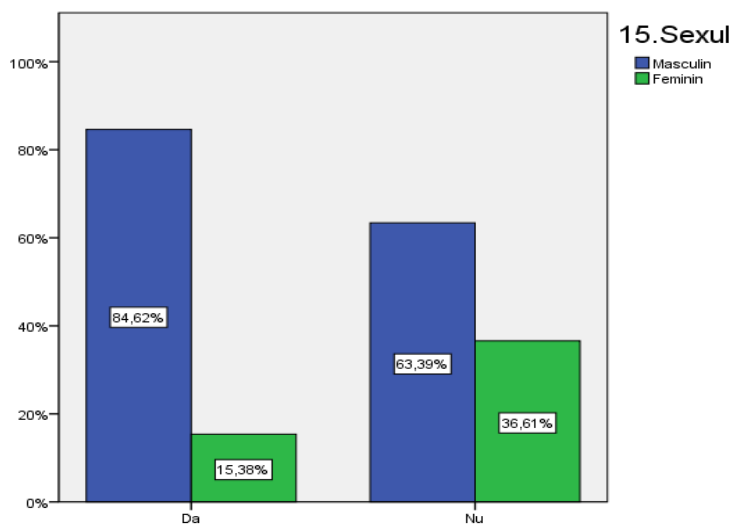


Figura 13. V-ați făcut prieteni noi prin intermediul acestui joc?

Subiecții de sex feminin par să nu-și fi făcut prea mulți prieteni, în schimb ce subiecții de sex masculin au un succes ceva mai mare. Asta poate și că prin intermediul jocului bărbații pot vedea o oportunitate pentru a interacționa cu femeile. La întrebarea care a fost motivul pentru care v-ați apucat de joc, câțiva subiecți bărbați au răspuns pentru a „agăța fete”.

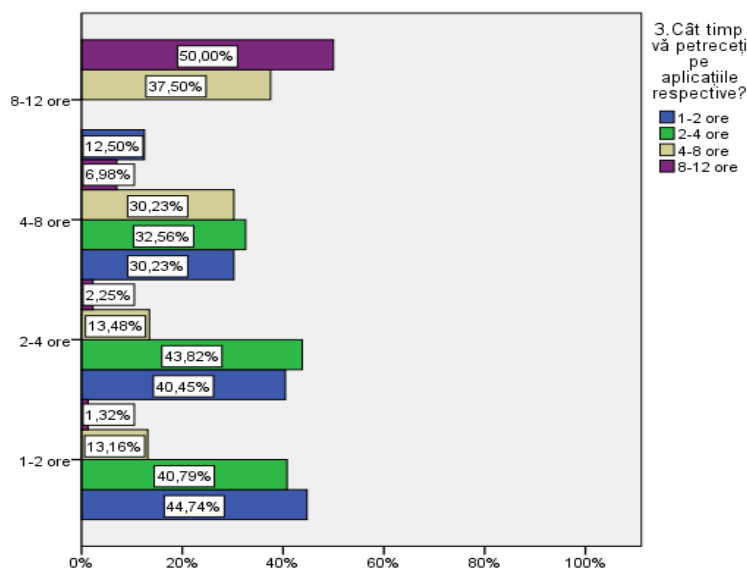


Figura 14. Cât timp vă ocupă acest joc pe zi?

Conform figurii, respondenții nu și-ar petrece mai puțin timp pe alte aplicații decât pe joc, cum am crezut noi. Corelația este una pozitivă, timpul petrecut pe joc și pe celălalte aplicații mergând în aceeași direcție. Probabil comunicarea pe facebook sau alte rețele online ar fi destul de importantă atunci când te joci, sau comunicarea prin facebook asupra faptului că te joci, dându-ți check-in cu prietenii sau punând poze.

6. Concluzii

Fenomenul Pokemon Go a dispărut la fel de repede cum a și apărut, iar prea puține abordări sociologice au existat despre acesta, toate venind din occident. Din câte știm, un studiu sociologic asupra fenomenului, precum cel de față, nu a fost făcut până acum. Am vrut să profităm de această oportunitate și să înțelegem mai bine lucrurile. Așadar, ne-am îndeplinit obiectivele și sperăm că am adus o anumită contribuție în domeniul sociologiei jocurilor video, în România cel puțin.

Privind ipotezele, prima noastră ipoteză a fost infirmată, deoarece cu cât respondenții își petrec mai mult timp pe joc cu atât de mult timp își petrec și pe alte aplicații. Presupunerea noastră a fost deci greșită pentru că jocul nu te oprește din celălalte activități de pe telefon.

A doua ipoteză privind motivul principal pentru care s-au apucat de joc a fost confirmată. Am intuit corect faptul că jucătorii s-au apucat de joc pentru că sunt fani Pokemon, iar asta arată că un ingredient al succesului în cazul de față a fost că jocul s-a bazat pe acest univers. Cu toate acestea, majoritatea respondenților sunt fani Pokemon, chiar dacă motivul pentru care s-au apucat de joc este altul.

Ultima ipoteză se confirmă de asemenea, deoarece cu cât jucătorii își petrec mai mult timp pe joc cu atât își fac mai mulți prieteni. Acest lucru arată că jocul este într-adevăr foarte interactiv și infirmă prejudecata că afectează interacțiunea cu ceilalți.

În final, sperăm că studiul de față va trezi interesul altor cercetători sau studenți în științele sociale (din România) ca să studieze jocurile video și nu să le neglijeze, considerându-le poate nedemne pentru a fi un subiect de interes științific. Aceștia ar putea lua un exemplu de la cercetătorii din străinătate care sunt mult mai sensibili la astfel de chestiuni și au răspuns foarte rapid când fenomenul a prins amploare. Până la urmă jocurile video reprezintă o parte din viața noastră, respectiv din realitatea socială și constituie un interes pentru sociologie cât și pentru alte științe.

Bibliografie

1. <http://www.zvj.ro/articole-40600-Vulcan++Cu+ele+nu+se+pot+prinde+pokemoni.html>
2. <https://psihocrim.wordpress.com/2016/07/19/pokemon-go-in-substrat-despre-pornografie-fantasme-si-horoscop/>
3. <https://sociologyofvideogames.com/2016/07/13/pokemon-go-a-bizarre-social-experiment/>
4. http://www.oleantimesherald.com/commentary/pokemon-go-is-a-work-of-art-not-a-social/article_53435c54-4dd3-11e6-a9d4-e3e02247e16b.html
5. <http://sociologyinfocus.com/2016/07/gotta-catch-em-all-pokemon-go-and-hyperreality/>
6. <http://q961.com/unb-phd-candidate-explains-pokemon-go-it-may-be-what-breaks-gamer-stereotypes-for-good/>

Asistența socială a mamelor adolescente. *Studiu privind mamele adolescente*

Autori: Burada Iancu Delia, Muncioiu Roxana
Coordonator: Lect. univ.dr. Niță Andreea Mihaela
Universitatea din Craiova

Abstract: *The present study treats parenting adolescents which is a a serious social problem. Teenage mothers with their baby form a special kind of family ,mother (most often) is unmarried, with a low education level, come from dysfunctional families or single parents. The paper is structured in two parts: a theoretical and practical part. In the first part it defined the concept of adolescence were listed stages of adolescence, adolescence needs, and spoke about identity and personality and the risk factors of adolescent personality. The second part, interviews with social workers from the General Directorate of Social Assistance and Child Protection and case studies of teenage mothers from Maternal Center "Adeliana" Slatina and Maternal Center "Sfanta Elena" , Corabia.*

Parentalitatea la adolescenți este o gravă problemă socială. Problemele ce apar în urma parentalității adolescente sunt foarte complexe, greutățile și riscurile fiind cu atât mai mari cu cât vârsta părinților este mai mică. Mamele adolescente formează cu copilul lor un gen aparte al familiei, familie în care mama (de cele mai multe ori) este necăsătorită, cu un nivel scăzut de școlarizare, provine din familii dezorganizate sau monoparentale. În general, nașterea unui copil reprezintă un eveniment care provoacă schimbări, în viața viitoarei mame, de natură emoțională, familială, financiară. De cele mai multe ori, sarcinile apărute la vârsta adolescenței sunt generate de probleme grave: dezorganizarea familială, situația economică precară. Situația este și mai dramatică atunci când mama adolescentă nu are nici mijloace de subzistență, nici un venit din care să se întrețină și nici măcar un adăpost.

Aceste evenimente duc la declanșarea unor situații de criză, care pot genera fenomenul de marginalizare/ excludere socială.

În țara noastră, dezavantajele sociale, cum ar fi statutul socioeconomic scăzut al familiei, reședința în mediul rural, lipsa oportunităților socioeconomice la nivel local, lipsa suportului necesar în situații de dificultate din partea familiei, școlii, comunității, accesul la informații cu privire la sănătatea sexuală și reproductivă se asociază cu sarcina/nașterea copilului la vârsta adolescenței. Neinformarea minorelor despre sarcină și unde duce o relație sexuală timpurie este cauza principală a sarcinilor la vârsta adolescenței. La sate, informația este mai puțină și nivelul cultural este altul, de aceea sunt mai multe cazuri când un copil dă naștere unui alt copil. Adolescente nu sunt informate care sunt metodele de contracepție, părinții nu au grijă să le informeze, unele nu au acces la internet, sunt cazuri când nici televizor nu au în casă.

Multe adolescente nu știu cât de mare este responsabilitatea creșterii unui copil atunci când și ele sunt tot copii. A deveni părinte este o mare responsabilitate care ar trebui să aibă prioritate.

Lucrarea este structurată în două părți: una teoretică și alta practică. În prima parte a fost definit conceptul de adolescență, au fost enumerate stadiile adolescenței, nevoile în perioada adolescenței, s-a vorbit despre identitate și personalitate și despre factorii de risc ai personalității adolescente.

A doua parte a lucrării cuprinde cercetarea: interviuri cu asistenți sociali din Direcția Generală de Asistență Socială și Protecția Copilului și studii de caz cu mame adolescente din Centrul Maternal „Adeliana” din Slatina și Centrul Maternal „Sfânta Elena” din Corabia.

Definire și caracteristici

Termenul *adolescență* își are originea în latinescul „*adolescere*” care înseamnă a crește și este o etapă în care are loc cea mai intensă dezvoltare psihică a omului. Aceasta nu reprezintă numai ieșirea din etapele pubertății, ci și eliberarea din societatea de tip tutelar, familial și școlar și integrarea în viața națională, cu toate caracteristicile ei. Aceasta este „perioadă integrată”, marcată de schimbări fizice și psihologice cuprinse între 13 ani și 18/20 de ani. Apariția și durata acesteia variază după sex, rasă, condițiile geografice și mediul socio-economic. Pe plan psihologic, adolescența este marcată de activarea instinctului sexual, de conturarea intereselor profesionale și sociale, a dorinței de libertate și de autonomie, de amplificarea vieții afective.²

Din perspectiva lui Dan Banciu adolescența este „ultima etapă a dezvoltării copilului, etapă a conturării individualității și a începutului de stabilizare a personalității care marchează încheierea copilăriei și trecerea spre maturitate.”¹

Studiul Centrului de Cercetare și Inovare în Învățământ al Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică, realizat în 1996, definește copiii și tinerii în situație de risc ca fiind acei copii proveniți din medii defavorizate. Termenul de situație de risc se referă la impactul negativ pe care îl are asupra dezvoltării copiilor, mediul social defavorizant în care ei trăiesc. Studiul arată că lipsa prevenției conduce la manifestări de tip: alcoolism, toxicomanie, delincvență, deteriorări ale sănătății, gravitate la vârstă precoce, tulburări psiho-emoționale, boli cu transmitere sexuală, șomaj etc. Situația de risc se referă la eșecul integrării școlare, cât și sociale a copilului sau tânărului. Creșterea constantă a delincvenței juvenile a atras atenția specialiștilor sociologi, psihologi, asistenți sociali și juriști. Fenomenul a fost pus în seama crizei de personalitate a adolescenței pentru că, în contemporaneitate, explicațiile de tip biologism sau genetic să fie din ce în ce mai puțin luate în considerare, în fața acestora primând necesitatea cunoașterii nevoilor adolescenților și a cauzelor psihosociale care fac să escaladeze delincvența juvenilă și *necesitatea prevenției în situațiile de risc*. Comportamentul deviant este acel comportament ce se abate de la normele acreditate în cadrul unui sistem social până la conflict cu valorile culturale.²

Sarcina și nașterea la adolescente

Date statistice

Din perspectiva lui Ioan Vinți sarcina reprezintă o situație particulară care presupune o mulțime de transformări ale organismului, creând o nouă stare, cu totul deosebită, pentru femeile care nu au trecut prin ea.

Copiii născuți de mame adolescente se vor confrunța cu dezavantaje cognitive, sociale și economice. Maternitatea la adolescente impune o povară financiară semnificativă asupra familiilor extinse și societății, prin diferite forme de asistență publică.

Termenii *sarcină, naștere și părinte* la adolescente sunt folosiți în mod interșanjabil, dar aceste concepte trebuie diferențiate.

Maternitatea la adolescente apare numai dacă sarcina are ca rezultat nașterea și dacă tinerii părinți își asumă responsabilitățile îngrijirii și susținerii copilului.

Situația sarcinilor la adolescente la nivel European este următoarea: aproximativ 16 milioane de fete sub 18 ani nasc în fiecare an. 90% dintre fetele care au o sarcină la vârsta adolescenței și sunt căsătorite fac parte din țările în curs de dezvoltare, conform unui comunicat al Institutului Est European de Sănătate a Reproducerii.³

Există numeroase mituri cu privire la ceea ce înseamnă apariția unei sarcini la vârsta adolescenței, când de fapt explicația este una cât se poate de simplă. Diferența dintre adolescentele

¹ Ursula Schiopu, *Psihologia copilului*, București, Editura Didactică și Pedagogică, 1967, pp. 293-294

² Iolanda Mitrofan, Nicolae Mitrofan, *Elemente de psihologie a cuplului*, București, Editura Șansa, 1994, p. 30

³ *Sarcina la adolescente- o problemă la nivel global*, <http://www.edumedical.ro/sarcina-la-adolescente-o-problema-la-nivel-global/>, Accesat la 4. Februarie.2016

care rămân însărcinate și cele care nu rămân este dată de frecvența folosirii contraceptivelor, raportată la cea a activității sexuale.

Jaccard, Dodge și Dittus au studiat atitudinile față de sarcină și maternitate printre 20.745 de tineri între 15 și 19 ani și au relevat faptul că, cele mai multe sarcini la vârsta adolescenței apar din cauza ambivalenței cognițiilor față de maternitate. Caracteristicile demografice și educaționale constituie factori importanți; apartenența la o etnie afectează atitudinea lor față de apariția timpurie a unei sarcini. Nivelul educațional al mamei influențează atitudinea față de sarcină la vârsta adolescenței (mamele cu un nivel educațional scăzut acceptă mult mai ușor sarcina la o astfel de vârstă).¹ Antecedentele acestui risc o să fie prezentate în continuare, de la influențele individuale, familiale și până la cele contextuale.

Majoritatea cercetărilor, în ceea ce privește sarcina la adolescente și-au îndreptat atenția asupra factorilor de mediu/contextuali, dar unii cercetători au studiat contribuțiile genetice și biologice. Au apărut astfel trei arii de investigare: o concentrare asupra geneticii și eredității, nivelele hormonale referitoare la comportamente și motivația sexuală și rolul apariției premature a pubertății.

Un factor de risc la sarcina unei adolescente este existența unui istoric matern de experiențe adverse în copilărie emoționale, fizice sau abuz sexual; violența partenerului, locuirea cu o persoană care abuzează de substanțe interzise sau o persoană bolnavă psihic sau care este implicată în activități ilegale; părinți divorțați sau separați. Aceste experiențe sunt asociate cu activități de risc sexual, fumat, consum de alcool și probleme de sănătate mentale, precum depresia.²

Studiu privind mamele adolescente

Metodologia cercetării

Cercetarea de tip calitativ a urmărit identificarea riscurilor la care este supus un copil născut de o mamă adolescentă și identificarea măsurilor stabilite când un copil este părăsit în spital.

Obiectivele cercetării au fost următoarele:

- identificarea modului în care mama relaționează cu copilul;
- identificarea planurilor de viitor pe care mama le are pentru ea și pentru copil;
- urmărirea influenței pe care o are situația economică în viața mamei singure;
- identificarea factorilor care au influențat apariția sarcinii;

Ipotezele pe care le-am propus spre testare au fost:

1. Dezorganizarea familiei de origine crește riscul adolescentelor de a deveni mame singure;
2. Situația economică precară a familiei de origine crește riscul adolescentelor de a deveni mame singure.

Definirea variabilelor:

Dezorganizarea familială este familia care și-a pierdut integritatea prin separarea părinților prin divorț, decesul unuia dintre părinți, părinți plecați în străinătate, părăsirea familiei, părinți necăsătoriți legal etc. sau care nu a fost completă de la început, respectiv mame singure.

Metodele de cercetare folosite în realizarea acestei cercetări au fost interviul și studiul de caz.

Lotul este reprezentat de adolescentele-mame din Centrul Maternal „Adeliana” din Slatina și Centrul Maternal „Sfânta Elena” din Corabia, care au beneficiat de serviciile centrului maternal. Structura lotului reflectă faptul că așa cum arată statisticile, numărul fetelor care rămân însărcinate la o vârstă așa de fragedă este mai mare în mediul rural decât în mediul urban.

Rezultate obținute în urma interviuării profesioniștilor

¹ James Jaccard, Tonya Dodge, Patricia Dittus, Maternal discussions about pregnancy and adolescents, attitudes toward pregnancy, *Journal of Adolescent Health*, Volume 33, Issue 2, 2003, pp. 84-87.

² Florentina Muțescu, *Sarcina la adolescente și riscurile asociate*, în „Medicală Română”, LIV, nr. 4, 2004, p. 202, http://www.medica.ro/reviste_med/download/rmr/2007.4/RMR_Nr-4_2007_Art-06.pdf, Accesat la 4. Martie. 2016

În urma realizării interviurilor cu asistenții sociali de la Direcția Generală de Asistență Socială și Protecția Copilului s-au constatat următoarele: riscurile de sănătate la care este expusă o adolescentă sunt de natură fizică, respectiv hemoragii, infecții, cât și de natură psihică, precum depresia.

Riscurile de sănătate ale copilului născut de o adolescentă sunt în primul rând o naștere prematură, greutate mică a fătului la naștere și în al doilea rând acesta nu poate fi acceptat de familia mamei și să fie abandonat în maternitate.

Măsurile când un copil este părăsit în maternitate prevăd sesizarea de către unitatea medicală a Direcției Generale de Asistență Socială și Protecția Copilului și organele de poliție, telefonic și în scris, constatarea dispariției mamei în termen de 24 de ore. În termen de 5 zile de la sesizare se întocmește un proces-verbal de constatare a părăsirii copilului, semnat de reprezentantul Direcției Generale de Asistență Socială și Protecția Copilului, reprezentantul poliției și al maternității.

În baza procesului-verbal, Direcția Generală de Asistență Socială și Protecția Copilului va stabili măsura plasamentului în regim de urgență atunci când starea de sănătate de copilului permite externarea.

În cazul în care mama este identificată, Direcția Generală de Asistență Socială și Protecția Copilului va asigura consilierea și sprijinirea acesteia în vederea realizării demersurilor legate de întocmirea actului de naștere.

În situația în care, în urma verificărilor efectuate de poliție, nu este posibilă identificarea mamei Direcția Generală de Asistență Socială și Protecția Copilului transmite Serviciului Public de Asistență Socială în a cărei rază administrativ-teritorială s-a produs nașterea, dosarul cuprinzând certificatul medical constatator al nașterii, procesul-verbal, dispoziția de plasament în regim de urgență și răspunsul poliției cu rezultatul verificărilor.

Măsura de protecție oferită mamelor adolescente este internarea într-un Centru Maternal. Beneficiari sunt cuplurile mamă-copil, inclusiv gravida în ultimul trimestru de sarcină, aflate în situații de risc, precum risc de abandon (în general mame singure, mame minore, mame provenind din familii marginalizate, sărace) și mame cu copii care temporar nu au locuință și care se confruntă cu probleme financiare.

Studiul de caz nr. 1

Nume și prenume: P.D

Vârsta: 17 ani

Mediul: rural

Situația familială: P.D provine dintr-o familie dezorganizată, mama plecând de acasă ori de câte ori nu-i place ceva, iar tatăl lucrează pentru a o putea întreține și să-și continue studiile. Aceasta mai are două surori mai mici. Relația cu mama nu este una foarte bună.

Locuiește într-o casă cu o singură cameră care le servește și ca dormitor și bucătărie.

Situația actuală: P.D a rămas însărcinată în urma unei relații de scurtă durată cu un băiat care îi promisese că o ia de soție. Acesta când a aflat de sarcină a părăsit-o spunându-i că nu este copilul lui. Acum locuiește în Centrul Maternal, de aproximativ 8 luni deoarece acasă nu are posibilitatea și condițiile necesare creșterii unui copil.

P.D păstrează legătura cu familia sa, tatăl și surorile o vizitează regulat.

Pe viitor își dorește ca să se poată angaja pentru a-și putea crește copilul în continuare, să aibă casa ei în care să trăiască cu surorile și tatăl său. Pe plan profesional își dorește să își continue studiile. După promovarea bacalaureatului vrea să se înscrie la postliceală.

Studiul de caz nr. 2

Nume și prenume: B. D

Vârsta: 16 ani

Mediul: urban

Situația familială: B.D provine dintr-o familie cu situație financiară bună. Mama a decedat în urmă cu 10 ani, tatăl lucrează la o firmă iar fratele mai mare lucrează în poliție. Relația cu familia nu este una strânsă, ea având libertatea de a face ce își dorea.

Mai are un copil pe care l-a dat spre plasament deoarece tatăl și fratele nu acceptau copilul.

Situația actuală: B.D a rămas însărcinată în urma unei relații de scurtă durată cu un băiat de etnie rromă pe care familia nu îl accepta spunându-i că ea trebuie să-și continue studiile și după aceea o să aibă timp și de relații.

La aflarea veștii că B.D este însărcinată, atât familia cât și tatăl copilului au sfătuit-o să facă avort. Aceasta a refuzat să facă avort și în consecință a plecat de acasă.

Timp de 6 luni familia și tatăl copilului au refuzat să păstreze legătura cu ea pe motiv că nu merită să fie iertată pentru ce a făcut.

În prezent locuiește la Centrul Maternal, de 8 luni, își continuă studiile și a reluat legătura cu familia și tatăl copilului.

B.D a refuzat să se căsătorească cu tatăl copilului motivându-i că atunci când a avut nevoie de el acesta a refuzat să își asume responsabilitatea pentru copil.

Concluziile cercetării

În cadrul cercetării au fost realizate studii de caz, subiecții fiind mame adolescente beneficiare ale Centrului Maternal „Adeliana” din Slatina și Centrului Maternal „Sfânta Elena” din Corabia.

Obiectivele propuse au urmărit dacă situația materială mai precară a fost un factor de influență în devenirea ei ca mamă la o vârstă atât de fragedă., factorii care au influențat apariția sarcinii, relația cu familia de origine și cu tatăl copilului, modul în care mama relaționează cu copilul și planurile de viitor pe care le are pentru ea și pentru copil.

Toate mamele adolescente care beneficiază de măsură de protecție în Centrul Maternal „Adeliana” din Slatina și Centrul Maternal „Sfânta Elena” din Corabia, au ales să își crească copii indiferent de consecințe.

O consecință a relațiilor sexuale timpurii, la întâmplare și fără discernământ prezintă riscul, pe lângă pericolul contactării unor boli cu transmitere sexuală, de apariție a sarcinilor neprevăzute și de cele mai multe ori nedorite.

Mamele adolescente continuă să fie un fenomen controversat, problematic în cele mai multe culturi, care ridică numeroase întrebări, atât pentru profesioniștii care activează în domeniul social și medical, cât și pentru membrii societății în ansamblu.

Atitudinea unei femei față de sarcină depinde în mare parte de mediul în care a crescut, de cultura și societatea în care trăiește precum și de percepțiile sociale pe care le are femeia despre sarcină.

Pentru ca adolescentul să aibă un comportament și o conduită sănătoasă în cadrul unei societăți, este necesar ca acesta să fie supravegheat încă din copilărie. Este interesant modul în care evoluează un copil spre adolescență. Este importantă observarea modificărilor care duc la devenirea lui ca adolescent, deoarece de acolo începe totul. Momentul în care începe să simtă atracția pentru sexul opus, este un moment crucial pentru că deja pot să aibă relații sexuale, pe care sigur în imaturitatea lor nu vor ști cum să facă față urmărilor care pot să apară. În principal se face referire la faptul că nu sunt pregătiți pentru a deveni părinți.

Majoritatea celor care aveau să devină tați fugeau de responsabilitatea care le revenea din diverse motive, precum că nu sunt pregătiți să-și asume acest rol sau că nu sunt ei părinții copilului.

Ratele ridicate ale sarcinii la vârsta adolescenței sunt determinate de gradul scăzut de informare a adolescentelor cu privire la sexualitate și planificarea familială, insuficiența programelor de educație sexuală și calitatea slabă a programelor, gradul scăzut de informare a adolescentelor cu privire la serviciile de sănătate adresate tinerilor, reticența față de acestea din cauza confidențialității reduse.

Stigmatul social de a fi părinte tânăr este mai puțin comun astăzi decât în trecut. Cu toate că multe femei tinere găsesc creșterea unui copil ca fiind o experiență pozitivă și plină de satisfacții,

probleme sociale care pot fi legate de sarcina adolescentină include tânăra mamă să nu își termine studiile, ceea ce poate duce la șomaj, lipsă de acceptare, sprijin și înțelegere din partea familiei.

Bibliografie:

1. Gerald, Adams, Michael Berzonski, *Psihologia adolescenței*, Iași, Editura Polirom, 2009.
2. Jaccard, James, Tonya Dodge, Patricia Dittus, Maternal discussions about pregnancy and adolescents, attitudes toward pregnancy, *Journal of Adolescent Health*, Volume 33, Issue 2, 2003.
3. Mitrofan, Iolanda, Nicolae Mitrofan, *Elemente de psihologie a cuplului*, București, Editura Șansa, 1994.
4. Muțescu, Florentina, *Sarcina la adolescente și riscurile asociate*, în „Medicală Română”, LIV, nr. 4, 2004. http://www.medica.ro/reviste_med/download/rmr/2007.4/RMR_Nr-4_2007_Art-06.pdf, Accesat la 4. Martie. 2016
5. Save the Children, *Save the Children Report. Children having children. State of World's Mothers*, 2004. http://www.barnaheill.is/media/PDF/SOWM_2004_FINAL.PDF, Accesat la 4. Ianuarie.2016
6. Șchiopu, Ursula, *Psihologia copilului*, București, Editura Didactică și Pedagogică, 1967.
7. *** Direcția de Sănătate Publică, Olt.
8. *** Direcția Generală de Asistență Socială și Protecția Copilului, Olt.

Probleme sociale majore ale locuitorilor din municipiul Lupeni

Autori: Calotă (Rădulescu) Gianina-Florența, Rădulescu Florin
Coodronator: Conf. univ. dr. Hirghiduș Ioan
Universitatea din Petroșani

Abstract: *In this research we highlighted the main problems faced by a large part of the families of Lupeni, namely those who, due to the restructuring of the various industrial sectors, remained without income sources, as well as the families where the violent behavior prevails and the families that are disorganized; problems that lead to the inclusion of these families in social protection programs.*

1. Sărăcia, marginalizare, excluziune socială

Definirea conceptului de sărăcie.

Sărăcia se definește ca fiind situația caracterizată prin lipsa sau insuficiența mijloacelor materiale necesare vieții. Ea se prezintă în forme variate și grade diferite de severitate în funcție de natura lipsurilor privind mijloacele de subzistență ce afectează persoane, familii, colectivități, grupuri sociale sau chiar societăți dacă vorbim la nivel macroeconomic .

Din punct de vedere teoretic măsurarea sărăciei presupune:

- 1) Calculul unui indicator al bunăstării indivizilor, utilizat pentru ordonarea populației sau eșantionul de la cel mai sărac către cel mai bogat individ.
- 2) Stabilirea pragului de sărăcie, exprimat ca nivel al indicatorului de bunăstare, indicator ce separă populația în săraci și non-săraci.
- 3) Caz particular atunci când măsurarea se face la nivel microeconomic utilizându-se o scală de echivalență între bunăstarea indivizilor și bunăstarea familiei (în situația de față familii sărace) în funcție de caracteristicile socio-demografice ale familiei în calcul .

Factori de risc:

- 1) Mărimea familiei și numărul copiilor în întreținere – rata sărăciei este cu atât mai mare cu cât familia este mai numeroasă și numărul de copii în întreținere este mai mare .
- 2) Vârsta – incidența sărăciei în familiile cu copii face ca o treime din toată populația săracă să fie copiii sub 15 ani .
- 3) Sexul capului de familie – sondajele au arătat că riscul de a fi sărac în familiile cu cap de familie femeie a fost mai mic dar deficitul de consum a fost mai mare („efect de compoziție“).
- 4) Originea etnică – singurul grup care se confruntă cu o sărăcie severă sunt rromii (rata sărăciei este de 3,5 ori mai mare decât media) .
- 5) Statutul educațional – probabilitatea ca o familie să fie săracă scade puternic pe măsură ce nivelul de educație a capului familiei crește.

Definirea conceptului de marginalizare

Marginalizarea este definită ca poziția socială periferică, de izolare a indivizilor sau grupurilor, cu acces drastic limitat la resursele economice, politice, educaționale și comunicaționale ale colectivității.

De regulă, marginalizarea se manifestă prin absența unui minim de condiții sociale de viață - condiții economice, rezidențiale, ocupaționale, de educație și instrucție, printr-un deficit de posibilități de afirmare și participare la viața colectivității. Sursa marginalizării nu trebuie căutată în

raritatea resurselor, ci într-un anumit mod de organizare socială caracterizat prin accesul accentuat inegal la resurse, prin discriminarea unor persoane sau grupuri sociale.

Marginalizarea are ca efect izolarea socială, alienarea, inadaptarea, neintegrarea socială, dezorganizarea familiei; ca o reacție de compensare, ea se caracterizează prin reacții ostile față de normele și valorile societății globale, agresivitate și violență, comportamente deviate.

Grupurile marginale sunt de regulă compuse din săraci, șomeri, minorități etnice puternic discriminate, handicapați, bolnavi psihic, delinvenți, persoane inadapte.

Situația de marginalizare conține prin ea însăși un cerc vicios: persoanele și grupurile marginalizate, fiind lipsite de resurse minime economice, politice, educaționale, făcând obiectul unei discriminări constante, sunt lipsite de șansele reale de a depăși starea de marginalizare.

Persoanele și grupurile marginalizate tind, în consecință, să accentueze izolarea și marginalizarea, dezvoltând norme, valori, comportamente și moduri de viață diferite de cele ale colectivității din care fac parte, fapt care fixează și mai mult plasarea lor la periferia societății, „stigmatizându-i”, obligându-i să abandoneze o „identitate normală”, alegând-o pe cea de „deviant”.

Pentru a sintetiza trăsăturile unui asemenea individ aflat la „marginea” societății, Er. Park a introdus, în 1928, în sociologie, noțiunea de „individ marginal”, dezvoltat de E. Stone Quist în 1937.

Definirea conceptului de excluziune socială

Ideea de excluziune a apărut în documentele Consiliului de Miniștri al Comunității Europene încă din 1975, când săraci erau considerați cei „excluși” de la condițiile minime acceptabile pentru țara lor. În 1944, Consiliul Europei definea excluși drept „grupuri întregi de persoane care se găsesc parțial sau total în afara câmpului efectiv de aplicare a drepturilor omului”(Strobel, 1996 p. 262).

Spre sfârșitul celui de-al doilea Program european antisărăcie, în 1988 Comisia Europeană a publicat un document în care se face referire explicită la excluziunea socială. În anul următor, 1989, în Cartea europeană a drepturilor fundamentale ale muncitorilor, publicată de Comisia Europeană, se spune că „în spiritul solidarității este important să fie combătută excluziunea socială”.

În același an, Consiliul de Miniștri al CE a adoptat o rezoluție privind „combaterea excluziunii sociale”, în care se cerea statelor membre să ia măsuri de combatere a excluziunii sociale, iar Comisiei Europene să urmărească acest lucru împreună cu statele membre.

Excluziunea socială a continuat să apară în documentele Uniunii Europene și putem spune că s-a consacrat în special prin cel de-al treilea program antisărăcie (perioada 1990-1994) lansat de Comisia Europeană.

Definiția, pe care o considerăm cea mai clară, mai completă și mai funcțională, este cea din lucrarea Excluziunea socială în Europa: contextul politic și cadrul analitic.

Berghman pornește de la raportul „Poverty 3” al Uniunii Europene și arată că „excluziunea trebuie definită în termeni de incapacitate/eșec al unuia sau mai multor sisteme dintre următoarele patru: sistemul democratic și legal, care presupune integrarea civică, piața muncii, care promovează integrarea economică, sistemul statului bunăstării, care promovează ceea ce poate fi numit integrare socială, sistemul familiei și comunității, care promovează integrarea interpersonală.

Sentimentul cuiva că aparține sau nu unei societăți depinde de cele patru sisteme. Toate cele patru sisteme sunt importante și sunt complementare.

Excluziunea socială se poate spune că este o situație de eșec a realizării depline a drepturilor cetățenești. Duffy consideră că excluziunea socială este un concept mai cuprinzător decât sărăcia, ce include nu numai lipsa mijloacelor materiale, ci și imposibilitatea de a fi inclus în diferite „rețele” sociale, economice, politice și culturale. Pe lângă deficitul de venituri sau consum comparativ cu tendințele generale din societate, care aruncă individul în sărăcie, excluziunea socială presupune un deficit de participare la viața și activitățile sociale.

2. Aria și metodologia cercetării

În abordarea acestei teme cât și în cercetarea pe care am efectuat-o, am evidențiat principalele probleme cu care se confruntă o bună parte a familiilor municipiului Lupeni, mai precis cei care datorită restructurării diferitelor sectoare industriale, au rămas fără surse de venit, cât și familiile în care predomină comportamentul violent și familiile care sunt dezorganizate; probleme care determină includerea acestor familii în programe de protecție socială.

Aria cercetării

Este delimitată de o parte din familiile defavorizate din Lupeni, (prin familie aflată în situație de dificultate se înțelege aceea familie care se confruntă cu dificultăți financiare, materiale, familii în care predomină comportamentul violent, familii dezorganizate).

Probleme sociale majore în Lupeni.

După anul 1997, când s-au pus în aplicare Ordonanțele de Urgență ale Guvernului nr.9/1997 și respectiv nr. 22/1997 Lupeni-ul este declarat zonă defavorizată din cauza principalelor probleme sociale cu care se confruntă zona.

Șomajul – cea mai mare parte a localităților investigate sunt dependente de activitatea minieră (pentru că Valea Jiului este o regiune monoindustrială).

Pentru acest motiv, șomajul reprezintă una dintre problemele sociale cele mai acute, cu care se confruntă această zonă. Procesul de disponibilizare a creat, din acest punct de vedere, numeroase dificultăți de supraviețuire pentru familiile care până atunci își câștigau existența din minerit.

Pe lângă acest aspect se mai adaugă faptul că în zonă nu există aproape deloc posibilitatea de absorbție a forței de muncă, majoritatea întreprinderilor de stat sau private fiind în dificultate (unele fiind falimentare). O altă problemă cu care se confruntă populația din Lupeni o reprezintă lipsa locurilor de muncă pentru absolvenții unor instituții educative care oferă specializare pe domeniul de activitate minieră (în anul 1997 existau 600 de absolvenți ai învățământului profesional și liceal care nu aveau unde să se angajeze).

În aceste condiții persoanele disponibilizate care au rămas fără nici o sursă de venit care să le asigure existența, în mod special cei care nu au calificare, lucrează „la negru” la firme private unde patronii îi angajează fără carte de muncă și astfel ei nu beneficiază de asigurări sociale sau medicale.

Un alt aspect care duce la menținerea unui număr mare de șomeri în Lupeni este mentalitatea foștilor mineri care consideră activitățile economice private ca un gen de „exploatare a omului de către om”, unde patronul câștigă de pe urma muncii angajatului.

Un alt factor care favorizează menținerea unei rate a șomajului crescut în zonă este reprezentat de salariile foarte mari pe care minerii le aveau înainte de disponibilizare (dar și salariile mari existente în prezent în industria minieră) pe care le compară cu salariile oferite de potențialii angajatori, care sunt considerabil mai scăzute.

Deși, în lunile mai-iunie 1998, prin măsurile de protecție socială, incluzând măsurile active din programul de conversie profesională, au fost create 1.051 locuri de muncă, în special pentru refacerea rețelei de apă în municipiul Petroșani, foștii mineri le refuză, în cea mai mare parte, deoarece salariul pe care l-ar primi li se pare prea mic.

Conform estimărilor făcute de AJOFM Hunedoara doar unul din opt disponibilizați au acceptat aceste slujbe.

În schimb o parte a acestor disponibilizați au început să protesteze cerând ajutoare materiale, prelungirea perioadei de șomaj și alte facilități.

Condițiile de locuire – condițiile de viață din localitățile Văii Jiului sunt extrem de dificile. Cea mai mare parte a minerilor activi, locuiesc în blocuri construite „la normă” în timpul dictaturii comuniste și nu beneficiază decât de condiții minime de trai în comun. Aceste blocuri, în care

nimeni nu mai investește nimic, sunt slab consolidate, au pereții subțiri, apartamentele sunt degradate și pline de igrasie, instalațiile sanitare sunt defecte, există apă în subsolul blocurilor. La toate acestea se adaugă lipsa spațiilor verzi și a locurilor de distracție pentru copii.

În urma disponibilizărilor efectuate în zonă a crescut tendința de alcoolism (mai ales în rândul tinerilor), a celor de suicid, alături de gradul ridicat de divorțialitate.

La toate acestea se adaugă starea de proastă sănătate a numeroși locuitori ai zonei, lipsa medicamentelor de strictă necesitate slaba dotare a unităților de îngrijire medicală.

Efectele perverse ale restructurării prin disponibilizare și închiderea unităților de producție sunt numeroase, printre ele fiind și apariția categoriei asistaților social.

În fiecare oraș al Văii Jiului există o tot mai mare categorie de oameni care sunt total lipsiți de un venit din muncă, care trăiesc de pe o zi pe alta așteptând ajutoare sociale.

Metodologia cercetării

Metodologia cercetării științelor socio-umane este un tip de metodologie specializată disciplinar, care se dezvoltă în strânsă legătură cu teoria sociologică de referință și metodele sau tehnicile de cercetare empirică.

Metodologia cercetării științelor socio-umane se identifică cu o logică a analizei științifice a realității sociale.

Metodologia ar fi sistemul de norme, tehnici și metode prin care o teorie este testată, controlată și dezvoltată empiric.

Prin metodologie se desemnează știința efectuării cercetării. Este vorba de o disciplină generală în care se dezvoltă modalitățile de realizare a cunoașterii științifice și privește ansamblul elementelor care intervin în cercetarea vieții sociale.

Pentru realizarea acestei cercetări am ales ca metodă de cercetare analiza documentelor și metoda studiului de caz/plan de intervenție.

În ceea ce privește analiza documentelor am avut la dispoziție statistici și alte documente aflate în evidența Serviciului Public Asistență Socială al municipiului Lupeni, precum și cele din cadrul serviciului social al Asociației Umanitare „Casa de Copii” Lupeni, în studierea dosarelor și a altor materiale care au avut legătură cu familiile defavorizate indiferent de modul în care s-a ajuns în această situație: scindare, deces, separare, divorț, șomaj, disponibilizări.

3. Analiza și interpretarea datelor

Plan de intervenție

Numele și prenumele minorilor: M.D.E. și P.D.E.

CNP: 6130424 și 5141209

Mama: M.G.

Tata: și P.S.

Domiciliul : Lupeni, str. Tineretului, bl. D1, ap.21.

Motivul întocmirii planului de intervenție personalizat: prevenire separare minori de familie

Echipa multidisciplinară, membrii echipei:

Președinte: N. V.

Asistent social: Rădulescu Gianina Florența

Psiholog: T. B.

Medic de familie: C. D.

Scopul acțiunii: prevenirea separării minorului de familie

Obiectivul general: respectarea, promovarea și garantarea drepturilor copilului

Obiective specifice:

- asigurarea unui mediu adecvat, axat pe necesitățile copilului, igienizarea locuinței și conștientizarea mamei cu privire la importanța igienei personale;
- informarea și consilierea familiei privind nevoile copilului, consilierea familiei în vederea îmbunătățirii relațiilor interpersonale, accesarea de servicii din comunitate pentru obținerea de beneficii sociale la care au dreptul, îmbunătățirea modului în care își exercită calitatea de părinte în vederea prevenirii separării minorilor din familie;

Grupul țintă: minorii în cauză și familia acestora

Perioada de implementare: 14.11.2016 - 14.04.2017;

Istoricul cazului:

Din relațiile de concubinaj pasagere ale doamnei M. G, cu numiții H. V și P. S, au rezultat șase copii, doar patru dintre aceștia având paternitatea recunoscută:

H.V.L.D. – născut la data de 01.10.2001 în Lupeni, în prezent frecventează cursuri „A doua șansă”, la Șc. Gim Nr. 1 Lupeni;

P.N.D – născută la data de 08.06.2005, beneficiază de măsură de protecție specială-plasament la Asociația Umanitară „Casa de Copii” Lupeni, în baza S.C. NR. 117/27.03.2013, a Tribunalului Hunedoara;

M.S.A. – născută la data de 19.01.2008, beneficiază de măsură de protecție specială-plasament la Asociația Umanitară „Casa de Copii” Lupeni, în baza Hot. Nr. 42/28.01.2013, a Comisiei pentru Protecția Copilului;

P.G.R. – născută la data de 21.09.2010, beneficiază de măsură de protecție specială-plasament la Asociația Umanitară „Casa de Copii” Lupeni, în baza S.C. NR. 117/27.03.2013, a Tribunalului Hunedoara;

M.D.E. – născută la data de 24.04.2013, aflată în grija mamei;

P.D.E. – născut la data de 09.12.2014, aflat în grija mamei.

Referitor la minorul H.V.L.D, mama declară că de la vârstă fragedă, s-a aflat în grija bunicilor paterni, în sat Budești, județul Bistrița-Năsăud, iar ulterior decesului acestora a rămas în grija altor membri ai familiei paterne extinse, până în urmă cu aproximativ un an și jumătate, când a fost adus de către tatăl său și lăsat în grija mamei.

Măsura de protecție specială, de care beneficiază cele trei fiice, a fost stabilită ca urmare a faptului că mama nu avea posibilitatea de a sigura acestora un trai decent.

Situația locativă:

În ceea ce privește domiciliul mamei, acesta este în Lupeni, str. Tineretului, bl. D1, ap.28, dar am fost informați că nr. apartamentului a fost menționat greșit pe actul de identitate, susnumitei fiindu-i întocmită C.I., în baza contactului de închiriere al apartamentului situat în același imobil, dar la apartamentul 23, care este închiriat din fondul locativ de stat de către doamna M.R.M (sora mamei), în fapt doamna M.G împreună cu minorii pe care îi are în întreținere, locuind în apartamentul cu nr. 21, locuință închiriată de către M.G. un alt frate al mamei, care este plecat din localitate.

Apartamentul este debransat de la rețelele de alimentare cu apă potabilă, energie electrică (racordat ilegal) și termică, format din două camere și baie, doar una din camere este amenajată pentru locuit, cealaltă fiind ocupată cu obiecte și articole vestimentare aflate de-a valma. Mobilierul este compus din două paturi, o masă și o comodă, degradate și murdare, iar din punct de vedere igienico-sanitar, predomină dezordinea, mizeria și mirosurile pestilențiale. Încălzirea locuinței, se face cu un reșou improvizat, din BCA.

Situația financiară:

Venitul din care se întreține mama împreună cu cei trei minori pe care îi are în întreținere, constă din alocațiile de stat pentru doi din cei trei minori și este în cuantum de 284 lei/lună. În ceea ce privește alocația de stat a minorului H.V.L.D., aceasta este acordată pe numele tatălui.

Domeniul de intervenție:

Din octombrie 2014, M.G. se stabilește la sora sa M.R.M. în Lupeni, str. Tineretului, bl. D1, ap.23, cele două surori gospodărirându-se împreună și ocupându-se de creșterea copiilor, iar cei doi concubini contribuind la întreținerea acestora. De câteva luni, doamna M.G., s-a mutat împreună cu cei trei copii la apartamentul nr. 21 din același imobil, locuință închiriată din fondul locativ de stat de către fratele său M.G., dar în continuare se gospodărește împreună cu sora sa.

La data de 14.11.2016, am fost sesizați de către reprezentanții SPAS Lupeni despre faptul că aceștia au fost găsiți într-o locuință improvizată sub o conductă, totodată aceștia solicitându-ne sprijin în ajutorarea familiei cu alimente, îmbracaminte și cazarmament.

Împreună cu președintele asociației și reprezentanții SPAS ne-am deplasat la locul indicat unde am constatat: în baraca improvizată, locuiește în fapt numitul M.A. care este bunicul matern al minorilor, iar la momentul vizitei noastre acolo se afla atât domnul P.S. cât și doamna M.G. și cei doi minori la care se făcea referire: M.D.E și P.D.E.



Descrierea rezultatelor înregistrate în conformitate cu obiectivele planificate

Prezentarea minorilor la un consult medical, prelevare analize medicale;

- concluzii: nu prezintă probleme medicale (Scrisoare medicală - Dr. Mateescu Mariana)

Vizite la reședința familiei situată în Lupeni, str. Tineretului, bl, D1,ap.21;

- concluzii: - locuința necesită igienizare;

- igiena personală a minorilor este deficitară;

Măsuri întreprinse: vizite la reședință, acordare sprijin în depunerea unei cereri și a documentației pentru obținerea unei locuințe; acordare sprijin financiar pentru obținerea adeverințelor necesare și constituirea dosarului pentru obținerea prestațiilor sociale: ajutor social,

alocația pentru susținerea familiei, ajutor încălzire; verificarea igienei personale a minorilor; igienizarea și zugrăvirea locuinței prin intermediul voluntarilor asociației; aprovizionarea familiei cu produse alimentare.

În urma sprijinului acordat condițiile igienico-sanitare s-au îmbunătățit, s-au acordat ajutoare constând în articole vestimentare, păături și așternuturi, urmează ca locuința să fie dotată cu obiecte de mobilier.

Familia a fost sprijinită și a depus cerere și documente necesare pentru a beneficia de ajutor social, alocație pentru susținerea familiei și ajutor pentru încălzirea locuinței.

Considerăm că minorii aflați în prezent în grija mamei nu se află în situație de risc, familia încearcă să îndeplinească sarcinile trasate (păstrarea curățeniei în locuință, depunerea la termen a documentației pentru menținerea beneficiilor sociale);

Datorită situației locative și a veniturilor insuficiente cele trei minore aflate în prezent în plasament nu pot fi reintebrate în familie, dar familia menține legătura cu ele prin vizite la sediul asociației, prin învoiri în familie.

Familia va fi monitorizată (din partea asociației cât și a SPAS-ului local), iar dacă se vor semnala situații de neglijare vor fi luate măsurile de scoatere a celor doi minori din situația de risc.

Bibliografie

1. Barbu, I. (1994) – *Dimensiuni ale sărăciei*, Ed. România de mâine, București.
2. Ferreol, G. coord (1998) – *Dicționar de sociologie*, Ed. Polirom, Iași.
3. Hartman, A; Laird, J. (1983) – *Family – centred social work*, The Free Press, Londra.
4. Larionescu, Maria; Rughiniș, Cosima; Rădulescu, S. (1999) – *Cu ochii minerului. Reforma mineritului în România*, Ed. Gnosis.
6. Mihăilescu, I. (2000) – *Sociologie Generală*, Ed. Univ. București.
7. Mitrofan, I. Mitrofan, N. (1991) – *Familia de la A la Z*, Ed. Științifică, București.
8. Molnar, M. (1999) – *Sărăcia și protecția socială*, Ed. Fundației „România de Mâine” București.
9. Negulescu, A. coord. – *Economic and Social Assessment for Jiu Valley Development Strategy*
10. Pop, Luana Miruna. coord. (2002) – *Dicționar de politici sociale*, Ed. Expert, București.
11. Teșliuc, L; Teșliuc, D. (2000) – *Sărăcia și sistemul de protecție socială*, Ed. Polirom, Iași.
12. Voinea, Maria. (1993) – *Sociologia familiei*, București,
13. Zamfir, C; Vlăsceanu, L. coord. (1993) – *Dicționar de sociologie*, Ed. Babel, București.
14. Zamfir, C. coord. (1999) – *Politici sociale în România*, Ed. Expert, București.
15. *** *Dicționar de Sociologie* – Ed. Univers Enciclopedic, București 2003
16. *** Guvernul României, (2002), *Planul național anti-sărăcie și promovare a incluziunii sociale, 2002 – 2012*, versiunea pentru consultări, București.

Fenomenul sărăciei în România

Autori: Carmocanu Liana-Cristina, Olah Daniela-Andreea

Coordonator: Asist. univ. dr. Gheorghică Veronica

Universitatea din Craiova

Abstract: Poverty in one of the most difficult problems of society that has deep roots in history. In the past humanity was faced with dramatic situations de famine during which disappeared many human lives. Poverty and hopelessness urge to emigrate, usually closer to the developed countries. Causes of poverty are: wars, political structure, economic structure, mistakes of the regime governing, natural disasters, epidemics and diseases. Effects of poverty: migration, illiteracy, suicide.

”Poor man lives from day to day, has a low average age and biological condition is lowered to its financing” (Dumitru Otovescu)

1. Introducere

Sărăcia este una din cele mai grave probleme sociale la nivel global.

Este un subiect abordat de nenumărați specialiști tocmai pentru că sărăcia reprezintă o cauză de care se leagă în mod direct un complex de efecte negative asupra populației. Ca problemă socială, sărăcia este o rană cu rădăcini adânci care afectează fiecare dimesiune a culturii și a societății. În analizele lor, sociologii tratează ori corelează sărăcia cu: subdezvoltarea economică, salariul precar, malnutriția, șomajul, excluziunea socială, abandonul școlar și analfabetismul, eșecul social, infraționalitatea și vulnerabilitatea, la boli și epidemii. Pe lângă menținerea unui nivel scăzut de venituri printre membrii unei comunități, sărăcia include limitarea accesului la servicii ca:

- Educația;
- Sănătatea;
- Transport;
- Comunicații.

Sărăcia poate fi de două feluri:

- sărăcie absolută;
- sărăcie relativă.

1. Sărăcia absolută

Sub un nivel minim de trai se consideră că ne aflăm în sărăcie absolută, aceasta fiind, deci, asociată cu conceptul de subzistență. Măsurarea sărăciei absolute se limitează, cel mai adesea, la deprivare materială ca de exemplu lipsa hranei, lipsa locuinței, lipsa îmbrăcăminte, etc.

2. Sărăcia relativă

Sărăcia relativă are la bază conceptul de nevoi comparative, fiind definită în raport cu nivelul bunăstării întregii populații. Aceasta nu definește privarea materialelor și a resurselor de subzistență ale individului, ci se compară starea indivizilor într-un context social.

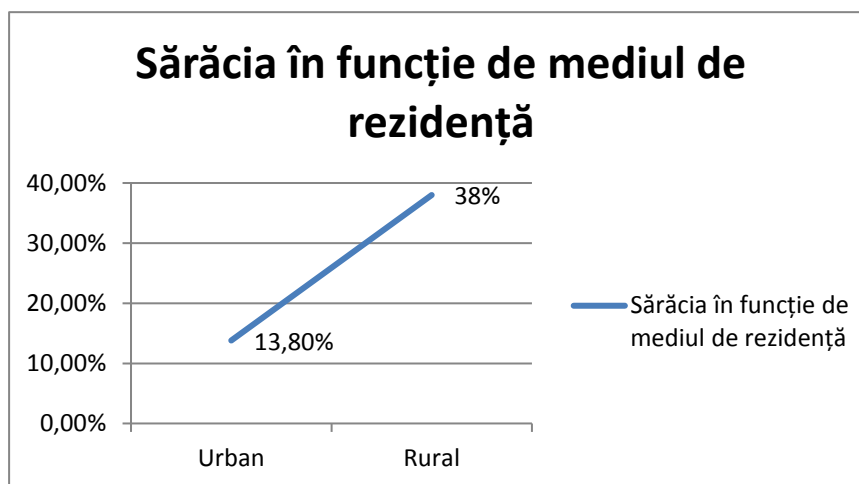
Fig. 1: Rata sărăciei în funcție de regiune:

An	Persoane expuse riscului de sărăcie sau excluziune socială (în procente)							
	București-Ilfov	Centru	Nord-Est	Nord-Vest	Sud	Sud-Est	Sud-Vest	Vest
2007	35,1%	37,6%	55,1%	38,3%	50,3%	51%	55,4%	34,2%
2008	36,2%	37,2%	54,5%	33,7%	45,6%	48,6%	56,5%	33,4%

2009	41,9%	33,2%	52,9%	35,2%	48,1%	42,4%	52,9%	30,1%
2010	34,4%	30,3%	51%	30,8%	42,7%	51,8%	48%	35,5%
2011	28,4%	28,5%	51,2%	34,3%	43,1%	50%	44,8%	33,1%
2012	31,5%	31,6%	52,3%	31,9%	43,5%	51,7%	46,9%	36,2%
2013	30,3%	32,8%	48,9%	30,9%	40,9%	53,4%	45,6%	37,5%

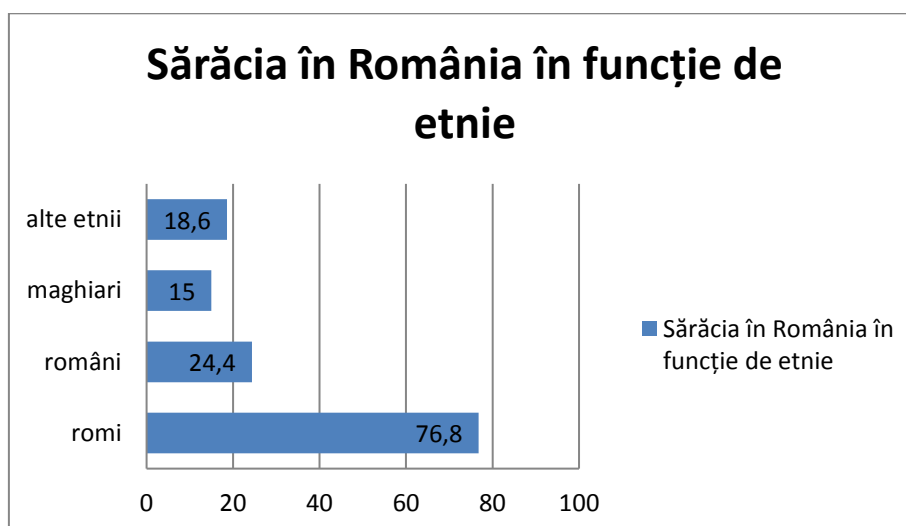
În 2011, 4,74 milioane din totalul populației române se aflau în risc de sărăcie (cu un venit mai mic de 60% din venitul mediu disponibil), 6,28 milioane se confruntau cu lipsuri materiale severe, iar 1,14 milioane locuiau în gospodării cu intensitate de lucru foarte scăzută. România are cea mai mare cotă din UE de populație care trăiește în zonele rurale (45% din totalul populației) și, conform datelor INS pentru 2010, riscul de sărăcie extremă este de patru ori mai mare în zonele rurale (8,8%) în comparație cu zonele urbane (2,2%). În ceea ce privește disparitățile regionale, analiza regională arată că regiunile cu cele mai mari rate de persoane aflate în risc de sărăcie și excluziune socială sunt Nord-Est, Sud-Vest Oltenia, Sud-Est și Sud-Muntenia. La celălalt capăt se află regiunile Vest și București-Ilfov.

Fig. 2 : Sărăcia în mediul de rezidență:



În zonele urbane se înregistrează o sărăcie de 13.8%, iar în zonele rurale de 38%.

Fig. 3: Sărăcia în funcție de etnie:



În funcție de etnie statistica din 2013 este următoarea:

- 76.8% dintre romi trăiesc în sărăcie;
- 24.4% dintre etnicii români trăiesc în sărăcie;
- 15% dintre maghiari trăiesc în sărăcie;
- 18.6% din alte etnii trăiesc în sărăcie

2. Cauzele sărăciei:

1. Războaiele, sau alte conflicte militare- în urma unor conflicte miliare, țările își pot pierde bunurile, dar și membrii care luptă în cadrul armatei și nu numai. Consecințele în urma pierderii unui razboi, de cele mai multe ori, fiind foametea, declinul demografic, despăgubiri de razboi etc. Un exemplu concret ar putea fi constituit de plata uriașei datorii de război către URSS, din perioada regimului comunist.
2. Structura politică-de exemplu dictatura comunistă, în România, prin intermediul căreia resursele țării au fost exploatate de sovietici în companii. Șeful statului, Nicolae Ceaușescu nu a putut să mențină economia țării apelând la credite obținute din vest, economia scăzând gradual în intensitate ajungându-se la austeritate și represiune internă.
3. Structura economică-o repartitie inegală a venitului național, corupția, datoriile mari ale statului care se încearcă a fi rezolvate prin micșorarea salariilor și creșterea impozitelor.
4. Greșeli ale regimului de conducere-care pot provoca ridicarea ratei șomajului-instabilitate, lipsa reformelor necesare avântului economic.
5. Catastrofe naturale-cutremure, secetă etc, prin intermediul cărora se pierd agriculturile indivizilor care prin comercializare ar reprezenta bunuri materiale.
6. Epidemii și boli(molima, ciuma) care ar putea cere o investiție economică în găsirea remediilor.

3. Efectele sărăciei:

1. Migrația: populația țărilor slab dezvoltate economic caută un nivel de trai mai ridicat în țările care le pot oferi cel puțin un trai de viață decent;
2. Abandonul școlar: din lipsa suportului material, părinții sunt constrânși să își retragă copiii din mediul școlar, neputându-le asigura transport, hrană, rechizite școlare etc.;
3. Analfabetismul: este un efect al sărăciei legat de cel anterior și anume abandonul școlar. Prin retragerea copiilor din medii educaționale și culturale se poate vorbi automat de analfabetism;
4. O creștere intensă a numărului populației: cu cât o țară este mai săracă, cu atât populația sa va crește, oamenii nefiind informați cu privire la mijloacele contraceptive;
5. Sinuciderea: reprezintă un efect dramatic al sărăciei, neajunsurile, în special în cadrul familiilor, determină indivizii să își pună capăt zilelor;
6. Sărăcia diminuează chiar și capacitatea de a menține o rețea de prieteni și cunoștințe;
7. Privarea de alimentație corespunzătoare, de accesul la apă curată, de servicii de sănătate și adăpost atrage după sine alte consecințe: dezvoltare improprie, excludere socială sau nerecunoașterea drepturilor.

Sărăcia, afectând indivizii, grupurile și comunitățile umane, afectează implicit valorile naționale și locale care definesc univoc un popor sau o comunitate.

4. Câteva dintre soluțiile sărăciei sunt:

1. programe de asigurare socială;
2. îmbunătățirea sistemului de învățământ;

3. anularea datoriilor pe care le au țările în curs de dezvoltare către țările industrializate;
4. înlăturarea barierelor de import pentru ca națiunile care au o proporție mare de oameni săraci să-și poată vinde mai ușor produsele și asigurarea de locuințe pentru cei nevoiași;
5. întărirea creșterii economice.

Concluzii

Trebuie să recunoaștem că sărăcia este un promotor al delincvenței, în rândurile celor săraci se nasc vise de îmbogățire peste noapte, de aici derivând majoritatea delicvențelor, începând de la furturi de tot felul și culminând chiar și cu crima. Judecând și analizând aspectul social în care acești delicvenți își duc existența putem deduce că în marea majoritate a cazurilor, societatea i-a condus spre aceste fapte abominabile, lipsa protecției sociale și desconsiderarea celor din jur face ca cei fără posibilități să încerce să echilibreze balanța socială prin astfel de fapte.

Bibliografie:

1. Otovescu, Dumitru, *Sociologie generala*, Editura Beladi, Craiova, 2009
2. Zamfir, Cătălin, *Fenomenul social al sărăciei*, Editura Expert, București, 1995
3. Zamfir, Cătălin, Vlăsceanu Lazăr (coord.), *Dictionarul de sociologie*, Editura Babel, București, 1997
4. <http://marginalizarea.blogspot.ro/p/saracia-forma-excluziunii-sociale.html>
<http://www.scribub.com/sociologie/SARACIA-SI-COMBATEREA-SARACIEI621792319.php>
<http://referat-referate.blogspot.ro/2013/02/saracia-tipuri-de-saracie-si-modalitati.html>
5. <http://www.insse.ro/cms/>

Participarea politică a studenților craioveni

Autori: Cioacă Vlad Ovidiu, Scuipici Ștefan Laurențiu

Coordonator: Prof. univ. dr. Otovescu Dumitru

Universitatea din Craiova

***Abstract:** There's been a lot of talk lately, in different circumstances, about young people and their role in political life. With our study we've decided to find out how interested and involved the youth is in politics, considering that we're discussing their monopolization of the social and political life. We want to mention that in this study we have identified the youth with university students. We're determined to find out how involved the students of Craiova are in political life, in the circumstances of January and February 2017's protest movement*

I. Premise teoretice

Introducere

S-a vorbit foarte mult în ultima perioadă, în diverse contexte, despre tineri și despre rolul lor, astfel încât, fiind asociați cu ideea de schimbare și de noutate dintr-o societate, s-a creat o distanță socială între ei și persoanele de vârstă a treia, socializate după alt tipar valoric și comportamental. Recent am participat la o dezbatere organizată în mediul academic, unde una dintre temele de discuție a fost “retragerea dreptului de vot pentru persoanele care se pensioneaza”.

Astfel, prin cercetarea noastră ne propunem să aflăm care este gradul de interes și de implicare în viața politică a tinerilor, în contextul în care se vorbește despre o monopolizare a vieții politice și sociale de către aceștia. Ținem să precizăm de la bun început că în studiul de față am identificat tinerii cu studenții, astfel că cercetarea nu va avea pretenții holistice, neluându-se în calcul atitudinea celor fără o educație formală înaltă.

În istoria recentă a României, cea de după 1989, a fost prezentă o balansare între atitudinea de repudiere față de studenți, care erau considerați intelectuali și deci, dușmani naturali ai clasei muncitoare și cea de valorizare exagerată, atribuindu-li-se calitățile unor salvatori ai unui popor îngenunchiat și înlănțuit de o conducere venală. Astfel li s-au alăturat epitete ca “speranța țării”, “frumosi și liberi”, “viitor luminos”, etc. De asemenea, mișcările sociale ce au marcat începutul anului 2017, au avut această particularitate, mobilizarea și participarea masivă la proteste a tinerilor din toată țara. Mai presus de orice fetișizare sau defăimare se situează gradul în care aceste grupuri sociale se implică activ, cunosc și înțeleg fenomenele vieții socio-politice.

Tinerii care se implică în viața politică, deși foarte activi, rămân, totuși, minoritari. Multe studii realizate anterior au relevat faptul că persoanele tinere sunt interesate într-o mică măsură de viața politică, din cauza scandalurilor, corupție și nepotismului, pe care le reclamă cu toții. De asemenea, din aceleași studii reiese un sentiment de neîncredere și de repulsie față de întreaga clasă politică, fără nuanțe ce țin de coloratura ideologică. Același lucru ne propunem să îl testăm și noi, și anume implicarea tinerilor în viața politică dar, în plus, ne dorim să descoperim dacă există o corelație între starea de mulțumire și implicarea în viața politică și între participarea la mișcările de protest din ianuarie-februarie 2017 și poziționarea la dreaptă eșcherului politic.

Definirea și operaționalizarea conceptelor

1. Cetățeanul participativ

În discursurile liderilor politici naționali și internaționali auzim vorbindu-se frevent despre așa-numita „democrație participativă”. Implicarea cetățeanului în procesul decizional reprezintă o condiție sine qua non a unei democrații mature. Cetățeanul participativ este, în acest context, un indicator al gradului de evoluție a democrației dintr-un anumit stat. Vom ilustra, în cele ce urmează, caracteristicile definiției ale cetățeanului participativ:

- *Crede că poate influența decizia publică; crede în egală măsură că ceilalți pot și ar trebui să participe;*
- *Consideră că autoritatea publică are impact asupra propriei vieți;*
- *Crede că a coopera cu concetățeni pentru a influența o decizie publică este posibil și eficient (cooperare);*
- *Are înclinația de a fi activ: urmărește politica, dezbate politica; dacă are o rețea comunicațională politică va fi înclinat să o mobilizeze pentru a încerca să influențeze guvernământul;*
- *Are un nivel ridicat de încredere în oameni, în general; valorile sale sociale nu sunt separate de valorile politice, ba dimpotrivă, se poate spune că acțiunea politică este influențată de valori sociale (cum ar fi încrederea în oameni și cooperarea cu concetățenii);*
- *Face parte dintr-un fel de organizație, ceea ce îi crește nivelul de competență politică;*
- *Are experiențe de participare la luarea deciziilor în familie, în școală sau la locul de muncă;*
- *Este mai înclinat să își exprime aderența față de valori asociate sistemului democratic; este mai înclinat să creadă că omul obișnuit are obligația de a participa la chestiunile comunității;*
- *Este mai înclinat să aibă o atitudine generală mai pozitivă față de performanța sistemului politic;*
- *Păstrează un echilibru între angajamentul față de politică și autonomia față de ea, evitând să devină alienat sau excesiv partizan.¹*

2. Participarea politică în rândul tinerilor din România

Definiția operațională prezentată exprimă, în manieră sintetică, o parte dintre atributele cetățeanului participativ, pe care le vom utiliza în vederea evaluării gradului de participare la viața politică al tinerilor pe care îi vom chestiona. În ceea ce privește stadiul cunoștințelor acumulate până în prezent despre tematica abordată, literatura de specialitate cuprinde numeroase investigații sociologice, centrate pe obiective precum: evaluarea gradului de încredere al tinerilor în instituțiile politice, participarea la vot, implicarea lor în organizații nonguvernamentale etc. În ceea ce privește informarea politică a tinerilor, o cercetare realizată în anul 2010 ajunge la câteva concluzii recurente în majoritatea investigațiilor:

- *Internetul și televiziunea ocupă un loc semnificativ în viața adolescenților intervievați de noi;²*
- *Adolescenții români preferă în mod dominant canalele media care le oferă informație condensată și selectivitate;³*

¹ 8 Westheimer, J., Kahne, J. (2004), Educating the “Good” Citizen: Political Choices and Pedagogical Goals, PSOnline, www.apsanet.org, apud Centrul de resurse pentru participare publică, Există participare publică în România? Participarea publică, între legislație și eficiență, p.22-23, disponibil la adresa https://www.ce-re.ro/upload/Studiu_final.pdf, accesat la data de 25.03.2017.

² Fundația Soros România, Implicarea civică și politică a tinerilor, Editura Dobrogea, Constanța, 2010, p.62-63, raport de cercetare disponibil la adresa <http://www.fundatia.ro/sites/default/files/Implicarea%20civica%20si%20politica%20a%20tinerilor.pdf>, accesat la data de 25.03.2017

³ Ibidem

- *Internetul este cel mai accesat canal media de către adolescenți și, în același timp, cel mai puțin folosit pentru informarea pe teme politice;*¹
- *Politicizarea mediului familial al adolescentului (măsura în care adulții din jurul lui sunt interesați de politică și se informează despre aceasta) pare să aibă un rol esențial în interesul pentru politică al copiilor și atitudinile acestora vizavi de importanța de a fi informat pe teme politice.*²

3. Operaționalizarea conceptelor de dreapta și stânga

O altă subtemă a cercetării de față o constituie problema poziționării și autopoziționării ideologice în rândul tinerilor. Clivajul dreapta-stânga, apărut în modernitate, rămâne o distincție paradigmatică esențială pentru înțelegerea orientărilor politice, atât la nivelul teoriei politice, cât și în elaborarea concretă a politicilor publice. Pe baza trăsăturilor în funcție de care se diferențiază cele două dimensiuni fundamentale ale spectrului politic³, vom operaționaliza termenii de dreapta și stânga în cadrul unei matrici:

PERSOANĂ DE STÂNGA	PERSOANĂ DE DREAPTA
<ul style="list-style-type: none"> • Este pentru progres cu orice preț, pentru schimbări structurale radicale, chiar dacă acestea implică riscul distrugerii tradițiilor. • Preferă să experimenteze noi experiențe, să își manifeste spiritul novator • Manifestă un grad ridicat de toleranță față de grupurile sociale defavorizate: <ul style="list-style-type: none"> - este dispus să accepte căsătoriile între persoanele de același sex, - este dispus să accepte imigranți musulmani veniți din zonele de război sau instabile economic, - se implică în campanii pentru protecția copilului, protecția persoanelor cu dizabilități etc. • Consideră că statul este responsabil cu bunăstarea fiecărui cetățean (trebuie să asigure locuri de muncă, ajutoare socială, subvenții etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> • Preferă schimbările treptate, care să nu pericliteze ordinea tradițională a lucrurilor. • Preferă conformarea unor tipare comportamentale instituționalizate, fără a încerca să creeze unele noi. • Respinge căsătoriile între persoanele dintre același sex și primirea refugiaților, pentru că ar putea periclita rânduiala tradițională. • Consideră că fiecare persoană este responsabilă de succesele și eșecurile ei, și trebuie să suporte consecințele deciziilor luate. • Consideră că fiecare este responsabil pentru bunăstarea sa (găsirea unui loc de muncă și asigurarea traiului de zi cu zi. Statul nu este responsabil pentru situația economică a fiecăruia.

¹ Ibidem

² Ibidem

³ S-a consultat în acest sens articolul Îndreptar ideologic: Ce înseamnă stânga și dreapta politică?, disponibil online la adresa <http://specialarad.ro/indreptar-ideologic-ce-inseamna-stanga-si-dreapta-politica/>, accesat la data de 25.03.2017, precum și alte articole în care sunt analizate comparat cele două orientări.

4. Specificul mișcărilor protestatare

Mișcările sociale, ca temă de reflecție și analiză sociologică, i-au preocupat pe cercetători încă de la sfârșitul secolului al XIX-lea. Gabriel Tarde și Gusatve le Bon sunt cei care au fondat *psihologia mulțimilor* ca disciplină autonomă de studiu, acesta din urmă accentuând iraționalitatea, ca trăsătură definitorie a mulțimii. Mișcările protestatare preprezintă un tip particular al mișcărilor sociale, *care își declară public refuzul sau ostilitatea față de anumite valori, conduite, stări de lucruri, ideologii, față de ceea ce e acceptat ori instituționalizat într-o societate, constituindu-se în jurul unor personalități reprezentative (din domeniile vieții literare, politice, filosofice, religioase), dar care nu urmăresc schimbarea esenței ordinii social-politice existente;*¹

A doua jumătate a secolului precedent a însemnat consolidarea democrației și promovarea activismului civic și politic, ca element central al oricărei democrații consolidate. Apar în acea perioadă mișcări sociale ample pentru emanciparea negrilor, lărgirea drepturilor sociale și juridice ale femeilor, acceptarea minorităților sexuale etc. Ascensiunea mișcărilor sociale a accentuat dinamica unor curente de gândire conturate ideologic încă de la începutul modernității: curentele progresiste și curentele conservatoare.

În timp ce progresiștii subliniază rolul protestului ca element reglator al factorului politic, conservatorii accentuează importanța respectării mecanismelor legitimității democratice. Conform acestora, participarea cetățenilor la viața cetății se realizează prin vot, iar mișcările de protest nu pot influența acțiunile decidenților, legitimate de votul majorității cetățenilor. Această dezbatere este una extrem de actuală în societatea românească, iar tema împarte societatea în două tabere: cei care consideră necesare aceste mișcări și cei care le consideră inutile sau chiar periculoase pentru sănătatea democrației românești.

II. Repere metodologice

1. Scopul și obiectivele cercetării

Scopul cercetării: analiza sociologică a gradului de participare a studenților craioveni la viața politică, în contextul mișcărilor protestatare din lunile ianuarie-februarie 2017.

Obiective operaționale:

- măsurarea gradului de interes al studenților pentru politică,
- identificarea principalei surse de informare utilizată de studenți pentru a fi la curent cu actualitățile politice,
- măsurarea gradului de mulțumire al studenților față de situația politică actuală,
- identificarea celei mai grave probleme a politicii românești, în opinia studenților.
- Măsurarea încrederii studenților în diferite instituții ale sistemului politic.
- determinarea atitudinii studenților față de mișcările protestatare din ultima perioadă,
- poziționarea și autopoziționarea ideologică a studenților (dreapta-stânga),

2. Ipoteze și întrebări de cercetare

- a) **Ip. 1 – Majoritatea studenților care consideră mișcările protestatare din ultima perioadă ca fiind necesare, se poziționează la dreapta spectrului politic.**

Mișcările protestatare s-au concentrat, în general, împotriva unei măsuri adoptate de un partid de stânga. Sunt, însă, majoritatea susținătorilor mișcărilor de dreapta, sau vorbim despre o eterogenitate din punct de vedere ideologic? Pentru determinarea poziționării ideologice am

¹ Otovescu, Dumitru, *Sociologie generală*, Editura Beladi, Craiova, 2009, pg.435.

folosit atât un item care vizează modul în care respondenții se definesc (autopozitionarea), cât și o matrice în care am operaționalizat cele două concepte.

b) Ip. 2 – Cu cât studenții sunt mai nemulțumiți de situația politică actuală, cu atât participarea lor la viața politică este mai redusă.

O altă întrebare de cercetare vizează posibila legătură cauzală dintre gradul de nemulțumire al studenților și participarea lor la viața politică. Ne propunem să vedem în ce măsură pesimismul studenților, măsurat prin câțiva indicatori din domeniul calității vieții adaptați la tematica cercetării de față, corespunde unei participări politice scăzute.

3. Metode și tehnici utilizate

Pentru atingerea scopului și obiectivelor și pentru verificarea ipotezelor vom utiliza ancheta sociologică bazată pe chestionar. Chestionarul cuprinde un număr de 21 întrebări închise și deschise.

4. Eșantionarea

Populația vizată: studenții Universității din Craiova.

Eșantionarea: se va selecta un lot exploratoriu în manieră semialeatorie. Lotul va cuprinde 44 de subiecți. Vor fi chestionați patru studenți din fiecare dintre cele 11 facultăți ale Universității din Craiova:

- Agronomie
- Automatică, Calculatoare și Electronică,
- Drept
- Economie și Administrarea Afacerilor
- Educație Fizică și Sport,
- Inginerie Electrică,
- Litere,
- Matematică și Informatică,
- Mecanică,
- Teologie Ortodoxă,
- Științe sociale.

Din populație și implicit din lot nu fac parte facultățile din Drobeta Tr. Severin, chiar dacă aparțin Universității din Craiova.

Tranziții ale puterii internaționale între state mici și mari puteri

Autor: Cristian Vlăduț
Coordonator: Prof. univ. dr. Poede George
Universitatea „Al. I. Cuza” din Iași

Abstract: *The transition of power in the international system occur as a result of the joint state government and predictability performativity internationale. Romania the investments doublet, Moldova depends on international power conservation entities US - Russia. Certainty of international policy mixes is incerta in an era of fear of international political gaps.*

I. Introducere

II. Argumentul și ideea problemei dezbătute:

De mai bine de 200 de ani identificăm istoric, în Sistemul Internațional, formațiuni politice, ce prin performanța liderului de la guvernare s-au schițat limitelor puterii internaționale, prin acțiunile lor.¹ Posibilitatea reîntoarcerii într-o eră pos-Războiului Rece, prin charisma liderilor internaționali a generat arenei internaționale instabilitatea în politica statelor. Motivul fundamental depășirii acestui impediment s-a axat prin necesitatea consolidării interacțiunii între “statele mici” și „mari puteri”.² Identificarea omului politic în grupuri ce-i asigură conduita speciei ideologice a fost fundamentală definirii puterii internaționale. Punct vulnerabil societății, prin calitățile personale și vocația interacțiunii cu indivizii din jur, omul se va manifesta voluntar societății și va desluși definirea statului.³ Cercetătorul Loski aprecia: “civilizația noastră este menținută prin intermediul fricii mai mult decât prin buna intenție”.⁴ În lucrarea “The Science and Method of Politics”, profesorul Catlin vorbea despre arta politicianului “întrucât încearcă să determine voința celorlalți să fie în conformitate cu voința proprie, pentru a-și putea atinge mai bine scopul”.⁵

Prezentul conferă Europei o geopolitică fragilă, unde viziunea puterii neoliberale a Federației Ruse joacă un punct forte asupra Uniunii Europene, prin răspunsul ei asupra tensiunilor Ucrainei, Republicii Moldova, Poloniei în Sistemul Internațional.⁶ Victimizată prin criza economică a automobilului german, tehnica militară rusească, Europa devine exponenta deconstructivizării politice, unde liderii Bruxellesului, Haga, Strabourgului vor fi nevoiți pe baza adoptării unei ideologii noi, să revigoreze puterea identitară a Uniunii Europene.⁷ Apartenența la cultură și valori religioase există, prin persistența puterii liderilor politici, fie ale europenilor moștenite și transmisibile, fie ale americanilor prin diversificare etnică și aspirații la grupuri independente etnice.⁸ Postmodernitatea internațională invocă două situații ipotetice Școlii Realismului: o arie axată pe latura marilor entități

¹ McCormick, John, *Să înțelegem Uniunea Europeană o introducere concisă*, traducere de Gache, Elvira, Banu, Camelia, Gherman, Robertina Loreana, Toma, Nicoleta, Podobeia, Olivia, Ed. Codecs, București, 2006, p. 1.

² *Ibidem.*, p.2.

³ Carr, E.H., *Criza celor douăzeci de ani (1919 -1939) O introducere în studiul relațiilor internaționale*, traducere de Drăcșineanu, Cătălin, Ed. Polirom, Iași, 2011, p. 105.

⁴ *Apud, Ibidem.*, p. 106.

⁵ *Apud, Ibidem.*, p. 107.

⁶ Kaplan, Robert D., *În umbra Europei Două războaie reci și trei decenii de călătorie prin România și dincolo de ea*, traducere de Ardeleanu, Constantin, Gheorghiu, Celia Oana, Ed. Humanitas, București, 2016, pp. 303 – 304.

⁷ *Ibidem.*, pp. 305 – 307.

⁸ Berger, Peter, Davie, Grace, Fokas, Effie, *America religioasă, Europa seculară? O temă și variațiuni*, traducere de Andriescu, Miruna, Gavriluță, Nicu, Ed. Universității “Alexandru Ioan Cuza”, Iași, 2016, p. 136.

internaționale (SUA și Federația Rusă), unde aspirațiile spre conflicte militare vor dispărea în favoarea îmbrățișării păcii internaționale, interactivității economice internaționale și o arie prosperă mixurilor între statele moderne-postmoderne predispușe conflictului ideologic (România, Republica Moldova).⁹

În România și Republica Moldova și mari puteri ca, SUA, Federația Rusă, performanța guvernării, atragerea de investitori economici și libertatea economică a actorului, reiese din rolul liderului în definirea puterii. Puterea într-o societate modernă a fost cel mai bine evidențiată de Karl Marx și James Burnhan, unde puterea politică internațională a fost un stimulent al liderilor în aplicarea politicilor internaționale.¹⁰ În lucrarea “Revoluția managerială”, James Burnhan a definit modelul puterii internaționale, prin poziționarea conceptului de capitalism într-un alt context al erei de modernitate.¹¹ Treptat idea propusă unei societăți fluide, vulnerabile modernității a devenit inexistentă.¹² Trecerea de la un Sistem Internațional unipolar la unul multipolar va produce agravarea identității statelor-națiune, diminuarea colaborării interstatale și exploatarea vulnerabilităților internaționale, precum crizele politice și economice.¹³ Behaviorismul Sistemului Internațional îl aduce în față pe Singer. Realitatea internațională, presupune Sistemului un ansamblu de unități, unde erorile internaționale apar ca urmare a nerespectării normelor modelului teoretic.¹⁴ Structura sistemică a actorilor internaționali va suferi constant transformări fie de ordin intern, fie de ordin extern, iar aceste mutații apar ca urmare a propriietăților de funcționare ale Sistemului Internațional și prin variabile Sistemului invocate de cercetători, în maniera lui Singer și Smal.¹⁵ Hans Morgentahau descrie Sistemul Internațional drept un sistem solid prin opiniile actorilor ce îl definesc, unde adesea se va menține un dezacord continuu prin viziunile diferite și se va apela la compromisuri internaționale ce vor pune în dificultate balanța puterii internaționale.¹⁶

I2. Construirea teoretică a problemei cercetării:

I2.1. Enunțuri interogative ale puterii internaționale

- Care este dinamica puterii internaționale dintre performanță și libertate între 2007 – 2017?
- Cum este privită tranziția puterii internaționale dintre state mici (România/R. Moldova) și mari puteri (SUA/ F. Rusă)?

I2.2. Ipotezele și obiectivele cercetării statelor (României, Republica Moldova, SUA, F. Rusă):

H1. Cu cât va scădea calitatea puterii unui actor internațional prin performanța guvernării, cu atât va crește libertatea economică a puterii internaționale a actorului între 2007- 2017.

H2. Cu cât va fi diminuată puterea unui actor internațional prin performanța guvernării, cu atât va fi diminuată libertatea investițiilor puterii internaționale a actorului între 2007 - 2017.

O1. Prezentarea unui studiu ce vizează evoluția puterii internaționale a statelor (România, R. Moldova, SUA, F. Rusă) între 2007 – 2017.

O2. Evidențierea corelației dintre performanța guvernării și libertatea economică (România, Republica Moldova, SUA, Federația Rusă) între 2007 – 2017.

⁹ Buzan, Barry, Little, Richard, *Sistemele Internaționale în istoria lumii*, traducere de Soare, Simona, Ed. Polirom, Iași, 2009, pp. 366 – 367.

¹⁰ Bauman, Zygmunt, *Community Seeking Safety in a Insecure World*, Ed. Policy Press, UK, 2001, p. 39, material accesat pe data de 11.04.17, la ora 23PM, disponibil la adresa:

<http://gen.lib.rus.ec/book/index.php?md5=F3F6D959731F1747AD1B84E8513CC038>.

¹¹ *Ibidem.*, pp. 40 – 41.

¹² *Ibidem.*

¹³ *Ibidem.*, pp. 42 – 43.

¹⁴ Buzan, Barry, Little, Richard, traducere de Soare, Simona, *op.cit.*, p. 53.


¹⁵ *Ibidem.*, pp. 54 – 55.

¹⁶ *Apud., Ibidem.*, pp. 60 – 61.

- O3. Evidențierea corelației dintre performanța guvernării și libertatea investițiilor (România, Republica Moldova, SUA, Federația Rusă) între 2007 – 2017.
 O4. Interpretarea datelor pentru construirea unei tezei explicative.

III. Prezentarea și reprezentarea datelor culese:

PREZENTAREA MINIMA/MAXIMA VARIABILELOR CERCETĂRII:



	(m) Performanța guvernării- 2007	(M) Performanța guvernării - 2017	(m) Libertatea investițiilor - 2007	(M) Libertatea investițiilor - 2017	(m) Libertatea economică - 2007	(M) Libertatea economică - 2017
România	74	78	65,5	74,9	69,7	63,6
Moldova	65,9	74,9	64,6	70,2	64,65	70,2
Fedrația Rusă	21	38,2	0	0	52	69,4
SUA	74	78	84,4	92,6	75	84

Puterea internațională a statului român în perioada dintre 2007-2017 obține o progresivitate a performanța guvernării și libertatea investițiilor de 0,4% și de 9,5%, dar și o pondere de non-progresivitate în libertatea economică a statului român de -6,1%.¹⁷ Se admite existența acestor tranziții economice ca urmare a parteneriatului strategic al României cu SUA. Stabilirea unor criterii solide pentru consolidarea securității și democrației statului român în bilaritatea SUA - NATO, asigurarea funcționării scutului antirachetă de la Deveselu, consolidarea securității bazinului Mării Negre.¹⁸

În Republicii Moldova, puterea internațională a statului a reprezentat “chintesența politică”. Manifestarea constantă a unei solide relații diplomatice a R. Moldova cu România membră a Uniunii Europene, prin înlocuirea vizei pașaportului cu a buletinului, potrivit Hotărârii de Guvern nr.63 din 2015. Acest lucru stimula permisibilitatea exploatarea valorilor culturale din Republica Moldova.¹⁹ Apanaj al mixului etnic de ucrainieni, găgăuzi, români, Republica Moldova rămâne “sâmburele discordiei” între moștenirile sovietice și aspirațiile spre o identitate europeană.²⁰ Între anii 2007 – 2017, performanța guvernării, libertatea investițiilor și libertatea economică Republicii Moldova sporește cu 5,4%, 5,6% și 5,55%.²¹

În SUA , puterea internațională în perioada 2007 – 2017, prin performanța guvernării, libertatea economică și investițiilor sporește cu 4%, 9%, 8,2%.²² Se admite o secare a puterii

¹⁷ material accesat pe date de 12.04.17, la ora 14 PM, disponibil la adresa: <http://www.heritage.org/index/visualize?cnts=romania&type=4>.

¹⁸ Ministerul Afacerilor Externe, „Declarația Comună privind implementarea Parteneriatului Strategic pentru Secolul XXI între România și Statele Unite ale Americii”, material accesat pe date de 12.04.17, la ora 14 PM, disponibil la adresa: <https://www.mae.ro/node/38549>.

¹⁹ “Românii pot intra în Republica Moldova doar cu buletinul. Actul normativ în acest sens a fost adoptat”, material accesat pe date de 12.04.17, la ora 14 PM, disponibil la adresa: <http://www.evz.ro/romanii-pot-intra-in-republica-moldova-doar-cu-buletinul-actul-normativ-in-acest-sens-a-fost-adoptat.html>.

²⁰ Kaplan, Morton, “Rusia caută o zonă-tampon tradițională de influență ca să se protejeze. E normal. Ce nu e normal e natura regimului rus”, material accesat pe date de 12.04.17, la ora 14 PM, disponibil la adresa: <http://www.paginaderusia.ro/kaplan-rusia-cauta-o-zona-tampon-traditionala-de-influenta-ca-sa-se-protejeze-e-normal-ce-nu-e-normal-e-natura-regimului-rus/>.

²¹ material accesat pe date de 12.04.17, la ora 14 PM, disponibil la adresa: <http://www.heritage.org/index/country/moldova>.

²² material accesat pe date de 12.04.17, la ora 14 PM, disponibil la adresa: <http://www.heritage.org/index/country/unitedstates>.

Occidentală prin transcederea resurselor puterii economice către zonele Asiei precum India, China.²³ Potrivit teoriei non-polarismului propusă de Richard N. Hass, SUA va rămâne principala putere în arena internațională întrucât dispune de mecanisme solide personalizării puterii internaționale.²⁴

Puterea internațională a Federației Ruse dintre 2007 – 2017 în funcție de performanța guvernării, libertatea investițiilor, sporește cu 17,2% și 17,4.²⁵ Axată pe o doctrină neoliberală, nivelul de trai al cetățenilor Federației Ruse a fost la standarde ridicate în perioada celor zece ani de tranziție, urmând ca în decursul următorilor ani să se producă o decădere. Acest lucru menține și afinitatea relațiilor diplomatice dintre Republica Moldova și F. Rusă.²⁶ Spre deosebire de procentajul atragerii de investitori de România, Republica Moldova sau SUA, investițiile străine rusești au fost duble între 2007 - 2017.

IV. Analiza cantitativă a performanței puterii internaționale:

IV.1 Datele obținute prin Indicatorii statistici ai puterii internaționale

Pornind de la analiza datelor de mai sus, putem vorbi de variabile: dependentă (performanța guvernării puterii internaționale a României, R. Moldova, SUA, F. Rusă între anii 2007-2017), independente (libertatea investițiilor și libertatea economică a puterii internaționale României, R. Moldova, SUA, F. Rusă între anii 2007 – 2017). Indicatorii statistici au următoarele valori: pentru **România** media (performanța guvernării – 71,0636; libertatea investițiilor – 71,0273; libertatea economică – 75,7364), mediana (performanța guvernării – 71; libertatea investițiilor – 71; libertatea economică – 74,7), modul (performanța guvernării – 72,50; libertatea investițiilor – 74,40; libertatea economică – 74,40), deviația standard (performanța guvernării – 3,029; libertatea investițiilor – 2,98097; libertatea economică – 3,91082), distanța dintre minima și maxima (performanța guvernării – m 65,90/ M 74,90; libertatea investițiilor – m 69,70 M 83,60; libertatea economică – m 65,90/ M74,90); pentru **R. Moldova** media (performanța guvernării – 30,6455; libertatea investițiilor – 68,5727; libertatea economică – 68,7773), mediana (performanța guvernării – 29,3; libertatea investițiilor – 69,5; libertatea economică – 69,5), modul (performanța guvernării – 29; libertatea investițiilor – 70,10; libertatea economică – 70,10), deviația standard (performanța guvernării – 2,61968; libertatea investițiilor – 1,95709; libertatea economică – 1,94697), distanța dintre minima și maxima (performanța guvernării – m 28/ M 35; libertatea investițiilor – m 10,2/ M 754,30; libertatea economică – m 64,65/ M70,20); pentru **SUA** media (performanța guvernării – 73,4636; libertatea investițiilor – 89,7182; libertatea economică – 78,9364), mediana (performanța guvernării – 73; libertatea investițiilor – 91; libertatea economică – 77,4), modul (performanța guvernării – 73; libertatea investițiilor – 84,40; libertatea economică – 75), deviația standard (performanța guvernării – 2,18278; libertatea investițiilor – 2,77734; libertatea economică – 3,41505), distanța dintre minima și maxima (performanța guvernării – m 71/ M 78,1; libertatea investițiilor – m 84,40/ M 92,60; libertatea economică – m 75/ M84); pentru **Federația Rusă** media (performanța guvernării – 25,0273; libertatea investițiilor – 0; libertatea economică – 64,0818), mediana (performanța guvernării – 23,6667; libertatea investițiilor – 0; libertatea economică – 69,9), modul (performanța guvernării – 21; libertatea investițiilor – 0; libertatea economică – 57,30), deviația standard (performanța guvernării – 4,92587; libertatea investițiilor – 0; libertatea economică – 3,07240),

²³ Savu, Gheorghe, “Unipolaritate și multipolaritate în secolul XXI. Tendințe în Sistemul Internațional”, articol accesat pe date de 12.04.17, la ora 14 PM, pp. 14 -15 disponibil la adresa: http://cssas.unap.ro/ro/pdf_carti/sesiune_2011_vol2.pdf

²⁴ *Ibidem.*, pp. 10-13.

²⁵ material accesat pe date de 12.04.17, la ora 14 PM, disponibil la adresa: <http://www.heritage.org/index/country/russia>.

²⁶ Putin, Vladimir, “Discursul lui Putin despre starea națiunii: Cele mai importante declarații”, material accesat pe date de 12.04.17, la ora 14 PM, disponibil la adresa: http://www.economica.net/discursul-lui-putin-despre-starea-natiunii-cele-mai-importante-declaratii_92645.html.

distanța dintre minima și maxima (performanța guvernării – m 21/ M 38,20; libertatea investițiilor – m 0/ M 0; libertatea economică – m 69.40/ M704,90).

IV.2. Corelația dintre progres și libertate în puterea internațională

În definirea puterii internaționale a celor patru state-analizate, privind corelația dintre performanța guvernării și libertatea economică/ performanța guvernării și libertatea investițiilor dintre anii 2007 – 2017 s-au obținut rezultatele: România pentru ambele cazuri are corelații perfecte [-0,917;0,915]/ [-0,917; 0,999], în cazul Republicii Moldova corelațiile sunt inexistente [-0,276; 0,766], în SUA ambele corelațiile sunt bune [-0,353; 0,532]/ [-0,353; 0,944], în F. Rusă avem doar o corelație negativă între performanța guvernării și libertatea economică [-0,661; 0,410].²⁷

V. Concluzii

În concluzie, puterea internațională generează mutații patologice statelor politice. Funcția de perspicacitate politică a statului va produce găsirea unei balanțe între performativitatea guvernării și libertatea economică, prin atragerea de investiții străine. Federația Rusă rămâne elementul primordial în exercitarea hegemoniei internaționale prin progresul investițiilor, SUA conservă experiența sa în menținerea echilibrului puterii economice.

În plan opus România și Republica Moldova devin “instrumente stimulente ale puterii” internaționale întrucât eficacitatea dintre performanța guvernării și libertatea economică coexistă prin modul cum sunt menținute relațiile diplomatice, spre ce criterii ideologice oscilează părtașii.

Bibliografie

A. Cărți:

1. Bauman, Zygmunt, *Community Seeking Safety in a Insecure World*, Ed. Policy Press, UK, 2001, p. 39, material accesat pe data de 11.04.17, la ora 23PM, disponibil la adresa: <http://gen.lib.rus.ec/book/index.php?md5=F3F6D959731F1747AD1B84E8513CC038>.
2. Berger, Peter, Davie, Grace, Fokas, Effie, *America religioasă, Europa seculară? O temă și variațiuni*, traducere de Andriescu, Miruna, Gavriluță, Nicu, Ed. Universității “Alexandru Ioan Cuza”, Iași, 2016.
3. Buzan, Barry, Little, Richard, *Sistemele Internaționale în istoria lumii*, traducere de Soare, Simona, Ed. Polirom, Iași, 2009.
4. Carr, E.H., *Criza celor douăzeci de ani (1919 -1939) O introducere în studiul relațiilor internaționale*, traducere de Drăcșineanu, Cătălin, Ed. Polirom, Iași, 2011.
5. McCormick, John, *Să înțelegem Uniunea Europeană o introducere concisă*, traducere de Gache, Elvira, Banu, Camelia, Gherman, Robertina Loreana, Toma, Nicoleta, Podobe, Olivia, Ed. Codecs, București, 2006.
6. Kaplan, Robert D., *În umbra Europei Două războaie reci și trei decenii de călătorie prin România și dincolo de ea*, traducere de Ardeleanu, Constantin, Gheorghiu, Celia Oana, Ed. Humanitas, București, 2016.

B. Articole:

1. Kaplan, Morton, “Rusia caută o zonă-tampon tradițională de influență ca să se protejeze. E normal.Ce nu e normal e natura regimului rus”, material accesat pe date de 12.04.17, la ora 14 PM,

²⁷ Metodologia s-a centrat pe personalizarea unei formule a puterii internaționale, dintre teoriilor internaționale și rezultatele obținute prin IBM SPSS Statistics, la data de 11.04.17, ora 11PM, disponibile la adresa: <http://www.heritage.org/index/>.

disponibil la adresa: <http://www.paginaderusia.ro/kaplan-rusia-cauta-o-zona-tampon-traditionala-de-influenta-ca-sa-se-protejeze-e-normal-ce-nu-e-normal-e-natura-regimului-rus/>.

2. material accesat pe date de 12.04.17, la ora 14 PM, disponibil la adresa: <http://www.heritage.org/index/visualize?cnts=romania&type=4>.

3. Ministerul Afacerilor Externe, „Declarația Comună privind implementarea Parteneriatului Strategic pentru Secolul XXI între România și Statele Unite ale Americii”, material accesat pe date de 12.04.17, la ora 14 PM, disponibil la adresa: <https://www.mae.ro/node/38549>.

4. Putin, Vladimir, “Discursul lui Putin despre starea națiunii: Cele mai importante declarații”, material accesat pe date de 12.04.17, la ora 14 PM, disponibil la adresa: http://www.economica.net/discursul-lui-putin-despre-starea-natiunii-cele-mai-importante-declaratii_92645.html.

5. “Românii pot intra în Republica Moldova doar cu buletinul. Actul normativ în acest sens a fost adoptat”, material accesat pe date de 12.04.17, la ora 14 PM, disponibil la adresa: <http://www.evz.ro/romanii-pot-intra-in-republica-moldova-doar-cu-buletinul-actul-normativ-in-acest-sens-a-fost-adoptat.html>.

6. Savu, Gheorghe, “Unipolaritate și multipolaritate în secolul XXI. Tendințe în Sistemul Internațional”, articol accesat pe date de 12.04.17, la ora 14 PM, pp. 14 -15 disponibil la adresa: http://cssas.unap.ro/ro/pdf_carti/sesiune_2011_vol2.pdf.

Influența desenelor animate și a jocurilor video asupra copiilor

Autor: Gherghe Adelina-Daniela
Coordonator: Asist. univ. dr. Gheorghită Veronica
Universitatea din Craiova

Abstract: *Game is a very important way for physical and mental development of the child, becoming along the way a more complex form of activity. In children, especially for the very small ones, the role of the game is essentially in the detriment of other activities and any external coercion in the sense of game suspension generates resistance and inconvenience.*

Jocul este un mijloc foarte important de dezvoltare fizică și psihică a copilului, devenind pe parcurs o formă de activitate tot mai complexă. La copii și, în special la cei foarte mici, rolul jocului este esențial în detrimentul altor activități, iar orice impunere din exterior în sensul suspendării jocului generează rezistență și neplăcere. Copiii se implică afectiv în joc, astfel că, reușitele sunt mereu însoțite de manifestări de bucurie, în timp ce eșecurile pot produce suferințe veritabile.

Prin joc copiii își satisfac dorința firească de manifestare și independență. Jocul nu constituie pentru copil o simplă distracție. Jucându-se, cunoaște și descoperă lumea și viața într-o formă accesibilă și atractivă pentru el. Pe măsură ce înaintează în vârstă și se dezvoltă, conținutul jocurilor se extinde cuprinzând și relațiile sociale dintre oameni.

Încă de timpuriu copilul simte nevoia unei comunicări active cu cei din jur, în special cu părinții care sunt, sau ar trebui să fie persoanele cele mai apropiate de copil. Începând cu vârste foarte mici, copilul imită în jocurile sale viața și activitățile adulților din jurul său.

Dezvoltarea intelectuală este puternic influențată de joc, în sensul dobândirii de noi cunoștințe și diversificării acțiunilor mintale. Jocul favorizează dezvoltarea atitudinilor imaginative, a capacităților de creare a unor sisteme de imagini generalizate despre obiecte și fenomene, posibilitatea de a opera mental cu reprezentări după modelul acțiunilor concrete cu obiectele în timpul jocului.

Efecte pozitive:

1. Se pot familiariza cu tehnologia și cu universul online într-un mod distractiv- Jocurile video îi ajută pe cei mici să învețe primele concepte legate de operarea pe computer, deprinzând niște concepte de bază, ce le pot folosi ulterior în deprinderea unor cunoștințe mai complexe.
2. Învăță să urmeze instrucțiuni- întrucât jocurile video presupun adesea că jucătorii să urmeze anumite instrucțiuni, copilul vă învață să fie atent la ceea ce i se spune și să încerce să țină cont de acestea pentru a se putea descurca pe parcursul jocului, atingându-și niște obiective. Acest demers îi va fi util și în lumea reală, când avem nevoie mai tot timpul să urmărim cu atenție diverse instrucțiuni.
3. Se obișnuiesc să gândească logic și să rezolve probleme- Unele jocuri video sunt foarte complexe, obligându-i pe copii să apeleze la cunoștințele pe care le au deja, să învețe unele noi și să facă legături logice între acestea pentru a se putea descurca. În plus, pot avea nevoie de creativitate și de multă concentrare pentru a putea găsi soluții la eventuale probleme ce pot surveni pe durata unui joc.

Efecte negative:

1. Copiii care au făcut din jocurile video o componentă importantă a timpului lor liber *pot deveni foarte izolați* - Ei nu mai petrec suficient timp cu efectuarea temelor, în preajma familiei și a prietenilor sau practicând un sport.

2. *Nu mai au rezultate la fel de bune la școală*- Este un fapt binecunoscut că cei ce sunt foarte preocupați de jocurile video vor ajunge să nu mai fie la fel de interesați de studiu. În plus, statul prea mult în fața unui ecran îi va epuiza, ceea ce implicit va conduce la scăderea performanțelor școlare.
3. *Pot deveni influențați de "realitatea falsă" din jocuri*- Lumea din jocurile video este una virtuală, adesea foarte diferită de cea reală. Ceea ce se întâmplă în aceste jocuri nu trebuie neapărat să se întâmple și în viața de zi cu zi. Cu toate acestea, în mintea copiilor jocurile devin o parte din realitate, influențându-le comportamentul. Astfel, ei vor deveni mai agresivi în comportament și în limbaj, fiind tentați să acționeze, în lumea reală, așa cum au văzut în jocurile video.
4. În timp, *pot avea probleme de sănătate* precum:
 - excesul de greutate, mergându-se chiar până la apariția obezității (pe acest fond pot apărea diabetul și diverse afecțiuni cardiace)
 - afecțiuni legate de articulații, mușchi, oase (de exemplu, pot apărea dureri de spate, tendinițe, spondiloză cervicală, sindromul de tunel carpian etc.)
 - tulburări de vedere
 - tulburări de somn
 - o mai mare predispoziție spre dezvoltarea unei depresii și a stărilor de anxietate (acestea apar în special din cauza izolării de lumea reală și a oboselii provocate de prea mult timp petrecut în preajma jocurilor video).

Teorii și conspirații din desene animate:

Fetițele Powerpuff

Un utilizator Soompi este de părere că Blossom, Bubbles și Buttercup reprezintă trei laturi ale unei singure persoane care suferă de sindromul personalităților multiple. Causă pentru declanșarea acestei boli este o traumă din copilărie, reprezentată de Mojo Jojo, cel mai mare inamic al fetițelor PowerPuff.

Tom si Jerry = propagandă nazistă

Conform unei teorii, Tom și Jerry reprezentau cele două laturi opuse din al Doilea Război Mondial. "Tommies" și "Jerries" este o terminologie specific operațiunilor militare din acea perioadă, referindu-se la soldații britanici, respectiv soldații germani. Teoria conspiraționistă indică faptul că Jerry (Germania) este prezentat ca personajul pozitiv, care este o victimă a machinațiilor lui Tom (Marea Britanie), o putere diabolică dar și cam tâmpă.

Donald Duck are sindromul stresului post-traumatic

Am vorbit deja despre diferitele maladii psihice ale personajelor de desene animate. Să ne aducem aminte ca Donald Duck suferă pesemne de sindromul stresului post-traumatic, indus de evenimentele petrecute când era soldat în al Doilea Război Mondial. Psihologii atrag atenția că rațioul prezintă toate simptomele: flashback-uri frecvente, nu poate răspunde stimulilor social într-un mod previzibil și "simptome persistente ale excitației exagerate".

Soluții:

- Fii atentă la ratingul jocurilor video (îți oferă informații despre gradul de violență al jocului cât și grupa de vârstă pentru care este recomandat).
- Ține calculatorul într-un spațiu comun (ca sufrageria), nu în dormitorul copilului.
- Impune reguli cu privire la numărul de ore pe zi pe care copilul tău are voie să le dedice jocurilor video.

- Monitorizează cu atenție toate materialele media cu care copilul tău intră în contact – programele TV, filmele și internetul (mai ales că multe jocuri se pot juca direct pe internet). Fă-ți timp să discuți cu copilul tău despre jocurile care îi plac. Întreabă-l cu ce sentimente rămâne după ce se joacă și ce înțelege din jocul respectiv. Explică-i diferența între real și fictiv.

Bibliografie:

1. *Schiopu, U.,(coord.),Probleme psihologice ale jocurilor și distracțiilor*
2. *Chateau, J. Copilul și jocul Rolul pedagogic al jocului E.D.P., București, 1976*
3. *Activități metodice în grădinița, revista –Părinții-Nr.5/mai 2007*
4. *Crețu, T., Psihologia vârștelor, Editura Credis, București, 2001*
5. <http://www.education.com/reference/article/negative-potential-video-games/>

Cauze și consecințe ale abandonului școlar

Autori: Girbiță Mihaela-Mădălina, Gherge Madalina-Ionela

Coordonator: Lect. univ. dr. Niță Andreea Mihaela

Universitatea din Craiova

Abstract: *Participation in education contributes directly to the (re)construction and (re)strengthening of the social capital for learning individuals. Hence the imperative for constant participation, sustained and coherent education, that meets both the needs and interests of individuals and society. The education system must find the means to be fair before all actors on which they act, especially where social and economic conditions are poor. This article reviews the dropout phenomenon in Romania in the last decade and describes an intervention program based on the model Priority Education Zones (ZEP).*

1. Abordări conceptuale

Abandonul școlar este privit ca o retragere constientă a elevului din sistemul social școlar ca urmare a pierderii interesului sau motivației pentru învățare și a angajării în activități exterioare învățării sau ca urmare a lipsei de resurse economice pentru continuarea școlarizării

După unii autori abandonul școlar este privit ca o retragere constientă a elevului din sistemul social școlar ca urmare a pierderii interesului sau motivației pentru învățare și a angajării în activități exterioare învățării sau ca urmare a lipsei de resurse economice pentru continuarea școlarizării

Cristina Neamtu definește abandonul școlar ca fiind conduita de evaziune definitivă ce constă în încetarea frecventării școlii, părăsirea sistemului educativ, indiferent de nivelul la care s-a ajuns, înaintea obținerii unei calificări sau pregătiri profesionale complete sau înaintea încheierii ciclului de studii începute. Cei care abandonează școala nu mai sunt reprimiți ulterior în aceeași instituție educativă și nu sunt înscriși într-un program de școlarizare alternativ.

Abandonul școlar este un subiect de actualitate care provoacă numeroase discrepanțe pe termen lung în societatea românească și este dezbătut atât la nivelul României, dar și pe întreg teritoriul Uniunii Europene. Ne fâlim cu statutul nostru de europeni și avem pretenția ca lucrurile să decurgă și la noi la fel ca în marile țări ale bătrânului continent, dar, din păcate, în numeroase domenii ne lovim de o realitate cruntă, cât de poate de... românească. Câți elevi abandonează, de exemplu, școala în România și care sunt cauzele care îi determină să o facă? Anul trecut, potrivit unui studiu Eurostat, rata abandonului școlar a depășit 18%. Asta înseamnă că cel puțin 18% dintre tinerii României nu au studii, nici măcar pe cele obligatorii, adică avem în față o generație cu un viitor sumbru

Locul trei la rata abandonului în Europa este ocupat de România. Țară în care, potrivit unei statistici UNICEF, abandonul școlar este în creștere în ultimii ani și afectează în special patru categorii de copii: cei de etnie romă, cei care au crescut în familii sărace, cei din mediul rural și cei cu dizabilități. În 2012, rata abandonului școlar a fost de 17,4%, în scădere față de 2011, când a fost de 17,5%, însă mult peste media de 12,8% din Uniunea Europeană, potrivit cifrelor publicate de Eurostat. Cele mai mari probleme se înregistrează la nivelul învățământului liceal și profesional, la care, în 2012, aproximativ 13% dintre elevi au renunțat.¹

¹ Zamfir, C. Vlăsceanu L. (coord.), *Dictionar de Sociologie*, Editura Babel, București, 1995, p.167

Transformările care au avut loc în societatea românească după anul 1989 au cuprins și o profundă reformă a sistemului de educație. Reforma învățământului în România a parcurs mai multe etape și a vizat, în principal, restructurarea sistemului de educație și a programelor educaționale, încercând să răspundă necesităților economice și sociale actuale, dar și orientărilor europene. Urmare directă a scăderii semnificative a natalității, în special după anul 1989, și a evoluției situației economice, numărul copiilor înscriși în grădinițe a scăzut constant. În anul școlar 2009/2010, s-au înregistrat 666,1 mii copii înscriși în grădinițe, iar în anul școlar 2014/2015 numărul copiilor a scăzut la 559,6 mii copii. În paralel cu numărul copiilor din grădinițe s-a redus și numărul grădinițelor, de la 1697 (în anul școlar 2009/2010) la 1205 grădinițe (în anul școlar 2014/2015). Numărul școlilor primare și gimnaziale a cunoscut, de asemenea, o diminuare de la 4623 unități în anul școlar 2009/2010, la 4050 unități în anul școlar 2014/2015. Numărul elevilor care au fost înscriși în ciclul primar și gimnazial s-a redus de la 1719,7 mii copii în anul școlar 2009/2010 la 1732,3 mii elevi în anul școlar 2014/2015. În anul școlar 2014/2015, numărul liceelor care au funcționat în România a fost de 1576 licee, cu 62 de licee mai puține față de anul școlar 2009/2010 (1638 licee).

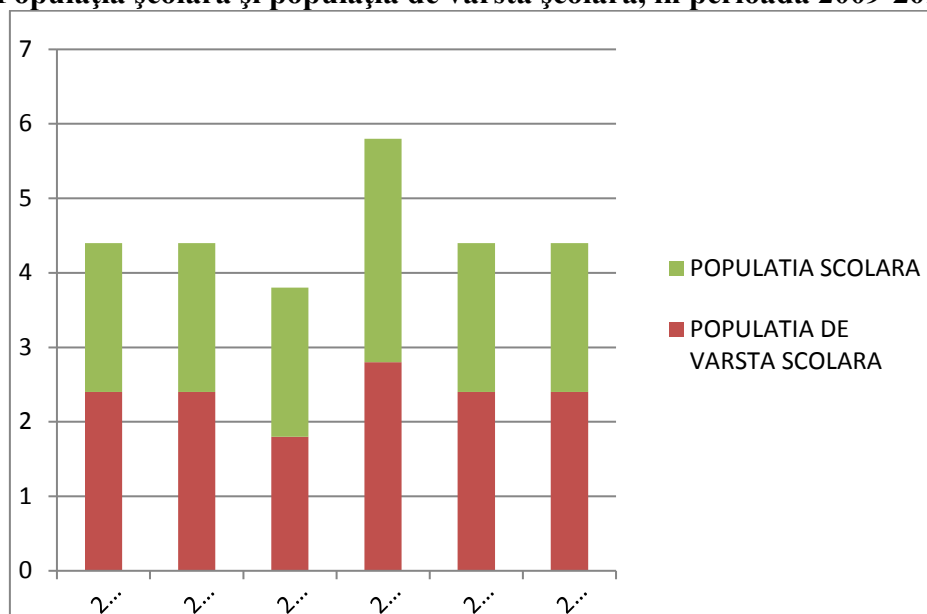
În perioada 2009-2015, pe profiluri, a crescut numărul liceelor teoretice (de la 563 licee teoretice în anul școlar 2009/2010 la 580 licee teoretice în anul școlar 2014/2015) în concordanță cu necesitățile de pregătire și formare ale tinerilor, în vederea intrării acestora pe piața muncii. Totuși, cele mai multe licee din țară continuă să fie unități cu profil tehnologic (51,7% din numărul total al liceelor în anul școlar 2014/2015). Numărul liceenilor s-a diminuat, de la 837,7 mii elevi, în anul școlar 2009/2010, la 727,1 mii elevi în anul școlar 2014/2015. După anul 1990 s-a constituit și o rețea de instituții de învățământ privat, în special în mediul universitar. Primele școli particulare din învățământul primar și gimnazial au fost înregistrate în anul 2000. În anul școlar 2014/2015, în învățământul primar și gimnazial existau 80 de școli în sectorul privat. Învățământul liceal privat a cunoscut modificări majore în ceea ce privește numărul total al unităților, acestea crescând cu 23 unități în perioada 2009-2014 (de la 59 în anul școlar 2009/2010 la 82 în anul școlar 2014/2015). În perioada 2009-2015 se remarcă o scădere a numărului instituțiilor de învățământ superior, de la 108 instituții în anul școlar 2009/2010, la 101 instituții în anul școlar 2014/2015. În cadrul instituțiilor de învățământ superior care au fost înregistrate în anul școlar 2014/2015 au funcționat 583 facultăți. Din cele 101 instituții universitare înregistrate în anul școlar 2014/2015, 45 instituții universitare aparțineau sectorului privat. Personalul din sistemul educațional este format din personal didactic, didactic auxiliar și personal administrativ, de întreținere și operațional. Într-o mare măsură, rezultatele procesului educațional sunt generate de dimensiunea și calitățile profesionale ale personalului didactic. Sistemul național de educație dispunea, în anul școlar/universitar 2014/2015, de peste 244,6 mii cadre didactice, dintre acestea 27,8 mii desfășurându-și activitatea în învățământul universitar. Cel mai mare număr de cadre didactice lucrează în învățământul primar și gimnazial, 123,1 mii cadre didactice (50,4% din totalul personalului didactic în anul școlar/universitar 2014/2015). Numărul personalului didactic este în scădere în toate nivelurile de educație. În învățământul primar și gimnazial, numărul cadrelor didactice s-a diminuat în anul școlar 2014/2015 cu peste 12 mii persoane față de anul școlar ¹.2009/2010. Numărul mediu de elevi/studenti ce revin la un cadru didactic, pentru toate nivelurile de educație, s-a menținut aproape constant în perioada 2009-2015 (15-16 elevi/studenti la un cadru didactic).

Evoluția recentă a populației școlare

În anul școlar 2014/2015, populația școlară înregistrată în sistemul național de educație era de circa 3,7 milioane persoane, reprezentând aproape trei sferturi din totalul populației de vârstă preșcolară și școlară. În anul școlar/universitar 2014/2015 au revenit în medie 188 elevi/studenti la 1000 locuitori

¹

Populația școlară și populația de vârstă școlară, în perioada 2009-2015



2. Cauzele abandonului școlar

Abandonul școlar reprezintă o problemă gravă cu care se confruntă societatea contemporană. Pentru a putea reduce numărul abandonurilor școlare ar fi bine să identificăm și să studiem câteva cauze: - Școlile din zonele defavorizate sunt caracterizate de izolare, sărăcie și lipsa oportunităților de succes socio-profesional pentru absolvenți. Lipsiți de motivație, mulți dintre elevii claselor gimnaziale renunță în primii ani de studiu, rămânând să dea o mână de ajutor în gospodăriile proprii sau, muncind ca zilieri la oameni mai avuți din sate. Sărăcia comunităților din zonele defavorizate limitează posibilitățile părinților de a oferi copiilor resursele necesare educației. Această stare provoacă deseori, exploatarea copiilor prin munca de către părinți. Tendința de a considera că familiile din zonele defavorizate nu valorizează pozitiv importanța educației este superficială. Lipsa interesului pentru școală se explică prin presiunile de ordin economic, prin dezamăgirile personale ale părinților și prin lipsa de cultură a comunității care poate fi susceptibilă față de instituțiile formale.

Aceste cauze ar putea fi eliminate prin orientarea fondurilor disponibile spre școli din asemenea zone, prin stabilirea unor legături cu centre de instruire existente, prin asigurarea unei infrastructuri care să asigure transportul elevilor dar, și asigurarea hranei pentru elevi care au domiciliul la distanțe mari de școală. - Cultura de origine a elevilor – cercetările din domeniul educațional au relevat faptul că mediul socio-cultural de proveniență al elevilor este una dintre cele mai importante variabile în reușita sau eșecul școlar și profesional al elevului. Este foarte importantă atitudinea familiei în raport cu școala.

Cunoașterea acestor atitudini și identificarea surselor de posibile tensiuni sau blocaje manifestate în raport cu cariera școlară a tinerilor constituie un factor important în prevenirea abandonurilor. - Climatul familial – are un rol hotărâtor în cauzele de abandon școlar. Astfel, dezorganizarea vieții de familie, consecința a divorțului, climatul familial conflictual și moral, excesiv de permisiv, divergența metodelor educative și lipsa de autoritate a părinților, atitudinea rece, indiferentă sau dimpotrivă, tiranică a acestora, iată alte câteva aspecte care conduc spre abandonul școlar. - Factor de natură socială și economică – cum ar fi: crize politice, economice, sociale și morale, prăbușirea sistemului de protecție socială, confuzia sau absența unor norme sau valori – iată alte cauze care conduc la dezorientarea elevilor, îndepărtarea lor de mediul educațional și în final – abandon școlar. - Factorii de natură educațională – însubordonare față

de normele și regulile școlare, chiul, absentism, repetenție, motivații și interese slabe în raport cu școala, greselile dascălilor (de atitudine și relaționare, competența profesională, autoritate morală).¹

3. Normele legislative

Normele legislative privind reducerea fenomenului abandonului școlar furnizează date și o analiză a tendințelor privind abandonul școlar în UE și în fiecare stat membru, reducând rata abandonului școlar cu mai puțin de 10%.

Conform statisticilor în iunie 2011, miniștrii educației au adoptat o recomandare cu privire la politica de reducere a abandonului școlar, care definește un cadru amplu, coerent și bazat pe date concrete. Aceștia au convenit să colaboreze și să facă schimb de bune practici și informații pentru a găsi modalități eficiente de stopare a acestui fenomen.

Între 2011 și 2013, membrii unui grup de lucru privind părăsirea timpurie a școlii au analizat exemple de bune practici în Europa și au făcut schimb de experiență pentru reducerea abandonului școlar. Raportul final conține 12 mesaje-cheie către responsabilii politici, pe care grupul le-a transformat în instrumente practice elaborând o listă pentru politicile globale și o anexă conținând exemple concrete din mai multe țări din UE.

În martie 2012, Comisia Europeană a organizat o conferință pe tema politicilor de reducere a abandonului școlar. Un an mai târziu, au fost analizate progresele la nivel de politică înregistrate în 8 țări din UE.

Grupul de lucru privind politica în domeniul școlilor (2014-2015) a creat mesaje politice prin care sunt identificate condițiile-cheie pentru implementarea abordării „la nivelul întregii școli” pentru a contracara abandonul școlar timpuriu. De asemenea, a elaborat un „Mecanism european pentru școli” către un site din afara domeniului Comisei către un site din afara domeniului Comisei, care le oferă factorilor de decizie și practicienilor o multitudine de resurse și exemple concrete de practici eficiente de promovare a succesului educațional și de prevenire a abandonului școlar.

În 2015, Consiliul a adoptat concluzii privind reducerea abandonului școlar și promovarea succesului în școlilink către un site din afara domeniului Comisei.²

Bibliografie

1. Zamfir, C. Vlăsceanu L. (coord.), *Dictionar de Sociologie*, Editura Babel, București, 1995, p.167.
2. http://ec.europa.eu/education/policy/school/early-school-leavers_ro
3. http://www.insse.ro/cms/sites/default/files/field/publicatii/proiectarea_populatiei_scolare_din_romania_la_orizontul_anului_2060_0.pdf
4. <http://www.unicef.ro/media/buletin-informativ-nr-7/abandonul-scolar-timpuriu-cauze-si-posibilitati-de-prevenire/>

¹ <http://www.unicef.ro/media/buletin-informativ-nr-7/abandonul-scolar-timpuriu-cauze-si-posibilitati-de-prevenire/>

² http://ec.europa.eu/education/policy/school/early-school-leavers_ro

Efectele socio-economice ale pensionării

Autor: masterand Lupu Anca-Gabriela
Coordonator: Conf. univ. dr. Hirghiduș Ion
Universitatea din Petroșani

Abstract: *Retirement is the period in someone's life after they have stopped working because of having reached a particular age.*

Introducere

De-alungul timpului au fost acumulate importante informații privitoare la bătrânețe, ajungându-se la ideea că această vârstă este o „vârstă a înțelepciunii, a toleranței și împăcării cu lumea, de eliberare, de deșertăciune și îndemn pentru o viață cumpătată a celor mai tineri” (Verza E., 1993, p. 137).

Pentru o analiză mai complexă a procesului îmbătrânirii, precum și a cauzelor și efectelor sale, perioada vârstei a treia trebuie abordată din mai multe perspective: perspectiva culturală, biologică, fizică, psihologică, socială, psihosocială și economică. Fiind un proces dinamic și general, indiferent de vârsta cronologică, acesta se manifestă la toate nivelele de integrare a organismului: atât la nivel celular și de țesut, la nivel molecular, cât și la nivelul organelor și a funcțiilor lor, în tot organismul și la nivelul de personalitate (Denizia Gal, 2001, p. 53).

Din punct de vedere fizic, biologic și medical, îmbătrânirea presupune studierea cauzelor care conduc la acest fenomen, cauze care accelerează sau încetinesc declinul fiziologic al organismului uman, precum și studierea efectele îmbătrânirii fizice, cu combaterea, ameliorarea efectelor negative în plan fiziologic. Studiarea fenomenului îmbătrânirii se poate realiza din punct de vedere psihologic, studiul fiind centrat pe procesele senzoriale, cognitive, de sănătate mintală, de personalitate, de dezvoltare umană, precum și caracteristicile vârstei a treia.

În ceea ce privește studiul îmbătrânirii și bătrânețea din punct de vedere social, acesta se ocupă cu studierea relației individ-mediul social, reușind să surprindă adaptarea vârstnicului la mediul, influențele asupra valorilor, rolurilor sociale, atitudinilor, credințelor, imaginii de sine. Din acest punct de vedere bătrânețea impune referiri la probleme de securitate financiară, de securitate a locuinței, aceste probleme fiind soluționate de programele sociale specifice vârstei a treia, de asistență socială (Denizia Gal, 2001, pp. 53-54). După părerea mea, societatea din zilele noastre nu pune accentul pe problemele specifice vârstnicilor, astfel având loc devalorizarea persoanelor din această categorie de vârstă fiind considerată adesea ne semnificativă și neimportantă.

Este clar că situația ideală pentru un vârstnic este aceea de a trăi liniștit până la sfârșitul zilelor în casa sa, cu membrii familiei naturale și cu un venit care să îi acopere toate cheltuielile pentru a duce un trai decent, însă din nefericire nu se întâmplă mereu așa. Datorită venitului lor mic provenit din pensie, bineînțeles acesta fiind insuficient pentru a-și satisface toate nevoile, aceștia sunt nevoiți să lucreze în continuare.

1. Stadiile bătrâneții

Procesul de îmbătrânire este considerat ca fiind rezultatul unor procese normale, acestea survenind cu mult înaintea apariției semnelor proprii bătrâneții. Bătrânețea este acea perioadă de viață în care stigmatul involuției normale devin evidente, acestea fiind rezultatul modificărilor structurale și funcționale apărute la nivelul sistemelor și subsistemelor organismului.

Ciclul bătrâneții nu este omogen, deoarece procesul de îmbătrânire constă în interacțiunea și interinfluența între schimbările biologice și cele psihice, acestea având o importanță deosebită în instalarea celei de-a treia vârste. În acest caz pot fi identificate existența unor stadii ale bătrâneții existând diferențe semnificative între acestea. De exemplu, psihologii americani disting următoarele stadii:

- “young old” – între 65 și 70 de ani
- “old- old” după 75 ani (Crețu T., 2009, p. 362).

2. Modificări biologice, fizice și psihologice caracteristice vârstei a treia

Mulți autori consideră că îmbătrânirea nu este un fenomen liniar, el începând după naștere și chiar mai înainte, în cursul vieții intrauterine, iar procesul se situează atât la nivel celular, cât și la nivelul spațiilor extracelulare ale organismului (Bucur V., Maciovan A., în G. Neamțu, 2003, p. 915).

Se produc o serie de schimbări în regimul de viață al fiecăruia datorită înaintării în vârstă, acestea accentuându-se de la un stadiu la altul :

- scăderea duratei generale a somnului, mai ales cea a somnului paradoxal. Apar insomnii frecvent, pe parcursul zilei apărând , uneori o stare de oboseală, stare care îi face pe vârstnici să aibă nevoie de repaus ;

- modificarea regimului alimentar, vârstnicii preferând mai mult fructele și legumele și evitând alimentele mai grele ;

- înregistrarea momentelor de proastă dispoziție, astfel pot interveni îmbolnăviri mai frecvente.

După vârsta de 65 de ani, majoritatea vârstnicilor se internează în spital pentru o durată mai lungă în comparație cu stadiile anterioare (Crețu T., 2009, pp. 364-365). Din punct de vedere biologic, scăderea energiei instinctelor (scăderea libidoului) este fenomenul cel mai semnificativ în această perioadă, după ce în finalul fazelor adulte a avut loc anularea capacității de procreere (Verza E., 1993, p. 140) .

Modificările organice caracteristice îmbătrânirii cuprind atât sistemul nervos locomotor și cardiovascular, cât și pe cel respirator, renal și reproducător (Bucur V., Maciovan A., în G. Neamțu, 2003, p. 915). Cât despre aspectul exterior, putem vedea că apar modificări la nivelul tegumentelor și anume: pielea își pierde elasticitatea , aceasta devinând mai subțire , ridată și palidă. Acest fenomen se datorează scăderii troficității și irigației locale, scăderii secreției glandulare și umidității.

3. Retragera din viața activă și reacțiile față de pensionare

În această perioadă are loc retragera din viața activă, reprezentând un moment major în viața tuturor indivizilor, fiind urmată de problemele de sănătate și de văduvie. Retragera din viața activă este momentul în care adulții se confruntă cu problema organizării personale și independente a programului, aceștia neștiind uneori cum să se organizeze, echilibrul vieții cotidiene fiind perturbat. Cei care au desfășurat activități în timpul liber sau concomitent cu perioada în care au lucrat, este mult mai ușor, dar pentru cei care nu au dezvoltat interese în afara profesiei, retragera din viața activă poate fi întâmpinată cu mare dificultate. Desemenea, pentru femeile care au fost casnice, retragera din activitate a soțului poate fi dificilă, deoarece el se va afla mereu acasă , în “spațiul de lucru” al acesteia.

Și din punct de vedere financiar, pensionarea este privită ca fiind o problemă datorită micșorării venitului, afectând planurile de viață și organizarea activităților de zi cu zi (Sion G. , 2007, pp. 234-235). Concomitent cu pierderea unor roluri și relații din câmpul muncii, vârstnicul proaspăt pensionat trebuie să-și renegocieze sarcinile în familie, mai ales că acum se poate dedica mai mult familiei (Munteanu A., 2004, p. 29)

Pensionarea reprezintă unul din cele mai importante evenimente din viața unei persoane, care poate marca terminarea dinamismului social, sau din contră, poate fi începutul unei noi vieți, rezervată relaxării, precum și unor activități care nu au existat în trecut (Bucur V., Maciovan A. în Neamțu G., 2003, p. 920).

4. Îngrijirea persoanelor vârstnice

Cel mai numeros grup social care are nevoie de protecția celorlalți, în special de protecția familiei este grupul de vârstnici. Problematika îngrijirii vârstnicilor vizează diversitatea nevoilor și exigențele persoanelor de vârstă a treia, deci natura și volumul de servicii sociale de care aceste persoane au nevoie este tot mai mare (Miftode V., 2010, p.157).

Politica socială a unui stat democratic este responsabil de protejarea și ajutorul social acordat tuturor categoriilor defavorizate ale populației trebuie să participe la ajutorarea persoanelor de vârstă a III-a.

Serviciile sociale oferite persoanelor de vârstă a treia au un caracter preventiv, vizând și intervenția, adresându-se persoanelor de peste 65 de ani cu afecțiuni psiho-fizice grave sau cei care nu își pot asigura singuri resursele pentru a duce un trai decent.

Serviciile referitoare la sprijinirea bătrânilor constau în:

-cantina socială reprezintă o variantă a acestui gen de servicii asigurând nu doar hrănirea clienților în mod corespunzător din punct de vedere caloric, ci și întâlnirea celor izolați social. Înscrierea și evidența clienților se face pe baza anchetelor sociale efectuate de către asistenții sociali, obținându-se astfel date despre numărul, sexul persoanelor care au nevoie de astfel de servicii de asistență socială.

- hrana adusă la domiciliu. În țările democratice dezvoltate există și această formă de servicii de asistență socială specializate cu privire la nutriția vârstnicilor, iar conform regulilor după care funcționează acest serviciu, se poate solicita o masă pe zi, oferită de cel puțin 5 ori pe săptămână. Prepararea mâncării se face diferențiat, în funcție de regimul urmat de fiecare client în parte, precum și în funcție de prescripțiile medicului, preferințele clientului și de bugetul alocat pentru această categorie de clienți.

- educația în privința alimentației. Se pot oferi informații cu privire la comportamentul alimentar, indiferent de vârstă prin asocierea cu diferite organizații voluntare sau prin intermediul mass-mediei.

- servicii de consiliere. O abordare specifică a consilierii este studiul de caz prin care se specifică problemele cu care se confruntă clientul, probleme precum: dificultăți în locomoție, boli cronice, relația cu partenerul de viață, relația cu familia etc.

-servicii cu caracter de protecție. Bazându-se pe principiile studiului de caz, consilierii acestui serviciu doresc atingerea obiectivului, constând în sprijinirea clienților pentru a-și achiziționa și consolida toate deprinderile funcționale pentru a supraviețui într-un mediu restrictiv. Lipsa acestor servicii, poate avea ca urmare abuzul de sine, subestimarea, deteriorarea fizică și emoțională, precum și la pierderea proprietății și independenței.

- servicii cu caracter juridic. Asistentul social care a dobândit suficiente cunoștințe despre drepturile clientului, acesta îl poate reprezenta în diferite situații.

- vizite și telefon pentru sfătuiră persoanelor vârstnice. În cazul acestui serviciu de asistență socială pot fi folosiți și voluntarii pregătiți pentru a identifica problemele clientului, nevoile acestuia, pentru a putea stabili stadiul unei crize și a formula modele de intervenție, însă doar sub supravegherea și îndrumarea asistentului social specializat.

- grupuri de întraajutorare au ca obiective oferirea de ajutor vârstnicilor aflați în dificultate de către alte persoane vârstnice valide, cu inițiativă, dinamice. (Vasile Miftode, 1995, pp. 194-198).

5. Pensionarea

Reprezintă unul din cele mai importante evenimente din viața noastră, care poate determina punctul de încheiere al dinamismului social, sau din contră un nou început pentru o viață rezervată relaxării precum și unor activități pentru care n-au existat fie timp, fie fonduri (V. Bucur, A. Macovian în George Neamțu, p. 920).

Prin asigurările sociale de stat se acordă următoarele tipuri de pensii:

- a.pensia pentru munca depusă și limita de vârstă;
- b.pensia de invaliditate;
- c.pensia anticipată;
- d.pensia anticipată parțială;
- e.pensia de urmaș .

a. Pensia pentru munca depusă și limita de vârstă. Pentru ca această pensie sa fie acordată trebuie să se îndeplinească cumulativ două condiții:

- persoana să aibă vechime în muncă ;
- persoana să împlinească vârsta care se consideră că nu mai există capacitate normală de muncă.

Acest tip de pensie se acordă persoanelor asigurate care îndeplinesc cumulativ la data pensionării condițiile privitoare la vârsta standard de pensionare precum și privitoare șa stagiul minim de cotizare adus sistemului public de pensii. Vârsta standard de pensionare este de 60 de ani pentru femei , iar pentru bărbați de 65 de ani.

Cei care îndeplinesc condițiile de pensionare își pot continua activitatea, însă doar cu acordul angajatorului.

b. Pensia de invaliditate. Agenții economici, precum și instituțiile sunt obligate să asigure angajaților cele mai bune condiții pentru ca aceștia să își desfășoare activitatea cât mai bine și să ia toate măsurile de protecție a muncii pentru a înlătura și preveni cauzele care pot avea ca efecte diminuarea sau chiar pierderea capacității de muncă a acestora.

Acest tip de pensie se acordă persoanelor care sunt asigurate și care se află în situația în care și-au pierdut capacitatea de muncă total sau parțial datorită unor cauze precum:

- boli profesionale;
- accidente de muncă;
- accidente care nu au legătură cu munca;
- boli cronice;
- boli obișnuite.

c. Pensia anticipată. Pensionarea anticipată reprezintă o măsură pasivă de protecție a persoanelor șomere și constă în susținerea ieșirii de pe piața muncii prin pensie, a persoanelor care fac dovada unui număr minim de ani de muncă și se află în preajma vârstei legale de pensionare (L. M. Pop, 2002, p. 504).Persoanele asigurate care depășesc stagiul complet de cotizare cu cel puțin 10 ani pot solicita pensia anticipată cu cel mult cinci ani înainte de a împlina vârsta standard de pensionare.

d. Pensia anticipată parțial. Asigurații care au realizat stagiile complete de cotizare, precum și cei care au depășit stagiul complet de cotizare de până la 10 ani, pot să solicite pensie anticipată parțială cu reducerea vârstei standard de pensionare cu cel mult 5 ani.Persoanele asigurate care au desfășurat activități în condiții deosebite sau speciale de muncă, pot beneficia de reducerea vârstei standard de pensionare cu cel mult 5 ani.Când se împlinește vârsta standard de pensionare, pensia anticipată parțială devine pensie pentru munca depusă și limită de vârstă.

e. Pensia de urmaș. Pensia de urmaș se acordă copiilor și soțului supraviețuitor, dacă la data decesului persoana respectivă era pensionar sau întrunea condițiile pentru obținerea unei pensii.

Copiii au dreptul la pensia de urmaș atunci când îndeplinesc următoarele condiții:

- până la vârsta de 16 ani;
- dacă își continuă studiile într-o formă de învățământ organizată conform legii, până la terminarea acestora, fără a depăși vârsta de 26 de ani;
- dacă până la împlinirea vârstei de 16 ani, respectiv 26 este diagnosticat ca fiind suferind de o formă de invaliditate.

6. Efectele socio-economice ale pensionării

Din punct de vedere socio-economic, bătrânețea impune referiri la probleme de securitate financiară, precum și la securitatea locuinței, aceste probleme fiind soluționate de programele sociale specifice a vârstei a treia, de asistență socială (Denizia G., 2001,p. 54-91).

Efectele socio-economice ale pensionării cel mai frecvent întâlnite sunt:

- stima de sine scăzută, apărută ca urmare a deteriorării statusului social, îmbolnăvirilor, pierderii partenerului de viață, scăderii nivelului de trai. La toate acestea se adaugă o criză de prestigiu ca și imaginea proprie îmbătrânirii ca și fenomen de degradare ;
- izolarea socială , pierderea identității personale apărută la vârsta a treia, inhibă latura comunicațională a individului;
- apariția sentimentului de inutilitate ;
- scăderea nivelului de trai. Datorită scăderii venitului, aceștia nu mai pot duce o viață la fel ca înainte de pensionare. Aceștia nu mai pot cheltui sumele de bani provenit din venit cum o faceau înainte, punând accentul mai mult pe achitarea întreținerii, cumpărarea medicamentelor, decât pe cumpărarea de alimente, cât despre plecare în vacanță nici nu se pune problema.

Bibliografie

1. Crețu T., *Psihologia vârstelor*, Editura Polirom, Iași, 2009.
2. Denizia Gal, *Dezvoltarea umană și îmbătrânirea*, Editura Presa Universitară Clujeană, Cluj-Napoca, 2001.
3. Miftode V., *Dimensiuni ale asistenței sociale. Forme și strategii de protecție a grupurilor defavorizate*, Editura Eidos, București 1995.
4. Miftode V., *Tratat de asistență socială-Protecția populațiilor specifice și automarginalizate*, Editura Lumen, Iași, 2010.
5. Munteanu A., *Psihologia vârstelor adulte și ale senectuții*, Editura Eurobit, Timișoara, 2004.
6. Neamțu G., (coord.) , *Tratat de asistență socială*, Editura Polirom, Iași, 2003.
7. Verza E., *Psihologia vârstelor*, Editura Hyperion, București, 1993.

Sistemul de asistență socială a persoanelor cu dizabilități

Autori: Nemoiu Mihai-Alexandru, Ștefănel Lavinia

Coordonator: Lect. univ. dr. Pricină Gabriel

Universitatea din Craiova

Abstract: *In this paper we will analyze the social assistance services provided by the specialized institutions within Romania regarding people with disabilities and handicaps, by comparing their objectives and plans with the theoretical views in these domains. We will also identify how do people get threatened in society, what help and allowances they get from the state or from other institutions and what are the secondary problems that can result if our policies are not well taught. To complete our work, we will also present some studies made at a national level within we will identify the pattern of our subjects, what kind of variables remain constant, in most cases, and what political policies Romania adopts now in this area.*

Introducere

Prin persoană cu handicap se înțelege persoana care are un dezavantaj din punct de vedere fizic, psihic sau senzorial ce îi limitează accesul normal la viața socială.

„Noțiunea de handicap descrie rolul social atribuit unei persoane cu deficiență sau dizabilitate, rol în virtutea căreia este dezavantajată în raport cu alte persoane, în urma interacțiunii cu acestea, respectiv cu mediul său social și cultural specific. Astfel, handicapul devine sinonim cu noțiunea de respingere, marginalizare sau excludere a persoanei cu deficiență sau dizabilitate.”¹

Protecția specială a persoanelor cu handicap se realizează prin acordarea de servicii de asistență, orientare și formare profesională, tratament, recuperare, reabilitare și alte tipuri de servicii în cadrul instituțiilor de protecție socială, necesare persoanelor cu handicap.

Instituția care se ocupă de protecția persoanelor cu handicap și, prin urmare, veghează asupra respectării drepturilor pe care aceste persoane le au, este, la nivel național, Autoritatea Națională pentru Persoanele cu Handicap, iar, teritorial, Direcția Generală de Asistență Socială și Protecția Copilului. Autoritatea Națională pentru Persoanele cu Handicap are obligația de a asigura, în limita resurselor pe care le are la dispoziție, programe individuale de recuperare și integrare socială de care să beneficieze persoanele cu handicap. În aceste programe incluzându-se și acțiuni medicale, profesionale și educative necesare pentru integrarea sau reintegrarea socială a persoanelor cu handicap.

Fondul din care sunt ajutate aceste persoane este constituit din: Donații ale persoanelor fizice sau juridice; penalități și majorări pentru neplata la termen a sumelor datorate la fondul special de solidaritate socială pentru persoanele cu handicap; subvenții de la bugetul de stat în situația în care fondul necesar nu este suficient; sume datorate de societățile comerciale care nu angajează persoane cu handicap.²

În ceea ce privește obligațiile persoanelor cu dizabilități, se enumeră următoarele: prezentarea în fața comisiilor de expertiză medicală pentru încadrarea într-o categorie de handicap precum și prezentarea periodică pentru reevaluare; încadrarea acestora pe piața muncii în raport cu pregătirea lor ținându-se cont de recomandările medicale; să urmeze programe de recuperare și integrare socială sub supravegherea asistenților sociali publici sau privați și să desfășoare activități

¹ Cezar Avram, Parmena Popescu, Roxana Radu, *Politici Sociale*, Volumul II, Editura Alma, Craiova, 2006, p. 5

² Autoritatea Națională pentru persoanele cu dizabilități, disponibil online la <http://anpd.gov.ro/web/informatii-utile/evaluarea-si-incadrarea-in-grad-de-handicap/incadrarea-in-grad-si-tip-de-handicap/>, Accesat la 20.03.2017.

de protecție specială a persoanelor cu handicap; să colaboreze cu asistenții sociali și cu inspectoratele de stat teritoriale precum și cu instituțiile de protecție socială a persoanelor cu handicap.¹

Tipuri de prestații și facilități

Prin acordarea drepturilor prevăzute de Ordonanța de Urgență 102/1999, protecția specială a persoanelor cu handicap se realizează, după caz, la domiciliu sau în instituții de protecție specială și cuprinde o serie de reglementări menite să micșoreze sau să prevină dezavantajele acestor persoane.

„Conform art. 50 din Constituția României, persoanele cu handicap se bucură de protecție specială. În scopul realizării acestei protecții, statul asigură realizarea unei politici naționale de egalitate a șanselor, de prevenire și de tratament ale handicapului, în vederea participării efective a persoanelor cu handicap în viața comunității, respectând drepturile și îndatoririle ce revin părinților și tutorilor.”²

Persoanelor dezavantajate social, li se oferă anumite prestații, după cum urmează:

- Prestații în bani: Încadrează alocații în funcție de gravitatea handicapului, ajutoare speciale acordate persoanelor adulteaflate în incapacitate de a se integra pe piața muncii, iar pentru cei integrați se acordă diferența în bani până la ajutorul acordat de stat, un salariu acordat asistentului personal a persoanei cu handicap sau o pensie specială pentru cei încadrați într-un handicap grav, în cazul celor precum nevătăorii;

- Gratuități: Atât pentru copiii cu handicap cât și pentru copiii persoanelor cu handicap înscriși într-un ciclu de studiu, pentru care se acordă, o dată pe an, locuri speciale de odihnă și recreere în tabere tematice, transportul urban cu mijloace de transport în comun este subvenționat de către stat atât pentru persoanele cu handicap grav cât și pentru însoțitorii acestora, se acordă 12 călătorii pe ani dus-întors pentru adulții cu handicap grav și asistenții personali ai acestora la alegere (trenuri, autobuze, nave), acordarea asistenței medicale;

- Scutiri: Taxe vamale pentru introducerea în țară la alegere pentru motocicete, motorete sau autoturisme adaptate special pentru transportul persoanelor cu handicap, taxe de care sunt scutiți odată la 8 ani, scutirea plăților pentru adulții cu handicap și însoțitorii acestora, deținători de aparate radio sau TV, sunt scutiți de plata taxelor de instalare și transfer al abonamentului telefonic, scutirea plății impozitului pe salariu pentru persoanele cu handicap grav, accentuat sau mediu care sunt luați în evidență cu un contract individual de muncă;

- Reduceri: Reducere cu 50% a plății chiriei în anumiți termeni și condiții;

- Dreptul privind educația: Pregătirea școlară la domiciliu a copiilor cu handicap nedeplasabil pe durata învățământului obligatoriu prevăzut de lege, acces liber în orice instituție de învățământ obișnuit, pregătirea școlară la cerere a adulților cu handicap nedeplasabil;

- Drepturi privind domeniul muncii: persoanelor cu handicap angajate cu contract individual de muncă, li se asigură adaptarea necesară a locului de muncă pentru înlăturarea oricărui pericol în activitatea pe care o desfășoară, o perioadă de probă, la angajare, de cel puțin 45 de zile lucrătoare, plătită, posibilitatea de a lucra mai puțin de 8 ore pe zi în cazul în care beneficiază de recomandare medicală, un preaviz plătit de minim 30 de zile acordat la desfacerea contractului de muncă, pensionarea la cerere în funcție de gradul de handicap și de vechime³.

¹ *Ibidem.*

² Cezar Avram, Parmena Popescu, Roxana Radu, *Op.cit.*, p. 6-7

³ Autoritatea Națională pentru persoanele cu dizabilități, disponibil online la <http://anpd.gov.ro/web/lege-nr-448-din-6-decembrie-2006-republicata-privind-protectia-si-promovarea-drepturilor-persoanelor-cu-handicap/>, accesat la 20.03.2017.

Succesele înregistrate în procesul de reformă privind protecția persoanelor cu dizabilități

Se constată că legislația actuală este complet adaptată cerințelor din cadrul internațional și acestea creează un mediu favorabil pentru dezvoltarea optimă a persoanelor cu handicap, ținându-se cont de nevoile acestora pentru a facilita reintegrarea și integrarea socială.

Proiectele care au dus la includerea persoanelor cu dizabilități în comunitate sunt referitoare la educație, cultură, implicare în viața religioasă, exercitarea dreptului de vot, transport, activități sociale sau recreative și locuințe.

În ultimii ani, procesul de evoluție al statutului persoanei cu handicap cunoaște o creștere substanțială în raport cu schimbările societății contemporane și adaptarea la nevoile persoanelor cu handicap, aceasta fiind realizată în paralel atât de structurile de stat care se ocupă cu protecția și acordarea serviciilor sociale pentru persoanele cu dizabilități, cât și de organizațiile non-guvernamentale care urmăresc aceleași obiective.

Unul dintre cele mai importante obiective atinse, este înregistrat în ceea ce privește formarea de noi locuri de muncă pentru persoanele cu handicap prin intermediul cărora li se asigură includerea în societate și obținerea de mijloace materiale prin forțe proprii.

Prin legea 57/1992 privind încadrarea pe piața muncii a persoanelor cu dizabilități, care a fost abrogată, ulterior, în 1999, societatea face primii pași în plasarea pe piața muncii a persoanelor cu dizabilități.

Schimbările de atitudine privind angajarea pe piața muncii a persoanelor cu handicap se manifestă pe două planuri, după cum urmează:

- Pe plan guvernamental, prin oferirea de sprijin a statului în vederea favorizării persoanelor cu dizabilități și creerea de beneficii la angajare atât pentru angajat cât și pentru angajatori. Pe de altă parte, statul creează unități protejate adaptate la nevoile persoanelor defavorizate în care aceștia pot funcționa;

- Pe plan neguvernamental, prin concentrarea asupra creării de centre de pregătire profesională destinate persoanelor cu dizabilități, tineri sau adulți ca de exemplu croitorie, patiserie sau industrie I.T.

Familia copilului cu dizabilități

„Familia este instituția morală fundamentală în viața socială a unei națiuni. Autoritatea naturală, în sensul său este deținută de către părinți. După legile sociale, ei sunt factorii decisivi în multiplele situații care se ivesc în familie. În consecință, de cei doi soți depinde viața și sănătatea copiilor. Ei sunt de asemenea factorii naturali și determinanți în educația copiilor lor. Ei crează ambianța care trebuie să aibă loc în mijlocul familiei. Educația dată de părinți este deci de o importanță considerabilă, deoarece numai aceasta marchează spiritul moral din familie, caracteristicile sentimentale și psihice ale copilului. O educație aleasă și inteligentă poate să conducă la realizarea unei personalități creatoare și deci formarea unei valori utile poporului”¹

În societatea contemporană, asistența socială a persoanelor cu dizabilități este subvenționată într-o oarecare măsură de către stat prin intermediul instituțiilor specializate, dar dacă ar fi să ne gândim la nevoile unui copil cu autism, realizăm că ceea ce oferă acesta este tardiv în raport cu nevoile reale ale copilului..

Atunci când vorbim despre creșterea și îngrijirea unui copil cu dizabilități pot apărea o serie de probleme la nivel familial:

- Probleme de natură economică. Costurile necesare satisfacerii nevoilor copilului sunt mai ridicate decât mijloacele materiale pe care le are familia;

- Probleme de natură socială. Se modifică relațiile cu familia, prietenii, școala etc.;

¹Florica Mănoiu, Viorica Epureanu, *Asistența Socială în România*, Editura All, București, 1997, p. 57

- Probleme de natură psihologică. Apariția problemelor de natură emoțională atât la membrii familiei cât și la copii;
- Probleme comportamentale. Apar modificări în comportamentul părinților, copiilor și al prietenilor acestora;
- Probleme de natură medicală. Pot apărea anumite boli somatice, sau psihice în special la mamele copiilor afectați.

Atunci când vorbim despre imaginea de ansamblu pe care trebuie să ne-o creem asupra problematicii înțelegerii unei familii care are în componența sa un copil, sau chiar un membru ce suferă de un anumit handicap, trebuie să ținem cont de toate problemele ce survin odată ce boala a fost instaurată.

”Pentru evaluarea calității vieții persoanelor cu dizabilități sau a familiilor care au în componență un membru cu dizabilități, o problemă centrală este cea a utilizării sau neutilizării unor modalități diferite de apreciere a calității vieții acestora comparativ cu populația generală. Analizând literatura de specialitate, observăm că dezvoltarea unei abordări comune a calității vieții aplicabilă la diferite grupuri sociale și la populația totală este extrem de importantă. O astfel de abordare este necesar a fi multidimensională și să reflecte aspecte complexe ale vieții ființei umane.”¹

Satisfacerea condițiilor de viață optime identificate de individ diferă de la un grup social la altul și chiar de la o societate la alta, în funcție de aspirațiile, dorințele și nevoile identificate de acesta sau familie în raport cu aspectele culturale și sociale în care acesta trăiește.

Concepte teoretice

Teoria conflictuală

Autorii acestei teorii se bazează pe scrierile lui Karl Marx și Max Weber, teoreticieni ce să pun accentul pe conflictele sociale din mijlocul societății.

Teoreticienii pleacă de la premisa că societatea este puternic afectată de diviziuni, tensiuni și lupte, fiind un nonsens să susținem faptul că aceasta este perfect normală și liniștită în perioade de prosperitate, autorii susținând faptul că în orice moment există un conflict interior al indivizilor ce stă să explodeze din clipă-n clipă.

În funcție de capitalul social pe care părinții îl oferă copiilor, conform acestei teorii, putem să identificăm poziția socială a copilului în raport cu mediul familial și a familiei sale.

Această teorie mizează și pe conflictele din interiorul familiei, în special la conflictele dintre bărbat și femeie. Pe premisa faptului că femeia trebuie să stea acasă, să aibe rolul de mamă și soție, în societatea modernă femeia trebuie să aibe și un loc de muncă, la fel ca și bărbatul, dar marea majoritate a bărbaților tind să nu aprecieze femeia la adevărata sa valoare și, astfel, se ajunge la nașterea unor conflicte intrafamilare.

Aceasta stare constantă, permanentă de conflictualitate este generată, în principal, de competiția nevoilor partenerilor maritali, și de dezacordurile privind scopurile și valorile.

Dar conflictul nu poate fi înțeles doar ca factor destructiv. Dimpotrivă, adeptii conflictului îl considera ca fiind benefic, ca un catalizator, care are ca rol principal promovarea creșterii personale și familiale.

Cu toate acestea, se considera că, dacă intensitatea, conținutul, forma de manifestare și frecvența conflictelor cresc semnificativ, acestea capătă caracteristici dezorganizatoare în grupul familial, alternând progresiv relațiile conjugale și parentale.

Ca o concluzie, abordarea din perspectiva conflictuală este esențială pentru înțelegerea problemelor care apar în sistemul familial. Datorită faptului că societatea este într-o continuă

¹Doru Buzducea, *Asistența Socială a Grupurilor de Risc*, Editura Polirom, București, 2010, p. 181, *Apud* Claudia Oșvat

schimbare, atingând cote care favorizează conflictualitatea, la nivelul general sau conflictual, această teorie este de foarte mare actualitate¹.

Teoria alegerii raționale

Această teorie se bazează în totalitate pe raporturile dintre membrii societății, în speță și membrii familiei. Se consideră faptul că orice individ își face un anumit calcul cost-beneficiu pe baza căruia ia hotărârile sociale sau familiale, conflictul apărând din cauză că acele calculele pe care individul și le imaginează nu vor avea același rezultat ca ceea ce anticipase.²

Teoria schimbului social

Această teorie susține că un individ pus să ia o decizie, el va alege mereu în avantajul personal. Aceste situații se întâlnesc atât în plan social cât și în plan familial. Într-un sens mai larg, această teorie se bazează pe principiile reciprocității – *dacă eu îți dau ceva, mă aștept să-mi dai ceva* -, indivizii încercând să maximizeze beneficiile sale și să minimalizeze costurile, la rândul lor fiind obligați la reciprocitate³.

Teoria echității

Această teorie se bazează pe teoria anterior menționată. În această teorie fiind pus accentul pe relațiile intrafamiliale. Autorii acestei teorii sunt de părere că în cadrul familiei trebuie să existe echitate, nu egalitate, adică, orice membru trebuie să ofere și să primească exact cât a primit de la ceilalți membri. În momentul în care nu mai există echitate și balanța se înclină mai mult către unul dintre indivizi, atunci încep să se găsească soluții pentru restabilirea balanței.

Soluțiile pot fi comportamentale și cognitive.

- Comportamentale: Individul modifică ceva în comportamentul său raportându-se la societate;
- Cognitive: Măresc costurile și beneficiile doar în percepția individului, fără schimbări reale.⁴

Roluri și așteptări de rol în familie

„Majoritatea interacțiunilor sociale implică o lucrare bine definită cu alte persoane, deoarece relația este recunoscută de societate, pentru ea existând norme de comportament definite. Normele sociale determină tipul de comportament acceptabil și inacceptabil. Normele legate de status-urile și pozițiile pe care indivizii le ocupă în societate sunt rolurile sociale. Orice individ, de-a lungul vieții sale, se angajează într-o mulțime de roluri. De exemplu, o persoană poate să-și înceapă ziua ca „soț” față de soția sa și, de asemenea ca „tată” față de copiii săi. În drum spre serviciu poate juca rolul de „pasager” în troleu, mai târziu cel de „pieton”; la serviciu, va fi în momente diferite „șef”, „subaltern”, „prieten”, precum și „client” la cantina întreprinderii ș.a.m.d. Acest set de roluri, deținute de persoana dată, își are propriul set de comportamente predefinite, relevante pentru fiecare situație în parte și o serie de drepturi și îndatoriri față de semenii săi. Rolurile și cerințele de rol, prescrise social, sunt tratate în literatura de specialitate ca expectanțe (N.Hayes, S.Orrell, 1997) sau așteptări reciproce de rol (P.Iluț, 2000). Lucrări consacrate studierii rolurilor sociale sunt realizate de Linton (1945), Goffman (1961); Milgran (1963); Asch (1951); Perrin și Spencer (1981); Allport (1981); Radu (1994), ș.a.”⁵

După cum se poate vedea, nu cred că există o interpretare mai bună a rolurilor fiecărui individ în familie decât cea citată anterior. Avem rolul de soț, împreună cu rolul de tată, împreună cu rolul de prieten etc. Ce putem înțelege este faptul că în sinea noastră vor exista mereu două sau trei

¹ Georgeta Ghebreă, *Regim social-politic și viața privată. Familia și politica familială în România*, Editura Universității din București, București, 2000, pp. 35-37.

² John C. Harsanyi, *Advances in understanding rational behavior*, in Paul K. Moser, *Rationality in Action. Contemporary Approaches*, Cambridge University Press, 1990, p.272

³ Alexandra Gheondea Eladi, *Teoria raționalității în sociologie: Un argument metodologic*, în *Revista de Sociologie*, Nr. 3, 2013, pp. 338-342.

⁴ Carmen Buzea, *Teoria echității și justiția organizațională- Implicații practice și manageriale*, pp. 1-2, http://carmen.buzea.ro/Buzea_C_2009_Teoria_echitatii_si_justitia_organizationala.pdf

⁵ Petru Iluț, *Sociopsihologia și antropologia familiei*, p. 43 <https://ucv-ro.academia.edu>

persoane pregătite să uite de ce obligații sau responsabilități au față de ceilalți parteneri, o persoană complexă a căror funcții pot depăși capacitățile sale de decizie sau pur și simplu nu poate să le îndeplinească pe toate într-o zi, dar asta nu ne oferă dreptul de a judeca, ci, de preferat, ar fi să ajutăm membrii familiei să depășească situațiile de criză.

Teoria particularistă

„În funcție de condițiile istorice concrete, sistemul criteriilor de evaluare este diferit. Această teorie accentuează variația necesităților umane.

Variante ale teoriei: A. Tipul de necesități universale, care au un conținut variabil (întotdeauna omul va avea aceleași tipuri de necesități: hrană, îmbrăcăminte, locuință, securitate, relații umane pozitive, realizări personale etc.), dar condițiile organizării sociale induc variații în modalitatea de constituire a acestora; B. Modelul evoluționist al necesităților umane (omul nu este o existență constantă, ci evoluează concomitent cu societatea, necesitățile sale evoluând – Karl Marx); C. Modelul pluralist al sistemului necesității umane (Omul evoluează într-o pluralitate de direcții în funcție de condițiile concrete ale existenței sale sau de propriile opțiuni). Analiza calității vieții trebuie realizată cu referire la tipul de societate.”¹

Date statistice

Conform comunicatului de presă din 2015, al Institutului Național de Statistică, s-a prezentat un studiu sociologic intitulat „Ocuparea persoanelor cu dizabilități” care a fost efectuat în trimestrul II 2015, și a fost adresat persoanelor cu vârste cuprinse între 15 și 64 de ani.

S-a descoperit că aproape două treimi din populația identificată ca având probleme de sănătate de lungă durată sau anumite limitări funcționale, au întâmpinat unul sau mai multe tipuri de restricții în ceea ce privește implicarea în activitățile profesionale.

Conform studiului efectuat de Institutul Național de Statistică (INSSE), s-a descoperit faptul că rata de ocupare a forței de muncă a persoanelor cu dizabilități a fost în trimestrul II, 2015 de 23,9%, acest procent fiind mult mai mic decât cel pe care l-au înregistrat persoanele fără dizabilități (64,8%); rata șomajului în cazul persoanelor cu dizabilități fiind de 9,1%, cu 1,7% mai mare decât în cazul persoanelor fără dizabilități.

64% dintre persoanele cu dizabilități aflate în șomaj sau inactivitate ar avea nevoie, pentru a se putea angaja de una sau mai multe măsuri de asistență specială.

„ În trimestrul II 2015, din cele 14622 mii persoane care au făcut obiectul anchetei, 63,0% aparțineau grupei de vârstă 25-54 ani, 58,5% locuiau în mediul urban, iar 50,4% erau femei. Dintre acestea, 2703 mii persoane - reprezentând 18,5% – aveau, conform propriei declarații, probleme de sănătate de lungă durată sau limitări funcționale – senzoriale, fizice sau mentale (măsurate prin dificultatea de a executa unele activități simple, de bază).”²

Conform studiului, din 405.000 de persoane ce ocupau un loc forței de muncă care sufereau de anumite dizabilități din 122.000 (30,1%) beneficiau în mod direct la locul de muncă de anumite forme de asistență specială care aveau ca scop să-i ajute să-și desfășoare activitățile profesionale.

„ - asistența personală, în sensul de ajutor/sprijin pentru desfășurarea activității profesionale – 22,4% dintre persoanele cu dizabilități ocupate;

- *echipamente speciale sau adaptări la locul de muncă – 2,9% dintre ocupații cu dizabilități;*
- *condiții speciale la locul de muncă (muncă sedentară, lucru la domiciliu, program flexibil, etc.) – 14,4% dintre persoanele ocupate cu dizabilități.”³*

¹Doru Buzducea, *Op. cit.*, p. 183

²Institutul Național de Statistică, *Comunicat de presă nr. 258/2015*, p. 1

³*Ibidem*, p. 3

S-a identificat faptul că aproape 64% dintre cele 1287 mii persoane cu dizabilități neocupate, aflate în șomaj sau în activitate, au declarat că au nevoie pentru a putea lucra de măsuri de asistență specială, după cum urmează:

- 43,4% au declarat că au nevoie de asistență personală
- 28,9% au declarat că ar avea nevoie de adaptări la echipamentele speciale și la locul de muncă pentru a putea să-și desfășoare activitatea
- 59,0% au declarat că ar avea nevoie de condiții speciale la locul de muncă.

Concluzii

În concluzie, putem spune că situația actuală din România privind persoanele cu dizabilități și nevoile acestora se îmbunătățește, apropiindu-se de nivelul normal de dezvoltare insuflat de către standardele Uniunii Europene.

S-a demonstrat că la nivel macrosocial, nu suntem suficient de bine dezvoltați pentru a asigura persoanelor cu dizabilități un climat social favorabil dezvoltării optime în raport cu factorii externi.

Suntem de părere că încă se resimte presiunea socială asupra persoanelor cu dizabilități prin simplul fapt că nu avem spații de joacă pentru copii adaptate cerințelor acestora. De asemenea, prin prisma faptului că, în prezent, avem încă instituții publice care nu sunt adaptate la cerințele persoanelor cu dizabilități, îngrădindu-le acestora accesul în anumite spații, credem că li se încalcă un drept fundamental al omului, și anume, acela de a avea cces egal la serviciile instituțiilor publice și, după caz, private.

S-a demonstrat faptul că atunci când ne referim la o persoană cu dizabilități, trebuie să ținem cont și de factorii de natură socială sau familială, aceste aspecte fiind foarte importante pentru a înțelege mai bine situațiile cu care aceste persoane se întâlnesc zi de zi.

Suntem de părere că în prezent, în România, încă mai trebuie să adaptăm serviciile sociale pentru a le permite persoanelor cu dizabilități să se insereze corect pe piața muncii, după cum s-a demonstrat și în studiul efectuat de Institutul Național de Statistică Socială.

Putem spune că sunt dezamăgit de situația actuală a României în raport cu statele membre ale Uniunii Europene, dar cred că această situație se va schimba în momentul în care vor intra pe piața forței de muncă tinerii absolvenți de studii superioare în domeniu social, care pot avea o viziune mai flexibilă asupra societății contemporane.

Bibliografie:

1. Alexandra Gheondea Eladi, *Teoria raționalității în sociologie: Un argument metodologic*, în Revista de Sociologie, Nr. 3, 2013.
2. Cezar Avram, Parmena Popescu, Roxana Radu, *Politici Sociale*, Volumul II, Editura Alma, Craiova, 2006;
3. Doru Buzducea, *Asistența Socială a Grupurilor de Risc*, Editura Polirom, București, 2010;
4. Volum coordonat de Elena Zamfir, *Strategii Antisărăcie și Dezvoltare Comunitară*, Editura Expert, București, 2000;
5. Florica Mănoiu, Viorica Epureanu, *Asistența Socială în România*, Editura All, București, 1997;
6. Georgeta Ghebre, *Regim social-politic și viața privată. Familia și politica familială în România*, Editura Universității din București, București, 2000.
7. John C. Harsanyi, *Advances in understanding rational behavior*, in Paul K. Moser, *Rationality in Action. Contemporary Approaches*, Cambridge University Press, 1990.
8. Institutul Național de Statistică, Comunicat de Presă Numărul 258 din 5.12.2015, *Ocuparea Persoanelor cu Dizabilități*, http://www.insse.ro/cms/files/statistici/comunicate/com_trim/ocuparea%20persoanelor%20cu%20dizabilitati/a11/ocup_dizabilitati12r.pdf

9. Petru Iluț, *Sociopsihologia și Antropologia Familiei* <https://ucv-ro.academia.edu>
10. Carmen Buzea, *Teoria echității și justiția organizațională- Implicații practice și manageriale*, http://carmen.buzea.ro/Buzea_C_2009_Teoria_echitatii_si_justitia_organizationala.pdf
11. Autoritatea Națională pentru persoanele cu dizabilități, disponibil online la <http://anpd.gov.ro/web/informatii-utile/evaluarea-si-incadrarea-in-grad-de-handicap/incadrarea-in-grad-si-tip-de-handicap/>
12. Autoritatea Națională pentru persoanele cu dizabilități, disponibil online la <http://anpd.gov.ro/web/lege-nr-448-din-6-decembrie-2006-republicata-privind-protectia-si-promovarea-drepturilor-persoanelor-cu-handicap/>, accesat la 20.03.2017.

Absenteismul la vot. O analiză comparativă a alegerilor parlamentare din 2012 și 2016

Autori: Spătaru Marioara-Isabela, Mic Marinela-Liliana
Coordonator: Lect. univ. dr. Motoi Gabriela
Universitatea din Craiova

Abstract: *The absenteeism consists of non-participation in voting citizens to vote. This phenomenon it is a mass behavior that is based on contagion theory and convergence theory. In 1990 about 15 million citizens went to vote but in 2008 the situation dropped to 7 million citizens who went to vote.*

Definiție: „Absenteismul la vot constă în neparticiparea la sesiunile de vot a cetățenilor din diverse motive.”

Fig.1.1. Alegerile parlamentare din anii 1990-2008

Anul	1990	1992	1996	2000	2004	2008
Procent	86,19%	76,92%	76,01%	65,31%	58,93%	39,26%

Putem observa o scădere drastică a prezenței cetățenilor la vot ce rezultă din tabelul Fig 1.1. Dacă în 1990 aproximativ 15 milioane de alegători au mers la vot, în anul 2008 situația a scăzut drastic ajungând la 7 milioane de alegători care s-au prezentat la vot.

Numărul cetățenilor cu drept de vot din: 09.12.2012-11.12.2016

Pentru alegerile parlamentare din anul 2012, au fost înscrși 18.423.066 de cetățeni cu drept de vot iar în anul 2016 au fost înscrși 18.881.604 de cetățeni români cu drept de vot.

Fig 2.2. Alegerile parlamentare 09.12.2012

Partide	Camera deputațiilor	Senat
USL	58,63%	60,10%
ARN	16,5%	16,7%
UDMR	5,13%	5,23%

După cum puteți observa, partidul câștigător este USL, cu un procentaj de 58,63% la Camera deputaților și 60,10% la Senat.

Potrivit datelor BCE, județele cu cea mai mare prezență la vot sunt:

- ✓ Gorj-52,95%
- ✓ Mehedinți-49,05%
- ✓ Teleorman-54,37%
- ✓ Dolj-47,02%
- ✓ Giurgiu-49,72%
- ✓ Olt-48,29%

Județele cu cea mai ridicată prezență la vot din anul 2016, sunt:

- ✓ OLT-45,98%
- ✓ TELEORMAN-45,29%
- ✓ DOLJ-43,40%

- ✓ HARGHITA-42,89%
- ✓ MEHEDINȚI-42,15%

Absenteismul la vot este privit ca un comportament de masă ce este explicat prin cele două terorii ale dinamicii mulțimii:

TEORIA CONTAGIUNII

„Indivizii își transferă părerile și responsabilitatea colectivului”.

TEORIA CONVERGENȚEI

„Indivizii cu aceeași stare de spirit acționează în comun datorită asemănărilor existente ale personalității”.

Cauzele absenteismului la vot sunt:

„Neîncrederea în clasa politică reprezintă 80%” :

-scăderea dependenței față de stat, a scăzut credința în atotputernicia politicului.

„Lipsa interesului față de politică reprezintă 20%”:

- inexistența unor partide clare,
- izolarea socială a unor alegători,
- izolarea geografică a unor alegători.

Efectele absenteismului la vot sunt:

- scăderea numărului de votări anuale
- legitimitatea Parlamentului și a Președintelui scad o dată cu neparticiparea la vot a cetățenilor
- scăderea procentului de votanți.

Soluții:

- votul la distanță
- votul prin corespondență
- votul electronic
- adoptarea votului on-line
- evitarea votului sub presiune
- organizarea eficientă a urnelor de vot.

Pentru încrederea în corectitudinea procesului electoral trebuie să existe proceduri de verificare și supraveghere.

Bibliografie:

1. Raportul Final al Echipei de Experți Electorali OSCE „ Alegerile parlamentare din România”
2. R.E GOODIN, H-D KLINGEMANN „Manual de știință politică”, Iași: Polirom, 2005
3. Gustave LE BON „, Psychologie des foules”, PUF, 1998.

Problemele de adaptare a studenților la mediul universitar

Autor: Afanasiev Ana
Coordonator: Lector univ. dr. Bócsa Éva
Universitatea din Petroșani

Abstract: *Aim of my work is to identify the main problems facing students in adaptation process at University environment from in Petroșani. According as we know students go through a process where they try to affirm, to prepare a high level and I described some objectives of student counseling. Research started from hypothesis that students who have financial problems represent a higher stress level then other students. Research was realized in a group composed of 60 students from the Republic of Moldova who are studying at University of Petroșani and live in campus. After my discussion with students, I told them to complete two questionnaires for my research, ensuring them for information privacy which I received. After I analyzed relations between financial problems among students and stress level, based on the results of research I observed that students have financial problems and a high stress level, therefore this research also helps to confirm supposition from where we started this research.*

Conceptul de adaptare școlară

Atunci când vorbim despre educație, instrucție și despre formarea minților, nu trebuie să trecem peste faptul că orice activitate umană este supusă unei legi fundamentale: adaptarea la mediu a individului. Adaptarea este proprietatea fundamentală a organismului de a-și modifica adecvat funcțiile și structurile corespunzător modificărilor cantitative și calitative ale mediului înconjurător - în concepția piagetiană desemnează procesul de stabilire a echilibrului între asimilare și acomodare - adaptarea intervenită în cadrul interacțiunii dintre om și mediul înconjurător. În acest mod prin conceptul de adaptare înțelegem capacitatea omului de a face față, de a răspunde pozitiv solicitărilor și exigențelor mediului îndeplinindu-și cerințele individuale.

Dacă vorbim despre adaptarea studentului la mediul universitar din punct de vedere al motivației și identității, vom descoperi o nouă percepție a mediului fiind necesară menținerea echilibrului ce definește adaptarea. Astfel Maslow A. prezintă cea de a doua variantă a piramidei trebuințelor pornind de la inferior spre superior:

- fiziologice ;
- de securitate;
- dragoste și afirmare în grup;
- stimă și statut;
- cunoaștere;
- estetice ;
- autorealizare a propriului potențial;

Maslow pune în evidență câteva reguli, cum sunt:

- a) o trebuință devine forța motrică a comportamentului dacă e nesatisfăcută;
- b) pentru ca să se poată trece la o trebuință superioară, cea anterioară va trebuie să fie satisfăcută în proporție de cel puțin 25%;
- c) cu cât urcăm spre vârful piramidei, cu atât e vorba de trebuințe specific umane;
- d) nu există ființă umană care să poată străbate toate treptele piramidei

Toate acestea pot fi discutate în legătură cu caracteristicile studentului care se subînscrie în etapa unei adolescențe târzii, astfel manifestându-și trebuința de autorealizare, fapt pentru care locul său este în mediul universitar.

La nivelul universitar românesc Lungu O. surprinde faptul că identitatea socială este dependentă de contextul în care se găsește individul, observând din modelul teoretic că:

1) identitatea socială și cea personală sunt puse în contrast una cu cealaltă în definirea unei persoane;

2) în funcție de context, identitatea (personală și socială) se extinde sau se restrânge;

Același autor concluzionează, menționând că indivizii sunt supuși unor forțe antagoniste, de obicei motivaționale, atunci când aceștia se autodefinesc prin:

1) nevoia sau trebuința de a fi unici (corespunzătoare identității personale);

2) nevoia sau trebuința de a fi la fel sau asemănători cu ceilalți.

Consecințele ce se desprind din existența acestor procese antagoniste sunt multiple, doar două reținând atenția în cazul nostru și anume:

a) în grupuri mici oamenii vor trăi nevoia de a fi asemănători cu cei din jur, întrucât grupul fiind mic, trebuința de a fi unic este satisfăcută;

b) în grupurile foarte mari, unde toată lumea este asemănătoare, oamenii vor trăi mai mult nevoia de a fi unici, deoarece trebuința de a fi asemănător cu ceilalți este deja satisfăcută.

Consilierea psihologică a studentului

Studentul parcurge o cale de afirmare a sa prin pregătirea lui la nivel superior, adâncirea în studiul unui domeniu, meditarea asupra a ceea ce învață, elaborarea de lucrări personale sau pe teme solicitate de profesori, fără a fi neapărat legată de societate, care-i poate fi nesemnificativă. Între timp el simte nevoia ca rezultatul activității sale să aibă o finalitate socială. În acest fel, între sine și social, se formează viitorul intelectual. Prin alte cuvinte studentul reprezintă un actor constant al mediului universitar, iar prin profilul său psiho-social va defini o lume în care și celălalt partener al scenei, trebuie cu toată siguranța și responsabilitatea să pornească, cunoscând-o și punând astfel în valoare, ființa umană și nu obiectul.

În unele cazuri devine necesară consilierea psihologică a studentului. Obiectivele procesului de consiliere sunt:

a) îmbunătățirea stării de bine și a sănătății = funcționarea optimă din punct de vedere fiziologic, somatic, mental, social și spiritual emoțional;

b) dezvoltarea personală = imaginea de sine, cunoașterea de sine, capacitatea de a lua decizie responsabilă, controlul stresului, relaționarea interpersonală armonioasă, atitudini creative, însușirea de tehnici de învățare eficientă.

c) prevenție a neîncrederii în sine, a comportamentelor de risc, a dispoziției afective negative, a conflictelor interpersonale, a dezadaptării sociale, a disfuncțiilor psihosomatice, a dificultăților de învățare, a situațiilor de criză.

Obiectivul și ipoteza cercetării

Majoritatea studenților întâlnesc dificultăți în procesul de adaptare la condițiile și stilul de învățământ universitar. Din acest motiv mi-am propus să fac o cercetare pentru a identifica nivelul de adaptare a studenților din Republica Moldova la mediul din România și condițiile Universității din Petroșani. Obiectivul cercetării mele este acela de a identifica problemele cu care se confruntă studenții în procesul de adaptare la condițiile de la Universitatea din Petroșani. Cercetarea a pornit de la ipoteza că studenții care au probleme financiare prezintă un nivel de stres mai ridicat.

Cercetarea a fost realizată pe un lot alcătuit din 60 de studenți din Republica Moldova ce își fac studiile la Universitatea din Petroșani și locuiesc în căminele studențești. Studenții au fost

informații privind scopul cercetării mele, ce doresc să aflu și de ce mă interesează această problemă. Am discutat cu ei despre problemele cu care s-au confruntat și măsura în care s-au adaptat la mediul universitar. În urma discuției am rugat studenții să completeze două chestionare pentru cercetarea mea, asigurându-i de confidențialitatea datelor primite.

Analiza și interpretarea datelor obținute

Zilnic, fiecare din noi se confruntă cu multiple probleme care ne afectează atât la nivel psihic cât și la nivel comportamental și social. Aceasta poate fi o barieră în procesul de adaptare a studenților. Din momentul în care apare o problemă, individul își va concentra atenția asupra rezolvării ei, astfel nu își va mai putea derula activitatea la nivel social și intelectual cum ar fi trebuit să o facă. Meditând asupra acestui fapt, m-am gândit că ar fi bine să identific principalele probleme cu care se confruntă studenții. Din acest motiv le-am adresat subiecților următoarea întrebare: „De când sunteți la Petroșani ați avut probleme financiare?”. Răspunsurile le-am reprezentat în figura cu nr 1.

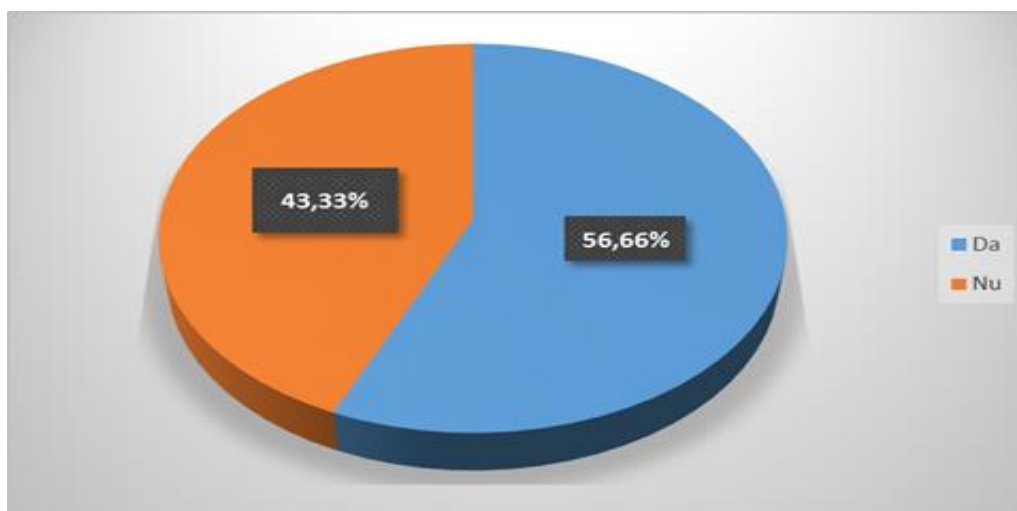


Fig. 1. Procentajul de subiecți care s-au confruntat cu probleme financiare (%)

După cum ne arată diagrama de mai sus, avem 56,66% dintre respondenți care au întâlnit probleme financiare, 43,33% dintre ei nu au întâlnit probleme financiare. După cum observăm, avem un procentaj destul de mare de studenți cu probleme de natură financiară, însă cu toții cunoaștem faptul că fiecare problemă are și cauze. Iar pentru a le identifica am pus următoarea întrebare: „Resursele sunt suficiente pentru a vă acoperi nevoile?”. Rezultatele sunt reprezentate în figura 2.

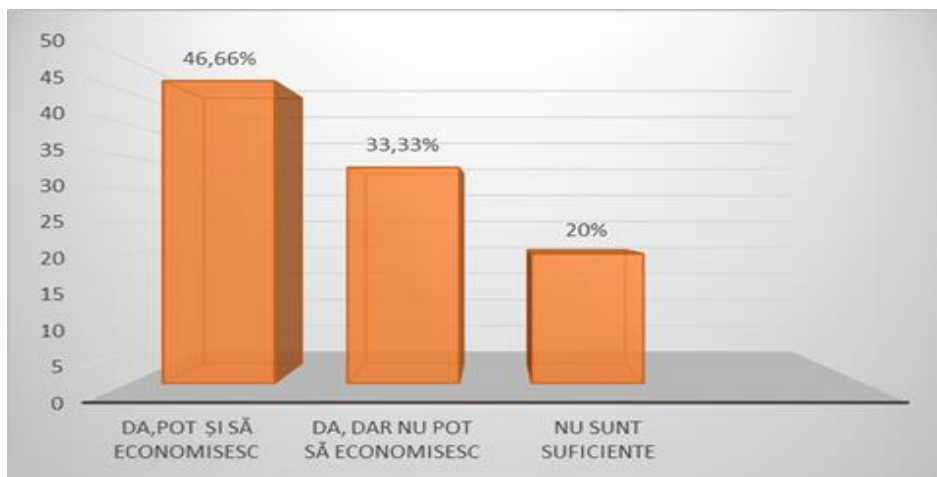


Fig. 2. Răspunsurile studenților la întrebarea dacă sunt suficiente resursele pentru a-și acoperi nevoile (%)

Din figura 2 putem deduce faptul că 46,66% din respondenți și-au format abilitatea de a face economii, 33,33% nu reușesc să economisească, 20% din subiecți consideră că nu sunt suficiente resursele. De unde și concluzia că 53,33% de respondenți nu au reușit să-și formeze abilitatea de a economisi, ceea ce a servit drept motiv la apariția problemelor financiare. Însă, cu toate acestea, după cum observăm în fig.2, avem mai mult de jumătate de subiecți care nu au întâlnit probleme financiare. Unul din motivele principale care ne-a servit drept explicație a acestui fapt a fost în felul următor, unii din ei au găsit soluții pentru a nu ajunge în faza declanșării acestei probleme, spre exemplu: și-au găsit job-uri ocazionale, alții economisesc bursa, iar altora le servește drept ajutor financiar familia. Iar pentru a stabili acest fapt m-a ajutat următoarea întrebare: „Care este sursa venitului dvs?”, rezultatele fiind reprezentate în figura 3.

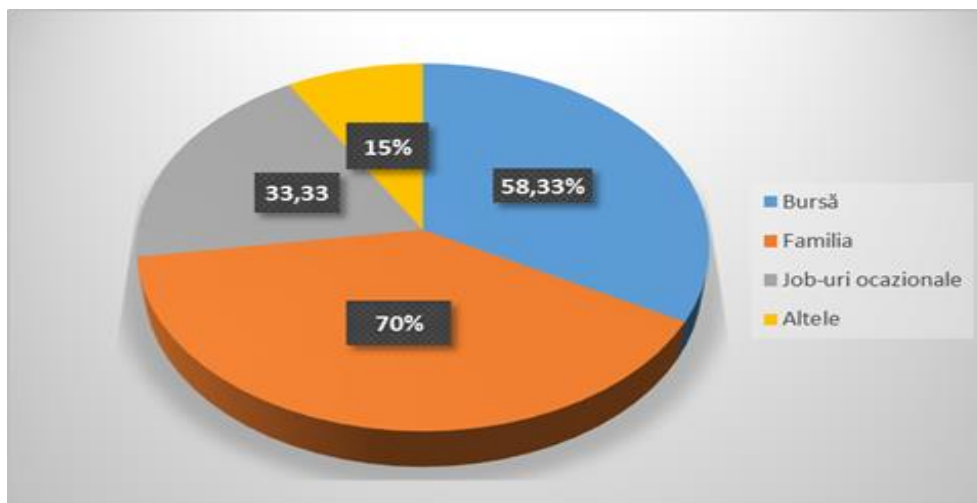


Fig. 3. Veniturile studenților

În urma analizării datelor statistice am realizat o diagramă prin care putem să observăm faptul că 70% din subiecți primesc ajutor financiar din partea familiei, 33,33% și-au găsit job-uri ocazionale, 58,33% se descurcă din bursa și 15% au alte surse de venit.

În momentul în care apare o problemă devenim copleșiți de o stare de stres ce dispare odată cu găsirea soluției. În momentul în care suntem stresați avem o stare de tensiune și încordare resimțită în interiorul nostru. Această stare apare atunci când nu suntem capabili să rezolvăm o

dificultate, iar efortul depus ne dezorganizează viața. În acest fel am rugat subiecții să completeze chestionarul Perceived Stress Questionnaire, elaborat de Levensten și colaboratorii în anul 1993, pentru a identifica nivelul de stres a persoanelor care au întâmpinat probleme sau dificultăți de adaptare. Iar rezultatele le-am reprezentat în figura cu numărul 4.

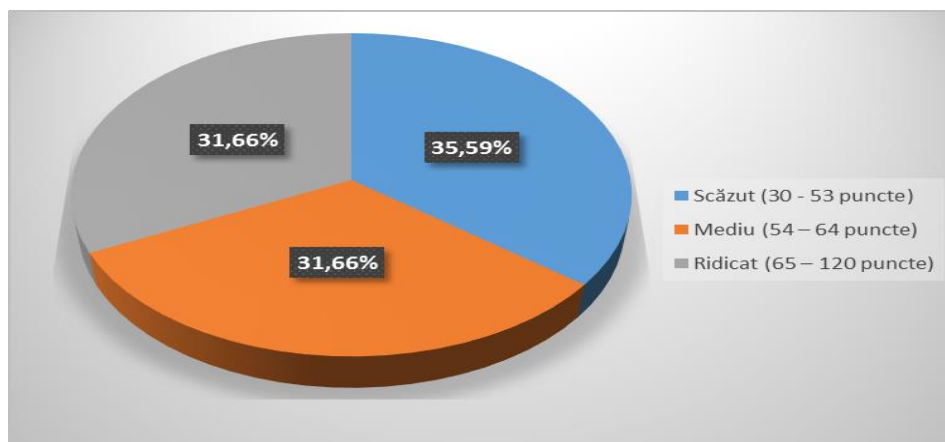


Fig. 4. Nivelul de stres al studenților chestionați (%)

Din figura de mai sus vedem că 35,59% din subiecți prezintă un nivel de stres scăzut, 31,66% un nivel de stres mediu și 31,66% un nivel de stres ridicat.

În continuare am analizat relațiile dintre problemele financiare ale studenților și nivelul de stres. După cum arată rezultatele cercetării studenții care au întâmpinat probleme financiare au și un nivel mai ridicat de stress (tabelul 1), ceea ce confirmă presupunerea de la care a pornit cercetarea realizată.

Tabelul 1. Relația dintre problemele financiare și nivelul de stres

Ai avut probleme financiare ?		Nivel de stress			Total
		Scăzut	Mediu	Ridicat	
Da	Abs	11	8	14	33
	%	33,33	24,24	42,42	100
Nu	Abs	10	11	5	26
	%	38,46	42,30	19,23	100

Concluzie

În concluzie pot afirma că în urma cercetării am identificat una din principalele probleme cu care se confruntă majoritatea studenților. Abilitatea de a face economii nu a fost dobândită de toți studenții la fel, ceea ce a dus la declanșarea unei stări de stres. După cum cunoaștem stresul ne dereglează temporar starea de echilibru psihic, din acest motiv nu ne mai putem desfășura conduita obișnuită. Această problemă se va soluționa odată ce indivizii își vor forma abilitatea de a economisi sau vor găsi alte căi de soluționare a acestei probleme. Rezultatele obținute în urma cercetării au confirmat ipoteza de la care am pornit. Problemele pe care le întâmpină studenții și starea de stres pe care o resimt reprezintă câteva din obstacolele pe care le întâmpină studenții în procesul de adaptare la mediul universitar.

Bibliografie

1. Mihai Aurelia, Adaptarea școlară. Abordarea psiho-socio-pedagogică în învățământul primar, Editura Sfântului Ierarh Nicolae, 2010.
2. <http://strategiipentruviitorsitineri.com/wp-content/uploads/2016/12/STRATEGIE-DE-INTEGRARE-SOCIALA%CC%86-PRIN-SPORT.pdf> (Accesat în data de 20.01.2017).
3. http://www.bjmures.ro/bdPublicatii/CarteStudenti/P/Pasca-Consilierea_psihologica.pdf (Accesat în data de 17.01.2017).

Rolul femeii în societate

Autor: Aioanei Maria Eliza

Coordonator: Lector univ. dr. Anghel Mariana

Universitatea din Petroșani

Abstract: *The following presentation will portray the role of women in society, from the Middle Ages to the Contemporary Age and module in which women they have evolved despite discrimination of which and the difference existing between them and men.*

Rolul femeii în societatea tradițională

Raporturile create după căsătorie erau dominate de regula superiorității bărbatului, a inferiorității femeii în cadrul familiei. Aceasta se evidențiază nu doar la nivelul societății românești ci la nivelul întregii societăți medievale și premoderne.

Odată intrată în familia soțului, femeia trebuia să își asume toate obligațiile care decurg din calitatea de soție. E clar faptul că este vorba de asumarea unor obligații noi, suplimentare în condițiile în care ea este cea care trebuie să asigure până la urmă coeziunea menajului. În aceste condiții și mai ales în virtutea principiului inegalității sexelor, responsabilitățile din cadrul menajului sunt foarte clar și strict delimitate. În timp ce bărbatul este cel care trebuie să asigure un acoperiș deasupra capului pentru el, soție și copiii care vor veni, să plătească dările către domnie, să răspundă în fața comunității pentru faptele familiei sale, soția este aceea care administrează gospodăria, conduce armata de slugi - în cazul familiilor boierești - se ocupă de creșterea și educarea copiilor, păzește focul din vatră atunci când soțul este plecat.

În familia tradițională, mama se implica mult mai mult în creșterea și educarea copiilor față de familia modernă, deoarece mama nu avea un loc de muncă, o carieră profesională, ea se ocupa doar de gospodărie și de familia sa. De aceea copiii erau mult mai atașați de mamă decât de tată. (<http://www.rasfoiesc.com/educatie/istorie/Familia-in-societatea-medieval93.php>, accesat în data 20.04.2017).

Diferențierea de gen și discriminarea

Diferențierea de gen apare atât la nivel individual (fiecare individ operează cu un set de stereotipuri și prejudecăți în definirea masculinului și femininului), cât și la nivel structural (orice societate prescrie, pe baza sexului, comportamente și modalități de interacțiune socială pentru membrii săi). Acest patern instituționalizat de diferențiere de gen, denumit sistemul de sex/gen al unei societăți, variază istoric și între culturi, având impact asupra vieților femeilor și bărbaților.

1. Discriminarea directă se referă la tratarea mai puțin favorabilă a unei persoane de un anumit sex/gen pe motive de apartenență la acel sex, comparativ cu tratarea unei persoane de alt sex/gen în situații, contexte similare (salarii inegale pentru același tip de activitate; hărțuire sexuală, promovarea unei femei pe listele unui partid în sistemul de cote pentru femei discriminare pozitivă); este o formă de discriminare vizibilă, de cele mai multe ori ușor de identificat și documentat.

2. Discriminare indirectă vizează aplicarea de prevederi, criterii sau practici, în aparență neutre, care, prin efectele pe care le generează, afectează persoanele de un anumit sex; această formă subtilă poate trece neobservată, este mai greu de documentat fiind uneori considerată naturală (de exemplu baremul de înălțime impus la probele de admitere în unele academii militare sau de poliție este o formă de eliminare/discriminare indirectă a candidaților femei, care în medie au înălțimi mai mici decât băieții). Putem vorbi, de asemenea, și de discriminare de gen structurală:

slabă reprezentare a femeilor sau bărbaților în diferite domenii (de exemplu, procentul slab de femei membre ale parlamentului).

O distincție importantă este și cea între sexismul (comportamente, reguli, practici, politici, limbaj, norme, legi care exprimă un tratament inegal, defavorabil față de un individ sau un grup, datorat apartenenței acestuia la un anumit sex/gen. Cu toate că atât femeile cât și bărbații pot fi victime ale sexismului, termenul se referă mai ales la femei cele majoritar supuse acestei forme de discriminare.) individual/atitudinal și sexismul instituțional, cel care apare în cadrul organizațiilor dincolo de prejudecățile individuale existente sau nu printre membrii acestora. Lipsa reglementărilor legate de îngrijirea copiilor, de combaterea violenței domestice sau a hărțuirii sexuale sunt, de exemplu, forme impersonale de sexism instituțional. (Lazăr Vlăsceanu, 2010, pp. 211-212)

Diferențe între femei și bărbați

Între *diferențele biologice* amintim:

a) Inteligența - Creierul masculin este mai mare decât cel feminin, având cu 4% mai multe celule și cântărind cam cu 100 grame mai mult. La fel de adevărat este că la oameni, greutatea creierului este direct proporțională cu greutatea corpului. La femei este mai dezvoltată aria care se ocupă de comunicare și socializare. La bărbați există doar o astfel de arie, în timp ce la femei există câte una în fiecare emisferă. În plus, femeile au creierul mai compact și mai dens. Un cercetător susține că fiecare creier este la început feminin și că la opt săptămâni de la concepție i se reduce aria comunicării și i se crește cea a agresivității prin aportul de testosteron în cazul băieților.

b) Sănătatea - Femeile trăiesc mai mult decât bărbații în majoritatea țărilor. Acest lucru ar putea să fie provocat de obișnuințele existențiale mai sănătoase în cazul femeilor sau de faptul că locurile de muncă ale bărbaților îi expun mai multor riscuri. În plus, multe dintre afecțiunile cronice sunt determinate de prezența sau funcționalitatea cromozomului X, în lipsa căruia riscurile cresc.

c) Rezistența la durere - femeile au mai multe terminații nervoase decât bărbații, fapt care le face să simtă durerea mai intens decât aceștia din urmă. Acest aspect are și implicații în cazul administrării de calmante: o femeie va avea nevoie de cantități crescute. Femeile sunt sensibile, dar rezistente la durere, deoarece au secreții mai mari de endorfine și oxitocina decât bărbații. Așa trec prin nașteri, de exemplu.

Diferențele sociale vizează:

a) Comunicarea - Toată lumea știe că cele două sexe comunică diferit, iar aceste afirmații sunt susținute științific. Femeile sunt capabile să își folosească mimica mai adecvat, în timp ce bărbații își pot păstra mimica neutră dacă doresc. Femeile au tendința să stabilească un contact vizual, în timp ce bărbații se uită în altă parte în timp ce vorbesc cu partenerul de conversație. Bărbații schimbă o gamă de subiecte în timpul conversației, în timp ce femeile tind să trateze un singur subiect pe larg. În plus, unele cuvinte și expresii au sensuri diferite la femei față de bărbați.

b) Prietenii - Felul în care se nasc și se păstrează prietenii diferă în funcție de sex. În cazul bărbaților apare spiritul competițional, evitând să își comunice punctele slabe și vulnerabilitățile, la fel și problemele emoționale. Femeile tind să își prețuiască prietenii și să se atașeze de ei dacă sunt ascultate și li se răspunde non-critic, oferindu-li-se susținere. Bărbații se apropie unii de alții prin activități comune sau prin favoruri reciproce. (<http://www.metalhead.ro/articole/10-exemple-de-inegalitate-intre-sexe-aid88366>, accesat la data de 20.04.2017)

Din punct de vedere *economic* avem *diferențe* care fac referire la:

a) Discriminarea la locul de muncă: În anumite cazuri, femeile și bărbații nu primesc același salariu, deși prestează aceeași muncă sau o muncă echivalentă. Această situație poate fi rezultatul așa-numitei „discriminări directe”, care constă în faptul că femeile sunt pur și simplu tratate mai puțin favorabil decât bărbații. Sau poate fi cauzată de o politică sau practică

instituțională care, deși nu a fost menită să discrimineze, creează totuși condiții de tratament inegal între femei și bărbați.

b) Locuri de muncă diferite, sectoare diferite: Femeile și bărbații prestează munci diferite și adesea lucrează în sectoare diferite. În sectorul sănătății, femeile reprezintă 80% din totalul lucrătorilor. În sectoarele în care femeile sunt majoritare, salariile sunt mai mici decât în sectoarele dominate de bărbați. Dat fiind faptul că poartă povara muncii neplătite și a îngrijirii copiilor, femeile au tendința să presteze mai puține ore de muncă. De asemenea, ele lucrează, în general, în sectoare și profesii în care activitățile pe care le desfășoară sunt compatibile cu responsabilitățile lor familiale. Prin urmare, este mult mai probabil ca femeile să lucreze cu fracțiuni de normă, să aibă locuri de muncă plătite mai prost și să nu ocupe funcții de conducere.

c) Puține femei în funcțiile de răspundere și de conducere: Femeile sunt slab reprezentate în politică și în economie. Doar o treime din oamenii de știință și inginerii din Europa sunt femei. Chiar și în sectoarele pe care le domină, femeile sunt slab reprezentate în funcțiile de conducere, în special la cel mai înalt nivel. În 2013, femeile au reprezentat numai 17,8% din membrii consiliilor de administrație ale celor mai mari companii cotate la bursă din UE și doar 4,8% din președinții acestor consilii. Procentul femeilor în post de director executiv rămâne încă scăzut – 2,8%.

d) Practicile la locul de muncă și sistemele de remunerare: Femeile și bărbații sunt afectați de diverse practici la locul de muncă, de exemplu în ceea ce privește accesul la oportunități de dezvoltare a carierei sau de formare profesională. Diferitele metode de recompensare a angajaților (bonusuri, alocații, remunerare în funcție de performanțe etc.), precum și structura efectivă a sistemelor salariale, pot conduce la niveluri diferite de remunerare a femeilor și bărbaților. Adesea, această discriminare apare din cauza factorilor de ordin istoric și cultural care afectează modul de stabilire a salariilor. Acest așa-numit „plafon de sticlă” le împiedică pe femei să ocupe funcțiile cel mai bine plătite. (http://ec.europa.eu/justice/gender-equality/files/gender_pay_gap/140319_gpg_ro.pdf, accesat la data de 20.04.2017)

Femei importante în istorie

Într-o lume guvernată de bărbați, există totuși și femei care prin meritele lor au rămas în conștiința colectivă. Există o listă destul de mare printre femeile care s-au remarcat în decursul istoriei, dar pentru lucrarea de față trecem în revistă următoarele trei persoane de sex feminin:

1. Nefertiti - A fost o regina din dinastia 18, domnind aproximativ între 1379-1361 î.Hr. Numele său se traduce ca fiind: „frumoasa care a venit”, și a fost soția faraonului Amenofis IV devenit Akenaton. A avut șase fiice, poate nici un fiu. Înainte de moartea faraonului ea dispărea complet din istorie, fără să se știe mult timp nimic despre ea (puțin probabil să fi fost înlăturată chiar de soțul ei Akhenaton, deoarece nu i-a dăruit nici un fiu, sau să fi fost ucisă) puținele date găsite ne spun doar că a murit în al 14 an de domnie al faraonului Akhenaton. Se mai spune că Nefertiti a fost mama lui Tutankhaamon (poate vitregă), însă puținele hieroglife găsite intacte nu-l înfățișează astfel, poate au fost șterse și modificate intenționat. Se prea poate să fii fost o conspirație împotriva ei, a religiei impusa de ea, condusă de preoții neconvertiți și unii membri ai casei regale, care în final au reușit să o înlăture.

2. Ioana D’Arc- “Fecioara din Orléans”

Eroina fecioară a Franței, născută în ianuarie 1412 este una dintre misterele acestei țări. La vârsta de doar 17 ani, ea se afla în fruntea armatelor franceze, după ce l-a convins pe regele Carol al VII-lea că aude vocea lui Dumnezeu, care i-a spus să ia înapoi pământurile pierdute în favoarea englezilor. Însă, după mai multe bătălii câștigate și după ce Carol este uns rege, “fecioara din Orléans” este părăsită de noroc și de cel pe care îl ajutase: e capturată, acuzată de erezie și, în final, arsă pe rug, la 30 mai 1431. (<https://aleeda.wordpress.com/2009/07/02/top-10-femei-care-au-schimbata-lumea/> accesat la data de 20.04.2017).

3. Nadia Comăneci

Pe locul 31 în top se află Nadia Comăneci, prima gimnastă din lume care a reușit să obțină nota 10. Este câștigătoare a cinci medalii olimpice de aur. Este considerată a fi una dintre cele mai bune sportive ale secolului XX și una dintre cele mai bune gimnaste ale lumii, din toate timpurile, „Zeița de la Montreal”, prima gimnastă a epocii moderne care a luat 10 absolut. Este primul sportiv român inclus în memorialul International Gymnastics Hall of Fame.

La vârsta de 13 ani, primul succes major al lui Comăneci a fost câștigarea a trei medalii de aur și una de argint la Campionatele Europene din 1975, de la Skien, Norvegia. În același an, agenția de știri Associated Press a numit-o „Atleta Anului”. (<http://www.banatulazi.ro/intr-un-top-60-al-femeilor-care-au-schimbato-lumea-6-sunt-romance/>, accesat la data de 20.04.2017).

Rolul femeii în societatea contemporană

Orice femeie are astăzi privilegiul să urmeze o școală elementară dar cele mai multe dintre ele își pot continua studiile atingând idealuri dintre cele mai înalte și aspirații mărețe. Cu povara treburilor gospodărești ușurată de dezvoltarea tehnologiei moderne femeia zilelor noastre își poate permite să studieze, să aibă un serviciu, dar să-i rămână și suficient timp pentru plimbări, distracții și alte plăceri. Ce-i drept multe dintre ele sunt scutite chiar de grija educării copiilor, lăsând ca aceasta să fie făcută de cadrele calificate din creșe, cămine, grădinițe și școli.

Într-o mare măsură situația femeilor în societate influențează direct procesul de educare a tinerii generații, proces care este legat nu doar de formarea acestora ca personalități umane cu capacități intelectuale și morale dezvoltate, dar mai include în sine și un șir întreg de aspecte ce țin de recunoașterea rolului important pe care îl joacă femeile în procesul dezvoltării umane și a întregii societăți. (<https://ro.scribd.com/doc/39830560/Rolul-Femeii-in-Societate> accesat la data de 20.04.2017).

Concluzie

De-a lungul anilor, statutul și rolul femeii în societatea în care trăiește s-a schimbat, ea evoluând de la femeia casnică ce trebuia să se ocupe exclusiv de ceea ce tine de gospodărie, în timp ce bărbatul aducea venitul în casă, la statutul pe care îl are în zilele noastre, în cadrul căruia poate să își câștige existența prin forțele proprii, în ciuda obstacolelor întâlnite.

Totuși, deși concepția în ceea ce privește atribuțiile și drepturile femeii s-a schimbat, încă ne confruntăm cu discriminări ale persoanelor de sex feminin în anumite sfere de activitate, cum ar fi funcțiile de conducere în anumite instituții.

Bibliografie

1. Vlăsceanu Lazăr, *Manual de sociologie*, Polirom, 2010, <http://cursuri.sas.unibuc.ro/explicatie/wp-content/uploads/2014/10/Grunberg-Genul-Manual-de-sociologie.pdf>
2. <http://www.rasfoiesc.com/educatie/istorie/Familia-in-societatea-medieval93.php>, accesat în data 20.04.2017
3. <http://www.metalhead.ro/articole/10-exemple-de-inegalitate-intre-sexe-aid88366>
4. http://ec.europa.eu/justice/gender-equality/files/gender_pay_gap/140319_gpg_ro.pdf,
5. <https://aleeda.wordpress.com/2009/07/02/top-10-femei-care-au-schimbato-lumea/>
6. <http://www.banatulazi.ro/intr-un-top-60-al-femeilor-care-au-schimbato-lumea-6-sunt-romance/>
7. <https://ro.scribd.com/doc/39830560/Rolul-Femeii-in-Societate>.

Aspecte ale calității vieții vârstnicilor din mediul rural

Autor: Antal Andreea-Adriana
Coordonator: Lector univ. dr. Bócsa Eva
Universitatea din Petroșani

Abstract: *The elderly people are very important to the society, so this paper present some aspects of the quality life of them. To determine the quality of life I have chosen as indicators their health status, financial resources and their subjective responses on life satisfaction.*

Problematica vârstnicilor a fost, este și va fi discutată și în viitor, întrucât sunt parte a acestei populații și din păcate, sunt cei mai neglijați. În zilele noastre, societatea este profund orientată spre tineri și pe problematica specifică acestora, și are tendința de a respinge și chiar devaloriza vârsta a treia, considerată adesea inutilă, nesemnificativă și neimportantă. De aceea, aceștia necesită o îngrijire de calitate, aceasta din urmă fiind parte integrantă din bunăstarea socială și sănătatea țării.

Obiectivul acestei cercetări este analizarea calității vieții persoanelor de vârsta a treia din comuna Baru, Jud. Hunedoara, iar ipoteza de la care am pornit este următoarea: dacă persoana vârstnică este singură, calitatea vieții este percepută ca fiind mai scăzută. Pentru a putea determina calitatea vieții acestor vârstnici am ales ca indicatori următoarele aspecte:

- răspunsurile subiective cu privire la satisfacția față de viață, în general;
- venitul pe membru de familie;
- starea de sănătate a persoanei vârstnice.

Lotul de subiecți

Cercetarea s-a desfășurat în perioada decembrie 2016 - ianuarie 2017, iar subiecții cercetării au fost 73 de persoane cu vârste cuprinse între 66 și 99 de ani. Selectarea persoanelor a fost făcută aleatoriu în fiecare sat, fiecare dintre acestea fiind informate cu privire la scopul cercetării mele. Am discutat cu aceste persoane, pe baza chestionarului, despre problemele pe care le întâmpină în această etapă și despre relațiile interpersonale ale acestora, asigurându-le confidențialitatea datelor.

Dintre acești subiecți, procentajul majoritar aparține vârstnicilor de sex feminin (60.3%), iar diferența de 39.7% aparține vârstnicilor de sex masculin. Persoanele de sex feminin sunt cu 20.5% mai multe față de cele masculine.

Structura lotului de subiecți în funcție de vârstă se împarte astfel: categoria 66 – 70 ani deține cel mai mare procentaj, aproape jumătate din total, fiind 32 de persoane chestionate care s-au încadrat în această categorie. Este urmată de categoria 71-75, la o diferență de 21.9%, cu un număr de 16 persoane încadrate în această categorie.

Cu privire la nivelul de școlarizare al subiecților, acesta are pe prima poziție școala gimnazială, cu un procent de 30,1%. Aceștia, născându-se într-o perioadă în care educația nu era considerată foarte importantă și nu existau resurse financiare semnificative pentru continuarea școlii, au fost nevoiți să își oprească procesul de educare. Această categorie este urmată de școala profesională la o diferență de 1,3%, întrucât s-a pus accent pe meserii. Urmează liceul cu un procent de 16.4%, școala primară - 12.3%, iar categoriile zece clase, studii postliceale și studii superioare sunt la egalitate având un procentaj de 4.1%.

Referitor la starea civilă a subiecților, prima poziție, cu aproximativ jumătate din total, este ocupată de cei căsătoriți, aceștia fiind într-un număr de 35 de persoane din cele 73 chestionate. Pe a doua poziție, la o diferență mică, de 5,4% se află persoanele văduve, care sunt în număr de 31 din

totalul de 73. A treia clasificată este categoria celor divorțați, în număr de 5, iar ultimele poziții le ocupă categoria necăsătorit/ă și cea a celor ce trăiesc în concubinaj, cu un procent de 1.4%.

În urma analizei întrebării referitoare la ocupația anterioară, procentajul cel mai mare îl are ocupația de muncitor necalificat. Majoritatea subiecților au avut un loc de muncă în timpul conducerii lui Nicolae Ceaușescu la centrele de CAP, lucrând partea de pământ distribuită fiecăruia sau îngrijind animale. Ulterior nu au mai avut un loc de muncă legal, așadar acesta a fost singurul care le-a adus un venit la împlinirea vârstei legale de pensionare. Pe a doua poziție, la o diferență de 17,7% față de prima, se află ocupațiile ce necesită studii profesionale, precum strungar, lăcătuș, maistru etc.

Analiza și interpretarea datelor

Figura numărul 1 ilustrează rezultatele obținute privind satisfacția față de viață, în general, a vârstnicilor din comuna Baru. Aceștia, în procent de 71,2%, sunt mulțumiți, pot spune că sunt chiar modești. Aceștia recunosc că au avut parte și de lucruri bune, dar și de câteva mai puțin bune în cursul vieții. Un procent de 17,8% au răspuns la această întrebare că sunt mulțumiți, dar nu prea mult, adică au ales varianta „așa și așa”, existând mult loc de mai bine. La o diferență de 6,8% se află cei care susțin că sunt foarte mulțumiți de viața lor, reușindu-le ceea ce și-au propus.

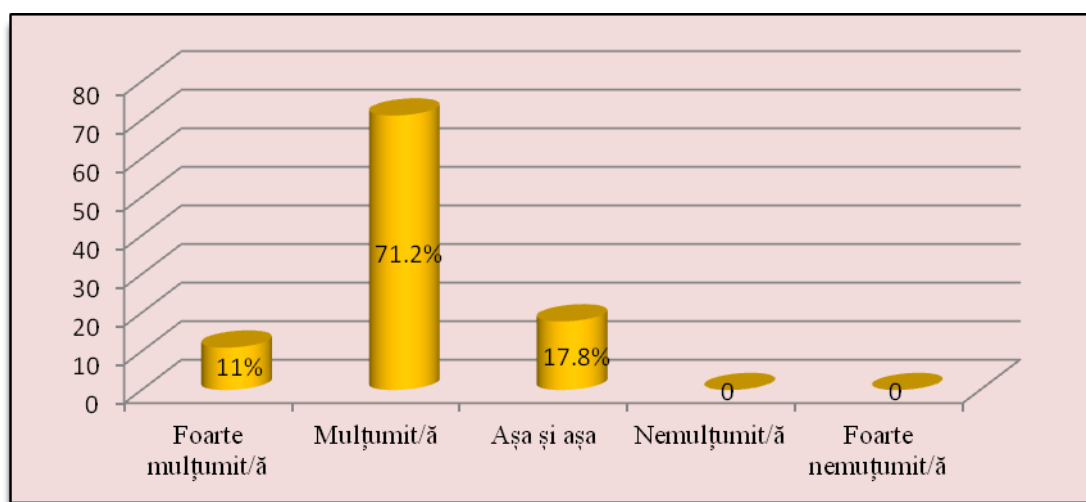


Fig. 1. Satisfacția față de viață

Pentru a verifica ipoteza numărul 1, „Dacă persoana vârstnică locuiește singură, atunci calitatea vieții este percepută ca fiind mai scăzută”, putem observa răspunsurile subiective cu privire la satisfacția față de viață, în general, a vârstnicilor. Astfel, cei care locuiesc singuri au susținut că sunt mulțumiți sau aproape mulțumiți, fiind apropiate răspunsurile de ale celor care locuiesc cu cel puțin un membru al familiei. Așadar, putem spune că ipoteza 1 se confirmă parțial, întrucât la prima categorie de răspunsuri, adică răspunsul „foarte mulțumit/ă”, pe primul loc, la o diferență mică, se află cei care locuiesc singuri (fig. 2).

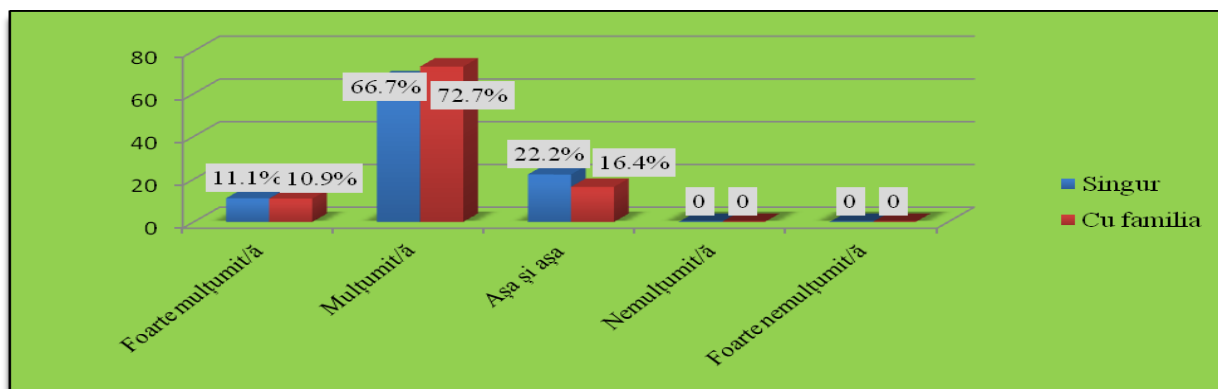


Fig. 2. Comparație privind satisfacția față de viață între cei care locuiesc singuri și cei care locuiesc cu familia

Referitor la venitul pe membru de familie, se poate observa faptul că în comuna Baru, județul Hunedoara, acesta este unul mediu, cei cu cel mai mare procentaj de 34,2%, având un venit între 701-1000 lei. Această sumă este oarecum suficientă pentru satisfacerea nevoilor fundamentale, plus câteva dorințe împlinite cu mult efort. O reală comparație putem face între cei cu un venit scăzut și cei cu un venit ridicat. Aceștia se află la egalitate, cu un procent de 32,9%, foarte apropiat de cel mediu. Cei cu un venit scăzut se descurcă foarte greu cu achiziționarea bunurilor pentru satisfacerea nevoilor personale, neputând să ducă un trai decent, față de cei cu un venit ridicat care își pot permite un grad de lux. Aceste deficiențe financiare, care duc la neîmplinirea nevoilor fiecăruia, pot duce ulterior la o scădere a stimei de sine sau la frustrări. Astfel, cei cu un venit redus ar avea nevoie de sprijin asistențial, din partea asistenului social din comună, față de cei cu un venit ridicat, care nu necesită un asemenea sprijin ce implică, poate, resurse financiare (Fig.3).

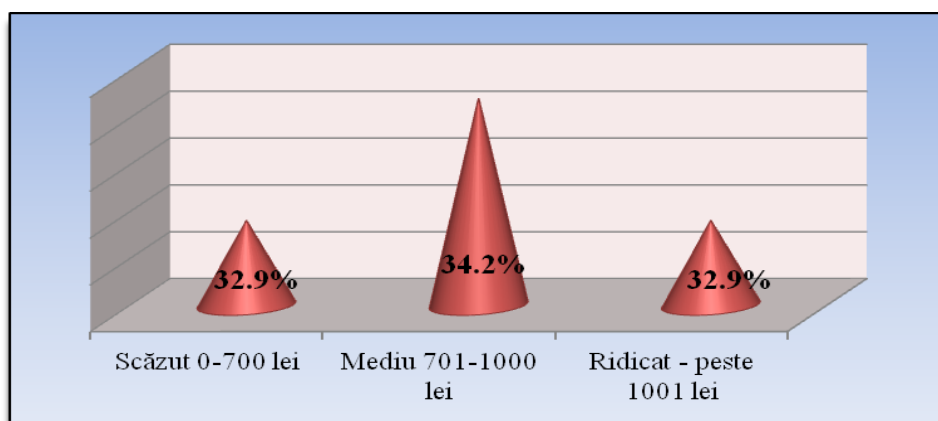


Fig. 3. Venit pe membru de familie

Pentru a verifica ipoteza 1, facem referire la resursele financiare, fiind o parte importantă a vieții. Din ipoteza 1 „Dacă persoana vârstnică locuiește singură, atunci calitatea vieții este percepută ca fiind mai scăzută”, putem desprinde o ipoteză subordonată, ce face legătura între venitul celui care locuiește singur și venitul celui care locuiește cu familia. Ipoteza subordonată este: Dacă o persoană locuiește singură atunci venitul pe membru de familie este mai scăzut. Așadar, observând figura 4, putem spune că această subipoteză nu se confirmă, întrucât procentajul cel mai mare la a treia categorie, venit ridicat, îl au cei care locuiesc singuri, iar la celelalte categorii, mediu și scăzut, cei care locuiesc cu familia au procentaje mai mari față de ceilalți. Astfel, privind resursele financiare, putem afirma că cei care locuiesc singuri, se descurcă mai bine la acest capitol, decât ceilalți.

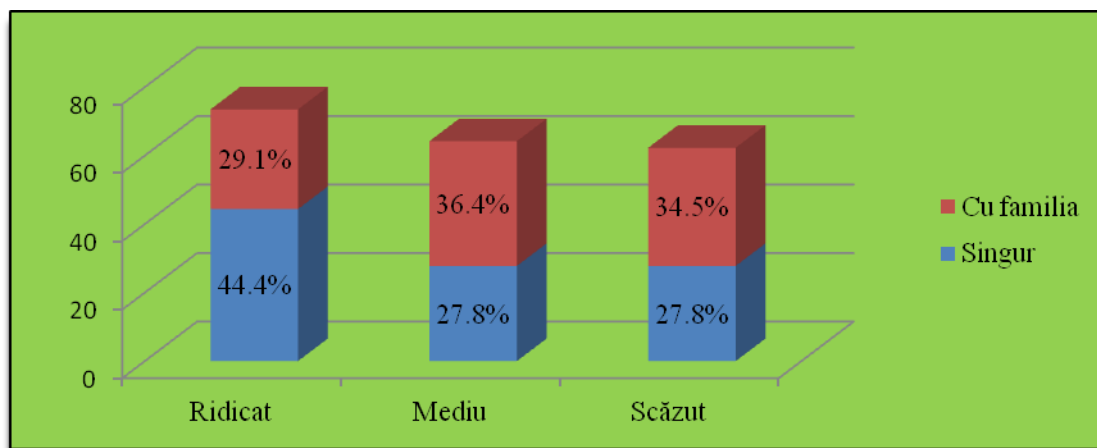


Fig. 4. Comparație privind venitul pe membru de familie între cei care locuiesc singuri și cei care locuiesc cu familia

Fiind „loviți” de boală și de schimbările survenite în urma procesului de îmbătrânire, aceștia tind să se considere bolnavi chiar dacă poate, în realitate, nu sunt. Astfel că referitor la starea de sănătate 60,3% dintre persoanele chestionate susțin că este satisfăcătoare. Acestea au anumite afecțiuni care le îngreunează activitățile zilnice, dar încearcă să treacă peste ele pentru a putea înainta în viață. A doua categorie, 26%, consideră că starea lor de sănătate este bună, probabil cu mici afecțiuni care nu le afectează derularea activităților cotidiene. Șapte dintre cei chestionați își consideră starea de sănătate ca fiind una rea, suferind de boli mai grave care le afectează viața sau relațiile interpersonale. Pe ultimele locuri se află cei care susțin că au o stare de sănătate foarte bună, încât își pot desfășura activitățile foarte corect, iar ultima categorie, cu un procent de 1,4%, adică o singură persoană susține că starea sa de sănătate este foarte rea (fig. 5.)

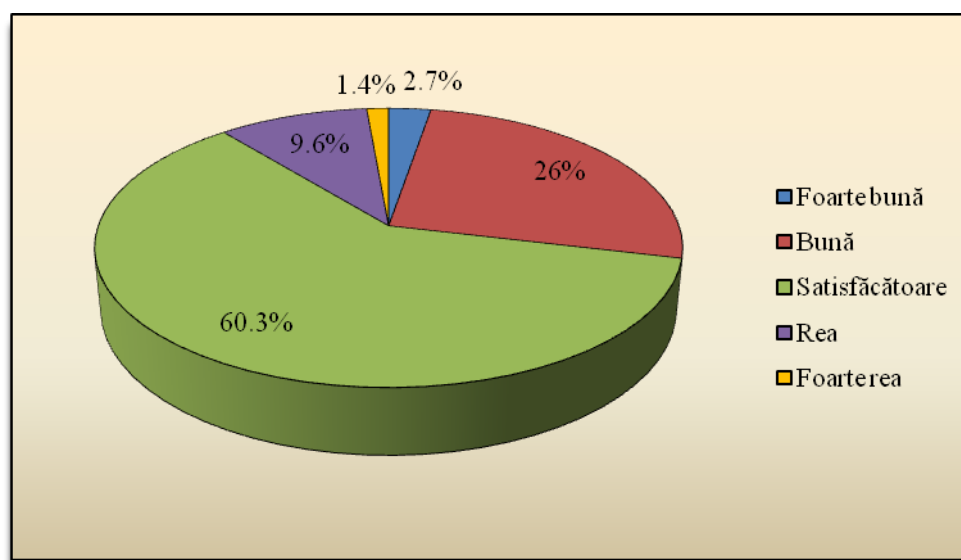


Fig. 5. Autoevaluarea stării de sănătate

Din conceptul de calitate a vieții face parte și sănătatea. Astfel, din ipoteza 1 rezultă ipoteza secundară: Dacă o persoană locuiește singură atunci starea sa de sănătate este mai puțin bună. În figura 6 se observă că cei care locuiesc singuri susțin că au o stare de sănătate mai puțin bună, 11,1% afirmând că au o stare de sănătate rea, iar 5,5%, foarte rea. La categoria „satisfăcătoare”, cei care locuiesc cu familia au cu 6,3% mai mult față de cei singuri, deci o diferență destul de mică. La varianta de răspuns „bună”, sunt majoritari cei care locuiesc cu cel puțin un membru al familiei, iar

la varianta ”foarte bună”, cei care locuiesc singuri au un procent de 5.5%, față de ceilalți cu 1.9%. Concluzionăm că vârstnicii singuri au o stare de sănătate mai puțin bună față de cei care locuiesc cu familia, deși sunt la o diferență destul de mică. Așadar această subipoteză se confirmă parțial.

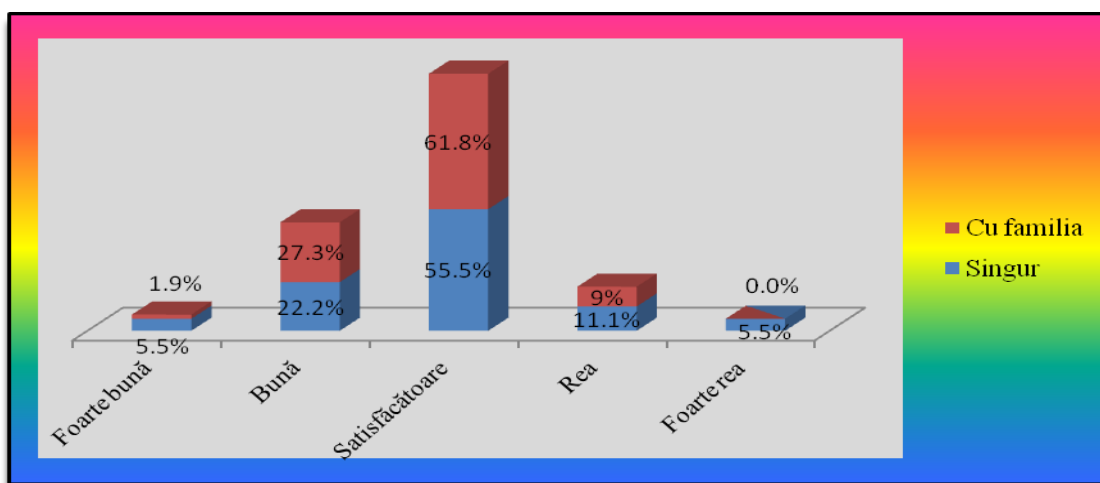


Fig. 6. Comparație privind starea de sănătate între cei care locuiesc singuri și cei care locuiesc cu familia

Concluzii

Într-o societate aflată în proces accelerat de îmbătrânire, calitatea vieții înseamnă din ce în ce mai mult calitatea vieții celor aflați în cea de-a treia perioadă a vieții. Îmbătrânirea este un proces ireversibil care presupune o serie de modificări atât la nivelul organismului, cât și a vieții sociale a individului. Vârstnicii sunt o componentă importantă a acestei societăți, iar integrarea lor socială, adaptarea la modificări și o viață demnă presupune servicii sociale specifice care, în multe cazuri, sunt deficitare în România.

Concluziile generale, prin care am dorit să aduc o contribuție la cunoașterea vieții persoanelor de vârsta a treia, vizează ipoteza de la care am pornit. Ipoteza „Dacă persoana vârstnică este singură, calitatea vieții este percepută ca fiind mai scăzută” putem spune că s-a confirmat parțial, întrucât primul indicator, răspunsurile subiective cu privire la satisfacția față de viață, s-a confirmat parțial. Al doilea, referitor la venitul pe membru de familie, nu s-a confirmat, iar ultimul, starea de sănătate, s-a confirmat parțial. Așadar, făcând o medie între rezultatele celor trei indicatori, rezultă că ipoteza s-a confirmat parțial.

În concluzie, vârstnicii din comuna Baru, județul Hunedoara au o calitate a vieții relativ bună, având în vedere mulțumirea lor față de viață, starea de sănătate și resursele financiare.

Bibliografie

1. Mărginean, I., Bălașa, A., (2005), „Calitatea vieții în România”, Editura Expert, București.
2. Mărginean, I., (2010), „Calitatea vieții în România: prezent și perspective”, Revista Calitatea vieții, Nr.3-4/2010.
3. Zamfir, C., (1984), „Indicatori și surse de variație a calității vieții”, Editura Academiei Republicii Socialiste România, București.

Eugenia și dreptul la viață

Autor: Botici Lucia

Coordonator: Lector univ. dr. Anghel Mariana

Universitatea din Petroșani

***Abstract:** The paper contains a brief description of a controversial social concept. From a theoretical perspective, eugenics supports the improvement of human genetics through various methods. The paper focuses on reviewing this concept which addresses pros and cons of the term Eugenics and how this influences our modern society and the right to life.*

Definirea eugeniei

În cursul istoriei, Eugenia a fost un subiect foarte sensibil și destul de controversat uneori a fost chiar evitat. Eugenia este o teorie socială care susține îmbunătățirea geneticii umane prin diferite mijloace de intervenție, sau altfel spus curățarea speciei umane și păstrarea exemplarelor sănătoase.

Conform Dicționarului de sociologie, avem următoarea definiție: eugenia (socială) este un concept ce exprimă acțiuni directe de ameliorare a exemplarelor rasei umane. Acest concept își are originea în teoria evoluției speciilor (Ion Andrei Popescu, 1998, p. 224 apud. Darwin, 1859). Eugenia este expusă în plan teoretic, de către F. Galton și K. Pearson (la sfârșitul secolului al XIX-lea și începutul secolului al XX-lea), drept "studiu al factorilor ce pot ameliora calitățile rasiale ale generațiilor viitoare, atât fizic cât și mental". Studiul caracteristicilor indivizilor umani, al deviațiilor de la "normal", al legilor natalității și al unui set de principii ce urmau să dirijeze căsătoriile și reproducerea speciei erau subiectele predilecte pentru promotorii ei. Sub expresia de selecție a indivizilor valoroși din punct de vedere rasial, eugenia a fost încorporată de către ideologia nazistă. Aceasta a promovat ideea de inegalitate a raselor umane, susținând legitimitatea morală a unor tehnici de reglementare a actelor de reproducere a indivizilor de rase "inferioare". Totodată, se susținea necesitatea anihilării indivizilor cu calități indezirabile și promovarea exemplarelor ce ar putea asigura urmașilor o bună ereditate. În problema controlului eredității, s-a dezvoltat în ultimul timp ingineria genetică, legitimată din punct de vedere științific, dar nelipsită de controverse morale. (Ion Andrei Popescu în Cătălin Zamfir, Lazăr Vlăsceanu coord., 1998, pp. 224-225)

Eugenismul ca teorie socială susține îmbunătățirea geneticii umane prin diferite mijloace de intervenție. Scopurile declarate sunt acelea de a crea o super specie umană, rezistentă la condiții extreme și boli, cu o viteză analitică și un coeficient de inteligență superior tuturor oamenilor născuți natural de până acum. Oameni mai sănătoși, mai inteligenți, economisirea resurselor societății și curmarea suferinței umane. Este ideea de rasă superioară, în virtutea căreia dreptul la existența altor rase trebuia suprimat prin genocid, inclusive al persoanelor cu boli genetice temporare sau cronice sau cu retard psihic, inclusiv a raselor „semitică, caucaziană, mongolă (sub ramură a rasei galbene), rasa roșie, rasa neagră și în fruntea lor, prima la exterminare definitivă era rasa semită. Eugenizarea colectivă a unei rase în întregime s-a numit soluție finală, aplicată de Adolf Hitler, Stalin, Mussolini, Ion Antonescu.

Metodele inițiale de atingere a acestor scopuri se bazau pe alimentație selectivă, dar cele moderne se concentrează pe controale parentale, analizele fetușilor, consiliere genetică, controlul sarcinilor, fertilizare in vitro și inginerie genetică.

Criticii susțin că eugenia este imorală, și ca este o pseudoștiință. Din punct de vedere istoric eugenismul s-a folosit ca justificare pentru măsuri coercitive discriminatorii susținute de anumite

state, precum sterilizarea forțată a persoanelor cu defecte genetice, omorârea persoanelor cu afecțiuni grave, și chiar, în anumite cazuri, genocidul asupra raselor privite ca inferioare.

Genocidul este definit ca fiind “crima împotriva umanității, specifică regimurilor fasciste, constând în distrugerea totală sau parțială a unor grupuri de populație pe motiv de rasă, naționalitate sau religie” (<https://dexonline.ro/definitie/genocid>). Conform acestei idei rasa albă era academică, frumoasă prin concept și superioară ca intelect, avea potență sexuală și forță fizică tuturor celorlalte rase. Aceasta era predestinată să dețină dreptul de viață și moarte, de extincție a 87% din Rasa Umană de pe planetă. Inclusiv rasa albă-caucaziană sub ramură și cea semitic-mediteraneană, erau sortite extincției definitive de pe planetă, fiind nedemnă pentru viitorul rasei umane în viitor. Această teorie a fost numită la începuturi academism și apoi eugenism. A fost considerată motivația perfectă pentru crimă în masă, motivația științifică și medicală, la nivel economic în perioada 1712-1945. A fost originea rațional fundamentată a ideologiei Naziste. (Monitor Anti-fascist Online, accesat online la: <https://sites.google.com/site/monitorantifascistonline/eugenism-definitie>).

Scurt istoric al eugeniei

Reproducerea selectivă este un concept prezent încă de pe vremea lui Platon, care considera că reproducerea ar trebui să fie controlată de către conducerea statului. Dovada stă faimosul dialog din "Republica": "Cel mai capabil bărbat ar trebui să aibă relații cu cea mai capabilă femeie." Un alt exemplu din lumea antică este reprezentat de practica mitică a orașului Sparta prin care copiii bolnavi erau lăsați în afara orașului pentru a muri. (file:///C:/Users/Asus/Downloads/386-1193-1-PB.pdf)

Eugenia a apărut ca o curiozitate științifică a epocii victoriene. În 1863 a fost lansată o teorie care spunea că dacă oamenii talentați s-ar căsători doar cu oamenii talentați, ar avea progenituri peste medie. Această idee a fost importată în America în perioada în care Gregor Mendel descoperea principiile eredității. În anul 1869, Galton și-a publicat cartea "Geniul ereditar", în care prezenta modul în care trăsăturile umane intelectuale, morale și personalitatea au tendința de a fi transmise în cadrul unei familii.

Susținătorii eugeniei americane credeau că aceleași concepte ce determina culoarea sau înălțimea unei plante, pot de asemenea să guverneze caracterul social și intelectual al unui om. În 1865, Gregor Mendel înregistra rezultatele încrucișării mai multor soiuri de mazăre. Aceste rezultate indicau un model statistic regulat pentru diverse trăsături ale plantelor (înălțime, culoare). Acest lucru a dus la introducerea conceptului genelor și a geneticii. Una dintre ramificațiile cercetării genetice a intrat în domeniul teoriilor sociale și a devenit populară sub denumirea de eugenie. Era prezentată ca o știință matematică exactă ce poate prezice trăsăturile și comportamentul oamenilor. Într-o lume perfectă, acest lucru putea duce la controlarea reproducerii umane și la obținerea supra-omului.

Unul din promotorii eugeniei a fost Charles Davenport, un biolog respectat, concluziile sale au spus oamenilor exact ce doreau să audă: anumite “șepteluri rasiale” erau superioare altora în anumite privințe (inteligența, capacitate de muncă, igiena, etc.). (https://en.wikipedia.org/wiki/Charles_Davenport).

Legea sterilizării obligatorii „Legea pentru prevenirea urmașilor bolnavi ereditari” adoptată de Germania pe 14 iulie 1933, avea să fie un pas important către ceea ce naziștii credeau a fi potrivit teoriilor „științifice” ale eugeniei, o rasă umană superioară. Însă modalitatea în care naziștii au folosit eugenia pentru a-și justifica acțiunile și genocidul au sfârșit prin compromiterea acesteia ca știință, scrie BBC History.ro într-un articol intitulat Eugenia nazistă sau despre “purificarea rasei”. Argumentul era că persoanele „defecte” nu ar trebui să li se dea voie să aibă copii. În schimb, legea promova selectarea acelor indivizi care, din punct de vedere genetic, erau considerați perfect pentru a procrea.

După adoptarea legii, în Germania au fost înființate circa 200 de curți de judecată speciale care urmau să stabilească ce se va întâmpla cu persoanele suferind de schizofrenie, boala Huntington,

diverse handicapuri, chiar și alcoolism. Doctorii erau obligați de lege să-și înregistreze toți pacienții care se potriveau criteriilor, aceștia urmând apoi să ajungă în fața curților speciale. Această acțiune a avut ca rezultat efectuarea a circa 400.000 de sterilizări între 1933 și 1945.

Păreră lui Hitler despre eugenie era una pozitivă și susținea că aceasta este benefică societății: „nevoia ca persoanele defecte să fie împiedicate să aibă urmași la fel de defecti este o cerință a rațiunii și, dacă este sistematic realizată, reprezintă cel mai uman act al umanității. Va salva milioane de nefericiți de la suferințe nemeritate și va duce la îmbunătățirea sănătății în general.” Potrivit liderului nazist, națiunea germană fusese slăbită, coruptă de elemente degenerate care trebuiau eliminate rapid iar aplicarea de către stat a principiilor igienei rasiale și ale eugeniei asupra societății va (re)face din Germania o țară puternică prin încurajarea natalității în rândul germanilor „puri”.

În 1939 a luat naștere programul „Acțiunea T4”, cel mai cunoscut program al eugeniei naziste, în cadrul căruia au fost omorâte zeci de mii de persoane considerate „nedemne” de a trăi. Inițial, ținta programului T4 era chiar populația germană: criminalii și nebunii pentru care statul considera că plătește prea mult. Apoi, s-a trecut la o soluție mai pragmatică și mai brutală. „Germania urma să pornească un război mondial și avea nevoie de paturi pentru soldați”, a declarat Marius Turda – specialist în studiul Eugenia și Biopolitica.

Regimul nazist avea și planuri pentru încurajarea creării unei rase ariene de elită. S-a născut astfel organizația Lebensborn („Fântâna vieții”), care oferea ajutor financiar și social familiilor naziste. Organizația avea ca scop încurajarea natalității, pentru a neutraliza rata ridicată de avorturi și numărul din ce în ce mai scăzut al nașterilor, dar și încurajarea gândirii în termeni eugenici. Programul a început în Germania, dar a fost ulterior exportat și în Norvegia, Polonia, Danemarca, Franța. (<https://www.historia.ro/sectiune/general/articol/eugenia-nazista-sau-despre-purificarea-rasei>).

La rândul ei, România a fost conectată la valul de idei și experimente sociale care au avut ca rezultat atât schimbări pozitive remarcabile, dar și politici abominabile, îndreptate împotriva unor grupuri de oameni, considerați „inferiori”. Plecând de la ideea de a îmbunătăți societatea, s-a ajuns la aberații precum sterilizarea, deportarea sau exterminarea unor grupuri etnice. Un susținător al sterilizării pentru stoparea înmulțirii celor cu gene „proaste”, numiți „disgenici”, și chiar a sterilizat ilegal un deviat sexual și doi epileptic era Constantin Parhon, după care este numit Institutul National de Endocrinologie din România. (<http://gandeste.org/general/cea-mai-controversata-preocupare-a-elitei-romanesti-eugenismul/42473>).

Eugenia: argumente pro și contra

Eugenia nu face parte din rândul științelor naturii, ci aparține științelor sociale. De fapt, eugenia reprezintă chiar contrariul libertății reproducerii și putem spune că se ocupă și de controlul populației. Din literatura de specialitate se constată că eugenia își propune să studieze prezența diferitelor tipuri și trăsături moștenite în rândul populației și faptul că acestea pot fi crescute sau diminuate în cursul generațiilor, ca rezultat al unei selecții naturale sau artificiale, conștiente sau inconștiente. Datorită scopurilor normative, a asocierii cu "rasismul științific", cât și datorită dezvoltării geneticii ca știință, comunitatea științifică s-a discociat în cea mai mare parte de eugenie, uneori făcându-i-se referire ca la o pseudo-știință. Cel mai disputat aspect al eugeniei a fost definirea îmbunătățirii capitalului genetic uman, adică, definirea calităților și defectelor speciei umane. Astfel, eugenistii au oferit mai întâi o baza științifică pentru planul lor, care consta de obicei în dovezi statistice conform cărora grupurile de persoane cu deficiențe fizice sau mintale sunt mai puțin capabile și mai predispușe actelor cu caracter antisocial.

Un alt element important este acela că eugenistii au insistat în a demonstra că această "inferioritate" este ereditară și creșterea numărului de nașteri în rândul acestora va determina apariția unui declin al calității vieții în general.

Un alt argument al susținătorilor eugeniei în favoarea legitimității politicilor publice care vor minimaliza procreația printre anumite grupuri a fost faptul că, simultan, va avea loc o creștere a fertilității printre celelalte segmente ale populației. Eugenia a fost o încercare de a folosi știința, noile legi ale eredității descoperite de către Mendel pentru a rezolva o serie de probleme sociale ca: alcoolismul, prostituția, delincvența. Astfel, în unele state din SUA, în Germania, China s-a luat hotărârea de a steriliza toate persoanele cu deficiențe mintale aflate la vârsta procreației cu scopul eliminării acestor defecte și pentru a proteja generațiile următoare.

Eugenia s-a ocupat și de eliminarea bolilor ereditare, de exemplu, hemofilia sau boala Huntington. Cu toate acestea, rămân o serie de probleme în ceea ce privește etichetarea anumitor factori ca "defecte genetice" ce trebuiesc clarificate:

- nu există nici un consens științific despre ceea ce reprezintă sau nu un defect;
- ceea ce pare a fi un defect într-un context, poate să nu fie în altul.
- mulți oameni cu dizabilități reușesc în viață;
- multe din afecțiunile considerate ca ereditare de către eugenisti s-au dovedit ulterior ca fiind parțial sau total condiționate de factori de mediu. (Astarăstoae V., Almos T.B., Cocora L., Vol. 2, nr. 1, 2004)

În timpul secolului XX, mai multe țări au adoptat politici și programe eugenice, incluzând:

1. sterilizarea coercitivă;
2. restricții ale căsătoriilor libere;
3. screening-ul genetic;
4. controlul nașterilor;
5. controlul imigrărilor.

Multe din aceste măsuri au fost ulterior considerate coercitive sau restrictive și astăzi, puține autorități mai implementează politici ce ar putea fi etichetate ca eugenice. Cu toate acestea, mai exista organizații private, ce asistă populația în consilierea genetică și reproductivă, care pot fi considerate o formă de eugenie "liberală". Se poate face o legătură între eugenia din prima jumătate a secolului XX și curentul filosofic numit "transumanism". Termenul de transumanism a fost inventat de Julian Huxley în anul 1957 și reprezintă o mișcare intelectuală și culturală care are ca scop îmbunătățirea fundamentală a condiției umane. Astfel, s-a încercat schimbarea unor fenomene precum îmbătrânirea, limitările intelctului și ale inteligenței, ale psihologiei umane sau suferința; omenirea se va putea răspândi în spațiu dincolo de orbita planetei noastre cu ajutorul tehnologiilor de ultimă generație, cu scopul îmbunătățirii capacităților fizice, intelectuale și psihologice. Însă, transumanismul este în deplin acord cu teoria autonomiei asupra propriului corp și cu libertatea reproducerii. (<file:///C:/Users/Asus/Downloads/386-1193-1-PB%20.pdf>)

Eugenia în societatea contemporană

În societatea contemporană asistăm la un mare paradox: pe de o parte avem responsabilitatea de a ne îngriji persoanele cu dizabilități, iar pe de altă parte politicile sociale din ultimele decenii au ca deziderat reducerea sau evitarea dizabilității. Prin urmare suntem în fața posibilității de a deschide practicile de tip eugenetic, devenite posibile prin dezvoltarea tehnostiințelor, care au pus în mâna omului noi instrumente tehnice și cunoștințe științifice aprofundate. Noua genetică, spre exemplu, prospectează posibilitatea de a interveni asupra ADN-ului, în timp ce noile tehnici de fecundare artificială permit intervenția asupra embrionilor neimplantați încă în uterul matern.

Jérôme Lejeune, pionerul unor direcții fundamentale în genetică, cum ar fi genetica matematică, influența radiației ionizatoare asupra genelor, îmbătrânirea precoce, liniile cancerului, evoluția clonală, în discursul său „Omul este om de la concepție” la Conferința „Omul, religia și cultura”, Tallin, Estonia, 29 mai 1993 spunea că în lume, s-a răspândit un soi de obscurantism de tip nou: cu cât mai mult aflăm despre genetică, cu atât mai mult lumea pare că ignoră natura umană. Aflând mai multe despre gene, cromozomi, embriologie, înțelegem tot mai puțin ce înseamnă omul. „Deci, trebuie să ne punem întrebarea: ce înseamnă viața umană?” Dacă toate aceste descoperiri recente

din genetică și biologie nu-i conving pe contemporanii noștri de faptul că omul este om chiar de la concepție, acest lucru se întâmplă nu pentru că ei nu ar fi destul de raționali. Acest lucru se întâmplă pentru că ei nu observă dovezile. Pur și simplu ei preferă să rămână neinformați. Oamenilor trebuie să li se ofere doar adevărul și nimic în afară doar de adevăr. Căci numai adevărul eliberează.” (<https://provitabucuresti.ro/docs/argument/jerome.lejeune.omul.este.om.pdf>)

Conflictul de opinii bazat pe problemele biomedicale se cristalizează la doi poli. La unul dintre aceștia se găsește perspectiva creștină, iar la celalalt perspectiva umanistă seculară. Ultima neagă faptul că există un Creator, că lumea a fost creată și că există niște legi date de Dumnezeu. Aceasta concepție privește omul ca fiind în principal un animal superior, dotat cu inteligența superioară, iar aceasta inteligență poate fi folosită pentru a îmbunătăți specia umană. De aceea, umaniștii seculari favorizează avortul, eutanasia și ingineria genetică drept mijloace de îndeplinire a acestui scop.

Utilizarea progreselor în fetologie, ecografie și alte ramuri ale științelor medicale pentru depistarea prenatală a afecțiunilor genetice a dus tot mai des la eliminarea, prin avort eugenic (numit și „terapeutic”), a nenăscuților suferinzi de diverse boli. Promovarea, mascată sau directă, conștientă ori nu, a eugenismului și utilitarismului, sub aspectul poverii pe care o reprezintă pentru familie și societate bolnavul în contrast cu dezideratul unei vieți lipsite de griji și responsabilități, a dus la creșterea semnificativă a ratei sarcinilor întrerupte pe motiv de boală fetală. Lipsit de apărare și drepturi, dizabilul mai puțin norocos, cum ar fi cel suferind de Sindrom Down sau Sindrom Turner (malformații genetice diagnosticabile în săptămânile 20-24 de sarcină) are azi 9 „șanse” din 10 de a fi avortat. Aceasta deși, după cum declara dr. Jerome Lejeune, întemeietorul citogeneticii moderne și descoperitorul Trisomiei 21, dacă doar o fracțiune din costurile afectate depistării prenatale a maladiilor genetice ar fi alocate cercetării științifice oneste, viața persoanelor cu Down ar fi cu mult mai ușoară.

Confuzia între avortul eugenic și procedura numită “avort terapeutic” a fost și este întreținută cu bună știință prin ceea ce Papa Ioan Paul al II-lea numea „antilingvaj”: manipularea lingvistică, pentru a face o acțiune să pară ceea ce nu este și a reprimă deliberarea de natură morală. Cercetarea științifică tinde să sustragă avortul oricărei forme de control și responsabilitate socială, prin folosirea unei terminologii confuze și înșelătoare. (<http://www.culturavietii.ro/2012/06/26/eugenismul-ca-drept-al-omului/>)

Există persoane care consideră că eugenia a murit odată cu Adolf Hitler. De fapt, acest curent ideologic atât de influent trăiește și astăzi și poate, este mai puternic ca niciodată. Iată câteva dintre dovezi:

- dezvoltarea și promovarea metodelor prin care pot fi controlate nașterile;
- descoperirea "exploziei populaționale" în diferite țări și nevoia de a controla nivelul nașterilor;
- domeniul geneticii a cunoscut o mare dezvoltare în ultimele decenii și cunoștințele pot fi folosite de eugiști în propriile lor scopuri.

Concluzii

Dezbaterile pe tema manipulării genetice, a cercetărilor pe embrioni umani, a clonării sau a eutanasiilor au devenit din ce în ce mai dese în zilele noastre. Promițând fiecărui individ reproducerea a ceea ce e mai bun din el însuși, prin selecția genetică a embrionilor destinați să devină, într-o zi, ființe umane, știința mai poate respecta oare vreunul din principiile eticii medicale? Bioetica reclamă norme și reglementări pentru a putea prezerva viața și nu doar pentru a o perfecționa cu orice preț. Progresul tehnicii poate el să aducă omul în fața conștiinței și a umanității sale? Sau omul viitorului va fi dezbrăcat de caracteristicile strămoșilor săi, trebuind a fi definit în funcție de altele? De ce vorbim despre eugenism în contextul evitării sau preîntâmpinării dizabilității?

Un mare număr de organizații europene pentru drepturile persoanelor cu dizabilitati s-au organizat într-o coaliție care se opune creării unui „drept al omului la eugenie”. Aceștia au publicat o declarație, numită „Stop Eugenics Now”, prezentată la o conferință găzduită de Consiliul European în iulie 2012.

Din punct de vedere tehnic, posibilitatea de cunoaștere, selecție și intervenție asupra embrionului se face în urma unui diagnostic prenatal, însă trebuie avute în vedere două aspecte.

Primul lucru pe care trebuie să-l luăm în considerare este că marea parte a testelor nu indică o certitudine, ci o probabilitate. Prin urmare, părinții nu pot fi siguri că acest copil va fi cu siguranță bolnav. În numele acestei probabilități, putem noi decide, în mod responsabil, asupra vieții viitorului copil?

În al doilea rând, pentru anumite boli a căror existență certă e dovedită, nu este posibilă nici prevenția, nici terapia. În acest caz este oportun să avem toate aceste informații înainte de naștere? Și cât cântăresc aceste informații în decizia de a recurge la întreruperea sarcinii? Se cunoaște că multe anomalii, cu toate instrumentele tehnologice de înaltă precizie disponibile, sunt cunoscute numai după naștere.

Părinții, supunând embrionul unui control genetic, se gândesc deja la posibilitatea de a decide eliminarea sa și se bazează implicit – dar și conștient – pe un parametru calitativ, după cum spunea și Habermas în cartea sa “Il futuro della natura umana”, Einaudi, Torino 2002. Viața viitorului copil va fi decisă, așadar, în baza rezultatului unui test genetic, demnitatea copilului ca persoană umană nu mai este intrinsecă, ci depinde de o alegere subiectivă a altora: «Existența sau neexistența este decisă în baza criteriului unui potențial “a fi așa” mai degrabă decât altfel (Habermas, 2002, p 33) . Totuși, din această perspectivă, problema nu privește doar întreruperea sarcinii, deși se referă la viața prenatală determinată de preferințe, dorințe și alegeri ale părinților. (<http://www.culturavietii.ro/2015/11/30/eugenismul-contemporan-intre-realizarea-dorintelor-si-prevenirea-dizabilitatii/>)

Ce caracterizează atunci ființa umană? Doar un posibil deficit? Dacă răspunsul ar fi fost alternative atunci și un adult căruia i-a fost amputat un braț sau îi lipsește ceva, nu ar mai avea dreptul să mai trăiască.

Intervențiile terapeutice care respectă specificul uman sunt licite și chiar trebuie făcute. Și e necesar ca acest respect să fie datorat ființei umane chiar de la începutul existenței sale, adică de la concepere. Intervențiile care, în schimb, pun în pericol sănătatea și viața fătului, deși îndreptate spre un scop terapeutic trebuie făcute cu mare grijă și nu sunt considerate a fi licite, în momentul în care nu respectă demnitatea celui conceput. Faptul că embrionul conceput nu posedă calități determinate nu îl face mai puțin demn de respect și de tutelare. Dacă alegerea este cea care determină prezența ființei umane în stadiul embrionar, atunci o alegere motivată de riscul efectivei sau posibilei boli a embrionului în cauză va fi luată în considerare, în această optică de gândire. Și dacă dizabilitatea este considerată a fi o categorie socială, se va continua raționamentul pe dihotomia sănătos/bolnav, uitând faptul că valoarea persoanei nu constă și nu derivă din modul său de a fi sănătos sau bolnav, ci din calitatea sa de a fi ființă umană.

Conform Declarației Drepturilor Omului oamenii se nasc și devin egali în fata legii, iar Declarația Universală a Drepturilor Omului a ONU, din 1948, cerea eliminarea tuturor formelor de discriminare socială și interzicea organizațiile rasiale, cu toate acestea sunt situații care legitimează avortul, eutanasia, fecundarea artificială chiar și în cazul femeilor singure, experimentele neîngrădite pe embrion, etc. și sunt imorale experiențele medicale făcute pe bolnavi fără consimțământul lor și chiar cu consimțământul lor, dacă le agravează boala sau le pun în pericol viața. Sunt imorale experiențele făcute pe prizonieri sau pe embrionul uman din prima clipă a existenței, avortul, eutanasia etc. În aceste condiții, pentru o linie de demarcație între moral și imoral, licit și ilicit, se impune o educația medicală preventivă a populației, sfatul genetic nondirectiv, și deci neabuziv, recursul voluntar la atari metode acordându-se importanța cuvenită respectului pentru om și respectarea demnității sale. Bunăstarea omului este valoarea supremă, acestuia fiindu-i permis să facă orice pentru a dobândi fericirea. Fiecare hotărăște în conștiința sa ce e bine și ce e rău, în funcție de situație. Omul este valoros în sine, prin ceea ce este el și nu prin ceea ce face sau posedă.

Bibliografie

1. Astarăstoae V., Almos T.B., Cocora L., -*Eugenia*, Revista Romana de Bioetică, Vol. 2, nr. 1, 2004
2. J. Habermas, *Il futuro della natura umana*, Einaudi, Torino 2002
3. Zamfir Cătălin, Lazăr Vlăsceanu, (Coord.), *Dicționar de sociologie*, Editura Babel, București 1998
4. *** *Genocid* , <https://dexonline.ro>
5. *** *Eugenia nazistă sau despre “purificarea rasei”*. <https://www.historia.ro/sectiune/general/articol/eugenia-nazista-sau-despre-purificarea-rasei>
6. *** *Monitor Anti-fascist Online*, accesat online la: <https://sites.google.com/site/monitorantifascistonline/eugenism-definitie>
7. <http://www.culturavietii.ro/2015/11/30/eugenismul-contemporan-intre-realizarea-dorintelor-si-prevenirea-dizabilitatii/>
8. <http://www.contributors.ro/dezbatare/eugenismul-ca-%E2%80%9Edrept-al-omului%E2%80%9D/>
9. <http://gandeste.org/general/cea-mai-controversata-preocupare-a-elitei-romanesti-eugenismul/42473>
10. <http://www.descopera.org/eugenia/>
11. [file:///C:/Users/Asus/Downloads/386-1193-1-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Asus/Downloads/386-1193-1-PB%20(1).pdf)
12. <https://provitabucuresti.ro/docs/argument/jerome.lejeune.omul.este.om.pdf>
13. https://en.wikipedia.org/wiki/Charles_Davenport

Integrea în societate a persoanelor cu distrofie musculară

Autori: Căpățînă Oana-Alexandra, Duțu Andreea-Cristina

Coordonator: Asist. univ. dr. Gheorghită Veronica

Universitatea din Craiova

***Abstract:** In this project, we talk about the persons with muscular dystrophy, about their needs and their inclusion in the society, because of the fact that sometimes this category of population is vulnerable and exposed to social exclusion, mostly an exclusion from the labour market.*

1. Ce este Distrofia Musculară ?

Distrofia musculară (DM) este un grup de afecțiuni rare ereditare, **caracterizate prin** deteriorarea progresivă a mușchilor corpului, antrenând slăbiciune musculară și invaliditate. Distrofia musculară se traduce prin slăbirea progresivă a musculaturii, și în special a mușchilor scheletici (controlați de creier în mod voluntar). Pe măsura evoluției bolii, fibrele musculare necrozate sunt înlocuite de țesut conjunctiv și adipos.

Cu o frecvență de 1/3500 de nou născuți de sex masculin, Distrofiile Musculare de tip Duchenne și Becker reprezintă cea mai frecventă boală gravă a copilului, ce produce moarte diagnosticată în perioada copilăriei, cu o evoluție progresivă și necesitatea unei îngrijiri paleative multidisciplinare pe tot parcursul vieții. Este o boală devastatoare, în care copiii, aparent perfect normali, degenerază treptat, devin invalizi în jurul vârstei de 7-9 ani, necesită scaun cu roțile, apoi aparat de respirație din cauza degenerării mușchilor scheletici și a diafragmei, și mor din cauze respiratorii sau cardiace în jur de 20 de ani.

Deși se estimează existența unui număr de aproximativ 600 de copii și tinerii afectați DMD/DMB în România, situația reală și numărul corect al persoanelor afectate nu este cunoscut deoarece, la nivel național, nu există programe de cercetare și asistență în acest domeniu.

Conform datelor centralizate de către Asociația părinților copiilor DMD/DMB (Asociația Parent Project), în acest moment, durata medie de viață a copiilor din România, afectați de această maladie, este la jumătate față de media europeană. În Distrofia musculară Duchenne, în România speranța de viață variază între **16-20 ani**, în funcție de mediul de viață și nivelul de informație specifică a familiei de îngrijire. Cauzele decesului timpuriu sunt de origine respiratorie și cardiacă. Cu o îngrijire atentă multidisciplinară (cardiacă, ortopedică, endocrină, psihologică,...), cu susținerea funcției respiratorii, posturarea în scaune cu roțile speciale (care nu se oferă acum de sistemul românesc de sănătate), speranța de viață poate crește la 40-50 ani.

Dezvoltarea scoliozei apare în DMD din mica copilărie, ca rezultat al musculaturii slăbite, rezultând dezechilibru și incongruențe. Scolioza duce la disconfort, durere, pierderea echilibrului, imposibilitatea relaxării, disfuncție cardiorespiratorie de bază.

Oboseala musculară este un factor foarte limitativ pentru copiii DMD. Ei trebuie să își limiteze activitățile zilnice, menajați de profesori și părinți, pentru a se asigura că pot și ei să participe la activități, fără a atinge pragul de oboseală, care duce la distrugerea fibrei musculare. Scaunul cu roțile se recomandă, tocmai de aceea, înainte de apariția imposibilității de a merge pentru a preveni oboseala și a conserva fibra musculară.

Reducerea musculaturii respiratorii duce la sensibilitate la infecții, (accelerat de tratamentul cu corticosteroizi), imposibilitatea de a tuși pentru eliminarea secrețiilor, imposibilitatea de a trage aer în piept, hipoventilație și oboseala la respirație.

În lipsa unui tratament, concluzia cercetărilor și observațiilor la nivel național și internațional a fost ca, în cazul acestei maladii incurabile și devastatoare, starea de „bine psihosocială” influențează direct progresia bolii și durata de viață. Complexitatea bolii și nevoile mereu mai mari și mai provocatoare pe care le ridică, la fiecare etapă a bolii, pun greutate și presiune pe umerii familiei, singura care e nevoită să găsească soluții la aceste provocări. În România nu există nici o clinică specializată pentru aceste maladii neuro-musculare, iar costurile tratamentelor cu antioxidanți, cu aparatele de respirație și scaunele speciale de poziționare nu sunt asigurate de stat. De cele mai multe ori, unul din părinți este nevoit să renunțe la serviciu pentru a îngriji copilul.

Indiferența de tipul său această maladie reprezintă o sursă de stigmatizare. Cei care suferă de distrofie musculară se confruntă atât cu boala cât și cu discriminarea socială, pentru a depăși dificultățile cu care aceste persoane se confruntă sunt necesare intervenții în vederea ridicării barierelor sociale și de mediu.

2. Problemele inadaptării persoanelor cu Distrofie Musculară:

În raport de implicare determinată a factorilor biologici, psihologici sau sociali, sfera inadapțărilor posibile ar putea fi divizată astfel: inadapțări preponderent biologice, inadapțarea preponderent psihologică, inadapțarea preponderent socială. Clasificarea acestor forme particulare sunt implicate în clasificările incapacităților și handicapurilor.

Readaptarea socială și integrarea persoanelor cu Distrofie Musculară începe în primul rând cu educația în familie, părintele trebuie să învețe să înțeleagă procesele copilului psiho-afective, în modificările, tensiunile sale interioare și de a veni în ajutorul lui. Părintele trebuie să se adapteze bolii și să învețe cum să-l îngrijească și să-l educe. Este nevoie de grijă, atenție și afecțiune specială acordată copilului, pentru ca acesta să poată executa la nivelul posibilităților sale acțiuni care pentru copii sănătoși sunt ușoare. Doar pentru că suferă de această maladie nu înseamnă că nu are nevoie de educație, cu cât are mai multe cunoștințe și deprinderi are mai multe șanse de acceptare socială. Dar pentru acest lucru persoanele ce suferă de sindromul DM au nevoie de un ajutor în învățarea și desfășurarea unor acțiuni mult mai îndelungate. Apoi informarea în școli, spitale, și alte instituții.

Este greu să adaptezi social persoanele ce au DM sau cu alte afecțiuni. Societatea este foarte critică cu o tendință mare de discriminare dar cu puțin efort putem să îmbunătățim viața socială a acestor oameni. Indiferent dacă suferă de DM sau de alte afecțiuni. Toți simțim nevoia de apartenență socială, avem nevoie de prieteni, de oameni care să ne fie alături. Acești oameni au nevoie să se simtă acceptați și de societate nu, numai de familie.

1. Concluzii: Bolile neuromusculare (NMD) generează un grad mare de invaliditate și cost medico-social considerabil, cu creștere progresivă dar invers proporțională în raport cu momentul și complexitatea intervenției echipei multidisciplinare de specialiști.
2. Reconstruirea unui nou Scenariu de viață pentru copil și pentru familie cere o asistare permanentă din partea persoanelor de proximitate (familie, prieteni, personal medical), dar și un permanent efort de imaginație (regândirea programului de familie, adaptarea locuinței, reconfigurarea rețelei sociale..).
3. Stresul asociat problemelor sociale și psihologice generate de diagnosticul progresiv invalidant și incurabil, depășește cu mult stresul asociat problemelor fizice și medicale asociate diagnosticului.
4. Durata medie de viață a pacienților din România este foarte scăzută în raport cu pacienții cu afecțiuni similare din țările europene, ceea ce demonstrează necesitatea implementării standardelor de îngrijire internaționale și instruirea sistematică a familiei pentru o îngrijire corectă la domiciliu.
5. Programe de asistență adaptate și flexibile, oferă posibilitatea implementării conceptului de intervenție multidisciplinară centrată pe nevoile persoanei afectate și ale familiei sale, și evită

apariția complicațiilor medicale care blochează serviciile publice de urgență și chiar moartea prematură a pacienților.

6. Echilibrul emoțional și starea de „bine” psihosocială asigură „calitatea vieții” pentru pacientul cu distrofii musculare și familia acestuia.

Bibliografie

1. Angel, Mara Monica, *Curs de formare profesională*, Universitatea Aba- Iulia, 2013
2. Neamțu, George, *Enciclopedia Asistenței Sociale*, editura Polirom, Iasi, 2016.
3. Tudorache, Isabela, *Analiză de studiu 2015*, Asociația Parent Project, 2015

Instituția adopției copiilor în România

Autor: Ciocan Mirela, Constantin Dorina
Coordonator: Lect. univ. dr. Niță Andreea Mihaela
Universitatea din Craiova

Abstract: *In this document we will talk about the history of adoptions, who may adopt a child, how can you adopt a child and what are the characteristics of both the child and the one who wishes to adopt a child, both in Romania and international.*

1: Adopția¹- Elemente esențiale

Acesta este cunoscută din antichitate când se întâlnea ca motiv religios pentru asigurarea cultului strămoșilor sau politic când se urmărea evitarea „stingerii” unei familii sau a unui trib. Se concepea în interesul exclusiv al adoptatorului.

Adopția este o instituție larg recunoscută la scară mondială cu rădăcini în antichitate, în timpul grecilor și romanilor unde era importantă continuitatea liniei bărbătești într-o anumită familie, persoana adoptată fiind bărbat și adesea adult iar adopția contemporană vizează copiii de ambele sexe. În vechime, urmărirea bunăstării adoptatorului, acum se urmărește promovarea bunăstării copilului, crearea unei relații părinte – copil, conferind privilegii și avantaje acestei legături. Atitudinea s-a dezvoltat la sfârșitul primului război mondial când existau un număr mare de copii orfani. O altă cauză a fost creșterea numărului de nașteri nelegitime, adopția asigurând familii sau cămine pentru acești copii. Popularitatea sa a sporit datorită distrugerilor provocate de război dar și prin influența psihiatriei și a disciplinelor înrudite care au accentuat importanța unei vieți familiale stabile asupra dezvoltării copilului.

Adopția reprezintă înfierea, actul prin care cineva devine părintele legal al unui copil care nu este propriul său descendent natural.

Când devine adoptabil un copil:

- Un copil este declarat adoptabil dacă la împlinirea unui an de la instituirea măsurii de protecție specială părinții biologici sau rudele de până la gradul al IV-lea nu pot fi găsite sau refuză reintegrarea sau integrarea acestuia în familie.
- O altă situație în care un copil devine adoptabil este atunci când părinții sau rudele de până la gradul al IV-lea declară în scris că nu doresc să se ocupe de creșterea și îngrijirea acestuia și nu-și retrag această declarație în termen de 60 de zile.
- În cazul în care copilul este înregistrat ca având părinți necunoscuți, adopția se va stabili în maximum 30 de zile de la eliberarea certificatului de naștere.
- Dacă părintele biologic al copilului este minor și a împlinit 14 ani, acesta își poate exprima acordul scris la adopția copilului, asistat de ocrotitorul legal. În cazul în care părinții firești nu au împlinit 14 ani, copilul nu poate fi dat spre adopție.

Ca prevederi legale tipice:

- consimțământul părinților naturali sau al tutorelui copilului;
- consimțământul copilului mai mare;
- investigarea condițiilor existente în familia adoptivă în acord cu anumite criterii și o perioadă de rezidență de probă în căminul adoptiv;
- efectuarea de modificări necesare în actul de identitate al copilului și uneori garantarea secretului procedurii;

¹ Dicționar de sociologie Zamfir Cătălin, Vlăsceanu Lazăr (coordonatori), Editura Babel București 1993 p.19-20.

- stabilirea drepturilor și îndatoririlor părintești privind îngrijirea, sprijinul și educarea copilului;
- necesită implicarea unor servicii sociale specializate a asistenței sociale.²

2: Adopția copiilor³. Trecut și prezent în adopția copiilor în România

După al doilea război mondial, în perioada comunistă, copiii aflați în dificultate erau protejați în instituțiile de stat.

Adopții s-au realizat îndeosebi în timpul foametei din iarna anului 1946-1947 când au fost afectate grav județele Moldovei (Tiu 206a). Adopția domestică s-a făcut atunci ca rezultat al compasiunii.

În anii următori, persoane considerate că, prin statusul lor social și economic aduc prejudicii ideologiei comuniste, au fost obligate să adopte copii orfani pentru a demonstra contrariu (Rolh, 2009).

Adopția se mai întâlnea și în familiile în care capul acesteia era acuzat politic. Copiii acestora erau adoptați formal de către prieteni sau rude în vederea schimbării numelui pentru a scăpa de acuzații.

Adopțiile internaționale nu erau permise decât prin acord prezidențial (Decretul 137/1956). Un raport cerut de Agenția S.U.A. pentru Dezvoltare Internațională (USAID) în România, Greenwell (2001) sugera că rata de adopție pentru copii număra mai puțin de 1 copil la 100 aflați în leagăne înainte de 1990.

După 1990, prin Legea 11 și datorită corupției din sistem, numărul cetățenilor străini care au solicitat adopții pentru copiii români a crescut simțitor determinând un exod al copiilor români spre S.U.A., Canada, Anglia, Franța; un raport al Ministerului Român al Afacerilor Externe din 1993 indica aproximativ 3000 copii adoptați în 1990 și 7300 în anul 1991, fapt ce a îngrijorat autoritățile întrucât o parte din aceștia erau „cumpărați” direct din familiile biologice.

Între 1992 – 2001 s-au luat măsuri și s-au creat instituții care urmăreau încurajarea adopțiilor naționale sau găsirea de soluții interne pentru copiii aflați în dificultate dar asigurau și o mai bună monitorizare a copiilor adoptați internațional.

În iulie 1991 prin Legea 48/1991 se are în vedere obținerea controlului asupra adopțiilor internaționale prin înființarea Comitetului Român pentru Adopție (CRA), astfel numai copiii aflați în evidența acestui Comitet pentru care într-o perioadă de șase luni nu se găseau adoptatori; în țară erau disponibili pentru adopția internațională.⁴

Măsurile în privința adopției prevedeau prin ordonanțe și hotărâri crearea unei baze de date care să permită informarea asupra numărului de copii adoptabili, pentru familiile din România se impunea încredințarea pentru o perioadă familiei și monitorizarea sa.

În aceste condiții, numărul adopțiilor internaționale înregistrat este de 3035 iar naționale 1291 (Ora 2006).

Între 2001 și 2004 se interzic adopțiile internaționale Guvernul aprobând un număr mic în circumstanțe excepționale, solicitate în interesul superior al copilului.

În anul 2004 se elaborează o nouă lege, Legea 273/2004 care intră în vigoare la 1 ianuarie 2005. Alături de aceasta se adoptă și Legea 272/2004 care privește protecția și promovarea drepturilor copilului.

În urma elaborării acestor legi se stabilește că:

- Rolul principal revine părinților iar în subsidiar comunității locale, când acest sol nu poate fi îndeplinit corespunzător de părinți;

² Idem pagina 20.

³ Buzducea Doru (coord.) Asistența Socială a grupurilor de risc- Anca Bejenaru Adopția copilului p. 197.

⁴ Idem p. 198.

- Prin responsabilizarea părinților s-a urmărit prevenirea abandonului și separării copilului de familia sa și reintegrarea copiilor separați temporar de propriile familii prin dezvoltarea serviciilor la nivelul comunităților locale.

Aceste măsuri au determinat ca numărul beneficiarilor de servicii de prevenire a separării de părinți să crească din 2004 până în 2008 de la 27000 la 45000 (conform statisticilor Autorității Naționale pentru Protecția Familiei și a Drepturilor Copilului).

În cadrul legii s-a avut în vedere și posibilitatea părinților biologici de a-și redobândi exercițiul drepturilor părintești în cazul decăderii, beneficiind de asistență specializată pentru îmbunătățirea capacităților de creștere a copiilor.

În cazul în care interesul superior al copilului o cere, s-a urmărit ca măsură de protecție prioritară plasarea copilului în familia extinsă în urma identificării rudelor până la gradul IV.

Prin Legea 273/2004, părinții firești își păstrează dreptul de a consimți la adopție chiar și în cazul decăderii din drepturi, drept justificat de reversibilitatea măsurii de decădere menționate anterior.

Copii - adoptabili	2004	2008
-adoptați	1673	1300
Familii atestate pentru adopție		2615
Copii adoptabili		1268

Numărul persoanelor sau cuplurilor atestate pentru adopție a depășit numărul copiilor adoptabili, situație prezentată de Oficiul Român pentru Adopție.⁵

Reticența în ceea ce privește adopția este cauzată de :

- vârsta mare a copiilor;
- apartenența la etnia minoritare (rromă);
- istoricul psiho-social traumatizat sau problemele medicale.

Copiii ușor adoptabili – preferați pentru adopție :

- vârstă mică – până în 3 ani – în țara noastră;
- fără probleme semnificative de sănătate;
- având un istoric psiho-social mai puțin traumatizant;
- copii ce aparțin majorității etnice.

3: Caracteristici ale adopțiilor și adoptatorilor la nivel internațional

Cine adopta un copil:

- Pentru copiii mici fără probleme de sănătate se găsesc cupluri infertile care fac parte din categoria medie sau superioară;
- copiii greu adoptabili sunt adoptați de cupluri fertile datorită ideologiilor sociale, politice, religioase,
- cupluri fertile datorită ideologiilor sociale, politice, religioase;
- persoane singure, cupluri de vârstă înaintată (uneori descalificate, care nu-și doresc neapărat adopția copiilor greu adoptabili, sunt descalificați de agențiile internaționale neacordându-le șansa de a adopta doar copii din această categorie).

Influența caracteristicilor socio-demografice ale părinților adoptatori asupra reușitei adopției - factori caracteristici ai părinților adoptatori:

- motivația pentru care s-a recurs la adopție :
- vârsta părinților adoptatori;
- apartenența etnică, rasială.
- statusul economic;

⁵ Idem p. 200.

- nivelul educațional (mama);
- statusul marital – cei căsătoriți;
- stabilitatea și durata căsătoriei anterioare adopției.

Famiiliile adoptive biparentale care adoptă copii greu adoptabili se adaptează mai ușor decât famiiliile monoparentale care fac același lucru , acestea având de obicei o evoluție negativă față de celelalte.

4: Părinții adoptatori și copiii adoptați în România⁶

Profiluri sociodemografice:

Copii greu adoptabili :

- ei cu vârstă peste 3 ani la momentul adopției;
- copii aparținând etniilor minoritare;
- copii cu probleme emoționale, boli cronice, dizabilități fizice și/sau mintale;
- copii care au fost supuși la abuz și/sau neglijare severă;
- copii care au mai mulți frați și care trebuie plasați împreună.

Studiul s-a realizat pe baza datelor DGASPC-urilor din județele Sibiu, Brașov, Argeș, Harghita, Covasna și Bihor privind modul cum s-au definitivat cazurile de adopție în perioada ianuarie 2005 – iunie 2008 încheiate în baza Legii 273/2004 privind regimul juridic al adopției și a urmărit:

- a) Analiza temporală 2005 – 2008;
- b) Selecția județelor enumerate anterior.

Părinții adoptatori:

- vârsta mamelor: 25 ani 37 ani 61 ani
- taților: 27 ani 40 ani 67 ani
- statusul marital al părinților:
 - 94,3% - căsătoriți (recăsătoriți);
 - 5.7% - necăsătoriți, văduvi sau divorțați;
 - 54% - având între 10 și 19 ani de căsătorie ca medie iar extremitățile asupra experienței maritale sunt între 1 și 35 ani de căsătorie.

S-a observat că aproximativ 90% din adoptatori au adoptat doar un singur copil restul adoptând câte 2, copii care nu erau neapărat rude între ei. Toate famiiliile posedă cel puțin o locuință proprie și oferă condiții de confort necesare creșterii copiilor adoptați. Puțini dețin doar o garsonieră în care locuiesc cei doi părinți și copilul lor, însă majoritatea au între 2-4 camere.

Apartenența etnică și profesională:

- În județele Harghita și Covasna famiiliile sunt de etnie maghiară și aparțin religiei romano-catolice, în județul Bihor există adoptatori majoritari români și în proporție de 20% maghiari iar ca religie există o mare eterogenitate religioasă a adoptatorilor, astfel că aparțin religiei ortodoxe, protestante, baptiste, penticostale, mormone.
- În Argeș, Brașov și Sibiu există omogenitate etnică și religioasă, majoritari fiind românii ortodocși.

Copiii adoptați în România:

- sunt de trei vârste:
 - vârstă mică: 5 luni;
 - vârstă medie: 41 luni;
 - vârstă mare: 16 ani;
- majoritatea (62%) se încadrează între 0-36 luni.

⁶ Buzducea Doru (coord.): Asistența social a grupurilor de risc – Iași 2010, Anca Bejenaru – Adopția copiilor (p. 204)

În județele Sibiu și Brașov, copiii adoptați au vârste între 0-30 luni. Bihorul se încadrează în categoria copiilor adoptați între 12-36 luni, iar în Covasna și Harghita copiii înregistrați ca adoptați au vârsta medie de 57 luni. Majoritatea copiilor sunt clinic sănătoși (90%) puțini prezintă boli cronice sau de lungă durată.

5: Istoric social al copiilor

În general există copii care au petrecut o perioadă de timp în familia biologică (41%) restul fiind părăsiți la naștere în instituții sanitare, 1/3 din ei mai au frați/surori, unii neavând paternitatea recunoscută.

Motivația pentru care se recurge la adopție:

- infertilitate primară;
- infertilitate secundară (probleme ce împiedică apariția unei noi sarcini);
- foști asistenți maternali profesioniști;
- rude până la gradul IV cu copilul adoptat;
- parteneri maritali ai unuia dintre părinții biologici;
- celibatari.

Infertilitatea primară - presupune pierderea capacității de procreare sau pierderea unei fiinte proiectate.

Infertilitatea secundară - este întâlnită la cupluri al căror copil biologic a decedat sau cupluri care au dat naștere unui copil biologic cu probleme de sănătate fizică și/sau mentală.

Alte motive ale adopției:

- creșterea ratei recăsătoririlor⁷:
 - de la 11.4% la bărbați (1990) ↗15.7% (2006);
 - la femei 10.6% (1990) ↗14.9% (2006).
- nașterea unui număr tot mai mare de copii înafara căsătoriei⁸
 - 18.3% (1994) ↗29.3% (2004) ↘27.4% (2008).
- ia amploare fenomenul nașterii de copii de către adolescente (O.M.S. poziționează România pe locul 25 în Europa cu rata fertilității (35‰) în rândul adolescentelor – 15–19 ani – respectiv locul 68 în lume pentru anul 2009)
- instabilitatea maritală a părinților biologici sau nașterea copiilor din legături extraconjugale;
- legătura de atașament în relație a asistenților maternali.

Cuplurile infertile preferă copii cu vârsta sub un an, care nu au avut contact cu familia biologică, dar cu maternitate cunoscută, aflați anterior în plasament familial.

Sunt și cupluri care acceptă adoptarea copiilor greu adoptabili: în general cei cu nivel educațional scăzut (școală profesională sau mai puțin) și o vârstă peste 45 ani, cupluri care au o experiență maritală sub 5 ani sau mai îndelungată, peste 20 ani.

Urmărind județele unde s-a realizat analiza asupra adopțiilor întreprinse la nivelul DGASPC-urilor în perioada 2005-2008, județele Sibiu și Brașov au înregistrat cea mai mică rată de adopție la categoria copii greu adoptabili.

Concluzie:

Majoritatea adoptatorilor nu au copii proprii, au diferite probleme ce conduc la infertilitate primară, adoptă un copil pentru a suplini lipsa copilului biologic, preferabil de vârstă mică și fără probleme de sănătate. Adopția reprezintă o șansă de asigurare a viitorului unui copil fără speranțe.

⁷ Sursa I.N.S

⁸ Sursa Eurostat

Bibliografie:

1. Adamec, C.; Miller, L.C. (2007), *The Encyclopedia of Adoption*, ediția a III-a, Facts On File, Inc, New York.
2. Barth, R.P. (1993), „A doption of Drug-Exposed Children”, în *The Future of Children*, 3(1).
3. Comisia Prezidențială pentru Analiza Dictaturii Comuniste din România – C.P.A.D.C.R. (2006), *Raportul Comisiei Prezidențiale pentru Analiza Dictaturii Comuniste din România*.
4. Festinger, T. (2000), „After Adoption: Dissolution or Permanence?”, în *Child Welfare League of America*, 81(3).
5. Greenwell, K. Fern (2001), „Reforma bunăstării copilului în România: abandon și dezinstituționalizare, 1987-2000”, raport pregătit pentru Agenția S.U.A. pentru Dezvoltare Internațională (USAID) ÎN România, http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNACN657.pdf, accesat la 02.02.2009.
6. Greenwell, Fern (2006), „The impact of childwelfare reform on child abandonment and deinstitutionalization, România 1990-2000”, în *Annales de démographie historique*, vol. 1(111).
7. Oficiul Român pentru Adopții – ORA (2006), „Adopția în România. Principii, legislație, proceduri”, www.adoptiiromania.ro, accesat la 03.05.2007.
8. Rotariu, T. (1991), *Curs de metode și tehnici de cercetare sociologică*, Univesitatea din Cluj-Napoca, Cluj-Napoca.
9. Tiu, I. (2006a), „Copilărie tristă”, în *Jurnalul.ro*, <http://www.jurnalul.ro/?section=articol&screen=prin&id=1517>, accesat la 12.08.2009.
10. *** Legea 272/2004 din 21.06.2004 privind protecția și promovarea drepturilor copilului, în *Monitorul Oficial nr. 557/23 iun. 2004*.
11. *** Legea 273/2004 din 21 iunie 2004 privind regimul juridic al adopției, în *Monitorul Oficial nr. 557/23 iun. 2004*.

Forme de sustenabilitate asistențială socială în Biserica Ortodoxă Romană

Autor: Costineanu Marius
Coordonator: Lect. univ. dr. Andrioni Felicia
Universitatea din Petroșani

Abstract: *In this paper are presented some social work actions offered by orthodox church from Romania for people in need. After presentation of some generalities about Romanian Orthodox Church it is highlighted social services which are implemented by Romanian Orthodox Church.*

1. Biserica Ortodoxă Română și asistența socială în România. Generalități.

Până în anul 2008 Biserica Ortodoxă Română nu a avut legi bine structurate cu privire la sistemul de asistență socială, astfel încât începând cu anul 2008 Biserica Ortodoxă Română începe să își contureze și să își definească normele legislative cu privire la asistența socială în cadrul acesteia.

Sistemul de asistență socială al Bisericii Ortodoxe Române este integrat și funcționează în cadrul structurilor sale administrativ-organizatorice sau în organizații social-filantropice patronate de ea; Biserica Ortodoxă Română, prin unitățile sale componente locale și centrale (Parohia, Manastirea, Protopopiatul, Vicariatul, Eparhia, Mitropolia și Patriarhia), precum și prin organizațiile neguvernamentale care funcționează cu aprobarea autorităților bisericești competente, asigură servicii sociale, acreditate conform legislației în vigoare. Personalul care își desfășoară activitatea în așezămintele de asistență socială ale Bisericii se recrutează, în primul rând, dintre absolvenții Facultăților de Teologie, specializarea Teologie Socială. Beneficiarii serviciilor sociale oferite în cadrul Bisericii Ortodoxe Române sunt persoane, grupuri și comunități aflate în situații de dificultate, fără discriminare. Furnizorii de servicii sociale din cadrul Bisericii Ortodoxe Române, prevăzuți la alin.2, își desfășoară activitatea socială, în nume propriu sau prin parteneriate cu instituțiile specializate ale statului, ale administrației locale sau ale organizațiilor neguvernamentale. (*Ghidul legislației în vigoare privind exercițiul libertății religioase în România – cu privire specială la Biserica Ortodoxă Română - Prezentare Cronologică și Tematică, 1990 - 2014*).

În orice societate, orcât de perfecționată ar fi, vor exista în permanență probleme sociale a căror rezolvare va implica inițierea unor acțiuni susținute de asistență socială.

De la apariția creștinismului, asistența socială ia forma unor acțiuni cu caracter religios. În decursul vremii, Biserica s-a îngrijit în permanență de problemele de asistență socială, alinând suferințele morale și fizice ale oamenilor. Din primele zile ale lucrării sale, Biserica a purtat grijă pentru “ pâinea ce de toate zilele” și pentru celelalte nevoi ale celor aflați în suferință, având totdeauna la bază porunca evanghelică a iubirii aproapelui. În acest fel, ajutorarea săracilor a și tuturor celor năpăstuiți a devenit una dintre cele mai importante preocupări ale Bisericii, aceasta mergând paralel cu propovăduirea cuvântului Evangheliei. De altfel, asistența socială practică la începutul organizării bisericești în formă individuală și obștească s-a cristalizat ulterior în instituții sau așezăminte sociale.

Începutul asistenței sociale în România este semnalat, ca de altfel în toate celelalte țări ale lumii, sub forma unor acțiuni caritabile, filantropice, cu un pronunțat caracter religios. Aceste activități, coordonate de Biserică, aveau drept scop ajutorarea ocazională a celor care se găseau la marginea societății: bătrânii și bolnavii săraci și lipsiți de ajutorul familiei, copii orfani, săraci

aflați în nevoie. Aceste acțiuni au dus ulterior la formarea unui spirit de solidaritate umană, ce a stat la baza dezvoltării serviciilor moderne de asistență socială.

2. Serviciile sociale acordate în Biserica Ortodoxă Română

Serviciile sociale acordate în cadrul bisericilor ortodoxe, persoanelor vulnerabile.

Prin decizia Sfântului Sinod al Bisericii Ortodoxe Române din 27 mai 1997, s-au pus bazele rețelei de asistență socială din cadrul structurilor bisericești – patriarhie, eparhii, protopopiate, parohii - și a fost aprobat *Regulamentul de organizare și funcționare a sistemului de asistență socială în Biserica Ortodoxă Română*. Prevederile acestui regulament au fost îmbunătățite și adaptate noilor modificări de legislație din domeniul asistenței sociale, în ședința din iulie 2005 a Sfântului Sinod. Articolul 2 ale acestui Regulament prevede că Sistemul de asistență socială este integrat și organizat profesional în cadrul structurilor administrativ- organizatorice ale Bisericii Ortodoxe Române.

Obiectivele rețelei de asistență socială, conform Regulamentului, sunt următoarele:

1. Aducerea la îndeplinire a misiunii pe care o are Biserica pentru cei aflați în situații de dificultate, în conformitate cu învățătura de credință;
2. Furnizarea de servicii sociale primare și specializate, precum și servicii de îngrijire social-medicală, conform prevederilor legale în vigoare;
3. Crearea și menținerea unor rețele de suport, la nivel comunitar, pentru persoanele sau grupurile sociale care se află în situații de dificultate;
4. Înființarea și administrarea de instituții de asistență socială și medico- socială, proprii sau în parteneriat cu organisme și/sau private;
5. Efectuarea de studii și cercetări sociale referitoare la diferite problematice și fenomene sociale;
6. Participarea activă la elaborarea și aplicarea politicilor sociale, strategiilor și planurilor de acțiune la nivel național, județean și local
7. Colaborarea și dezvoltarea de parteneriate cu serviciile publice descentralizate ale ministerelor, organisme ale administrației publice centrale și locale, precum și alte instituții de stat sau private, care desfășoară activități în domeniu.
8. Informarea opiniei publice cu privire la problematica socială, în scopul educării și sensibilizării acesteia prin: organizarea de conferințe, seminarii, mese rotunde, dezbateri etc.; editarea de publicații (reviste, broșuri, pliante), materiale audio-video, materiale în format electronic; desfășurarea de campanii publice în vederea implicării comunității în rezolvarea unor probleme sociale (Țugui, Țigmeanu, 2010).

Aceste obiective sunt îndeplinite prin activitățile susținute de către Sectoarele Social-Filantropice și Misionare, organizate la nivelul Patriarhiei Române, Centrelor Eparhiale, protopopiatelor, precum și prin intermediul organizațiilor neguvernamentale cu scop social și filantropic, care funcționează sub patronajul structurilor administrativ-organizatorice ale Bisericii Ortodoxe Române.

Categorii de servicii oferite

Direcțiile de acțiune au vizat în general următoarele aspecte. Dezvoltarea de servicii de asistență socială, în special la nivelul parohiei, pentru categorii de persoane aflate în situații de risc social; servicii sociale primare și specializate în cadrul așezămintelor Bisericii instituțiilor sociale din sectorul public; asistență acordată victimelor calamităților naturale; acreditarea serviciilor sociale; înființarea de așezăminte sociale.

În cadrul programelor sociale inițiate și derulate de Biserică au fost înființate instituții sociale/așezăminte pentru diferite categorii de persoane aflate în dificultate. Astfel, la sfârșitul anului 2007 existau 339 de așezăminte: 121 așezăminte pentru copii, 35 așezăminte pentru vârstnici, 106 cantine și brutării sociale, 42 cabinete medicale și farmacii sociale, 10 centre de

diagnostic și tratament pentru persoane cu nevoi speciale, 9 centre de consiliere, 2 centre pentru victimele traficului și 14 centre pentru asistența familiilor în dificultate.

Astfel la începutul anului 2015 atât în București cât și în diferite localități din cuprinsul eparhiilor s-a desfășurat activitate social-filantropică, în cadrul a 766 de instituții și servicii de asistență. Așezămintele social – filantropice care funcționează actualmente și nivel național se configurează astfel: 150 cantine sociale și brutării, 52 instituții ce oferă servicii medicale și farmacii, 97 centre de zi pentru copii, 16 centre de zi pentru vârstnici, 50 centre rezidențiale vârstnici, 25 centre comunitare, 37 centre de tip familial, 40 grădinițe sociale și *afterschool*, 14 locuințe protejate, 68 centre de informare, de consiliere și centre de resurse, 2 instituții de învățământ pentru adulți, 16 centre de urgență (pentru persoane fără adăpost, pentru victime ale violenței domestice, pentru victime ale traficului de persoane), 9 campusuri de tabără, 54 centre educaționale și alte 126 instituții cu specific diferit (Țugui, Țigmeanu, 2010).

Atât în cadrul așezămintelor, cât și prin accesarea și implementarea programelor și proiectelor sociale, au primit asistență social-filantropică un număr total de 88.536 de beneficiari, care pot fi structurați pe următoarele categorii:

- a) 31.498 copii din așezămintele sociale ale bisericii, dar mai ales din familii sărace și fără posibilități de întreținere, sau cu părinți aflați la muncă în alte țări;
- b) 3.707 persoane cu dizabilități, cu deficiențe de vorbire, vedere și auz, consumatori de droguri sau alte tipuri de dependențe, pentru infectate cu HIV/SIDA;
- c) 21.010 persoane vârstnice din așezămintele de protecție socială bisericesti, din centrele sociale de tranzit și adăposturi de noapte, bătrâni singuri, nedeplasabili, abandonati de familie și care prezentau grave probleme de sănătate;
- d) 23.934 șomeri, adulți în dificultate, victime ale traficului de persoane, victime ale violenței familiale, deținuți eliberați, victime ale calamităților naturale;

În cadrul activității filantropice, s-au ajutoare financiare directe în valoare de 11.605.048 și ajutoare materiale în valoare estimată de 22.912.063 lei. Pentru susținerea întregii activități de asistență socială și filantropică și pentru sprijinirea sinistratilor în anul 2015, la nivelul Patriarhiei Române, s-au cheltuit aproximativ 122.807.914 și 1.231 Euro. În ceea ce privește sursele de finanțare care pot sta la baza acestor activități cu caracter social, statisticile furnizate de Patriarhie, evedențiază faptul că în cuprinsul eparhiilor, se află în derulare un număr de 489 proiecte și programe sociale, din care: 35 cu finanțare externă, 41 cu finanțare publică, 326 susținute din fonduri proprii și 87 cu finanțare mixtă.

Grupurile țintă ale serviciilor sociale

Grupurile țintă ale serviciilor sociale sunt: persoane lipsite de condiții minime de trai (adăpost, igienă, asistență medicală, afecțiune familială); copii ai străzii și tineri post-instituționalizați; copii și tineri infectați cu HIV sau bolnavi de SIDA; comunități rome cu risc social; persoane cu dizabilități fizice și psihice și/sau sociale; persoane abandonate sau cu risc de abandon (școlar, familial, social); persoane vârstnice; persoane abuzate (fizic, psihic) intra – sau extra- familial; persoane rezidente în instituții de ocrotire sau de detenție; persoane afectate de calamități naturale; persoane afectate de droguri, prostituție, alcool, vagabondaj; familii nevoiașe cu mulți copii și/sau monoparentale.

Concluzii

În sens restrâns și pentru Biserica Ortodoxă din Romania, asistența socială reprezintă o activitate de ajutorare a oamenilor să -și înțeleagă greutățile, prin susținere și protecție, corecție și reabilitare. În sens mai larg, asistența socială poate fi privită ca o activitate propriu-zisă (profesională) care ajută indivizii, sau comunitățile pentru: a-și dezvolta capacitățile de rezolvare a problemelor; a face față momentelor dificile, de criză, situațiilor anormale de viață care pot să apară pentru o anumită perioadă de timp; integrarea (reintegrarea) normală în colectivitate; a avea acces la resursele de care au nevoie pentru asigurarea unui mod decent de viață; a cunoaște și a-și susține

drepturile; a cunoaște și a avea acces la unel servicii specializate de protecție socială; a beneficia de ajutor financiar, material, moral, psihoterapie, consiliere; a sensibiliza organizațiile și personalul din instituții la problemele sociale; a influența activ politicile sociale.

Bibliografie:

1. Bulgaru M., în Zamfir E. ș.a. (coordonatori), (2000), *Starea societății românești după 10 ani de tranziție*, Editura Expert, București, p. 707
2. Floca I. N., (1990), *Drept canonic Ortodox, Legislație și Administrație Bisericească*, vol II, Ed . Institutului Biblic și de Misiune al Bisericii Ortodoxe Române, București.
3. Patriarhia Romană, (2016), *Activitatea socială – filantropică desfășurată în cuprinsul eparhiilor Patriarhiei Române în anul 2015*, accesat online: <http://patriarhia.ro>, la data de 17.05.2016
4. Țugui R., Țigmeanu D , (2010), *Asistența socială în Biserică. Evaluări și cercetări în cadrul programelor sociale ale bisericii ortodoxe Române*, Doxologia, Iași.
5. *** *Ghidul legislației în vigoare privind exercițiul libertății religioase în România – cu privire specială la Biserica Ortodoxă Româna - Prezentare Cronologică și Tematică 1990 -2014* ,(2014), Editura Institutului Biblic și de Misiune Ortodoxă , București.

Analiză comparativă în privința stării de sănătate a populației din localitățile marginalizate Lipovu și Cerăt, jud. Dolj

Autori: Delu Claudia, Gherlan Ecaterina-Gianina

**Coordonator: Lect. univ. dr. Motoi Gabriela
Universitatea din Craiova**

***Abstract:** This work discussed the population health situation of marginalized communities Lipovu and Cerăt-Dolj. In the introduction are general references regarding poverty, and continuing the work are mentioned analysis indicators of the health of the population of the two communities. Will be specified categories of health units, categories of healthcare professionals and in the end are present conclusions referring to the effects of poverty on communities, and the population.*

1. Introducere

În România nu există o definiție juridică a "zonelor marginalizate". De aceea, în examinarea literaturii de specialitate s-au căutat studii și documente existente care au propus definiții pentru "comunități sărace", "comunități segregate" și "comunități marginalizate" din România. Cercetarea de birou a indicat că studiile au documentat foarte bine sărăcia extremă din România încă din anii 1990 și s-a confirmat în repetate rânduri că nu este doar un fenomen individual sau familial, ci geografic, pentru că de obicei se concentrează în zonele marginalizate, atât rurale cât și urbane, în cadrul cărora sărăcia extremă se transmite de la o generație la alta. Examinarea literaturii de specialitate a indicat, de asemenea, că marea majoritate a studiilor despre marginalizare în România se concentrează pe zonele rurale și iau în calcul "sărăcia comunității" sau "neajunsurile comunității" la nivelul unității administrative (de regulă la nivelul comunei). S-au identificat doar câteva studii efectuate la nivel de localitate (unitate SIRUTA), iar cele mai multe dintre acestea erau studii de caz bazate pe tehnici de cercetare calitativă. Însă, indiferent de metoda de cercetare, aproape toate studiile au subliniat faptul că în România criteriile principale pentru identificarea și examinarea sărăciei, mai ales sărăcia multidimensională și marginalizarea sunt:

(a) capitalul uman (de regulă educația, sănătatea și numărul de membri sau de copii ai familiei);

(b) ocuparea forței de muncă (de regulă raportat la numărul de șomeri, munca la negru, munca în agricultura de subsistență);

(c) condițiile de locuire (mai ales referitor la nesiguranța locativă, calitatea locuințelor și racordarea la rețelele de utilități publice).

Atlasul zonelor marginalizate folosește cele mai multe date din cea mai recentă cercetare a Băncii Mondiale despre zonele urbane marginalizate. Ca atare, Atlasul folosește termenul "zone rurale marginalizate" care, prin definiție, sunt zone compacte intravilane (sectoare de recensământ) în care locuiesc persoane cu un capital uman disproporțional de scăzut, cu puține locuri de muncă declarate și cu condiții improprii de locuit, comparativ cu locuitorii din alte zone rurale. Folosind această definiție, am conceput o metodologie de identificare bazată pe indicatori cheie care pot reflecta circumstanțele specifice ale zonelor rurale

2. Sănătatea – componentă a calității vieții

Sănătatea este o resursă fundamentală pentru indivizi, comunități și societăți în ansamblu. Pentru individ, a se bucura de o stare bună de sănătate este de o importanță primordială. În același

timp, un nivel în general bun al sănătății populației este indispensabil creșterii economice și dezvoltării societăților.

Organizația Mondială a Sănătății definește sănătatea nu numai ca o simplă absență a bolii și a infirmității, ci ca pe un „bine” total: fizic, mental și social. Cercetări numeroase au evidențiat că mulți vârstnici, suferind de boli cronice și/sau incapacități se consideră într-o stare bună de sănătate. Cel puțin la vârste înaintate, sănătatea nu înseamnă doar absența bolii sau vindecarea ei, ci trebuie înțeleasă într-o manieră mai globală.

Definită ca mai sus, sănătatea pare să-și asume dimensiuni ale conceptului de calitate a vieții. Cu atât mai mult cu cât, pe de o parte, „sănătatea socială” este recunoscută ca o dimensiune indisociabilă a sănătății generale, dar, pe altă parte, nu există încă un consens asupra conținutului concret al conceptului și al modului de evaluare. În general, sănătatea socială este considerată ca modalitatea în care o persoană se comportă cu alții și în care alții reacționează la acest comportament, modul în care reacționează față de instituții sociale, față de regulile și normele sociale. Bazată pe interacțiunea dintre individual și mediul său, sănătatea socială poate fi interpretată în diferite feluri. În anchetele privind calitatea vieții, sănătatea este evaluată prin percepție subiectivă (sănătatea subiectivă), în analizele întreprinse apoi, utilizându-se indicatorii statistici ai sănătății ca și relaționarea stării subiective de sănătate cu o serie de determinanți economic-sociali și culturali. Aceste corelații sunt obligatorii în analize, întrucât sănătatea, într-adevăr, nu este o problemă izolată, de luat în considerare numai din perspectivă medicală. Boala și sănătatea se înscriu într-o societate determinată și au relații determinate cu o serie de alte dimensiuni ale acestei societăți. Definiția dată de Organizația Mondială a Sănătății cuprinde și componenta socială, sănătatea fiind nu doar absența bolii sau a unei dizabilități, ci o stare completă de bunăstare fizică, mentală și socială.

3. Indicatori de analiză a stării de sănătate a populației

Există anumiți indicatori de analiză a stării de sănătate a populației aceștia fiind împărțiți în mai multe categorii. Lucuț Grigore și Rădulescu Sorin prezintă în lucrarea lor *Calitatea vieții și indicatorii sociale* (2000) o tipologie a principalilor indicatori care se pot utiliza în analiza unui fenomen. Din aceste categorii vor fi prezentate doar acelea care vor fi utile în analiza stării de sănătate. În funcție de metoda lor de măsurare există indicatori obiectivi și subiectivi. Indicatorii obiectivi privind starea de sănătate se bazează pe măsurări condiționate de starea respectivă, în timp ce indicatorii subiectivi se bazează pe evaluarea opiniilor populației privind condițiile care duc la starea de sănătate. De exemplu, măsurarea numărului de persoane bolnave dintr-o populație este un indicator obiectiv pentru măsurarea stării de sănătate în timp ce înregistrarea aprecierilor privind propria lor sănătate este un indicator subiectiv. Indicatorii subiectivi trebuie folosiți cu precauție, permițând identificarea unor aspecte specifice “conștiinței sociale” și în nici un caz nu trebuie folosiți ca un înlocuitor al indicatorilor obiectivi. Indicatorii subiectivi fac referire la opiniile și evaluările populației cu privire la starea proprie de sănătate.

În funcție de caracteristicile pe care le măsoară pot fi indicatori de sistem (globali) și indicatori individuali. Indicatorii de sistem oferă informații legate de starea de sănătate la nivel de populație: rata brută de mortalitate sau rata de morbiditate la nivelul populației întregii țări. Indicatorii individuali sunt indicatori agregați care cuprind informații despre indivizi evidențiate prin însumarea informațiilor despre indivizi. În funcție de modalitatea de prelucrare a datelor, există indicatori direcți și indicatori indirecti. Indicatorii direcți se bazează pe măsurători directe ale variabilei înseși, în timp ce indicatorii indirecti se bazează pe aproximări sau pe relații indirecte cu alte variabile. De exemplu, starea de sănătate poate fi măsurată prin indicatori direcți: analize de sânge, simptomatologie etc. În același timp, starea de sănătate se poate măsura indirect prin rata de mortalitate. Problema este ca indicatorii indirecti își pot schimba valoarea fără ca starea de sănătate să își modifice valorile. De semnalat este faptul că atunci când specialiștii din sociologie medicală

analizează problematica stării de sănătate a persoanelor în corelare cu diferiți factori, se utilizează în special indicatorii indirecti-subiectivi sau obiectivi.

Printre indicatorii de măsurarea a stării de sănătate incluși și în indicatorii de incluziune-excluziune socială stabiliți de către Comisia Europeană, se numără rata mortalității infantile, rata mortalității copiilor cu vârsta sub 5 ani, rata mortalității materne, proporția nașterilor asistate de personal calificat, speranța de viață la 60 de ani și morbiditatea specifică pe anumite categorii de boli, în special SIDA și tuberculoza. Acești indicatori conțin și indicatori specifici pentru a evidenția gradul de incluziune socială, cum sunt ultimii doi.

Putem spune că de regulă starea de sănătate a persoanelor se măsoară prin rata mortalității generale și infantile, speranța de viață și morbiditatea. Rata mortalității infantile presupune cunoașterea deceselor până într-un an, dar, deși aparent mai ușor de calculat, apar probleme deoarece numărul deceselor sunt afectate de erori de înregistrare mai mari decât la alte vârste, întrucât o serie de decese ale copiilor, mai ales cele din primele zile de naștere, nu sunt consemnate ca atare.

În cele ce urmează va fi prezentată situația sanitară din comunele marginalizate Lipovu care are o populație de 3075 locuitori dintre care peste 20% din populație este de etnie romă, și Cerăt care are o populație de 4226 locuitori dintre care peste 20% din populație este de etnie romă.

În ceea ce privește indicatorii cu privire la starea de sănătate a populației, ca indicatori specifici pentru dimensiunea capitalului uman, primul dintre aceștia pe care îl vom prezenta este legat de infrastructura de unități medico-sanitare din comuna Lipovu– jud. Dolj, despre care putem spune că este deficitară, dacă luăm în calcul datele furnizate de către Institutul Național de Statistică pentru anul 2015, când exista următoarea situație:

Categoriile de unități sanitare în comuna Lipovu, în anul 2015 (tabel 1)

Categoriile de unități sanitare	Forma de proprietate	Număr
Cabinete medicină de familie	Proprietate privată	1
Farmacii	Proprietate privată	1

Sursa: Prelucrare date din baza de date *Tempo-online*, Institutul Național de Statistică

Iar în ceea ce privește situația infrastructurii de unități medico-sanitare din comuna Cerăt-jud. Dolj, și aici putem spune că situația este deficitară luând în considerare datele furnizate de Institutul Național de Statistică pentru anul 2015

Categoriile de unități sanitare în comuna Cerăt, în anul 2015 (tabel 2)

Categoriile de unități sanitare	Forma de proprietate	Număr
Cabinete medicină de familie	Proprietate privată	2
Farmacii	Proprietate privată	2

Sursa: Prelucrare date din baza de date *Tempo-online*, Institutul Național de Statistică

Categoriile de cadre medico-sanitare în comuna Lipovu, în anul 2015 (tabel 3)

Categoriile de cadre medico-sanitare	Forma de proprietate	de	Număr persoane
Medici	Proprietate privată		1
din total medici: medici de familie	Proprietate privată		2
Personal sanitar mediu	Proprietate privată		2

Sursa: Prelucrare date din baza de date *Tempo-online*, Institutul Național de Statistică

Categoriile de cadre medico-sanitare în comuna Cerăt, în anul 2015 (tabel 4)

Categoriile de cadre medico-sanitare	Forma de proprietate	Număr persoane
Medici	Proprietate privată	2
din total medici: medici de familie	Proprietate privată	2
Personal sanitar mediu	Proprietate privată	4

Sursa: Prelucrare date din baza de date *Tempo-online*, Institutul Național de Statistică

Prin raportarea unităților și a personalului sanitar din comuna Lipovu la corpul demografic obținem următoarea situație:

(tabel 5)

Locuitori/ cabinet medical	
Comuna Lipovu	3 075

Prin raportarea unităților și a personalului sanitar din comuna Cerăt la corpul demografic obținem următoarea situație:

(tabel 6)

Locuitori/ cabinet medical	
Comuna Cerăt	2 113

Unul dintre cei mai importanți indicatori este cel al numărului cadrelor medicale la 1000 de locuitori, distribuției acestora în teritoriu și numărului acestora, indicator care este relevant pentru aprecierea cantitativă a infrastructurii medicale și exprimă accesibilitatea populației din comunele Lipovu și Cerăt la asistență medicală calificată. Gradul de acces al persoanelor la serviciile medicale are implicații directe în primul rând asupra stării generale de sănătate a populației din comunitățile marginalizate. În al doilea rând, în contextul dezvoltării socioeconomice, acest indicator nu este însă privit doar din perspectiva nivelului de trai, ci și a implicațiilor pe care le are asupra calității forței de muncă, pentru că o populație sănătoasă înseamnă o forță de muncă sănătoasă, care poate să contribuie activ la dezvoltarea comunelor Lipovu și Cerăt. Indicatorul este prezentat în tabelul de mai jos:

Numărul medicilor la 1000 de locuitori în comuna Lipovu (tabel 7)

Numărul de medici la 1000 de locuitori	
Comuna Lipovu	0,32

Numărul medicilor la 1000 de locuitori în comuna Cerăt (tabel 8)

Numărul de medici la 1000 de locuitori	
Comuna Cerăt	0,47

Concluzii

În analiza acestei probleme sociale este nevoie de identificarea factorilor care influențează starea de sănătate în vederea construirii unui model explicativ al speranței de viață cu scopul identificării unor soluții pentru creșterea speranței de viață care ulterior să fie implementate la nivelul

populației. Nu este de dorit orice creștere a speranței de viață ci o speranță de viață mai mare dar cu o sănătate în parametri optimi. Cu alte cuvinte, oamenii să trăiască mai mult, dar fără boli severe, invaliditate sau handicapuri majore. În caz contrar, implicațiile ar fi nefaste atât asupra vieții indivizilor dar și pentru sistemul sanitar care ar trebui să cheltuie sume din ce în ce mai mari pentru întreținerea sănătății vârstnicilor. Dintre toți indicatorii prezentați cel mai des utilizat este speranța de viață, dar cel mai util și eficient în stabilirea stării de sănătate a unei populații este speranța de viață sănătoasă. Ambii indicatori au o importanță majoră în studii și cercetări, deoarece pe lângă măsurarea stării de sănătate a populației ei reprezintă și o componentă esențială a calității vieții, fiind sinteza unui număr mare de variabile sociale, economice, sanitare, exprimând astfel civilizația și bunăstarea populației respective.

Valori mari ale speranței de viață exprimă nivele înalte ale calității vieții populației. Speranța de viață a unei populații se află și printre indicatorii dezvoltării sociale, fiind atât un mijloc de informare privind starea de sănătate a populației, cât și un mijloc de analiză a schimbărilor intervenite în evoluția fenomenului. Și nu în ultimul rând este un instrument de planificare și prognoză a dezvoltării sociale. Poate fi folosită și ca indicator de sine stătător cât și ca o componentă în cadrul unor indici compoziți, cum ar fi indicele de dezvoltare umană.

- C.1. Acelasi cerc vicios: Sărăcia determină malnutriție, limitează accesul la îngrijiri, crește vulnerabilitatea la factorii de risc. Starea de sănătate precară reduce capacitatea de muncă, productivitatea individului și veniturile familiei, afectează calitatea vieții acestuia, determinând sau perpetuând, în cele din urmă, sărăcia.
- C.2. Consecințele lipsei hranei și a banilor se traduc, de asemenea, printr-o stare de sănătate precară și prin lipsa obișnuinței de frecventare a cabinetelor medicale sau a dispensarelor din sat.
- C3. Privațiunile materiale își pun amprenta asupra stării psihice a indivizilor: cei mai mulți amână vizitele la medic și se tratează singuri ori apelează la medicul de familie și la serviciul de urgență atunci când starea lor de sănătate se agravează

Bibliografie

1. Zamfir, C., Vlăsceanu, L. (coord.), *Dicționar de sociologie*, Editura Babei, București, 1998
2. Sandu, D., Corad B., Iamandi-Cioinaru, C., Man, T., Marin, M., Moldovan, C., Neculau, G., *Atlasul zonelor rurale marginalizate și al dezvoltării umane locale din România*, București
3. Lucuț, Grigore și Rădulescu, Sorin M, *Calitatea vieții și indicatorii sociali*, Editura Luminalex, București, 2001
4. Rădulescu, S. M., *Sociologia sănătății și a bolii*, Editura Nemira, București, 2002
5. Lupu, I., *Calitatea vieții în sănătate. definiții și instrumente de evaluare*, în revista *Calitatea vieții*, XVII, nr 1-2, 2006
6. Institutul Național de statistică: www.insse.ro

Fenomenul violenței domestice

Autor: Dumitru (Deak) Ionela
Coordonator: Lector univ. dr. Andrioni Felicia
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** Domestic violence represents one of the major problem for society. This topic is very important for social work field. Social workers are challenged to respond in an constructive way to find the solutions for this problem.*

Introducere

Din punct de vedere psihologic, violența reprezintă un comportament agresiv manifestat ca urmare a unor frustrări ce nu pot fi defulate pe căi dezirabile social.

Chelcea (2003, pag.25) consideră că agresivitatea, este comportamentul verbal sau acțional ofensiv care are ca scop umilirea, vătămarea sau chiar suprimarea altor persoane, care sunt motivate să evite acest tratament”

Violența are mai multe forme, cele mai întâlnite sunt: violența asupra femeilor, violența asupra copiilor, violența asupra bătrânilor violența asupra bărbaților. Violența domestică sau violența în familie, este una dintre problemele principale cu care se confruntă toate societățile contemporane, inclusiv și țara noastră.

În România din înainte de 1989, violența în familie deși era foarte întâlnită, sub toate formele ei nu era drastic pedepsită, și nu se luau măsuri de preîntâmpinare a acestor acte de violență, după 1989 aceste probleme au început să capete atenție atât din partea societății cât și din partea autorităților competente în rezolvarea lor.

Datorită dimensiunilor crescute a actelor de violență din ultimii ani, Strauss M.A. consideră că familia a devenit dintr-un veritabil, leagăn de securitate” într-un, veritabil leagăn al violenței”, iar psihologul Constantin Păunescu spune că,„... familia este cel mai activ centru de agresivitate, poate și pentru faptul că în familie fiecare își poate dezveli adevărata față a personalității sale”. Deși exista violența intrafamilială mai puternică decât în societate ea totuși este ținută în secret, foarte bine păzită datorită solidarității și pentru a nu-și păta imaginea în societate.

Cei mai mulți romani considera că violența domestică este o problemă a familiei și nu trebuie să intervină nimeni și nici chiar autoritățile competente, de aceea nu se știe exact numărul persoanelor care au fost abuzate în familie.

Tocmai datorită intensității acestui fenomen, violența domestică este considerată de către Organizația Mondială Contra Torturii o formă de tortură ce are la baza câteva elemente principale, printre care (Neamțu, 2003):

- Tortura (și deci violența domestică sau agresivitatea) consta într-o durere și suferință acută, fizică sau mentală;

- Există intenția de a provoca această suferință;

- Suferința este provocată cu scopul de a obține informații sau dovezi, de a pedepsi, de a intimida, de a face presiuni asupra unei persoane;

Factorii psiho-sociali care favorizează manifestarea agresivității, a violenței domestice, cei care au o pondere considerabilă sunt:

- Trăsături de personalitate puternic accentuate și cu valențe disfuncționale majore: colerism excesiv, tendințe compulsive și psihopate, lipsa capacității de autocontrol, iritabilitate ridicată, existența unor

puternice complexe afective, un prag de rezistență la frustrare foarte scăzut, experiențe traumatizante trăite în copilărie etc.

- Alcoolul și drogurile constituie factori cu valențe deosebite în producerea violenței. Ca o consecință a consumării acestora scade gradul de discernământ și se produce o stare de delirare pe fondul diminuării capacității de autocontrol și a funcțiilor intelectual-evaluative și axiologic normative.

- Frustrarea, această stare psihică disfuncțională, apărută ca urmare a interpunerii unui obstacol major între subiect și scopurile, și aspirațiile sale sau ca urmare a deprivării de ceea ce i se cuvine de drept, determina frecvent reacții compulsive care în anumite condiții pot căpăta forma violenței.

- Provocarea directă poate conduce la adoptarea unui comportament violent, mai ales dacă persoana este impulsivă sau se afla într-o stare afectivă tensionată. Analiza statistică arată ca la violență se răspunde cu violență în circa 70% din cazuri.

- Stări paroxistice, precum accesele de furie, frica sau panică pot provoca în egală măsură reacții violente.

- Sexul și pornografia sunt, de asemenea factori importanți în producerea multor violente.

- Climatul de violență socială stimulează manifestarea agresivității în formele ei cele mai brutale: revoluții, mișcări de stradă, acțiuni de reprimare a regimurilor totalitare.

- Inechitatea socială, reprezentată prin distribuția inechitabilă a bunurilor și serviciilor, drepturilor și îndatoririlor, pierderea autorității morale de către principalele instituții civile și statale, oferă categoriilor defavorizate pretextul moral pentru acțiuni violente, prin care acestea cred (iluzoriu) că vor putea să restabilească dreptatea în plan individual și social.

- Mass-media este tot mai des invocată ca având un rol determinat în escaladarea violenței în societatea modernă. Studiile în domeniu evidențiază faptul că influențele nocive ale mass-mediei, în ceea ce privește promovarea violenței pe următoarele direcții (Cristea, 2002):

➤ Dezinhiba conduitele de tip agresiv, care, în mod firesc, sunt reprimare prin normele fundamentale ale oricărei societăți, efect determinat de frecvența prezentării violentelor ca fapte curente și comune

➤ Adera modele și tehnici de agresiune, învățate cu ușurință și uneori inconștient de către subiecții bombardați sistematic cu asemenea informații

➤ Afectează reperele axiologice, afective și cognitive ale publicului în urma prezentării ca firească a unei lumi dominată de violență

➤ Favorizează producerea efectului de catharsis

➤ Descărcarea unei emoții refulate

➤ Dar într-un mod nepotrivit din punct de vedere psihologic

- Factorii fizici și demografici au o influență indirectă asupra potențialului agresiv, prin creșterea iritabilității și afectarea capacității de autocontrol. Căldura excesivă, iluminatul prea puternic, spațiul restrâns și inconfortabil, precum și aglomerațiile de orice fel determina unele modificări fiziologice care afectează echilibrul afectiv al subiecților, favorizând producerea unor violențe. (Cristea, 2002)

Violența în familie apare și ca urmare a diferenței mari de vârstă dintre parteneri, concepții diferite legate de sex, interese diferite, mentalități care cresc tensiunile dintre parteneri. Un alt impediment care duce la divergențe familiale ar fi și mediul social din care face parte familia, și anume că violența din societate poate duce la violență interfamilială și invers, o societate care acceptă acte de violență în toate sferile publice accentuează tendințele violente din familie.

Violenta asupra femeilor

Femeia este victima directă, cel mai des întâlnită în cazul violenței între parteneri, pe când copii sunt victime indirecte, care de cele mai multe ori sunt folosiți ca motiv de abuz îndreptat asupra femeii. Persoanele care recurg la aceste acte de violență asupra lemei sunt de cele mai multe ori soțul, fostul soț, concubin, iubit și chiar frați sau tati. Aceste agresiuni sunt: abuzuri fizice, agresiuni sexuale până la viol marital (incest în cazul unui frate sau tată), degradarea și umilirea, amenințări, distrugerea

bunurilor, violența verbală, urmărirea, alungarea din locuința, izolarea de familie și prieteni, și controlul coercitiv asupra aspectelor importante ale vieții femeii cum ar fi banii, înfățișarea, relația cu familia de origine, viața socială, locul de muncă, religia, luarea de decizii, decorarea locuinței, preferințe culinare, etc. și cel mai importat este interzicerea accesului la orice formă de ajutor la care femeia ar putea recurge.

Violența asupra copiilor

Statisticile spun că în fiecare zi un copil, un tânăr este abuzat de către un membru al familiei, abuz ce poate avea urmări grave și de durată asupra dezvoltării copilului. În prezent, la nivel internațional sunt recunoscute următoarele forme de abuzuri: abuzul fizic, emoțional, sexual, și prin neglijarea copilului. (Schmidt Mihaela Camelia, 2011)

Abuzul fizic presupune orice formă de lovire în mod intenționat sau datorită nesupravegherii de către membrii familiei sau persoanele îndreptățite să aibe grijă de copii, sau prin exploatarea lor (obligarea copiilor să facă munci peste capacitățile lor atât fizice cât și intelectuale). Urmările acestui tip de abuz sunt: răni deschise, contuzii, fracturi, arsuri sau chiar răni nevizibile dar care duc la deces (înfometat, neglijat).

Abuzul emoțional este privarea copilului de afecțiune, izolarea de copii sau de societate, terorizarea, refuzul ajutorului atunci când are nevoie, umilirea și denigrarea lui față de alte persoane, devalorizarea prin cuvinte jignitoare la propria-i persoană, folosirea copilului ca scut împotriva violenței sau ca aducător de bani (cerșit). Abuzul emoțional nu este recunoscut și nu i se acorda destulă importanță pentru că nu provoacă răni vizibile, dar provoacă răni emoționale puternice care duc la stări de stres, anxietate, tulburări de comportament, devianta juvenilă și chiar crima.

Abuzul sexual reprezintă orice formă de supunere a copilului unor practici de natură sexuală (contact genital sau nu) sau exploatare sexuală (poze indecente), sau accesul copiilor la emisiuni sau reviste cu caracter sexual.

Abuzul prin neglijare reprezintă nesatisfacerea unor nevoi esențiale dezvoltări armonioase a copilului, cum ar fi: hrana, îmbrăcămintea, educația, socializarea, lipsa unei locuințe adecvate, copii sunt lăsați singuri fără supravegherea unui adult, nu sunt îngrijiți atunci când se îmbolnăvesc, neasigurarea rechizitelor școlare necesare, sunt privați de afecțiune, de prieteni.

De regulă la un copil sau tânăr abuzat nu se întâlnește doar o singură formă, ele coexista. Un copil maltrat fizic are și implicații emoționale, etc.

Violența asupra persoanelor varstnice

Această formă de violență asupra persoanelor varstnice a început să fie mai cunoscută în ultimii ani datorită mass-mediei, și este întâlnită de obicei la persoanele vârstnice care nu mai sunt active nu au un loc de muncă, de obicei acestea sunt trecute de 65 de ani. Aceste persoane sunt agresate de regulă, de rudele cu care locuiesc sau de alte persoane cum ar fi prieteni, vecini, rude prin alianță, sau de către persoanele din instituții care nu țin cont de condiția vulnerabilă în care se afla persoanele.

Principalele cauze care conduc la abuzul asupra vârstnicului sunt: costurile ridicate ale întreținerii și îngrijirii vârstnicului, dacă au fost abuzatori în tinerețe cu proprii copii, problemele persoanelor care au grijă de ei (dependența de alcool, de droguri, etc.), comportamentul neadecvat a vârstnicului vizavi de: amestecul în treburile familiei sau în educarea nepoților, nerespectarea copiilor lor ca fiind persoane adulte care iau propriile lor decizii, manifestări irascibile care creează stări de agitație, nervozitate care acumulate în timp duc la abuz asupra lor.

Cele mai importante forme de abuz asupra bătrânilor sunt:

- Abuzul fizic consta în bruscarea, lovirea, pălmuirea, constrângeri fizice, etc.
- Abuzul psihologic presupune nerespectarea demnității, prestigiului, marginalizarea și excluderea

socială, ignorarea drepturilor și libertăților, jicniri, amenințări menținerea constantă într-o stare de frică, etc.

- Abuzul medical este neacordarea de îngrijiri medicale și tratament prescrise de medic sau chiar medicamente care îi provoacă și mai multe dureri, refuzul internării atunci când situația o cere, sedarea lui pentru anul fi deranjat (se practică în deosebi în azile).

- Abuzul material consta în sustragerea frauduloasa a banilor, a obiectelor de valoare sau chiar a locuinței cu diferite pretexte.

- Violarea drepturilor se întâlnește atunci când un bătrân este abandonat într-un spital, azil sau ospiciu fără ca el să-și de acordul, deși de multe ori el se poate întreține și singur.

- Neglijarea reprezintă însuși abandonul bătrânului neajutorat care depinde într-o oarecare măsură sau chiar în totalitate de acea persoană care este și îngrijitorul sau legal, și care îl lasă singur perioade lungi de timp fără alimente, apa, căldura, igienă, și chiar imobilizat forțat (legat de pat).

Violenta asupra bărbaților

Ponderea bărbaților agresați este cu mult mai mică decât a celorlalte persoane, dar și mai puțin întâlnită deoarece orgoliul și demnitatea bărbaților îi împiedică să recunoască aceste abuzuri. O femeie devine violentă doar în cazul în care se apără pe ia sau copii de bărbatul agresiv, fiind doar o reacție la comportamentul violent al bărbatului.

Factorii care favorizează violenta femeii asupra bărbatului sunt (Neamțu și Stan, 2005):

- Frecvența actelor de violență ale bărbatului și severitatea, gravitatea lor;
- Abuzuri sexuale repetate asupra femeii;
- Abuzuri repetate asupra copiilor;
- Consumul de alcool și alte substanțe psihoactive (droguri).

O modalitate de a preîntâmpina anumite forme de agresiune, de violență ar fi **de a-și cere scuze** ceea ce ar duce la o comunicare interpersonală mai bună și alta de **a nu răspunde violenței cu violență**.

Concluzii

Violența este un fenomen ce a existat dintotdeauna și va exista pentru totdeauna, este un comportament specific omului, cu manifestări negative atât asupra persoanei ce recurge la violență cât asupra persoanei agresate.

Dacă violența este un fenomen social cu manifestări agresive, agresivitatea este un fenomen biologic cu manifestări sociale. Violența, ca și agresivitatea reprezintă un comportament deliberat, intenționat, întreprins cu intenția de a aduce prejudicii unui alt individ. Abuzul este asociat deseori cu acte violente și agresive, și desemnează folosirea excesivă, fără măsură a unor prerogative, astfel încât actul respectiv devine o faptă ilegală. Aceste trei noțiuni, violența agresivitatea și abuzul acoperă dimensiunile violenței exercitate în familie. (Schmid Mihaela Camelia, 2011, pag.51)

Bibliografie

1. Neamțu G.,(coord) 2003, *Tratat de asistență socială*, Ed. Polirom, Iași.
2. Neamțu G.,Stan D.(coord), 2005, *Asistență socială.Studii si aplicații*, Ed.Polirom,Iași.
3. Schmidt Mihaela Camelia, 2011, *Asistența socială a familiei si copilului*, Petroșani.
4. Roxana Pleșa ,2013, *Psihologie Socială*, Presa Universitară Clujană, Cluj Napoca.

Rolul asistenței sociale în diminuarea problemelor sociale

Autori: Ichim Elena, Ichim Lidia
Coordonator: Lector univ. dr. Andrioni Felicia
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** The role of social assistance in the diminution of social problems is to help people to find the best way to live without fear despite all the problems. To be a social worker means to lose yourself in the service of others.*

Capitolul 1. Asistența socială și problematica socială din Romania

1.1. Istoricul Asistenței Sociale

Din primii ani ai creștinismului și până prin sec. al XIX-lea, asistența socială practică de instituțiile și ordinele religioase a fost principalul punct de sprijin pentru săraci și pentru celelalte categorii defavorizate. În unele perioade ale Evului Mediu și apoi în epoca comunistă, au existat inițiative asistențiale avându-i ca promotori pe indivizii bogați atașați valorii creștine a carității. Trebuie precizat de asemenea, că însuși puterea politică din anumite țări (în special din cele protestante) a manifestat un oarecare interes pentru problemele sociale, însă dintr-un alt unghi și din alte motive decât cele ale Bisericii.

Profesia de asistent social nu-si are o istorie indelungata, ea este o profesie aparuta l inceputul secolului xx, odata cu diferentierea treptata a tipurilor de prstatie sociala. In Europa, probema asistentei sociale era strans legata de aceea a raporturilor conflictuale dintre clasele instarite si cele situate pe treapta de jos a societatii.

România introducea și ea în 1912, printre primele țări din lume, o legislație a asigurărilor de boală, bătrânețe, accidente, invaliditate, înmormântare, legislație precedată, în anul 1902 de Legea de organizare a Casei de asigurări în caz de boală și deces pentru meșteșugari.

1.2. Problematika socială din România

Primul război mondial (1914-1918) demonstrase că marile probleme sociale existente în timp de pace, precum și cele generate de situațiile de conflict militar nu se pot rezolva doar pe baza prestațiilor Bisericii și prin intermediul asigurărilor sociale, ale căror capacități de compensare erau destul de restrânse. După o scurtă perioadă de relansare economică și de câștigare a unor drepturi politice de către cetățeni, în America și în toate țările europene criza economică a anilor 1929-1933 va afecta din nou condițiile de viață ale păturilor sărace ale societății. Marea criză economică readucea în actualitate problema intervenției statului în mecanismele economiei liberale; fără a se amesteca în disputele ideologice sau în lupta dintre sindicat și patronat, statul avea datoria de a regla jocul cererii și ofertei, „influențând consumul prin sistemul de impozite, prin fixarea ratei dobânzii și prin sporirea cheltuielilor de stat, mai ales în domenii neproductive”, cum ar fi lucrările publice și asistența socială.

Realitatea cu care se confrunta asistentul social este marcată de probleme concrete (familii dezorganizate, copii delincventi, consum de droguri etc.), rezolvarea cărora impune aplicarea unui sir de teorii ce provin din sociologie, psihologie, drept, economie, antropologie, politici sociale etc. și care se constituie în fundamente disciplinare ale profesiei. Competența în desfășurarea unor asemenea activități nu se dobândește în sala de curs, ci prin practică, prin aplicarea unor metode,

tehnici, strategii specializate de intervenție activă în situații de criză. Asistența socială este axată de asemenea pe un sistem de valori, principii și norme morale cerute de un cod deontologic al profesiei.

Toate aceste aspecte (teoretic, practic, axiologic) ale pregătirii asistenților sociali trebuie îmbinate permanent cu cultivarea sentimentului de iubirea aproapelui, de dăruire de sine. Experiența demonstrează că practica asistenței sociale este mai eficientă atunci, când în toate activitățile asistentului social este implicat și clientul. Clienții care rămân neclarificați despre scopul și metodele intervenției asistenței sociale tind fie să se retragă de la primirea ajutorului (în cazul în care sunt voluntari), fie devin stângaci și dificili (daca sunt involuntari). Asistentul social trebuie să cunoască ceea ce așteaptă clientul de la implicarea lui.

Capitolul 2. Probleme sociale și solutii

2.1. Problema sarcinii la adolescente

Problema sarcinii la adolescenți este una dintre cele mai actuale probleme în zilele noastre. Nu e numai una medicală, ci și una socială. Totuși, din păcate, sunt puțini aceia care se ocupă cu seriozitate de rezolvarea ei. Noțiunea de sarcină timpurie se referă la mame însărcinate care au vârstă între 13 și 19 ani. Adolescencele se aruncă adesea în relații intime din dorința de a fi ”mai tari” decât alte colege; dar și publicitatea cotidiană a sexualității joacă un rol important în căutarea acestor relații.

Există riscuri pentru sănătatea copilului, iar copii născuți de mamele adolescente sunt mai susceptibile de a suferi probleme de sănătate, sociale și emoționale decât copiii născuți de mamele mai în vârstă. De asemenea, femeile care rămân gravide în timpul adolescenței prezintă un risc crescut de complicații medicale, cum ar fi munca prematură și consecințele sociale.

Cauzele aceste probleme pot fi: lipsa cunoașterii gravității acestei probleme, abuzul sexual sau violul, statutul socio-economic scăzut etc.

Soluțiile pentru prevenirea acestei probleme sunt: îngrijirea și controlul părinților asupra persoanei în cauză, educația sexuală, oferirea informațiilor despre diverse tehnici contraceptive etc.

2.2 Șomajul

Evoluția economiei fiecărei țări și a economiei mondiale a adus în prim plan problema ocupării resurselor de muncă și nonocupării sau șomajului. Aceste probleme au un conținut complex și o arie largă de manifestare, cu importante consecințe economice și social-umane.

Ocuparea forței de muncă în activitățile economico-sociale și șomajul reflectă modul cum funcționează piața muncii, într-o economie de piață, la un moment dat. Raportul dintre cererea și oferta de forță de muncă determină cele două stări opuse ale pieței muncii – ocuparea forței de muncă și șomajul. Problematika ocupării și șomajului constituie o latură importantă a echilibrului macroeconomic și o componentă indispensabilă a politicilor macroeconomice și sociale. În general, fenomenul șomaj este definit în literatura economică, ca fiind “o stare negativă a economiei, concretizată într-un dezechilibru structural și funcțional al pieței muncii, prin care oferta de forță de muncă este mai mare decât cererea de forță de muncă din partea agenților economici”.

Cauzele acestei probleme sociale sunt: creșterea populației, lipsa locurilor de muncă, industriile cu dezvoltare lentă și nu numai. Există și soluții pentru diminuarea acestei probleme și anume: reorientarea politicii educaționale (educație și formare profesională oferită tinerilor, cu accent mai mare pe competențele profesionale); cererea de centre de locuri de muncă ce au o bază de date integrală a locurilor de muncă ale angajatorilor și angajaților disponibili; oferirea programelor de șomaj care vizează diferite grupuri de persoane fără locuri de muncă etc.

2.3. Hărțuirea în școli

Hărțuirea poate fi definită în multe feluri și poate căpăta multe forme. Am întâlnit-o probabil cu toții de foarte multe ori sub denumirea din engleza : “bullying”. Modalitățile prin care poate fi manifestată variază de la agresiunile fizice până la cele psihice. Cel mai ușor se poate observa această formă de violență în grupurile de copii.

Desigur, aceasta este prezentă și în viața adulților, însă în rândul copiilor este mult mai accentuat acest fenomen din cauza lipsei de apărare pe care copiii o resimt. Școala este mediul în care se manifestă cel mai des luptele pentru putere. Întotdeauna există copii populari și copii mai puțin populari, care cel mai adesea sunt hărțuiți de cei populari. Comportamentele pe care le adoptă cei care intra în rolul de hărțuitori sunt de a jigni, de a lovi , de a pune porecle și de a face de rușine în mod constant anumiți copii care se simt fără apărare în fața lor.

Această problemă socială a fost determinată de niște cauze și anume: purtarea ochelarilor, crezând că esti un tocilar, greutatea corporală mare, dizabilități fizice etc. Pentru prevenirea acestei probleme, soluțiile sunt: comunicarea în familie asupra acestei teme, încurajarea la o bună purtare cu colegii, consiliere asupra temei etc.

2.4. Violența domestică

Violența domestică reprezintă alta problemă socială, care include violența psihică, violența sexuală și abuzul emoțional.

Cauzele sunt: gelozia dusă la extrem, gândirea tradițională că femeia nu este egală barbatului, alcoolul, drogurile, mass-media etc.

Soluțiile pentru diminuarea acestei probleme sunt: programe de prevenire, comunicarea, aplicarea pedepselor, ajutorarea femeilor să devină economic independente.

Problema socială mai poate fi: persoanele cu dizabilitati, abandonul scolar, dependenta de droguri, traficul de ființe umane etc.

Astfel, ca un răspuns la toate aceste situații problematice, s-a dezvoltat Asistența Socială, care prin intermediul unor persoane competente și cu ajutorul unor instrumente specifice, este capabilă să asigure rezolvarea dificultăților pe care indivizii și întreaga comunitate le întâmpină.

Conform Codului Etic, misiunea principală a profesiei de asistent social este să contribuie la bunăstarea oamenilor, să faciliteze satisfacerea trebuințelor de bază ale tuturor indivizilor, acordând o atenție deosebită trebuințelor și participării celor vulnerabili, discriminați și săraci, în această categorie intrând inclusiv indivizii, familii, grupuri, organizații și comunități.

2.5. Sărăcia

Sărăcia reprezintă o problemă socială prezentă în România. Sărăcia ca problemă socială este o rană cu rădăcini adânci care afectează fiecare dimensiune a culturii și a societății. Pe lângă menținerea unui nivel scăzut de venituri printre membrii unei comunități, sărăcia include limitarea accesului la servicii ca educația, sănătatea, luarea deciziilor precum și lipsa facilităților comunale ca apa, sanitația, drumurile, transportul și comunicațiile.

Cauzele sărăciei pot fi: discriminarea și inegalitatea socială, lipsa de educație, salariul minim, corupția etc.

Soluțiile pentru prevenirea acestei probleme sociale pot fi: educația, creșterea locurilor de muncă, accesul la serviciile medicale etc.

2.6. Abuzul de droguri

Abuzul de droguri nu are o cauză unică. În general se recunosc trei factori importanți: disponibilitatea drogului, o personalitate vulnerabilă și presiunile sociale.

Pe trei căi se poate ajunge la dependența de drog. Prima prin administrarea drogurilor prescrise de medici. A doua, prin posibilitatea procurării legale, fără rețetă. Actualmente nicotina

este un exemplu binecunoscut. A treia cale este auto-administrarea de droguri ce pot fi obținute numai din surse ilicite („droguri de stradă”).

Mulți consumatori de droguri, mai ales tinerii care iau droguri ilicite, par să aibă un anumit grad de vulnerabilitate a personalității, anterioară începerii consumului. Ei par adesea lipsiți de resursele cu care să facă față exigențelor vieții cotidiene, nestatornici în sentimentele lor, în dezacord cu societatea și autoritățile, după cum arată rezultatele școlare slabe, absențele și actele de delincvență. Există câteva cauze pentru care s-a ajuns la această problemă socială și anume: curiozitatea, lipsa comunicării în familie, sentimentul de inferioritate etc. Pentru prevenirea acestei probleme, există câteva soluții: comunicarea, consilierea, terapia, companii anti-drog etc.

Concluzii

Asistentul social calificat este cel care îl face pe client să fie capabil de a-și identifica propriile sale probleme, de a cerceta originile acestora și de a se gândi la modalitatea prin care acestea ar putea fi cel mai bine rezolvate. Participarea clientului nu este numai o chestiune de promovare a drepturilor sale, dar și de a-i da posibilitatea de a menține controlul asupra propriei sale experiențe. (M. Bulgaru, M. Dilion, “Concepte fundamentale ale asistentei sociale”, p.211, Chisinau 2000)

În concluzie, practicienii în asistența socială au la dispoziție o gama largă și diversă de instrumente de evaluare și acțiune, pentru a depăși propriile limite și de a reuși proiectarea unui model de intervenție în concordanță cu nota individuală și cu nevoile specifice ale fiecărui client în parte.

Bibliografie

1. Anap. Shap, *Causes of Poverty, Global Issues* accesed online at: <http://sorgenproject.org/what-causes-global-poverty/>
2. Fundatia de ingrijiri comunitare, *Manual de bune practice sociale*,. Septembrie-octombrie 2010. Risoprint, Cluj-Napoca, 2010. Accesed online at: <https://www.google.ro/search?q=3>.
3. M. Bulgaru, M. Dilion, 2000, *Concepte fundamentale ale asistentei sociale* , Chisinau. Accesed online at: <https://www.google.ro/search?q=4>.
4. <http://www.culturavietii.ro/2013/01/12/problemele-adolescentelor-insarcinate/>
5. www.creeza.com/familie/asistenta-sociala/Asistenta-sociala-si-rolul-ei597.php/

Protecția financiară a mamelor

Autor: Manulesc Marinela
Coordonator: Conf. univ. dr. Isac Claudia
Universitatea din Petroșani

Abstract: Social policy of any state involved and the nature of adequate financial instruments to support parents and children. In this paper I presented an evolution of these forms of social protection, forms that have experienced a change almost annually in last decade. I considered very important parental allowance up to two years, or up to three years for childrens with disabilities and incentive insertion. Important tool for reintegration, incentive insertion is presented in the main financial issues, and the statistically I made an analysis of the evolution of the number and total value. In the second part of the paper, I highlighted legal issues, financial and social parental allowance up to two years.

A. Stimulentul de inserție

Un instrument financiar necesar pentru protejarea și încurajarea mamelor care se întorc la locul de muncă înainte de împlinirea vârstei de 2 ani de către copil, este stimulentul de inserție. În tabelul de mai jos am făcut o centralizare a unor caracteristici ale acestui instrument, respectiv modul de calcul, valoarea, perioada pentru care se acordă și actul normativ prin care se reglementează.

Tabelul nr.1.

Caracteristici ale stimulentului de inserție

Perioada	Modul de calcul al stimulentului de inserție	Valoarea stimulentului de inserție	Perioada pentru care se acordă stimulentul de inserție	Actul normativ
Înainte de la 1 iulie 2016	Egal cu indicatorul social de referință	500 lei	Pentru perioada rămasă până la împlinirea de către copil a vârstei de doi ani , pentru persoanele care erau în concediul pentru creșterea copilului în vârstă de până la un an , dacă acestea obțin venituri impozabile înainte de împlinirea de către copil a vârstei de un an. Pentru perioada rămasă până la împlinirea de către copil a vârstei de doi ani , pentru persoanele care erau în concediul pentru creșterea copilului în vârstă de până la doi ani , dacă acestea obțin venituri impozabile după împlinirea de către copil a vârstei de un an. Pentru toată perioada, pentru persoanele care beneficiau de concediul pentru creșterea copilului cu handicap în vârstă de până la trei ani .	<i>Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2010</i>

Începând cu 1 iulie 2016	50% din valoarea salariului minim pe economie	531,25 lei	Înainte cu minimum 60 de zile de împlinirea de către copil a vârstei de doi ani (respectiv trei ani, în cazul copilului cu handicap) se poate obține prelungirea perioadei de acordare a stimulentei până la împlinirea de către copil a vârstei de trei ani (respectiv patru ani).	<i>Legea nr. 66/2016 pentru modificarea și completarea Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 111/2010 privind concediul și indemnizația lunară pentru creșterea copiilor</i>
--------------------------	---	------------	--	---

Anual se prevede o creștere a valorii stimulentei de inserție, valoare care să fie proporțională cu valoarea indemnizației minime pentru creșterea copilului până la 2 ani. Chiar dacă valoarea ei este destul de mică și este apreciată de către mamicile cu indemnizația minimă pentru creșterea copilului deci care se reîntorc la locul de muncă pentru un salariu minim pe economie, se încearcă o creștere continuă a acestui stimulent chiar începând cu anul 2017 la o valoare de peste 600 lei, odată cu creșterea salariului minim pe economie. Propunerea legislativă este ca să se mențină o valoare de 50% din indemnizația minimă pentru creșterea copilului până la 2 ani (formula 1), indemnizație care reprezintă 85% din salariul minim brut pe economie (formula 2), cu condiția ca valoarea salariului mediu brut pe ultimele 12 luni să fie cel puțin egal cu valoarea salariului minim pe economie (condiția 3).

$$S_{ins} = I_{cc2} \times 50\% , \quad (1)$$

Unde:

S_{ins} - stimulent de inserție;

I_{cc2} - indemnizație pentru creșterea copilului până la 2 ani.

$$I_{cc2} = \frac{\sum_{i=1}^{12} S_{bl}}{12} \times 85\% , \quad (2)$$

Unde:

S_{bl} - salariul mediu brut lunar

$$\frac{\sum_{i=1}^{12} S_{bl}}{12} \geq S_{min.ec.} \quad (3)$$

$S_{min.ec.}$ - salariul minim pe economie

Avantajele implementării acestui instrument financiar sunt determinate, în primul rând, de faptul că pentru angajator reîntoarcerea la locul de muncă a unui angajat specializat înainte de termenul planificat inițial este concretizat în creșterea eficienței muncii. De cele mai multe ori, angajatorii solicită persoanei aflate în concediul pentru creșterea copilului să se reintegreze profesional fie definitiv, fie pentru o perioadă determinată, considerată de sezon, după care angajatul în cauză poate reveni în concediul pentru creșterea copilului. Evident că această solicitare

nu este obligatorie, dar, conform statisticilor, se răspunde acesteia și din motive psihologice, pornind de la ideea că angajatorul poate găsi pe altcineva potrivit responsabilităților postului. Cele mai frecvente cazuri sunt în domeniul bancar unde peste 75% dintre mămici preferă să se reîntoarcă la locul de muncă după o medie de 12 luni petrecute în concediul pentru creșterea copilului.

Pentru angajatul care se reintegreaza profesional, cele mai frecvente cazuri fiind cele ale mamelor, principalul avantaj este cel financiar, respectiv valoarea stimulentei se acordă indiferent de nivelul veniturilor salariale iar din punct de vedere fiscal aceste venituri nu sunt impozitate. O condiție esențială pentru a beneficia de acest stimulent este ca părinții care obțin venituri impozabile cu *minimum 60 de zile înainte de împlinirea de către copil a vârstei de doi ani* (respectiv trei ani, în cazul copilului cu handicap) se pot bucura de **prelungirea perioadei de acordare a stimulentei** până la împlinirea vârstei de trei ani (respectiv patru ani). Dacă nu se îndeplinește condiția minimă de 60 de zile aceste drepturi se acordă doar până la vârsta de doi ani (respectiv trei ani) a copilului. De aceste drepturi financiare, beneficiază și una dintre persoanele care a adoptat copilul, căreia i s-a încredințat copilul în vederea adopției sau care are copilul în plasament ori în plasament în regim de urgență, cu excepția asistentului maternal profesionist care poate beneficia de aceste drepturi numai pentru copiii săi.

La sfârșitul anului 2015, raportările statistice ale Agenției Naționale pentru Plati și Inspectie Sociala, arătau un stimulent acordat la 546 de locuitori cu o medie a zilelor de prestație de 29,58. Din totalul județelor doar 11, inclusiv Municipiul București, depășeau peste 1000 de beneficiari de stimulent de inserție - București 7407, Constanta 1643, Prahova 1575 - cei mai puțini fiind în județele Caraș-Severin 287, Covasna 288, Slaj 344.

3. Indemnizația pentru creșterea copilului până la 2 ani

Natalitatea este pentru fiecare stat o problemă importantă iar decizia de a avea un copil este de multe ori determinată și de pârghiile financiare ale statului pentru a susține și ajuta creșterea copiilor. În acest context, indemnizația pentru creșterea copilului în vârstă de până la 2 ani, respectiv până la 3 ani în cazul copilului cu handicap reprezintă un instrument financiar cu multe modificări legislative și modalități de calcul. În tabelul 2 am prezentat modificările legislative și financiare din România legate de acest tip de indemnizație pe o perioadă de 15 ani.

În prezent, este funcțională HG nr. 449 din 22 iunie 2016 pentru modificarea și completarea Normelor metodologice de aplicare a prevederilor Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 111/2010 privind concediul și indemnizația lunară pentru creșterea copiilor, aprobate prin Hotărârea Guvernului nr. 52/2011, prin care se stabilește limita minimă a indemnizației în România de 1.063 lei, reprezentând 85% din salariul minim brut pe țară garantat în plată de 1.250 lei.

Conform statisticilor Agenției Naționale pentru Plati și Inspectie Sociala, din punct de vedere financiar, impactul bugetar pentru plata drepturilor aferente lunii iulie a fost de 70 milioane lei, iar media națională a cuantumului indemnizației pentru creșterea copilului a fost de 1.404 lei, cea mai mare fiind în București, 2.445 lei de 2,4 ori mai mare decât indemnizația minimă și cu 74% mai mare decât indemnizația medie pe țară.

Cea mai mică valoare medie a fost în județul Suceava, respectiv 1.182 lei, cu doar 11% mai mare decât indemnizația minimă, ceea ce reflectă că cea mai mare pondere a părinților care beneficiază de indemnizația pentru creșterea copilului au avut un salariu brut foarte mic și li s-a acordat indemnizația minimă stabilită. Valori medii de până în 1500 lei sunt încă în 15 județe ale țării. Cu toate acestea, din bugetul alocat acestui tip de indemnizații, aproximativ 34% din acesta este repartizat către 0,17% din totalul celor 142.990 beneficiari de indemnizații pentru creșterea copilului, existând chiar cuantumuri care ajung la echivalentul în lei a 35.000 euro ceea ce arată un dezechilibru în distribuirea echitabilă a resurselor bugetare alocate¹ Concret, pentru un număr de

¹<http://www.hotnews.ro/stiri-esential-21269759-ministerul-muncii-despre-cresterea-indemnizatiei-crestere-copilului-dupa-numai-luna-aplicare-masurii-inregistreaza-deja-dezechilibru-aceasta-situatie-trebuie-dezbatuta-public.htm>

9.140 de mame nu s-a mai plafonat indemnizația în limita maximă de 3.400 de lei, și au încasat 85% din veniturile nete realizate în ultimele 12 luni anterioare nașterii copilului. . Cea mai mare indemnizație încasată se ridică la aproximativ 160.000 de lei, urmată de o altă sumă importantă, respectiv peste 141.679 de lei pe luna(tabel 3) și 190 de părinți au primit indemnizație mai mare de 15.000 de lei pe lună.

Tabelul nr. 2
Cele mai mari indemnizații pentru creșterea copilului din România

Judet	Venit mediu (lei)	Cuquantum indemnizație (lei)	% față de indemnizația minimă (1063 lei)	% față de indemnizația medie (1404 lei)	Sursa de venit
Sibiu	187158	159084	14965,56%	11330,76 %	Membru asociat sau persoană autorizată să desfășoare activitate independentă
Bucuresti (Sector 1)	110786	94168	8858,70%	6707,12%	Membru asociat sau persoană autorizată să desfășoare activitate independentă
Constanta	87874	74693	7026,62%	5320,01%	Contract de muncă/raport de serviciu
Bucuresti (Sector 5)	66037	56132	5280,52%	3998,00%	Contract de muncă/raport de serviciu
Bucuresti (Sector 6)	48727	41418	3896,33%	2950,00%	Contract de muncă/raport de serviciu și drepturi de autor
Bucuresti (Sector 3)	46078	39166	3684,47%	2789,60%	Contract de muncă/raport de serviciu și drepturi de autor
Bacau	45807	38.936	3662,84%	2773,21%	Contract de muncă/raport de serviciu
Bucuresti (Sector 6)	41798	35528	3342,23%	2530,48%	Contract de muncă/raport de serviciu și drepturi de autor
Timiș	45301	38506	3622,38%	2742,59%	Contract de muncă/raport de serviciu și venituri din profesii liberale
Hunedoara	43731	37171	3496,80%	2647,50%	Membru asociat sau persoană autorizată să desfășoare activitate independentă

Analiza datelor prezentate în tabel arată că veniturile pentru beneficiarii de indemnizații pentru creșterea copilului provin din contractele de muncă/raport de serviciu și drepturile de autor o reprezintă Contract de muncă/raport de serviciu și drepturi de autor dar și din calitatea de membru asociat sau persoană autorizată să desfășoare activitate independentă iar cele mai multe indemnizații de valoare foarte mare se regăsesc în municipiul București.

Concluzii

O componentă importantă a politicilor sociale la nivel național și mondial este cea adresată creșterii copiilor, mediul familiar necesar creșterii acestora și elementele financiare de susținere. Principalele instrumente de natură financiară necesare creșterii copilului în perioada de până la 2-3 ani sunt: concediul de risc maternal, indemnizația de maternitate, indemnizația pentru creșterea copilului în vârstă de până la 2 ani, stimulentele de inserție și alocația pentru copii. Indiferent de instrumentele folosite, creșterea natalității este un obiectiv permanent al politicii demografice mai ales în contextul actual al migrării populației și în mod special a persoanelor tinere. Din punct de vedere financiar, politicile guvernamentale trebuie să fie flexibile și să asigure resursele necesare acordării a diferite forme de instrumente și totodată este necesar ca acestea să fie previzionate și bine fundamentate.

Bibliografie

1. Cenar I., *Asigurări și protecție socială*, AetenitasPublishingHouse, Alba Iulia, 2014
2. Isac C., Păun A., *Managementul asigurărilor și protecției sociale. Sinteze și aplicații*, Universitas Publishing House, Petroșani, 2014
3. Varjan D., *Economie și politici sociale*, ASE PublishingHouse 2005
4. <http://profitpentruoameni.ro/wp-content/uploads/2015/06/04-PRACTICI-SI-MODELE-DE-ES.pdf>

Analiza comparativă privind ocuparea forței de muncă în România în perioada 2007-2015

Autori: Marinescu Olivia Carmen, Firinca Alexandru Florinel
Coordonator: Lect. univ. dr. Motoi Gabriela
Universitatea din Craiova

***Abstract:** This project proposes to give a definition of „work’s “ word and also doing a comparative analysis for the force employment in Romania between 2007-2015. The statistics for the force of employment could be used for a succession of analyses including studies for the work like a factor of production . These could also be used to study many social and behavioral aspects for the occupancy’s situation of certain categories of person.*

Ce este munca?

Munca nu este doar un efort pentru a obține o recompensă economică, ci și o sursă a statusului fundamental sau un mod de a petrece cea mai mare parte a zilei. Munca este atât un mijloc de a-ți satisface nevoile de stimă și de autorealizare, cât și o formă de alienare sau, așa cum specifică ideologia de sorginte marxistă, o formă de exploatare a omului de către om.

Nominal, munca poate fi definită ca activitate umană conștientă, care transformă într-un fel sau altul natura, în vederea satisfacerii unor trebuințe (Grint, 1991/1998, 8)

Ocupare și șomaj În contextul industrializării și al extinderii muncii salariate asociată cu contribuția obligatorie și/sau voluntară la sistemele de asigurări sociale, se face diferența între muncă și ocuparea forței de muncă sau, pe scurt, ocupare. În limba engleză se folosește cuvântul employment (calitatea de a fi angajat), care este o substantivare a verbului to employ (a angaja, a da de lucru la), iar în limba franceză se folosește emploi (loc de muncă). După cum se poate vedea, cei doi termeni au o rădăcină comună, și anume în latinescul implicare. Pentru că în limba română nu există un termen care să semnifice calitatea de a fi angajat, se folosește termenul de ocupare. Conform Biroului Internațional al Muncii (BIM), definiție acceptată și la nivelul Uniunii Europene, prin populație ocupată înțelegem: „toate persoanele de 15 ani și peste, care au desfășurat o activitate economică producătoare de bunuri sau servicii de cel puțin o oră în perioada de referință (o săptămână), în scopul obținerii unor venituri sub formă de salarii, plată în natură sau alte beneficii” (Institutul Național de Statistică, 2005, 14).

Din această definiție reiese faptul că există o diferență clară între muncă și ocupare, conceptul de persoană ocupată având o sferă de cuprindere mai mică decât cel de persoană care muncește.

Rata de ocupare se poate calcula pe vârste (de exemplu, rata de ocupare pentru persoanele cu vârsta între 55 și 64 de ani – numiți și lucratori în vârstă), pe sexe, pe regiuni sau în funcție de mediu rural, respectiv urban. În analiza ratei ocupării un loc important îl are vârsta legală de pensionare și perioada minimă de contribuție la sistemul de pensii. Cu cât vârsta legală de pensionare este mai ridicată, perioada minimă de contribuție este mai îndelungată, iar pensionarea anticipată este mai puțin motivantă, retragerea din activitate se face la o vârstă mai ridicată. Această vârstă reală de pensionare, numită la nivelul unei populații vârstă medie reală de pensionare, este foarte importantă în distribuția ocupării pe criteriul vârstei: după vârstă reală de pensionare, scade brusc rata de ocupare pentru populația vârstnică. De aceea, una dintre soluțiile adoptate în prezent pentru creșterea ratei populației ocupate constă în creșterea vârstei medii reale de ocupare (în engleză, effective average exit age).

Având ca punct de plecare relația dintre cerere și oferta, putem vorbi de șomaj voluntar și de șomaj involuntar. Dacă în cazul șomajului involuntar, șomerul nu are un loc de muncă pentru că nu

exista oferta de locuri de munca pentru pregătirea sa profesionala, în cazul somajului voluntar, somerul nu accepta unul dintre locurile de munca oferite din cauza ca salariul oferit este mai mic decât cel cerut, persoana în cauza lucreaza pe piata neagra, primind astfel doua venituri, sau din alte motive care îi fac sa nu doreasca sa înceapa sa se angajeze într-un loc de munca. Somajul voluntar pune astfel în discutie definitia oficiala a somajului care presupune ca persoanele în cauza sunt dispuse sa se angajeze imediat si cauta prin toate mijloacele legale un loc de munca.

Dupa criteriul de clasificare care ia în calcul natura si cauzele somajului putem vorbi de somaj sezonier, structural sau frictional. Somajul sezonier, asa cum reiese si din denumire, se refera la evolutia somajului în functie de schimbarea anotimpurilor: iarna rata somajului este mai mare decât vara, deoarece numarul persoanelor care lucreaza, în primul rând, în agriculturasi în constructii, este mult mai mic decât în timpul sezonului estival. Somajul structural ridica cele mai mari probleme, întrucât el presupune o neconcordanța între oferta de locuri de muncasi oferta de forta de munca, situatie care poate fi rezolvata numai prin politici economice, sociale si educationale cu efecte pe termen lung. Somajul frictional este determinat de trecerea de la un loc de munca la altul si de cresterea sau descresterea cererii de locuri de munca în anumite ramuri ale economiei. Somajul frictional exista în orice economie de piata, si de aceea ocuparea totala (completa) nu presupune lipsa somajului, ci faptul ca „somajul este redus la scurte intervale de asteptare, cu certitudinea ca foarte curând somerul va fi dorit într-o slujba mai veche sau într-una noua care se afla în domeniul lui de competenta” (Beveridge, 1960, 18).

Putem exprima rata de ocupare si rata somajului prin urmatoarele formule:

Rata de ocupare = populatia ocupata / populatia cu vârsta de 15 ani si peste

Rata somajului = numar someri / populatia activa

Populatia activa = numar someri + populatia ocupata

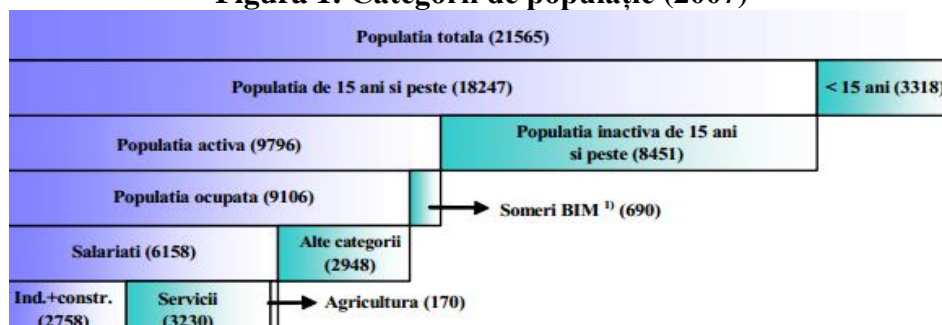
Rata somajului = numar someri / numar someri + populatia ocupata

Rata de ocupare se afla în strânsa legatura cu statutul profesional, care reprezinta „situatia detinuta de o persoana în functie de modul de obtinere a veniturilor prin activitatea exercitata” (INS, 2005, 19). Sunt luate în considerare urmatoarele statute profesionale: salariat, patron, lucrator pe cont propriu, lucrator familial neremunerat si membru al unei societati agricole sau al unei cooperative agricole.

Distributia populatiei ocupate în functie de statutul profesional este un indicator al gradului de dezvoltare economica a unei tari sau regiuni (care poate fi, de exemplu, dominata de agricultura), a inegalitatii de gen (de exemplu, numarul de patroni femei raportat la numarul de patroni barbati) sau al flexibilitatii fortei de munca (exprimatasi prin numarul de lucratori pe cont propriu). Mai mult, distributia populatiei ocupate în functie de statutul profesional est strâns legata de situatia protectiei sociale, tinându-se cont de faptul ca în România lucratorii în agricultura sunt într-o proportie scazuta acoperiti de sistemul de asigurari sociale (Frunzaru, 2007).

Studiu de caz

Figura 1: Categoriile de populație (2007)



Rata șomajului BIM pe grupe de vârstă, sexe și medii, în trimestrul I 2007

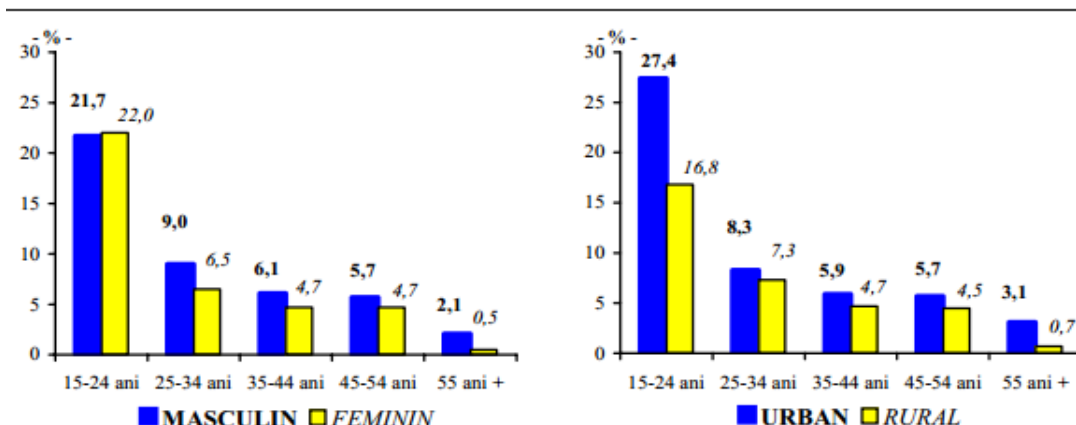
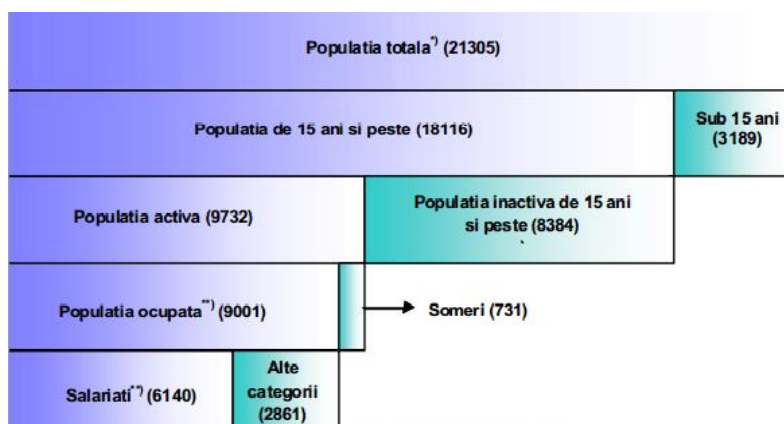


Figura 2: Categoriile de populație anul 2015

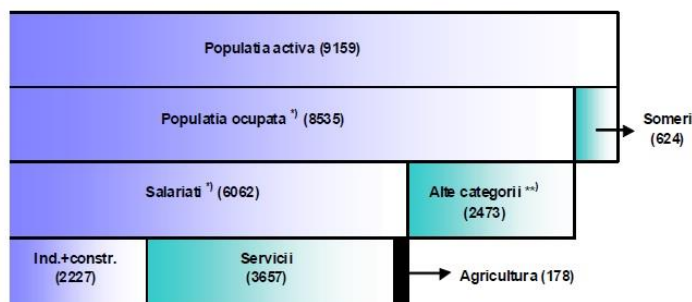


* - Populația totală și ceilalți indicatori derivați nu sunt ajustați cu soldul migrației externe.
 ** Inclusive forțele armate și asimilați și persoanele care lucrează în sectorul informal și la negru.

În anul 2015, rata de ocupare a populației în vârstă de 20-64ani a fost de 66,0%, la o distanță de 4,0 puncte procentuale față de ținta națională de 70,0% stabilită în contextul Strategiei Europa 2020.

Categoriile de populație în anul 2015

- mii persoane -

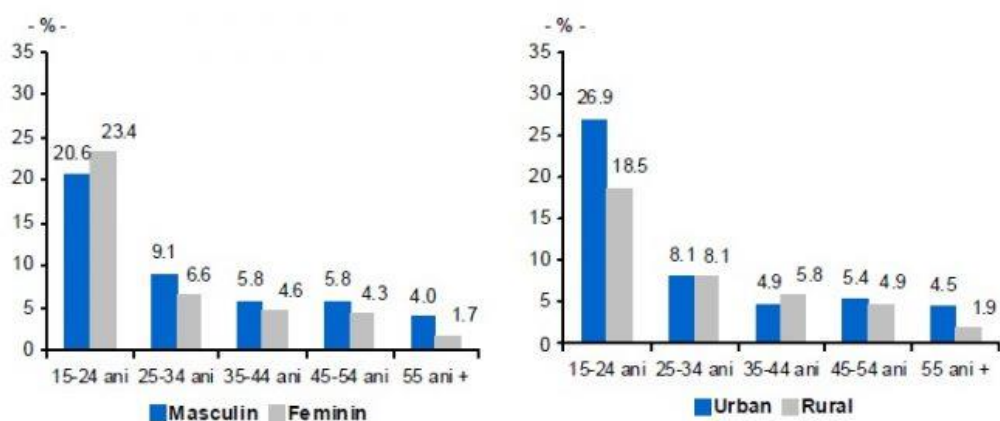


* Inclusive forțele armate și asimilați și persoanele care lucrează în sectorul informal și la negru.
 ** Alte categorii: patroni, lucrători pe cont propriu, lucrători familiari neremunerați și membrii ai unei societăți agricole sau ai unei cooperative neagricole.

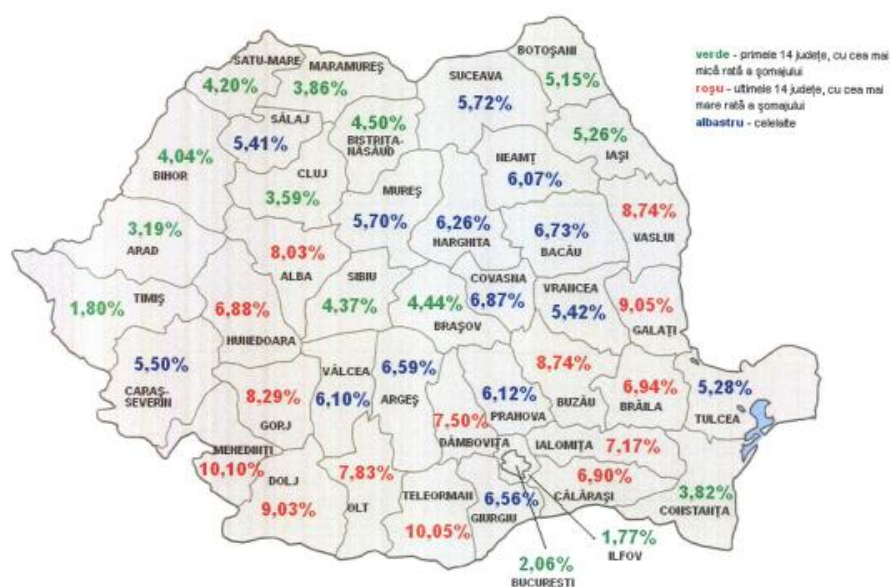
În anul 2015 populația activă a României era de 9159 mii persoane, din care 8535 mii erau persoane ocupate și 624 mii erau șomeri. În anul 2015, rata de ocupare a populației în vârstă de muncă (15-64 ani) a fost de 61,4%, în creștere față de anul anterior cu 0,4 puncte procentuale. Ca și în anii anteriori, rata de ocupare era mai mare la bărbați (69,5%, față de 53,2% la femei) și pentru persoanele rezidente în mediul rural (61,7%, față de 61,3% în mediul urban). Rata de ocupare a tinerilor (15-24 ani) a fost de 24,5%, iar cea a persoanelor vârstnice (55-64 ani) de 41,1%.

Nivelul cel mai ridicat al ratei de ocupare pentru persoanele în vârstă de muncă s-a înregistrat în rândul absolvenților învățământului superior (85,3%). Erau ocupate 64,9% dintre persoanele cu nivel mediu de educație și numai 42,6% dintre cele cu nivel scăzut de educație. Salariații, în creștere față de anul precedent (+212 mii persoane), au deținut în continuare cea mai mare pondere (71,0%) în totalul populației ocupate. În anul 2015 lucrătorii pe cont propriu și lucrătorii familiali neremunerați reprezentau 27,9% din populația ocupată

Rata șomajului pe grupe de vârstă, sexe și medii, în anul 2015



Rata șomajului pe județe



Bibliografie:

1. Ocuparea forței de muncă în Uniunea Europeană , Lector univ. dr. Valeriu Frunzaru, București, 2009 .
2. Institutul Național de Statistică
3. Grint, 1991/1998, 8
4. Beveridge, 1960, 18

Alcoolul nu vindecă! Alcoolul distruge!

Autor: Nicolai Corina
Coordonator: Lector univ. dr. Schmidt Mihaela
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** Alcohol appeared in ancient times then having no damage so serious as today. It became today one of the greatest enemy of people. Alcohol is the leading cause of suicide attempts, sexual assaults and rapes, road accidents, deaths by fire and drowning, robbery and homicide. It's not a winner largest on earth, than he who overcomes himself and reigns over his mistakes. Even though alcohol dependence can be hard defeated, it can be treated successfully and moral support of the family can be an invaluable help for person trying to give up addiction.*

Principalul motiv al alegerii acestei teme reprezintă faptul că alcoolismul este o problemă stringentă a societății în întregime, care are multiple efecte negative nu numai asupra persoanei care consumă alcool, dar și asupra celor din jur. Un alt motiv ar fi acela că alcoolismul este o problemă gravă, fiind cauza apariției altor probleme sociale majore și acest lucru mă afectează foarte mult, deoarece zi de zi urmărim știri despre accidente cauzate de alcool, omucideri, scene de violență și cel mai grav este faptul că cei care suferă cel mai mult sunt copiii.

I. Istoria băuturilor alcoolice

Băuturile alcoolice au fost folosite aproape în întreaga lume, încă din timpuri străvechi. Există consemnări ale folosirii acestora de către vechile civilizații încă din anul 6000 î. Hristos, băuturile fiind preparate prin fermentarea cartofilor sau a zahărului. Producerea vinului își are originea din Orientul Mijlociu, unde vița de vie dădea roade fără îngrijiri speciale. Vechiul Testament îi atribuie lui Noe plantarea primei culturi de vița de vie, considerându-l și prima persoană care a fost în stare de ebrietate (<http://alcohol.3x.ro/continut/istoric.html>).

II. Alcoolul și alcoolismul

Alcoolismul nu este un viciu, ci o boală progresivă, fizică, mentală și spirituală, incurabilă, marcată de obsesia de a bea, pe lângă faptul că mai este și o formă de toxicomanie majoră foarte răspândită. Este o boală a negării, în care bolnavul declară cu convingere "Eu nu sunt alcoolic!" - în ciuda tuturor evidențelor (<https://ro.wikipedia.org/wiki/Alcoolism>).

Alcoolul are două fețe: pe de o parte, se prezintă ca un oaspete bine-venit la toate festivitățile și un garant al atmosferei plăcute a întrunirilor sociale. Pe de altă parte, el este, fără îndoială, un agent producător de boli cu consecințe grave, până la ruina fizică și economică, dar aduce adesea și izolare socială (Rădulescu, 2009).

Profesorul *Elvin Morton Jellinek*, a studiat comportamentul de consum al alcoolicilor și a descris cinci **tipuri de băutori** (Enăchescu, 2005, p. 312):

1. Băutorii de tip ALPHA - Motivul principal al consumului: relaxare, destresare, evadarea din stări de dispoziție neplăcute. Aceștia consumă alcool pentru a se ușura, încercând să-și rezolve prin aceasta deferite probleme. În această formă încă există control asupra consumului de alcool, dar progresiv se poate instala dependența.

Exemple: consumul unui pahar de alcool înainte de dans, înaintea unei întâlniri importante, seara acasă în fața televizorului, etc.

2. **Băutorii de tip BETA** - Motivul principal al consumului: obisnuința de a asocia orice situație/eveniment cu consumul de alcool. Aceștia consumă frecvent alcool, cu diferite ocazii, fără a fi încă instalată dependența. Totuși pot apărea anumite acuze legate de complicații organice datorate abuzului de alcool (boli de ficat, de stomac, etc.)

Exemple: consumă alcool la nunți, botezuri, petreceri, sărbători, aniversări, etc.

3. **Băutorii de tip GAMA** - Motivul principal al consumului: nevoia psihică și fizică de consum, în lipsa consumului apar stări psihice și fizice neplăcute (depresie, iritabilitate, nervozitate, melancolie, agresivitate, agitație psiho-motorie, dureri și indispoziții fizice). Aceștia sunt dependenți de alcool în primul rând psihic, dar și fizic. Nu mai pot controla cantitatea de alcool consumată (după primele pahare își pierd măsura, dacă consumă în continuare, apare starea de ebrietate).

Exemple: consumă pe parcursul unei zile cu diferite ocazii, mai ales dimineața, pentru înlăturarea simptomelor neplăcute (tremurul mâinilor, greutatea vorbirii, pierderea echilibrului) și seara pentru a putea avea un somn cât de cât confortabil.

4. **Băutorii de tip DELTA** - Motivul principal al consumului: nevoia fizică de a consuma alcool, obisnuința. Aceștia sunt dependenți de alcool în primul rând fizic. Pot păstra o perioadă mai lungă controlul asupra cantității de alcool consumată (nu se îmbată tare, dar nici nu pot renunța). *De exemplu:* obiceiul zilnic ca, după serviciu, cu colegii, să bea 2 beri.

5. **Băutorii de tip EPSILON (periodici)** - Motivul principal al consumului: decopensare, lipsa capacității de a menține un echilibru, stare de epuizare sau de depășire a resurselor funcționale fizice și psihice. Aceștia sunt dependenți de alcool, consumând necontrolat timp de câteva zile, având, însă și perioade mai lungi fără consum abuziv. Pauzele dintre episoadele de consum pot varia între câteva săptămâni până la 5-6 luni de zile.

Exemplu: după o pauză de 6 luni de zile, de revelion se începe consumul și ține 1-2 săptămâni, persoana fiind aproape permanent în stare de ebrietate.

O alta categorisire a consumatorilor de alcool poate fi (<http://www.umfcv.ro/ccop-tipuri-de-consumatori-de-alcool>):

1. Consumatori "**sclavi ai grupului**" - cei care nu pot spune "NU" grupului de apartenență; care doresc prin adoptarea acestui comportament să fie "acceptați" sau să își câștige o anumită poziție în grup: "Beau fiindcă și prietenii mei o fac"; „Beau fiindcă altfel ceilalți vor râde de mine!”

2. Consumatori "**sclavi ai propriei imagini**" - persoane care recurg la acest comportament pentru a-i crea sau menține o anumită imagine. "Beau fiindcă asta fac bărbații!"; "Beau fiindcă voi fi mai puternic și mai interesant!"

3. Consumatori "**sclavi ai propriilor slăbiciuni**" - persoane care consumă alcool fiindcă cred că acesta le va rezolva problemele. "Am o groază de probleme pe care nu știu cum să le rezolv!"; "Beau fiindcă îmi place!"

III. Consecințele alcoolului

Alcoolul este un drog mortal cu nenumărate efecte vătămătoare și vorbim despre efecte ce țin de sfera psihologică dar și de efecte fizice. Nu e doar un drog periculos, dar este de asemenea legal și acceptat de majoritatea oamenilor. Consumul zilnic de alcool nu este privit ca un fapt neobișnuit în societatea de astăzi. (Campbell, 2001, p.17) Efectele acestuia sunt:

1. Asupra organismului, consumul de alcool are efecte multiple cum ar fi : *distrugearea treptată a neuronilor (epilepsia alcoolică); leziuni cerebrale ireversibile (demența alcoolică); leziuni*

cardiace; creșterea tensiunii arteriale; hepatita cronică; gastrita cronică; pancreatita; tremurături ale extremităților (în special la nivelul mâinilor); impotență, etc.

2. Consumul de alcool, chiar și în cantități moderate crește foarte mult riscul de a avea raporturi sexuale neprotejate, crescând astfel riscul de îmbolnăviri. În unele cazuri apar "efecte" mai complicate, din sfera sarcinilor nedorite.

3. Un alt efect neplăcut, periculos atât pentru persoană cât și pentru ceilalți, este violența și agresivitatea. Sub influența consumului de alcool poți interpreta greșit o remarcă sau un gest, ceea ce poate duce la comportamente agresive și violență.

Violența domestică include toate actele de violență apărute într-o relație de tip familial între rude de sânge, rude prin alianță, soți, concubini sau asupra copiilor.

Copiii care au un părinte alcoolic trec adesea prin clipe de coșmar. În afară de faptul că sunt martori ai abuzurilor părinților și ai certurilor pe această temă, copiii au de înfruntat și cea mai mare presiune socială.

Atunci când un părinte este alcoolic, copiii sunt expuși glumelor și răutăților colegilor de școală, iar evenimentele sociale la care participă alături de părinți devin o tortură.

Adesea, copiii cu un părinte alcoolic nu simt că fac parte din familie și prezintă un risc mai mare de depresie. Sentimentele de vinovăție, cauzate de ideea că ei ar fi motivul pentru care părintele este alcoolic, pot duce la un cerc vicios, în care copilul începe să consume alcool, să fumeze, să se drogheze pentru a scăpa de realitatea creată de părintele alcoolic. Acești copii pot deveni copiii străzii, abandonati de părinți, analfabeți și cu abandon școlar sau instituționalizați. (Neamțu, 2003, p. 702). De asemenea sunt situații când copilul alege o altă cale, cea corectă, nu aceea pe care o parcurg părinții săi.

Indiferent de factori ca etnia, mediul cultural de proveniență, educația, culoarea pielii, starea economică, femeile sunt victime predilecte ale violenței domestice, sintagma folosindu-se în vorbirea curentă pentru a desemna, de obicei, violența bărbatului împotriva partenerei sale. Violența asupra femeilor este o manifestare a inegalității relațiilor de putere dintre bărbați și femei și că violența asupra femeilor este un mecanism social prin care femeile sunt forțate să ia o poziție subordonată bărbatului.

Violența domestică cauzată de alcool se poate manifesta prin:

(https://ro.wikipedia.org/wiki/Violen%C8%9Ba_%C3%AEmpotriva_femeilor)

**abuz fizic*, de orice formă, de la bătaie la omucidere, de la mutilarea genitală feminină la uciderea soției .

**abuz sexual* – viol marital, obligarea partenerei să se prostitueze;

**abuz psihic și emoțional* – intimidări, amenințări (inclusiv la adresa copiilor sau altor rude apropiate), agresiune verbală, umilire constantă, confiscarea obiectelor personale, izolarea de familie, prieteni;

**abuz economic* – lipsirea de mijloace de subzistență, refuzul de a contribui la susținerea familiei; .

4. Abuzul de alcool este cauza celor mai multe accidentări, inclusiv accidentele de mașină. O treime din accidentele mortale sunt legate de consumul de alcool, fără a mai număra miile de răniți rezultați în fiecare an.

5. Alcoolul generează diferite probleme sociale cum ar fi sărăcia. Mai ales atunci când familia are un buget mic sau trăiește chiar aproape de pragul săraciei, alcoolismul unuia dintre membri poate înrăutăți și mai mult situația. Astfel persoanele nu își pot asigura un trai decent, copii nu primesc educația cuvenită, etc.

IV. Măsuri de combatere

O dată ce tulburarea a fost diagnosticată, tratamentul constă în trei pași generali: *intervenție, detoxifiere și reabilitare*. Chiar dacă dependența de alcool poate fi greu de înfrânt, aceasta poate fi

tratată cu succes, iar sprijinul moral al familiei poate fi un ajutor inestimabil pentru persoana care încearcă să renunțe la dependență.

Măsuri instructiv-educative (cea mai eficientă cale de modificare a deprinderii de a consuma abuziv băuturi alcoolice) prin:

- difuzarea în rândul tinerilor a unor cunoștințe temeinice despre efectele alcoolului asupra sănătății, capacității de muncă, comportamentului social, implicațiilor demografice și economice cu ajutorul unor broșuri, pliante, panouri și conferințe pe aceste teme;
- introducerea în programul didactic a unor prelegeri despre alcoolism și efectele sale (începând din clasele a IV-a și a V-a);
- încurajarea participării și implicării active a subiecților la grupurile AA (Alcoolici Anonimi) și se adresează indivizilor care au împlinit criteriile de diagnostic de consum de alcool nociv/dăunător și/sau de dependență de alcool. Implicarea activă în grupul AA este factorul esențial responsabil de menținerea unui echilibru și obținerea recuperării, știut fiind că participarea regulată la grupurile AA s-a dovedit una dintre cele mai eficiente metode de terapie a alcoolismului (Radu, p. 4).

Măsuri social-economice

- restrângerea producției de băuturi alcoolice mai ales a celor concentrate;
- limitarea producției ilicite;
- menținerea unor prețuri ridicate;
- realizarea unor cantități sporite și variate de băuturi nealcoolice și difuzarea largă a acestora;
- interzicerea reclamei care se face la băuturile alcoolice prin mijloace mass-media sau prin etichete și ambalaje atrăgătoare;
- restrângerea spațiilor de expunere a băuturilor alcoolice;
- interzicerea vânzării de băuturi alcoolice la copii și adolescenți;
- reducerea numărului de unități în care se consumă în exclusivitate băuturi alcoolice și neautorizarea funcționării acestora în vecinătatea școlilor, căminelor, instituțiilor, întreprinderilor etc.

Alege o altă viață! Nu viața în pahar!

Bibliografie

1. Campbell Ross, *Copii noștri și drogurile*, Curtea Veche, București, 2001, p.17
2. Enăchescu Constantin, *Tratat de Psihopatologie*, Editura Polirom, Iași, 2005, p.p. 310-312
3. Neamțu George, *Tratat de Asistență Socială*, Polirom, 2003, p.702
4. Radu Vraști, *Terapia Alcoolismului* (carte în curs de publicare) p. 4
5. Rădulescu Emil, *Adio, pahar! - Efectele alcoolului asupra organismului uman*, Editura Viață și Sănătate, București, 2009
6. <http://www.sanatatea.com/pub/deprinderi-daunatoare/2550-alcoolismul-masuri-de-prevenire-si-combatere.html>
7. <https://ro.wikipedia.org/wiki/Alcoolism>
8. <http://www.umfcv.ro/ccop-tipuri-de-consumatori-de-alcool>
9. <http://www.umfcv.ro/ccop-efectele-consumului-de-alcool>
10. https://ro.wikipedia.org/wiki/Violen%C8%9Ba_%C3%AEmpotriva_femeilor
11. <http://parinti.acasa.ro/cresterea-copilului-365/efectele-alcoolismului-asupra-familiei-154903.html>

Mic studiu asupra coeziunii familiilor defavorizate din Petroșani prin analiza desenelor copiilor

Autor: Oiță Bogdan

**Coordonator: Lector univ. dr. Bócsa Eva
Universitatea din Petroșani**

Abstract: *In this study we analyze children's drawings from Petroșani about their family to get to know the family situation. We will show how an dysfunctional element can affect the entire system of family. We are focusing on children because he is the main element of the system that receives the most pronounced effects from his activity. We must be concerned on the family because family is basic social group of a society. Family is the foundation of future society.*

În studiul prezent îmi propun o mică analiză a situației familiilor defavorizate, pe plan economic, din zona Văii Jiului, cunoscută în ansamblu ca având o situație economică fragilă ce tinde să se perpetueze și accentueze ca urmare a încetării principalelor activități ce ofereau o stabilitate economică zonei și anume activitățile ce țin de minerit.

Familia ca sistem

După cum arată P. Popescu-Neveanu (1978, p. 262), „familia este o instituție socială ce are la bază alegerea reciprocă a partenerilor maritali și cu principala funcție de a asigura reproducerea speciei în anumite condiții socioculturale” sau, după cum o definește antropologul Claude Levi-Strauss, familia este un grup social ce-și are originea în casătorie și este alcătuită din soț, soție și copiii proveniți din unirea lor (familia nucleară) deși uneori în acest grup pot fi adăugate și alte rude (familia extinsă), unindu-i drepturi și obligații morale, sociale, religioase, juridice și economice. Totodată familia este unitatea fundamentală a unei societăți și mediul natural propice creșterii și bunăstării copilului.

Aspirația unui individ pentru a face parte dintr-o familie constituie un atribut uman esențial și universal. Multe dintre aspectele patologice ale personalității își au rădăcina în familie, aceasta având un rol central în orientarea procesului de dezvoltare psihică. Pentru copil familia constituie factorul principal de umanizare și socializare. Modul în care familia asigură copilului o trecere prin stadiile critice specifice vieții constituie caracterul normal sau patologic al personalității lui. Deși experiențele de viață ulterioare pot influența personalitatea, modul de gândire și de acțiune al individului, ele nu pot diminua experiențele primordiale ce pot fi trăite doar în cadrul familiei. Modelele de comportament și de ralaționare sunt primele cu care copilul ia contact, el le interiorizează și le imită devenind trăsături ale personalității lui. În mod conștient sau inconștient, acestea vor constitui experiențele interpersonale ale copilului ca adult. Nicio persoană nu se poate sustrage influenței pe care ceilalți membri ai familiei o exercită asupra sa. Într-un studiu în care copiii au fost puși să-și privească părinții în situații stresante, prin analiza nivelului acizilor grași din sânge s-a înregistrat o creștere de două ori mai mare la copii decât la părinții acestora. Totodată copilul are rolul de inițiator al proceselor familiale având în vedere faptul că trecerea lui de la o etapă de vârstă la alta presupune o nouă organizare a relațiilor părinte-copil și a familiei în general.

Din experiențele clinice, psihologia scoale în evidență două fenomene importante ale psihologiei familiei, cel al „contagiunii emoționale” și cel al „rezistenței familiei”. Primul, scos în evidență de către V. Speck, când după ameliorarea simptomelor depresive ale unui membru al familiei acestea au început să se manifeste și la un alt membru, fapt ce arată o influență emoțională accentuată care

circulă în cadrul familiei, ca element contagios. Cel de-al doilea fenomen, cel al „rezistenței familiei”, asemănător primului a fost remarcat de Ileana Miha în cadrul unui program de psihoterapie cu copiii nevrotici, remarcând fenomene nevrotice intense manifestate de mamele acestora. Tulburările migrau de la un membru la altul ca și cum echilibrul familiei ținea de prezența acestor stări la un membru sau altul. Așadar, deși motivația conștientă a membrilor familiei era cea a vindecării, aceștia resping inconștient ameliorările care intervin la membrul bolnav. Acestea pot fi puse pe baza capacității de autoreglare specifică familiei, care încearcă să-și păstreze o stabilitate în ciuda permanentei modificări a influențelor externe, acest proces fiind cunoscut și sub numele de homeostazie familială. Procesul homeostatic se prezintă ca și proces normal care se manifestă în perioada de trecere a familiei de la un stadiu la altul. Acesta poate fi resimțit mai ales în perioada de trecere a copilului de la un stadiu la altul, când părinții încearcă să mențină relațiile de dependență și autoritate specific stadiului anterior. De asemenea procesul de homeostazie familială poate interveni în mod inconștient ca o barieră în vindecarea unui membru ce se confruntă cu anumite probleme (cum ar fi problemele nevrotice). Deși mecanismele homeostatice sunt normale în cadrul familiei, acțiunea lor prea rigidă este încadrată de aspectele patologice ale familiei. Procesul de menținere a identității familiei nu este singurul de acest fel, el este acompaniat de procesul homeodinamic prin care se mențin în desfășurare procesele din cadrul familiei expuse influenței unor factori perturbatori. Așadar mecanismul homeostatic asigură conservarea și stabilizarea, iar cel homeodinamic evoluția și dezvoltarea, buna funcționare a familiei depinzând de managementul acestora.

Faptul că familia este fundamentală pentru o societate este recunoscut de sociologi, asistenți sociali, psihiatri, psihologi, antropologi și juriști. Fiind percepută ca prioritate a vieții, familia se poziționează în același timp printre principalele trei surse de stres, după cum arată Holmes și Rahe. De la medicul Hans Selye, creatorul termenului „stres” și primul cercetător al stresului și până la studiile efectuate astăzi, stresului i-au fost atribuite multe tulburări, de la cele psihice la cele corporale. Datorită societății contemporane într-o continuă schimbare ce necesită o permanentă adaptare, familia trebuie să facă eforturi pentru a depăși situațiile stresante la care este supusă. Ceea ce amenință funcționalitatea familiei nu este situația stresantă în sine, ci felul în care familia o percepe și reușește să îi facă față prin resursele de care dispune. După cum afirmă Reuben Hill, considerat părinte al teoriei stresului familiei, în funcție de aceste două aspecte familia poate, sau nu, să intre într-o perioadă de criză. Un indicator al stresului familiar îl reprezintă prezența lui la unul din membrii familiei și reprezintă „o tensiune sau o presiune în sistemul familial, o disfuncție în starea obișnuită a familiei” (Mardare, Buzducea, 2010, p. 430). Analizând contextul în care apare stresul familial, P. Boss scoate în evidență două tipuri de stresori: cei de natură externă (contextul social, economic și politic) și cei de natura internă (structura familiei, credințele ei, etc.). Atunci când familia nu se mai poate adapta situației stresante prin resursele ei economice și/sau sociale de care dispune se instalează criza familiei. Din punct de vedere psihologic o criză se caracterizează prin conflicte acute, privațiuni, dificultăți apărute în mod brusc ce duc la un dezechilibru. În cazul crizei familiale tulburarea echilibrului familiei este atât de acută încât familia este pusă, pe moment sau pe termen lung, în incapacitate funcțională, prin dezorganizarea ei și tulburările emoționale care blochează îndeplinirea „sănătoasă” a rolurilor de către membrii familiei.

Analiza vulnerabilității copilului la situațiile stresante ale familiei poate obține o valoare de generalizare în cercetarea orientată asupra familiei, însă fără a-l desprinde pe acesta de contextul său familial.

Despre sărăcie

Sărăcia poate fi văzută ca având două dimensiuni principale, sărăcia relativă în cazul în care veniturile sunt foarte mici, sub limitele medii ale societății și sărăcia absolută caracterizată prin lipsa totală, sau aproape totală a resurselor necesare satisfacerii trebuințelor de bază ale individului

(alimentație, sănătate, adăpost, apă potabilă, educație și informare). Însă aceste două abordări au fost criticate de unii specialiști deoarece se bazează doar pe nevoile materiale și neglijează nevoile sociale și culturale ale lor. Ca reacție la această abordare a sărăciei a apărut conceptul de excluziune socială care a îmbogățit perspectiva asupra sărăciei relative privind-o din trei perspective: realizarea de venituri sub limitele medii ale țării, analiza capacității comunității de a oferi serviciile sociale de bază care pot preveni apariția sărăciei și analiza capacității indivizilor ceea ce înseamnă că sărăcia derivă inclusiv din lipsa capacităților care îi permit individului să funcționeze în condiții normale.

Metodologia cercetării

Analizând familia ca sistem, am decis că există un element al sistemului familial ce poate oferi cele mai complete și autentice informații despre situația familiei sale în ansamblul ei. Este vorba despre copil, ce se regăsește în cadrul sistemului familial ca element în formare, capabil de a îngloba și de a oglindi tot ceea ce reprezintă familia sa. Ipoteza de la care pornește cercetarea este că dacă familia se confruntă cu probleme în plan economic întreaga funcționalitate a sistemului are de suferit, iar aceste aspecte pot fi scoase în evidență prin analiza perspectivei copilului asupra familiei sale.

Studiul are în vedere două cartiere din orașul Petroșani, cartierul “Bosnia” și Colonie, ce experimentează în prezent sărăcia cu tot ce reprezintă ea. Folosind ca instrument principal de cercetare teste psihologice special concepute pentru a pune în evidență aspectele de suprafață, cât și cele latente (având la bază psihanaliza) ale perspectivei copilului asupra familiei din care face parte, am analizat situația familială a 24 de copii care frecventează centrul de zi „Maria Stein” urmărind modul în care se desfășoară relațiile familiale în familiile defavorizate.

În analiza prezentă am decis că cel mai competent test prin care se poate face o analiză care să ne ofere informațiile de care aveam nevoie în cunoașterea situației familiei celor cărora li s-a administrat testul este „Testul familiei”. Dintre psihologii care au contribuit la elaborarea acestui test îi amintim pe Cain, Gomila, Porot și Corman. Acest test este relevant pentru evaluarea relațiilor intrafamiliale, a eventualelor tulburări psihice, descrierea diferențelor legate de cultură sau descrierea diferențelor legate de sex sau vârstă. În analiza desenelor elaborate de către subiecți s-au luat în considerare trei categorii principale de variabile:

- A. Particularități de construcție ale desenului;
- B. Detalii legate de aspectul personajelor;
- C. Relația dintre personaje și elemente suplimentare adăugate.

Grila de cotare realizată de Colette Jourdan-Ionescu și Joan Lachance cuprinde 58 de variabile însă, după cum arată autoarele testului, “cu cât prelucrarea datelor se apropie mai mult de un model matematic cu atât se depărtează de un diagnostic real care ține cont de complexitatea umană”, de aceea nu ne-am limitat doar la această dispunere strictă a datelor ci ne bazăm în interpretarea testului și pe „povestea familiei desenate”. Copiii au fost puși să scrie despre familia desenată pe partea opusă a foii și să-și explice desenele.

Analiza și interpretarea datelor

Majoritatea copiilor (62,5%) nu au omis sau adăugat membri în familiile desenate (tabelul 1). Un procent de 33,3% dintre copii au omis să reprezinte unul sau mai mulți dintre membrii familiei, în unele cazuri fiind vorba despre propria persoană. Această caracteristică este pusă în legătură directă cu integrarea subiectului în cadrul grupului familial și siguranța stabilității oferită de acesta. La cele 33,3% se adaugă un procent de 4,2% dintre subiecții examinați care au reprezentat persoane în plus față de cele reale ale familiei, acestea fiind situate la o foarte mare distanță față de ceilalți membrii reprezentați. Aceste personaje adăugate corelează cu sinele, fiind reprezentări inconștiente ale propriei persoane.

	Frecvența	Procente
Nu	15	62,5%
Omiși	8	33,3%
Adăugați	1	4,2%
Total	24	100%

Tabelul 1. Membrii omiși sau adăugați în desene

În timp ce persoanele examinate de sex feminin atribuie o importanță net superioară mamei, la cele de sex masculin cresc importanța fraților și surorilor, acești fiind urmași de tată și minimizează importanța mamei în cadrul familiei. De asemenea nici o persoană de sex masculin nu se reprezintă cu prioritate în desen, fapt pus pe seama identificării lor cu alți membrii ai familiei - frați mai mari sau tată (fig. 1).

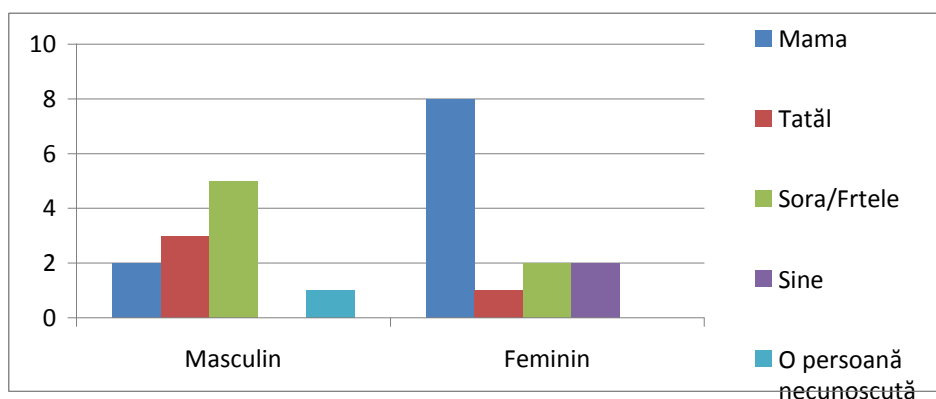


Fig. 1. Primul personaj reprezentat în desen în funcție de sex

11 din cei 24 de subiecți au preferat o amplasare a desenului aproape central, 5 preferând să-și reprezinte personajele în partea stângă de sus a foii ce poate fi înțeleasă ca pasivitate, refugiu în imaginar, fuga de prezent și de mediul înconjurător și dependență și alți 5 în partea stângă-jos interpretată ca regresie, fixație într-un stadiu anterior de dezvoltare. Așezarea în partea de jos a foii conferă o notă de securitate și nevoia de stabilitate față de tensiunile din familie (tabelul 2).

	Frecvență	Procente
Stânga-Sus	5	20,8%
Dreapta-Sus	2	8,3%
Centrală	11	45,8%
Stânga-Jos	5	20,8%
Dreapta-Jos	1	4,2%
Total	29	100%

Tabel 2. Amplasare în cadrul foii

În ceea ce privește tipul de trasaj, un procent foarte mare de 79,2% copii au folosit linii continue ce poate fi interpretat ca și comportament controlat până la inhibiție, urmat de un procent de 12,5% dintre subiecți care au folosit linii foarte scurte, semn al anxietății și incertitudinii.

54,2% dintre desene au prezentat corecturi și ștersături, semn al nemulțumirii față de sine și a stabilității perturbate. 29,2% dintre desene au prezentat umbriri, înegriri și mâzgăleli care corelează

cu tensiunea interioară și anxietatea, iar 16,7% nu au prezentat un trasaj cu adăugări. 17 din 24 de copii au accentuat trasajul, semn al unei tendințe autocorectoare, a unui conflict interior, al nesiguranței și un efort de echilibru al unei afectivități fragile.

Mulți dintre subiecți au reprezentat „lumi aproape goale”, cu personaje formate din linii sau figuri geometrice simple în ciuda timpului acordat (mai mult de 30 de minute) ceea ce poate semnala un deficit afectiv. Până la vârsta de 10 ani desenele sunt sărăcicioase după care aglomerarea acestora începe să crească (odată cu preocupările suplimentare, putând deveni obsesive).

În timp ce 10 din 24 de subiecți au folosit distanțe normale în desenele lor, alți 10 au folosit distanțe regulate dar excesive (7 subiecți) sau reduse (3 subiecți). Ceilalți 4 subiecți au folosit distanțe neregulate. Distanțele folosite sunt direct proporționale cu siguranța față de membrii familiei, distanțele neregulate cu încălcare (un singur subiect) pot fi înțelese ca dorința exagerată de apropiere.

Stereotipia este un semn evident al rigidității, al slabei dezvoltări, fixației și al nesiguranței de acțiune. 45,8% dintre desene au prezentat stereotipie minoră iar 29,2% stereotipie majoră (personajele nu posedă trăsături diferite), un procent mai mic decât acesta de 25% nu au prezentat elemente stereotipe (fig. 2).

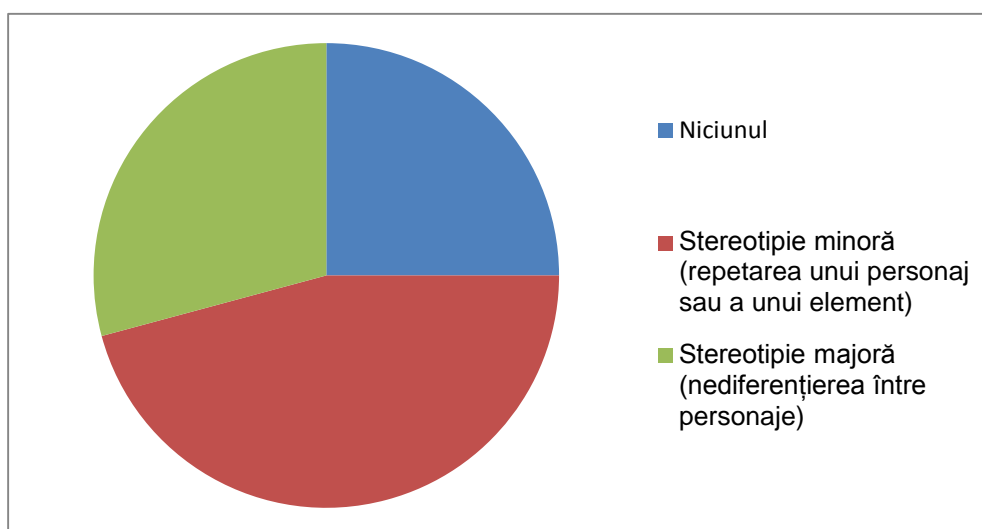


Fig. 2. Elemente stereotipe

Un număr puțin mai mare de jumătate din copii au reprezentat personaje cu părți lipsă (tabelul 3), ceea ce înseamnă o securitate a familiei perturbată, o insuficientă dezvoltare a relațiilor familiale.

	Frecvență	Procente
DA	13	54,2%
NU	11	45,8%
Total	24	100%

Tabel 3. Reprezentarea personajelor din desen cu părți lipsă

Cea mai sănătoasă dispunere a membrilor este în „V” (37,5%), membrele reprezentate lipite de corp sugerează imobilitate, perturbarea resimțită de copil în relația familială (20,8%) iar cele foarte larg deschise și alungite sugerează nevoia de a afecțiune, dorința refacerii unor relații familiale perturbate (33,3%). Restul de 8,3% prezintă o deschidere mixtă a membrilor superioare sugerând variații frecvente în relațiile dintre membrii familiei.

În ceea ce privește membrele inferioare 50% dintre subiecți le-au reprezentat apropiate sugerând imobilitate, lipsă de acțiune și statornicie în relațiile membrilor familiei lor.

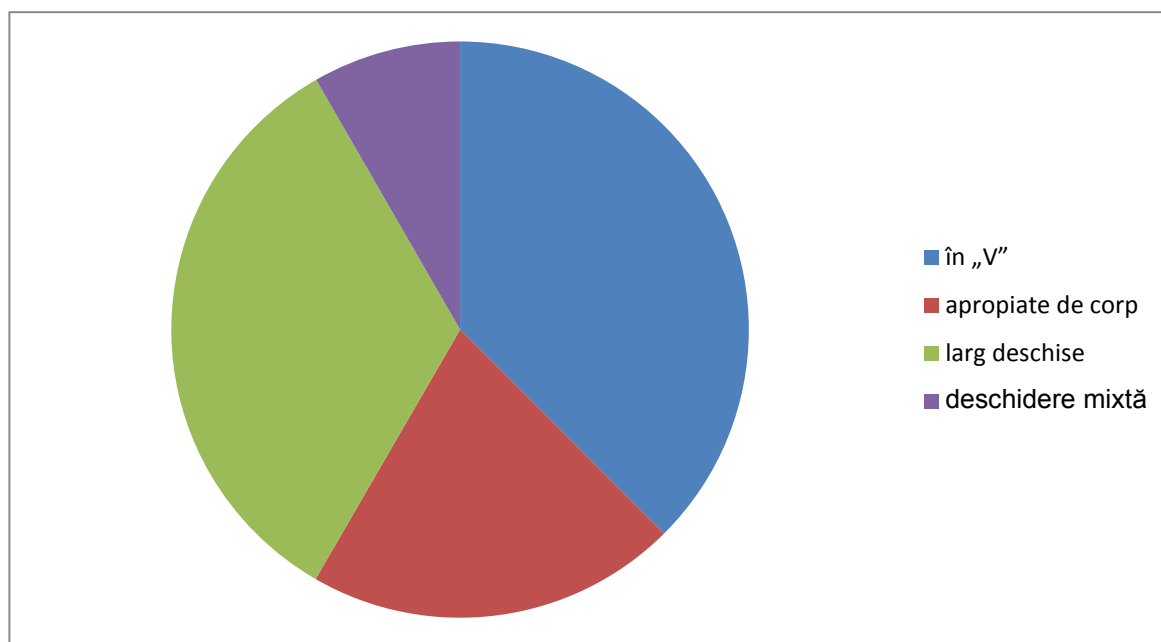


Fig 3. Poziția membrilor superioare

Deși au dispus de o gamă largă de culori pe care le puteau utiliza în desenele lor, doar 4 au ales să se folosească de ele, un număr foarte mare de 20 de subiecți au preferat reprezentarea monocromă. În puținele desene colorate se remarcă culorile reci sau îndulcite/șterse. Dintre acestea menționăm maro (indicator al constrângerii, inhibiției), albastru (un rece ca de vis) și verde (speranță a renașterii, amărăciune). Desenele monocrome marcate de gri și negru fac trimitere la anxietate și culpabilitate în timp ce spațiul mare lăsat alb este semnul goliciunii.

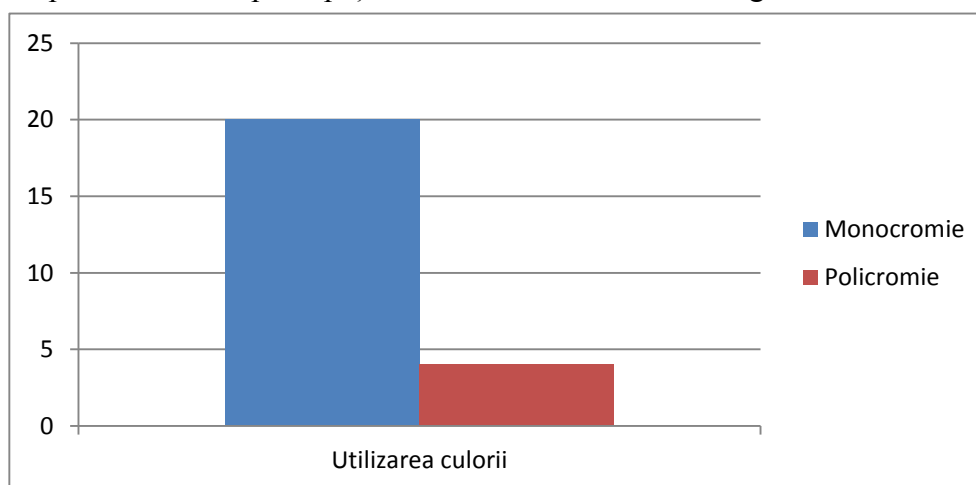


Fig. 4. Utilizarea culorii

Dintre detalii, expresia feței se remarcă prin sărăcia de detalii semn al unui contact insuficient cu mediul, superficial. Expresii emoționale bizare sau triste, reflectând sentimentele copilului față de membrul desenat se întâlnesc în ordinea frecvenței lor la frați (în cel mai mare grad), la sine, la tată și la mamă (în cel mai mic grad).

Ochii reprezentați mici (54,2% dintre subiecți) pot reprezenta culpabilitatea și nesiguranța

Accentuarea dezvoltării trunchiului (41,7% dintre subiecți) accentuează interesul pentru forța fizică, importanța acordată autorității tatălui și se găsește la persoanele tensionate. Subdezvoltarea trunchiului (16,7% dintre subiecți) este des întâlnită la persoanele cu încredere scăzută în propriile forțe.

Analizând relația dintre membrii desenați, remarcăm faptul că 50% dintre aceștia au privirea orientată spre exteriorul spațiului desenat, în timp ce doar 20,8% în spre membrii familiei.

	Frecvență	Procente
Normală	7	29,2%
Foarte puțin detaliată	12	50%
Detaliată	5	20,8%
Total	24	100%

Tabel 4. Detalierea expresiei feței

Brațele înțepenite și omiterea mâinii sunt semne al greutății stabilirii unor relații puternice între membrii familiei sau lipsa acestora, de asemenea mâinile mici fac referire la relații familiale nesigure.

	Frecvență	Procente
Înțepenite	10	41,7%
Linii drepte	1	4,2%
Întinse	6	25%
Umflate	2	8,3%
Scurte	4	16,7%
Relaxate	1	4,3%
Total	24	100%

Tabel 5. Aspectul brațelor

	Frecvență	Procente
Accentuate	2	8,3%
Normale	5	20,8%
Mici	6	25%
Omise	7	29,2%
Cu ghiare	4	16,7%
Total	14	100%

Tabel 6. Aspectul mâinilor

În concluzie

Sintetizând informațiile statistice expuse anterior și luând în calcul elementele independente de acestea, precum povestirea copilului despre familia sa, reacțiile emoționale din timpul examinării, gesturile, informarea despre situația familiei sale, etc. putem afirma că perspectiva unui număr mare

dintre copiii examinați asupra familiei lor, în ciuda afirmațiilor lor precum „familia mea este cea mai frumoasă”, „familia mea este o familie unită”, etc., este marcată de insecuritate, nesiguranță de sine, greutatea stabilirii unei relații puternice între membrii, greutate de acțiune în rezolvarea problemelor familiei, punerea accentului pe conformism, pe autoritatea absolută a tatălui și pe mama ca simbol al iubirii și afecțiunii fără limite. De asemenea ei manifestă un nivel ridicat de culpabilitate în relațiile interpersonale cu urme de anxietate și inhibiție având ca efect o dezvoltare slabă, uneori marcată de fixație într-un stadiu timpuriu al dezvoltării. Reprezetarea familiei prin desen scoate în evidență aspectele latente ale situației reale. Deși ele există atât în realitate cât și din punctul de vedere al influenței asupra copilului sunt mascate de o imagine idealizată ce exprimă mai mult o dorință decât situația reală în care se află aceștia.

Bibliografie

1. Bócsa E., (2016), „Psihologia dezvoltării umane”, Editura Focus, Petroșani.
2. Bulgaru M., Dilion, M., (2000), „Concepte fundamentale în asistență socială”, Editura USM, Chișinău.
3. Ionescu G., Bejan M. și alții, (1985), „Psihologie clinică”, Editura Republicii Socialiste România, București.
4. Jourdan – Ionescu C., Lachance J., (2003) „Desenul familiei”, Editura Profex, Timișoara.
5. Mardare E. I., Buzducea D. și alții, (2010), „Asistența socială a grupurilor de risc”, Editura Polirom, București.
6. Neamțu G., Editura Polirom, (2011), „Tratat de asistență socială”, București.
7. Popescu-Neveanu P., (1978), „Dicționar de psihologie”, Editura Albatros, București.

Fenomenul social *copiii străzii din Romania* - o privire de ansamblu

Autor: Tanasie Florin

Coordonator: Lect. univ. dr. Niță Andreea Mihaela

Universitatea din Craiova

Abstract: *About the phenomenon „the street children” was spoken for the first time in 1979 during the International Year of the Child. The literature describes three categories of street children: street children, children on the street, children in the street.*

Despre fenomenul „copiii străzii” s-a vorbit pentru prima oară în 1979 cu ocazia anului internațional al copilului. În literatura de specialitate sunt descrise trei categorii de copii ai străzii:

- Copii ai străzii – cei care trăiesc în mod total în stradă și ale căror repere sunt în mod exclusiv reprezentate de stradă;

- Copii pe stradă – cei care alternează momentele petrecute în stradă cu cele petrecute în centrele de cazare sau în familie;

- Copii în stradă – cei care trăiesc pe stradă, și care în mod ocazional, sunt vizitați de familie.

Copiii străzii provin, în special, din familii:

- dezorganizate, reorganizate,
- numeroase cu status social redus;
- un grad scăzut de școlarizare;
- lipsă/slabă calificare, lipsa-ineficiența veniturilor;

Relele tratamente aplicate de părinți – în special de tatăl vitreg, alcoolic, prea autoritar – este principalul motiv al vieții în stradă, invocat de copii.

Copiii străzii, numiți așa pentru că din diferite motive nu au nici un acoperiș unde să se adăpostească, au fost denumiți cu termenul comun de "aurolaci", nume care, evocă o realitate de mizerie fizică, de consum de droguri ieftine, de antecedente penale, de analfabetism, de viață fără rost, în fine de viață la marginea societății. Sunt la origine niște copii ca mulți alții care au ajuns pe stradă în mod principal datorită părinților care ori au murit, ori sunt în închisoare, ori sunt despărțiți ori pur și simplu i-au gonit de acasă pentru că viața era mai comodă fără ei. În alte cazuri sunt ei înșiși ce au ales strada pentru că situația din familie era de nesuportat sau pentru că nesimțindu-se înțeleși și iubiți au decis să plece de acasă.

Marginalizarea constantă, modul de a fi tratați ca o greutate pentru o societate care - de cele mai multe ori - nu mai are alt criteriu de valoare decât acela al profitului și al eficienței, îi aruncă într-o spirală a disperării, al non-sensului vieții, al inutilității celei mai cumplite.

Armata Salvării

Armata Salvării este o mișcare creștină internațională care activează în prezent în 128 de țări. Munca noastră are două componente: corpurile (bisericele) și serviciile sociale. Ambele merg mână-n mână pentru că Isus ne cere să ne îngrijim de persoană ca întreg- trup, minte și spirit.

Asociația **“Misiunea Crestina Armata Salvării” din Craiova** în special, a acordat o atenție deosebită oamenilor strazii printre se numara si copii.

Eu sunt voluntar in aceasta Organizatie si am vazut cum sute de persoane au fost hranite , ba chiar li s-a oferit un loc unde sa faca o baie si sa se schimbe.

Misiune Crestina Armata Salvarii de pretutindeni a facut si face nenumarate lucruri pentru mai multe categorii de persoane din punct de vedere social.

Armata Salvarii este o organizatie mondiala (128 tari), provenind din Anglia, inca din anul 1865.

Aceasta Organizatie, “Misiunea Crestina Armata Salvarii” a fost fondata de William Booth si sotia sa, Catherine Booth. Impreuna au reusit sa ajute in a oferi hrana si sprijin multor oameni in nevoie. Nu a fost nevoie ca ei sa absolvasca o facultate ca ei sa fie asistenti sociali. Orice om poate fii un aistent social, daca vede o nevoie si o implineste, desigur aceasta este una dintre multele pe care un aistent social trebuie sa faca.

Mila Străzii – Mercy Street – este un proiect realizat în colaborare cu fundația „Misiune fără frontiere”, prin care îi ajutăm pe oamenii fără adăpost să beneficieze de supă, pâine și ceai de patru ori pe săptămână.

Fii deștept! Învață să-ți schimbi viitorul – Get Smart! Learn to change your future – este un program tip after-school pentru toți copiii, fără discriminare, și alte activități pentru copii și tineri. Aici includem și activități sportive, tabere de zi pentru copii, întâlniri pentru tineret, lecții de chitară și pian, „Creștinii au talent”.

Duș social/Spălătorie – persoanele fără adăpost pot face duș, beneficiază de un tun, își pot schimba hainele și pot aduce rufe la spălat, o dată la două săptămâni.

Verbița și Verbicioara – două sate în care mergem o dată pe lună împreună cu „Misiunea fără frontiere” și organizăm activități pentru copii.

Colaborare cu Grădinița Phoenix – la ocazii speciale ne întâlnim și organizăm activități pentru copii, facem colectă de jucării, haine second-hand, mâncare pe care o distribuim în campaniile noastre umanitare.

Colaborare cu Azilul de bătrâni – la fiecare două luni îi vizităm pe bătrâni de la azil și le ducem fructe.

Numărul și tipurile de servicii specializate din rețea - care se adresează în special consecințelor vieții în stradă, cum ar fi:

- - consumul de aurolac;
 - - fumatul;
 - - consumul de alcool, mai ales adolescenții și tinerii;
 - - cerșitul;
 - - delictele (de la furt de alimente și îmbrăcăminte până la tâlhărie, vătămări corporale, viol, omor);
 - - nivelul de pregătire școlară foarte scăzut;
 - - starea nutrițională precară;
 - - abuzurile sexuale (viol, pedofilie, prostituție, pornografie; angajarea liderilor grupului în trafic pentru exploatare sexuală);
 - - prezența activității sexuale - infecțiile cu transmitere sexuală (sifilis).
-
- Abandonul școlar;
 - nivelul redus de pregătire școlară și profesională;
 - excluziunea socială;
 - abuzurile fizice și psihice pe care le implică munca și exploatarea economică a copilului; precum și amploarea fenomenului sunt doar câțiva din factorii care demonstrează necesitatea adoptării unor măsuri mai eficiente de combatere a acestuia.

Cerșetoria reprezintă una dintre cele mai grave forme de exploatare prin muncă a copilului, indiferent de motivațiile părinților sau adulților cărora le sînt încredințați copiii.

Cerșetoria nu reprezintă un comportament antisocial, ci mai degrabă un rezultat al excluderii sociale prin acces limitat la servicii sociale sau educaționale pentru copilul care cerșește sau familia acestuia.

Strada înseamnă pentru copiii străzii, drog, libertate, bani și distracție „, iar simbolul vieții îl constituie casa, căminul, spațiul în care s-ar simți în siguranță. Visul căminului este prezent acut la acești copii, casa reprezentând tot ce este normal - „o viață ca a oricărui om normal”. În mediul urban zonele preferate de copiii străzii sunt cele centrale. În peste 50% din cazuri aceștia practică cerșetoria, evită zonele periferice, folosesc adăposturi de noapte în zonele centrale. Se remarcă un balans între alegerea zonelor centrale și periferice în funcție de anotimp, de modul de asociere în grupuri.

O mare parte din copiii străzii au adoptat un comportament predelicvent și delicvent, datorat situațiilor limită cu care se confruntă. Agresivitatea și violența sunt manifestate pentru a obține hrană sau adăpost, uneori putere asupra grupului. Principala sursă de existență este cerșetoria. Copiii străzii sunt folosiți pe piața neagră a forței de muncă iar ei, pentru a supraviețui, practică munci grele, periculoase, inadecvate vârstei și plătite necorespunzător.

Intervenția în cazurile „Copiilor străzii”

Asistența socială stradală s-a format ca o soluție de intervenție, având ca principiu cunoașterea profundă a problemei „copiilor străzii”. Profesionistul social trebuie să îndeplinească următoarele funcții: Observarea și stabilirea legăturii cu clientul- această etapă a intervenției exprimă acțiuni centrate pe stabilirea primului contact, cunoașterea inițială a regulilor, a stilului de viață caracteristic străzii etc. Stabilirea de relații a încrederii reciproce- aceasta exprimă raporturile dintre asistentul stradal și client, la atitudinile reciproce dintre ei, schimburile de dialog, accepare și respect unul față de celălalt etc.

Reintegrarea socială a clientului

Asistentul stradal trebuie să înglobeze un întreg ansamblu de acțiuni, care să susțină copilul străzii în reintegrarea sa în societate. Primul act este de a-i schimba modul de viață. Aceste acțiuni presupun ajutorarea copilului pentru a obține documentele personale, convingerea sa de a merge într-un internat sau pentru a se întoarce în familie; sunt acțiuni și la nivelul mediului social, pentru a schimba reprezentările sociale despre copii străzii. Șansele copiilor de se integra în societate, depind de programele, proiectele și strategiile de intervenție, de calitatea intervenției, și nu în ultim rând de structura și motivația clienților.

Serviciul social stradal pentru copiii străzii este un serviciu organizat în cadrul direcției generale de asistență socială și protecția copilului sau, după caz, a adăpostului ori a centrului de primire în regim de urgență pentru copiii străzii, a cărui misiune este de a contacta și identifica copiii aflați pe stradă, de a contribui la monitorizarea acestora și de a asigura premisele necesare reintegrării lor în familie sau ale măsurilor de protecție specială, precum și ale serviciilor necesare.

Cerințe pentru implementarea standardului:

- ⊙ 1.1. Serviciul social stradal organizează și sprijină acțiuni de informare a comunității în ceea ce privește serviciile oferite, rolul său în comunitate și modul său de funcționare, precum și despre alte servicii pentru copiii străzii și familiile acestora.
- ⊙ 1.2. Acțiunile de informare se realizează în colaborare cu centrele de coordonare și informare pentru copiii străzii.
- ⊙ 1.3. Serviciul social stradal contribuie la publicarea periodică a datelor relevante despre copiii străzii, a cărui responsabilitate revine centrelor de coordonare și informare pentru copiii străzii și/sau furnizorului de servicii corespunzător.

- ⊙ 1.4. Șeful serviciului social stradal se asigură că, în mediatizarea cazurilor, se respectă legislația în vigoare cu privire la protecția copilului în relația cu mass-media și prevederile standardelor minime obligatorii prezente, denumite în continuare SMO, cu privire la confidențialitatea datelor despre clienți.
- ⊙ 1.5. Serviciul social stradal colaborează cu instituțiile relevante de la nivelul comunității în vederea identificării locurilor frecventate de copiii străzii.

Propuneri de soluții pentru ameliorarea fenomenului „copiii străzii”

1. Crearea unei baze de date cu informații despre fiecare copil și fotografia sa ar fi deosebit de importante pentru că astfel s-ar reuși identificarea fiecărui caz și împiedicarea dublării informațiilor primite din partea ONG-urilor și a unor instituții de stat.

2. În al doilea rând trebuie găsite soluții pentru cazurile care există deja în stradă. Copiii mici aflați în stradă ar trebui preluați urgent de către Centrele de minori și plasați la ONG-uri pentru a putea fi recuperați. Cei ce prezintă vechime pe stradă, cei expuși consumului de substanțe și drogurilor, delincvenți sau bolnavi atât fizic cât și psihic ar trebui preluați de servicii specializate în regim închis precum Centre de Dezintoxicare sau Centre de Reeducare în care să se lucreze cu fiecare în mod individualizat pentru recuperarea lor.

3. Dezvoltarea de programe destinate prevenirii abandonului școlar și integrării / reintegrării școlare a copiilor aflați în dificultate și a celor muncesc în stradă poate contribui la limitarea volumului acestei populații. Este util ca aceste programe să aibă o structură flexibilă și să fie dezvoltate în sistem integrat.

4. Sunt necesare, astfel, programe de testare și care să permită accesul acestor persoane la tratament. De asemenea, aceste programe trebuie însoțite de activități de informare / conștientizare cu privire la riscurile asociate (căi de transmitere, modalități de prevenire, servicii care pot fi accesate de persoanele în risc etc.).

5. Pregătirea specialiștilor din structurile poliției care interacționează cu aceste persoane reprezintă o necesitate, iar sesiunile de formare ar trebui să urmărească stabilirea unui model de intervenție axat pe respectarea drepturilor copiilor și tinerilor care trăiesc în stradă.

Prevenirea infectării cu HIV (Virusul Imunodeficienței Umane)

Autor: Tulbure Andreea
Coordonator: Lector univ. dr. Bócsa Éva
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** I chose to discuss an important issue related to actions adolescents, the risks are subject to daily well as the consequences that their actions can have. The purpose of this paper is to inform people, especially teenagers about the risks they are subject through their activities, ways of transmission of HIV and most important goal is that information about preventing infection with the virus.*

Noțiuni introductive despre HIV

Virusul HIV (Virusul Imunodeficienței Umane) este agentul infecțios care produce boala SIDA (Sindromul Imunodeficienței Acute Dobândite). Ținta virusului HIV este sistemul imunitar. După pătrunderea în organism, acesta se multiplică în celulele gazdă ale sistemului imunitar, distrugând încet dar sigur întreg sistemul, făcând astfel ca organismul să fie supus unui număr mare de infecții oportuniste care pot fi fatale persoanei infectate.

O persoană cu HIV nu are și boala SIDA. SIDA reprezintă o ultimă fază a infecției cu HIV și se instalează în momentul în care numărul limfocitelor din sânge scade ajungând până la 200/mm³ (față de 900/mm³ cât are o persoană sănătoasă).

Simptomele unei persoane infectate cu HIV sunt destul de șterse, aceste persoane prezentând simptome asemănătoare unei viroze, care pot fi trecute foarte ușor cu vederea. Cele mai multe manifestări apar însă în cazul instalării bolii SIDA, persoana infectată prezentând: febră și transpirații nocturne, tumefierea ganglionilor, scădere ponderală marcată, ulcerații bucale, diareea persistentă și abundentă, instalarea diferitelor tipuri de cancer etc.

Este foarte important ca o persoană infectată cu HIV să urmeze un tratament cu antiretrovirale care are ca scop ținerea sub control al multiplicării virusului HIV, și nu distrugerea acestuia. Prin administrarea acestui tratament se poate întârzia instalarea bolii SIDA cu până la 10-15 ani. Odată cu instalarea bolii, persoana infectată decedează în aproximativ 2-3 ani.

De asemenea, este foarte importantă testarea în cazul în care o persoană crede că s-a supus unui risc de infectare cu acest virus (testul ELISA și testul WESTERN BLOT). Pentru a obține un rezultat cât mai fidel, este indicat ca testarea să se facă la 6 luni de la expunerea considerată un factor de risc în infectarea cu acest virus

Principalele căi de transmitere a virusului HIV sunt:

- prin sânge infectat;
- prin contact sexual cu o persoană infectată;
- de la gravida infectată la făt;
- prin tatuaje, piercinguri, manichiură, pedichiură, stomatologie etc.

În funcție de căile de transmitere, prevenția se poate realiza astfel:

- transmiterea pe cale sexuală poate fi stopată prin: abținere, fidelitate reciprocă, folosirea prezervativelor mai ales în cazul contactelor sexuale cu o persoană întâmplătoare.

- transmiterea pe cale sanguină poate fi stopată prin: evitarea contactului cu sângele persoanelor, folosirea individuală a trusei de unghii, a periuței de dinți, a aparatului de ras etc. De asemenea să se evite tratamentele chirurgicale și să se apeleze la autotransfuzii dacă se poate.

- transmiterea de la mamă la făt poate fi stopată prin: administrarea de retrovirale mamei în timpul sarcinii, nașterea prin cezariană și evitarea alăptării.

Scopul, ipoteza și etapele cercetării

Scopul acestei lucrări este de a informa adolescenții cu privire la riscurile la care se supun prin activitățile lor, la modalitățile de transmitere a virusului HIV, cel mai important obiectiv fiind acela de informare cu privire la prevenirea infectării cu acest virus.

Cercetarea a pornit de la următoarea ipoteză: *dacă se fac activități de informare în rândul adolescenților, atunci aceștia își îmbogățesc cunoștințele despre posibilitatea de infectare cu virusul HIV.*

Cercetarea a avut loc la Colegiul Tehnic „Mihai Viteazu” din Vulcan. Cercetarea s-a desfășurat în semestrul al II-lea a anului școlar 2016-2017. Elevii au fost aleși după criteriul de vârstă (16-19 ani), fiind chestionați elevii a patru clase (XI C, XII B, XII C, XII D). În cadrul cercetării au fost chestionați un număr de 100 de elevi din care 44 de sex masculin și 56 de sex feminin.

Activitatea a fost structurată în trei etape:

- prima etapă: am aplicat un chestionar (chestionarul 1) de verificare a cunoștințelor privind modalitățile de transmitere și de prevenire a infectării cu virusul HIV, elevii fiind rugați să răspundă la toate întrebările. Întrebările au fost structurate astfel încât să se poată răspunde la fiecare, indiferent de nivelul de cunoștințe al fiecărui elev. Elevii au avut aproximativ 15 minute la dispoziție pentru completarea chestionarului.

- a doua etapă: etapa cu nr. 2 a fost defășurată de mine, în care am prezentat cele mai importante informații cu privire la HIV / SIDA. Am început prin definirea termenilor de HIV / SIDA, diferența dintre cei doi termeni, căile de transmitere și, cel mai important, modalitățile de prevenire a infectării cu virusul HIV. În această etapă am avut o discuție cu elevii pe baza acestui subiect. Fiecare elev a avut oportunitatea de a participa la discuție, de a-și exprima punctul de vedere și de a pune întrebări.

- a treia etapă a constat în aplicarea unui alt chestionar (chestionarul 2) pentru verificarea cunoștințelor despre HIV / SIDA în urma discuțiilor avute cu aceștia. Chestionarul a fost alcătuit din întrebări bazate pe informațiile oferite anterior. În această etapă elevii au completat chestionarul în aproximativ 5 minute de la distribuirea acestuia. După ce au fost adunate chestionarele, le-am oferit câte un pliant individual în care au fost prezentate căile de transmitere a virusului HIV, dar și modalitățile de prevenire.

Interpretarea rezultatelor

Am încercat să aflu de la elevi care sunt informațiile lor despre căile de transmitere a virusului HIV. La întrebarea deschisă „Cum crezi că se transmite HIV-ul?” elevii au oferit următoarele răspunsuri: aproximativ jumătate din cei chestionați (46%) susțineau că singura cale de transmitere a HIV-ului este prin contact sexual. Într-un procentaj de 37% cei chestionați susțineau că modalitatea de transmitere este prin contact sexual și sânge. Într-un procentaj foarte mic de doar 5% susțineau că sângele reprezintă una din căile de transmitere a virusului HIV, iar 6%, 4%, 1% și 1% susțineau că virusul HIV se poate transmite prin contact sexual și salivă, nu știu, salivă și respectiv atingere. Din eșantionul studiat doar 37% au avut informații corecte despre căile de transmitere a virusului HIV. Aproximativ jumătate dintre ei credeau că singura cale de transmitere este prin contact sexual neprotejat cu o persoană infectată, neavând cunoștințe în privința sângelui. Alte persoane susțineau că o simplă atingere a persoanei infectate cu HIV reprezintă o posibilă cale de infectare, acest lucru nefiind adevărat. De asemenea, am observat, că încă mai persistă în rândul

adolescenților/ oamenilor teama de a nu se infecta în urma mușcăturii de țânțar sau a altor insecte. (fig. 1)

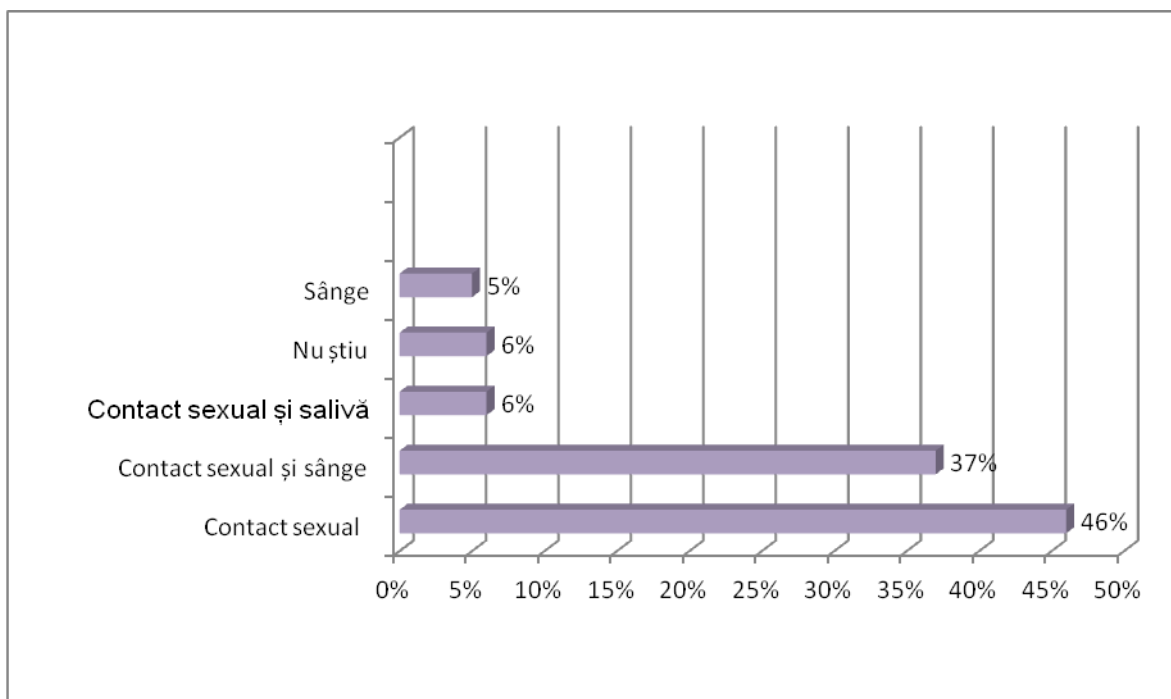


Fig. 1 Opiniile elevilor despre căile de transmitere a virusului HIV

În următoarea etapă am dorit să aflăm cât de mult și-au îmbogățit elevii cunoștințele legate de prevenirea transmiterii virusului HIV. În urma interpretării datelor am obținut rezultatele dorite. Majoritatea (93%) din cei chestionați au știut răspunsul corect (contact sexual protejat și evitarea contactului direct cu sânge și secreții infectate), un lot de 6% nu au știut răspunsul corect (prin evitarea unei persoane infectate, prin folosirea anticoncepționalelor) iar 1% au oferit varianta „nu știu”. Ca o comparație între cele 2 chestionare, în primul chestionar doar jumătate din eșantionul studiat a știut răspunsul corect (48%), în urma desfășurării activităților de prevenire, dar și a aplicării chestionarului nr. 2 care a avut ca scop verificarea cunoștințelor elevilor și compararea rezultatelor cu primul chestionar, procentajele au crescut într-o mare proporție ajungând până la 93%. În primul chestionar 45% din cei chestionați nu cunoșteau modalitățile de prevenire a transmiterii virusului HIV (prin evitarea persoanelor infectate, folosirea anticoncepționalelor), în al doilea chestionar doar 6% din cei chestionați nu au oferit răspunsul corect. În chestionarul cu nr. 1 7% au oferit varianta de răspuns „nu știu”, pe când în al doilea chestionar doar 1% din cei chestionați a oferit această variantă de răspuns. Prin intermediul acestei comparații, s-a confirmat ipoteza conform căreia elevii și-au îmbogățit cunoștințele privind modalitățile de transmitere și de prevenire a infectării cu virusul HIV, în urma desfășurării activităților de prevenire (fig. 2).

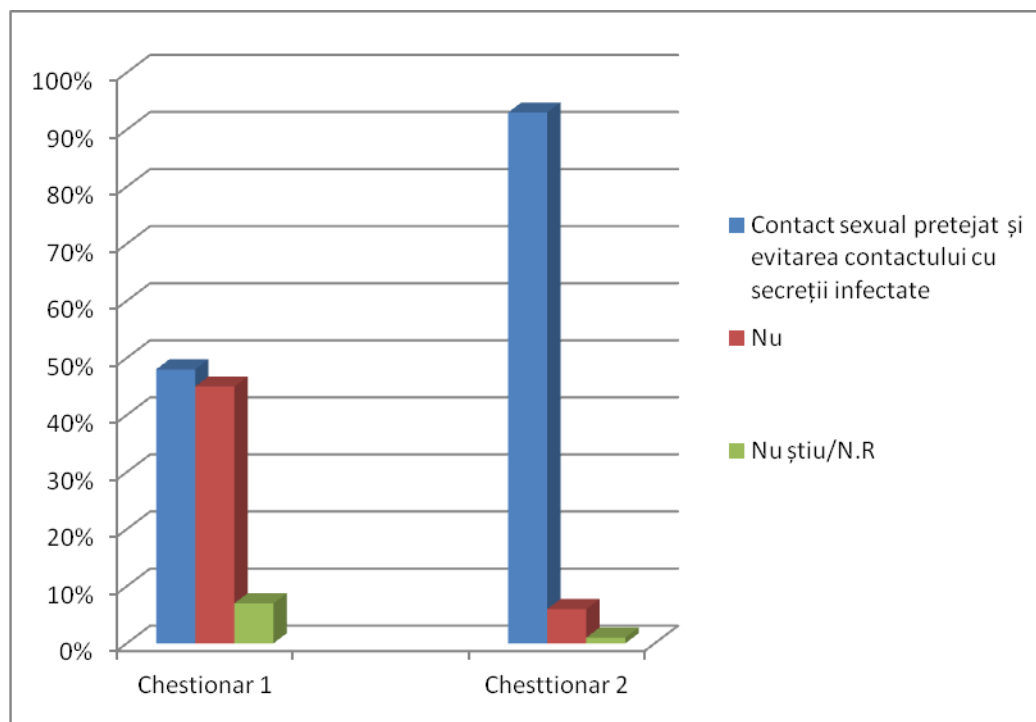


Fig. 2 Cunoașterea modalităților de prevenire a infectării cu virusul HIV înainte și după desfășurarea activităților

Concluzii

Conform ipotezei: Dacă se fac activități de informare în rândul adolescenților, atunci aceștia își îmbogățesc cunoștințele despre posibilitatea de infectare cu virusul HIV, din răspunsurile oferite de elevii chestionați a reieșit faptul că aceștia și-au îmbogățit cunoștințele în urma desfășurării activităților de prevenire. În concluzie, în urma rezultatelor prezentate mai sus, ipoteza s-a confirmat.

Sugestii

Pentru a beneficia de informații corecte pe această temă ar trebui ca:

- la școală, începând încă din clasa a X- a, să fie prezentate / oferite elevilor măcar o dată pe semestru informații cu privire la modalitățile de transmitere și de prevenire a infectării cu virusul HIV cât și a altor viruși și boli cu transmitere sexuală.

- oferirea informațiilor necesare de către diriginți/ psihologii școlii/ asistenții medicali atunci când un elev dorește să se informeze cu privire la bolile cu transmitere sexuală sau când acesta susține că are o problemă. Mulți elevi evită să comunice cu părinții despre problemele lor, mai ales cele legate de activitatea lor sexuală sau de riscurile la care se supun prin desfășurarea acestor activități.

Bibliografie

1. Ciobanu M. Gh., Adolescenții. Sănătatea optimă de-a lungul vieții, Ed. Accent Print, Suceava, 2005
2. Usaci D., Imunodeficiența psihoafectivă și comportamentală în raport cu HIV/SIDA, Ed. Polirom, 2003

Importanța intervenției asistențiale sociale în raport cu grupurile vulnerabile din România

Autor: Urzică Alina Maria
Coordonator: Lect. univ. dr. Andrioni Felicia
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** This research explores the causes of vulnerable groups from Romania and how important is that in social work in general. But, it is also important in this research the problems of Roma communities in Romania because they meet financial obstacles, also in education for their children, the places where this people live, food and other greatest problems.*

1. Intervenția în Asistență Socială.

1.1. Nivele de intervenție ale asistenței sociale

Asistența socială își abordează problemele la patru nivele:

- **Nivelul individual**, al unor persoane diferite de vârstă, cum ar fi șomerii, tinerii sau adulții delincvenți și cei dependenți de droguri, copiii care au abandonat școala, cei neglijanți sau supuși unor abuzuri, cei rămași orfani, dați în plasament familial sau adoptați, persoane cu handicap senzorial, motor sau psihic, persoane în vârstă, toți cei care au dificultăți de adaptare la cerințele sociale sau au nevoie de diferite forme de protecție socială.
- **Nivelul familial**, la care persoanele beneficiază de ajutor ca membri ai unei familii, nu individual. De exemplu, anumite forme de ajutor financiar care se acordă aceluia care are un venit mediu pe cap de familie sub o anumită limită (și nu în funcție de criterii individuale cum ar fi starea de sănătate a părintelui sau a copilului).
- **Nivelul interpersonal sau de grup**, se referă la munca cu grupuri de persoane având caracteristici și scopuri comune, fie persoane defavorizate, fie alte situații de risc în punctul de vedere al marginalizării, al abuzului de substanțe, al rămânerii în afara câmpului muncii etc.
- **Nivelul comunitar** abordează problemele sociale cum ar fi lipsa locurilor de muncă, lipsa resurselor culturale, problemele igienico-sanitare, conflictele etnice și altele prin mobilizarea resurselor și a energiilor persoanelor din comunitate în jurul unui scop comun.

Munca socială cu indivizii, cea în cadrul sistemului familial, cea cu grupurile și cea cu comunitățile își are fiecare specificul ei teoretic și propria metodologie. Intervenția realizată la aceste multiple nivele ale societății umane este una din caracteristicile principale ale asistenței sociale (Kirst-Ashman, Hull, 1999).

1.2 Abilitățile de care au nevoie asistenții sociali în intervenție

Dustin (2006, p.307) consideră că asistenților sociali le este mult mai ușor să identifice cunoștințele practice (practical knowledge) necesare pentru intervenția de zi cu zi decât pe cele teoretice (theoretical knowledge).

Care sunt abilitățile necesare de care are nevoie asistentul social în practică?

Dustin (2006, p.236) prezintă abilitățile asistentului social și ale managerului de caz împărțite în două mari categorii:

- abilități tradiționale-din care fac parte abilitățile de bază ce pot fi transferate de la un domeniu de intervenție la altul. Dintre acestea fac parte: abilitățile interpersonale, abilitățile de comunicare și redactare, abilitățile de ascultare, de a dezvolta o relație de încredere cu

beneficiarul,abilitatea de a crea rețele de suport,abilitatea de a negocia și media,de reprezentare si advocacy,abilitățile de utilizare a procedurilor serviciului în interesul beneficiarului;

- abilități noi din care fac parte abilitățile necesare diferitelor domenii sau contexte de intervenție.

1.3 Forme de încheiere a intervenției

Este necesar ca pentru încheierea procesului de intervenție să existe atât acordul clientului cât și cel al asistentului social, care, plecând de la evaluarea rezultatelor și a schimbărilor intervenite în situația problematică sau schimbarea clauzelor contractului.

Încheierea procesului de asistență din inițiativa clientului

Uneori clientul este cel care întrerupe procesul de asistență socială: nu se prezintă la întâlnirile prestabilite cu asistentul social, nu-i deschide ușa, chiar dacă vizita îi este anunțată în prealabil.

În astfel de cazuri asistentul social va trebui să-și acorde o perioadă de timp pentru a evalua întâlnirile pe care le-a avut cu clientul până în momentul finalizării procesului. De asemenea asistentul social se poate decide dacă va opta pentru așteptare, sau, în unele cazuri, să-l lase pe client să decidă singur oprirea intervenției.

Încheierea intervenției în cazul unui proces de asistență ajuns la perioada prestabilită pentru durata relației.

Atât clientul, cât și asistentul social percep finalizarea ca pe o modalitate inerentă procesului de asistență socială, ca pe o regulă stabilită din start, sau pe o modalitate de organizare și funcționare a instituției sociale respective.

Terminarea neplanificată a intervenției

În acest caz nu se fixează o dată prealabilă, ci atunci când asistentul consideră că munca sa a ajuns la final va cădea de acord cu clientul său asupra unei date de încheiere a procesului de asistență socială.

Transferul clientului la un asistent social

În această situație nu există o finalizare propriu-zisă a intervenției, pentru că ea constă într-o schimbare de parteneri sau a instituției care oferă servicii sociale.

2. Grupuri vulnerabile în Asistență Socială

2.1 Definiții operaționale ale grupurilor vulnerabile

Neexistând o definiție oficială a grupurilor vulnerabile, nici la nivelul Uniunii Europene, nici la nivelul documentelor legislative din România, grupurile vulnerabile au fost descrise cel mai adesea cu ajutorul unor indicatori. Astfel, în delimitarea și descrierea lor, au fost folosiți o varietate largă de indicatori, de la cei ai veniturilor/nivelului de trai/sărăciei, accesului pe piața muncii, educației, locuirii, stării de sănătate, tipului de gospodărie sau comunitate, participării sociale până la indicatori care delimitează probleme sociale, precum instituționalizare, exploatare, trafic, violență domestică sau consum de droguri. De exemplu, la nivelul Uniunii Europene, grupurile vulnerabile sunt surprinse prin indicatori ai incluziunii sociale precum: rata sărăciei relative, rata deprivării materiale, profunzimea sărăciei, rata șomajului pe termen lung, ponderea persoanelor care trăiesc în gospodării în care niciun membru nu este angajat, abandonul școlar timpuriu, ponderea populației cu nivel de educație scăzut, rata deprivării privind locuirea, ponderea populației care trăiește în gospodării aglomerate, speranța de viață la naștere sau speranța de viață la 65 de ani etc.

Pentru identificarea grupurilor vulnerabile sunt folosite de regulă caracteristici sociodemografice precum sex, vârstă, etnie, localizare geografică, educație, ocupație etc. De asemenea, există situații exterioare, evenimente la nivel macrosocial care pot transforma anumite persoane în persoane vulnerabile: cutremure, inundații, războaie, crize economice etc. Termenul

de grup vulnerabil este folosit adesea în documente oficiale, documente legislative sau în rapoarte de cercetare ca fiind similar celui de grup defavorizat, marginalizat, exclus sau grup de risc, toate aceste concepte fiind puse în relație cu fenomenul mai larg al sărăciei. Cea mai frecventă accepțiune a vulnerabilității este cea de “slăbiciune”, “lipsă de apărare”, “lipsă de mijloace”. Grupurile C 10 vulnerabile sunt grupuri lipsite de suport, care se află adesea în stare cronică de sărăcie, fiind în incapacitate de a profita de oportunități sau de a se apăra în fața problemelor care pot apărea. Exemple în acest sens sunt persoanele cu dizabilități, copiii abandonati, persoanele infectate cu HIV, vârstnicii, minoritățile etnice, familiile monoparentale etc. Acestea reprezintă o categorie care cumulează riscuri pe toate dimensiunile vieții, incapabile de a face față dificultăților. O accepțiune alternativă a vulnerabilității se referă la expunerea la riscuri care pot conduce la un nivel de bunăstare plasat sub pragul a ceea ce consideră societatea a fi acceptabil/de-zirabil (Hoogeveen et al.). În această accepțiune mai largă pot fi vulnerabile și grupuri precum femeile aflate în perioada maternității, tinerii absolvenți debutanți pe piața muncii, persoanele care migrează pentru muncă etc. În prima accepțiune, vulnerabilitatea este mai degrabă o stare problematică permanentă. În al doilea caz, vulnerabilitatea este legată de un eveniment, de o intervenție sau de eșecul unei strategii și este mai degrabă o stare tranzitorie.

3. Problemele cu care se confruntă persoanele de etnie romă în România

3.1 Profilul demografic al populației de etnie romă în România

Începând cu anul 1989, în România, s-a pus accentul pe respectarea drepturilor etnice, inițiativa fiind luată la nivel european. Luându-se în considerare acest lucru, s-a început lupta împotriva fenomenului de discriminare, punându-se accentul în mod special pe formele legale precizate în lege. Este important de menționat faptul că a fost recunoscută oficial apartenența la o etnie, odată cu Constituția din 1991, în care se precizează că: „Statul recunoaște și garantează persoanelor aparținând minorităților naționale dreptul la păstrarea, la dezvoltarea și la exprimarea identității etnice, culturale, lingvistice și religioase”.¹ În consecință, minoritatea romă este recunoscută oficial ca grup etnic. Situația specială a acestui grup etnic trebuie cunoscută și rezolvată de actuala putere guvernamentală, ea fiind și un criteriu politic pentru integrarea în Uniunea Europeană. O problemă semnificativă este necunoașterea în realitate a numărului de romi din România. Problema estimării numărului de romi este importantă având nu doar conotații statistice, ci și consecințe în plan social. Totodată, profilul general al etniei romă este asociat cu problemele sociale cu care se confruntă această categorie de populație (sărăcie, lipsa locului de muncă, lipsa educației, lipsa actelor de identitate, lipsa locuinței etc). În consecință, pentru a rezolva problemele menționate aveam nevoie de cunoașterea dimensiunilor principale ale acestei etnii.

3.2 Solidaritatea de grup și rezistența la autoritatea statală

Romii din comunitățile sărace și-au dezvoltat o strategie proprie de a-și procura resursele financiare, căutând meserii unde nu există competiție cu membrii comunității majoritare (colectarea sticlelor, a fierului, comercializarea de floricele, semințe, porumb, etc). Această situație generează o poziție inferioară a romilor pe plan social, care se poate extinde ca prejudecată și stereotip la nivelul întregii comunități. Meseriile tradiționale ale romilor sunt relativ modest remunerate și din ce în ce mai puțin căutate (lăutari, argintari, fierari, spoitori, cărămidari etc.) Transmiterea cunoștințelor legate de aceste meserii au fost preluate din generație în generație, ele fiind strâns legate de neamurile din care fac parte. Meseriile moderne au fost dobândite prin participarea la cursuri într-un sistem de învățământ sau la locul de muncă. Acesta fiind: zidar, zugrav, tâmplar, mecanic auto, șofer, sudor etc.

Familia extinsă: Familia extinsă în comunitățile de romi se confruntă cu multe probleme: sărăcia, vârsta scăzută la căsătorie, probleme de sănătate etc. Trecerea rapidă de la copilărie la maturitate se face prin învățarea meseriilor și practicarea acestora pentru a obține resursele necesare vieții de zi

cu zi. Din păcate copiii sunt implicați în viața de familie, lucrând la vârsta la care ar trebui să se afle la școală, de aici declanșându-se o serie de procese care explică gradul scăzut de analfabetism în rândul romilor și slaba participare la sistemul formal al pieței muncii. **Nivelul de educație:** Un alt subiect deosebit de important îl reprezintă educația formală la romi, dimensiune care deține o serie de caracteristici specifice. Astfel, „participarea preșcolară a populației de romi este de aproximativ patru ori mai mică comparativ cu participarea preșcolară pe ansamblul populației României

Preocupări pentru dobândirea/ întreținerea locuinței: Sărăcia are o influență importantă asupra neglijării pe care familiile rome o au față de propria locuință. Caracterul lipsit de interes poate fi datorat și modului tradițional nomad al romilor. Romii din România dețin condiții de locuit mai proaste decât populația majoritară. Acest lucru se datorează veniturilor medii pe persoană, cu cât acestea sunt mai reduse, cu atât condițiile de locuit sunt mai proaste. „Dincolo de nivelul scăzut al veniturilor există și alți factori determinanți/favorizanți ai unor condiții de locuire inadecvate, factori ce țin de diverse contingente socio-educative: 14 - nivel redus de școlarizare al capului de gospodărie (bărbat); - numărul mare de copii; - vârsta scăzută a cuplului (ceea ce presupune absența timpului necesar achiziționării unor bunuri de folosință îndelungată); - situația gospodăriilor în zone omogene; - mediul de rezidență (condiții de locuire mai proaste în mediul rural)“.

Starea de sănătate :Un alt subiect important îl reprezintă starea de sănătate a populației de romi. În cercetarea realizată de ICCV (sursa: Ancheta” romi 1998”) s-au utilizat o serie de indicatori subiectivi, înregistrându-se rezultate care arată că 72,5% din totalul populației studiate apreciază că nu au probleme grave de sănătate, 11,2% au mici probleme de sănătate, 14,0% „ au probleme grave de sănătate” iar 2,3% se declară persoane cu handicap. Principalele cauze care influențează negativ starea de sănătate în rândul populației de romi sunt reprezentate de alimentația deficitară, stilul de viață (care poate fi caracterizat prin tratarea unei boli după metodele tradiționale), aspecte legate de un nivel de trai scăzut, acces limitat la serviciile medicale și primare. Toate acestea pot fi datorate imposibilităților financiare sau unor cazuri de discriminare.

Concluzii

Dat fiind faptul ca România are un foarte mare minus în ceea ce privește organizarea sistemelor, am prezentat doar un scurt șir al ideilor, această țară confruntându-se deseori cu anumite probleme în ceea ce privește persoanele vulnerabile.

Sistemul de asistență socială va trebui pregătit în detaliu pentru ajutorarea grupurilor vulnerabile în general și pentru categoria persoanelor de etnie romă aflate în dificultate, în particular .

Bibliografie

1. Buzducea, D. (2010), *Asistența socială a grupurilor de risc*, Editura Polirom, Iași
2. Dustin, D. (2006), *The McDonaldization of Social Work*, Ashgate Publishing, London Metropolitan University, UK
3. Kirst-Ashman Karen K., Hul Grafton H., I (1999), *Understanding Generalist Practice*, Nelson-Hall Publishers
4. Maria Rotle-Szamoskozi (2003), *Perspective teoretice și practice ale asistenței sociale*, Editura Presa Universitară Clujeană, Cluj-Napoca
5. http://www.proactiv-org.ro/files/grupurile_vulnerabile_si_economia_sociala.pdf
6. <http://www.dgaspc3.ro/directii-si-servicii/directia-protectie-sociala/serviciul-asistenta-sociala-pentru-grupurile-vulnerabile/>
7. <http://www.etnosfera.ro/pdf/2009/1/02.pdf>

Analiza statistică a indicatorilor privind educația din comunele Cerăt și Lipovu, jud. Dolj

Autor: Velica Felicia
Coordonator: Lect. univ. dr. Motoi Gabriela
Universitatea din Craiova

Abstract: *The purpose of validation and marginalized communities covered by the Declaration project, we chose to structure a part of secondary data analysis starting from human capital, employment and housing. Use of statistics in sociological research of the population of the municipalities of Cerat and Lipovu and thus their needs, helped to reveal the quantitative aspects of its evolution and to lodge certain findings, based on which I could appreciate the structure and dynamics of demographic body on the one hand, and we could confirm, according to key indicators and minimum thresholds for the validation of the community as being sidelined.*

1. Capitalul uman

Capitalul uman are în componența sa două elemente: capitalul educațional și capitalul biologic. Pentru a analiza aceste două elemente trebuie să punem, în primul rând, de la analiza populației, per ansamblu, pentru a putea corela mai bine informațiile cu privire la educație și starea de sănătate, pentru că numărul de locuitori constituie expresia cea mai sintetică a potențialului uman de care dispune fiecare comună.

Capitalul educațional se prezintă în două forme distincte: pe de o parte, sunt abilitățile dobândite în urma participării la sistemele educaționale formale, cunoștințe atestate prin diplome, pe de altă parte, sunt orice alte cunoștințe și abilități dobândite în cursul vieții, prin eforturi proprii, sau prin contacte cu experți în diverse domenii, finalizate cu câștiguri de cunoaștere, în urma asimilării informațiilor primite prin interacțiunea cu aceștia. Pentru capitalul educațional atestat prin diplome, problema măsurării la nivel individual nu este foarte spinoasă, chiar dacă pot fi discutate diferitele metode utilizate: măsurarea prin ani de școală, prin grade de instrucție etc. În schimb, educația neformală produce stocuri de capital educațional greu de estimat.

Respectând trendul existent în comunitățile rurale din România, comunele Cerăt și Lipovu, jud. Dolj sunt expuse declinului demografic, fapt care influențează, într-o măsură semnificativă forța de muncă și, implicit, situația socio-economică a comunităților și posibilităților de dezvoltare ale acestora. Acești indicatori sunt cu atât mai importanți cu cât locuitorii acestor comune trebuie priviți prin dubla lor calitate, aceea de consumatori și de reprezentanți ai forței de muncă.

Tabelul 1: Structura pe sexe a populației din comunele Cerăt și Lipovu (conform INS)

Comune	Total populație	7393	
Cerăt	Masculin	2144	4204
	Feminin	2060	
Lipovu	Masculin	1628	3274
	Feminin	1646	

Sursa: INS, Tempo-online, 2015

Potrivit datelor statistice furnizate de către Institutul Național de Statistică, prin Direcția Regională de Statistică Dolj, din anul 2015, comunele Cerăt și Lipovu, înregistrează o populație de 7393 persoane, dintre care 3772 de sex masculin și 3706 de sex feminin.

Așa cum o arată și concluziile altor studii de specialitate, de cele mai multe ori, comunitățile marginalizate, în care populația este expusă riscului sărăciei sunt acele comunități care se confruntă cu problematica declinului demografic. Prin urmare, pentru a demonstra acest aspect, pentru comunele Cerăt și Lipovu, ilustrativă este analiza dinamicii populației, comparativ cu anul 2002 (când s-a efectuat penultimul Recensământ al Populației și Locuințelor). Dacă vom compara cele două cifre prezentate în tabelele de mai jos, vom observa că, față de 2002, populația comunelor a înregistrat o scădere cu 0,29% respectiv 0,21%, care pe termen lung, poate avea consecințe importante asupra evoluției populației din comune, cu impact asupra educației și pieței muncii.

Așadar, studiul nostru analizează nevoile unei comunități care este predispusă declinului demografic, fapt care, pe termen lung, poate contribui la accentuarea stării de sărăcie a populației, la creșterea excluziunii sociale a unor categorii de populație, cum ar fi femeile sau vârstnicii. Prin urmare, implementarea unui proiect destinat creșterii incluziunii sociale a populației din comunele Cerăt și Lipovu, precum și soluțiile propuse prin activitățile acestuia, ar veni în ”întâmpinarea” nevoilor membrilor comunităților, putând contribui la îmbunătățirea nivelului de trai al populației din comune, iar, pe termen lung, la o echilibrare a balanței demografice (diminuare a declinului demografic).

Dinamica populației din comunele Cerăt și Lipovu, jud. Dolj, în perioada 2002-2015

Volum populație la RPL din 2002		Volum populație la RPL 2011		Diferența 2015, față de 2002 (%)	
Cerăt	Lipovu	Cerăt	Lipovu	Cerăt	Lipovu
4233	3295	4204	3274	0,29	0,21

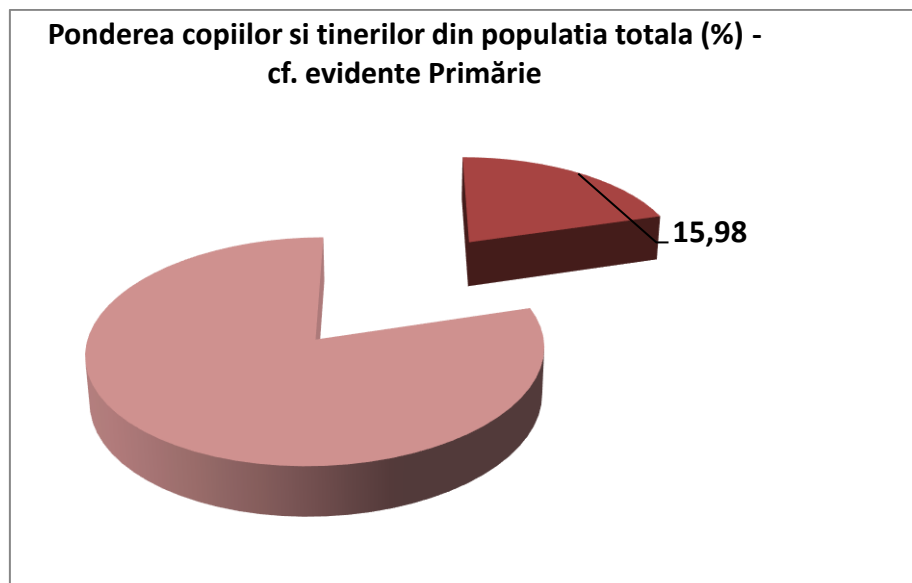
Sursa: Prelucrare date din INS, Tempo-online

Din analiza de date secundare furnizate de către Serviciul Social al Primăriilor Comunelor Cerăt și Lipovu, am putut observa că aceste comunități se caracterizează printr-un număr de 1262 copii tineri, ceea ce înseamnă o pondere de 12,62%, sub pragul minim este de 20%, așa cum este expus în tabelul de mai jos.

Ponderea copiilor și a tinerilor (0-17 ani) din populația totală

Ponderea copiilor și tinerilor din populația totală	Prag minimal pentru validare ca marginalizată	Indicatorul validează zona ca fiind marginalizată
15,98%*	Sub 20%	DA

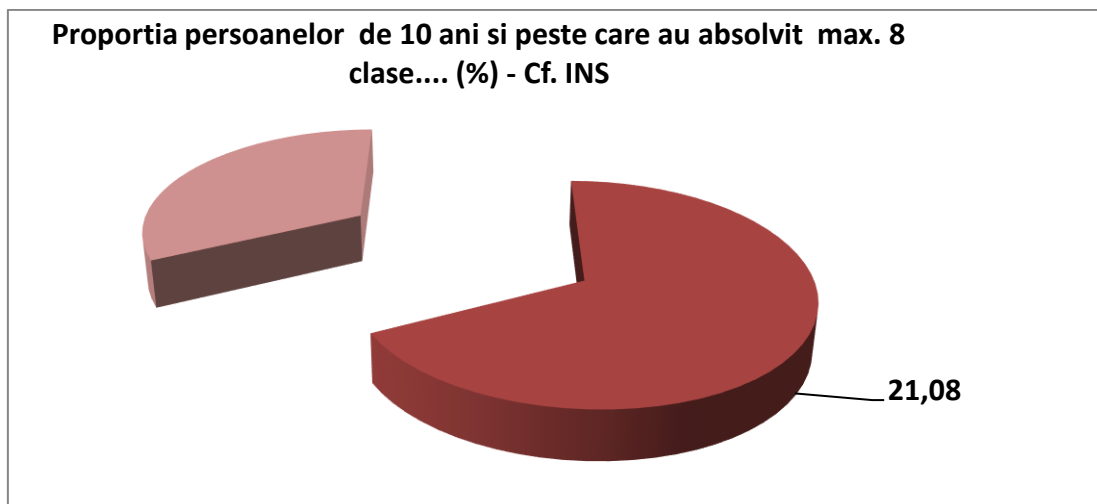
*Indicator calculat pe baza datelor furnizate de către Primării



În ceea ce privește structura populației din comune în funcție de nivelul de instrucție pe care îl au locuitorii, conform informațiilor oferite de către Institutul Național de Statistică, la ultimul *Recensământ al Populației și Locuințelor* (2011), prelucrate în tabelul de mai jos, se observă că, din totalul populației, ponderea persoanelor cu vârsta de peste 10 ani care au absolvit maxim studii gimnaziale este de **21,08%** (un total de 2108 persoane).

CONUNA	POPULA TIA STABILA DE 10 ANI SI PESTE TOTAL	NIVELUL INSTITUTIEI DE INVATAMANT ABSOLVITE									
		Superior		Post- liceal si de maist ri	Secundar				Prima r	Fara scoala absolvita	
		Tota l ¹	din care: Universit ar de licenta		Tota l	Superior		Inferior (gimnazia l)		Tot al	din care:
			Lice al	Profesion al si de ucenici		Persoane analfabete					
CERĂȚ											
Ambele sexe	3585	68	66	22	219 2	519	396	1277	966	337	197
Masculin	1793	31	30	10	120 6	284	300	622	418	128	60
Feminin	1792	37	36	12	986	235	96	655	584	209	119
LIPOVU											
Ambele sexe	2767	20	19	14	124 1	227	183	831	1161	331	150
Masculin	1365	10	9	8	652	118	146	388	562	133	58
Feminin	1402	10	10	6	589	109	37	443	599	198	92

Sursa: *Recensământul populației și al locuințelor*, 2011



Ponderea persoanelor de 10 ani si peste care au absolvit max 8 clase

Ponderea persoanelor de 10 ani si peste care au absolvit max 8 clase	Prag minimal pentru validare ca zonă marginalizată	Indicatorul valideaza zona ca fiind marginalizata
21,8%	20%	DA

Sursa: INS, *Recensământul Populației și al Locuințelor*, 2015

Conform datelor furnizate de către Institutul Național de Statistică, din punct de vedere al infrastructurii educaționale, comunele Cerăt și Lipovu au câte o școală gimnazială, în care servesc cei 365 (Cerăt) și 266 (Lipovu) copii care au domiciliul în comune, dintre care 188 (Cerăt) și 160 (Lipovu) sunt cuprinși în învățământul primar și 177 respectiv 106 în învățământul gimnazial.

Concluzii

C.1.Sărăcia reprezintă un factor care afectează calitatea educației, obstrucționând formarea abilităților necesare elevului pentru învățare. Aceste abilități pot fi afectate sever dacă elevul este subnutrit sau dacă nivelul de trai din gospodărie este foarte scăzut.

C.2.Un cerc vicios: creșterea sărăciei are un impact puternic asupra calității educației; o calitate scăzută a educației își pune amprenta asupra percepției cu privire la utilitatea educației, care, la rândul ei, are un impact puternic și asupra deciziei părinților de a-și menține copiii la școală și asupra deciziei tinerilor de a frecventa o formă de educație sau alta.

C.3. Aceste decizii au un impact asupra creșterii economice pe termen lung, ceea ce determină menținerea într-o stare de sărăcie a populației unei comunități.

Bibliografie

- Otovescu, Dumitru, *Sociologie Generală*, Ediția aVa, Edit. Beladi, Craiova, 2009
- Voicu, Bogdan, *Capitalul Uman: componente, niveluri, structuri. România în context european*, revista "Calitatea vieții" (<http://www.revistacalitateavietii.ro/2004/CV-1-2-04/11.pdf>)
- Zamfir, Cătălin, Vlăsceanu, Lazăr, *Dicționar de sociologie*, Edit. Babel, București, 1993
- Institutul Național de Statistică (<http://statistici.INSSE.ro/shop/?lang=ro>)

Analiza comparativă a unor companii multinaționale cu filiale în România

Autor: masterand Banciu Erika-Daniela
Coordonator: Conf. univ. dr. Nițescu Alina
Universitatea din Petroșani

Abstract: *Multinational companies (MNC) are usually large economic corporations incorporated in one country which produces or sells goods or services in various countries in the form of subsidiaries or branches. MNCs play a very important role in globalization worldwide.*

1. Definirea conceptului de companie multinațională

O companie multinațională este o unitate economică care deține sau controlează producția de bunuri sau servicii în țara sa de origine și alte țări diferite. O firmă multinațională este structurată în filiale localizate pe mai multe teritorii naționale sau chiar la nivel global. Filialele sunt controlate complet sau parțial de către societatea-mamă.

Cele două caracteristici principale ale unei companii multinaționale sunt dimensiunea mare a acesteia și faptul că activitățile sale din întreaga lume sunt controlate la nivel central de către societatea-mamă.

Activitățile pe care compania multinațională le întreprinde sunt:

- importul și exportul de bunuri și servicii;
- efectuarea de investiții semnificative într-o țară străină;
- cumpărarea și vânzarea de licențe de pe piețele externe;
- angajarea în contracte de fabricație (permite unui producător local să-și realizeze produsele într-o țară străină);
- deschiderea de instalații de producție sau operațiuni de asamblare în țări străine.

Pe lângă cele două caracteristici principale, o companie multinațională prezintă și alte caracteristici:

- ❖ în general, există o rezistență națională de companii mari ca și corp principal, prin modul de investiții străine directe sau dobândirea de întreprinderi locale, filiale sau sucursale stabilite în multe țări;
- ❖ are, de obicei, un sistem complet de luare a deciziilor și cel mai înalt centru de luare a deciziilor, fiecare filială sau sucursală are propriul organism de luare a deciziilor, în funcție de caracteristicile lor diferite și de modul de operare pentru a lua decizii, dar fiecare decizie trebuie să fie subordonată către cel mai înalt centru de luare a deciziilor;
- ❖ caută piețe în structura de producție la nivel mondial și rațional, producție fixă profesională, puncte fixe de vânzare a produselor, în scopul de a obține un profit maxim;
- ❖ datorită puterii economice și tehnice puternice, cu transmitere rapidă a informațiilor, precum și finanțarea prin transfer transfrontalier rapid pe care o companie multinațională le are, duce la competitivitate mai puternică în lume;
- ❖ multe companii multinaționale au diferite grade de monopol într-o anumită zonă, datorită avantajelor de rezistență sau de producție economice și tehnice.

Una dintre primele organizații de afaceri multinaționale a fost East India Company, care a apărut în 1600. După apariția acestei companii, apare Dutch East India Company, fondată la data de 20 martie 1602, care va deveni cea mai mare companie din lume pentru aproape 200 de ani.

Aceste companii joacă un important rol în globalizare.

2. Prezentare companii multinaționale cu filiale în România

În România, potrivit unui studiu din 2014, Institutul Național de Statistică (INS) a declarat că: **”În anul 2014, din totalul grupurilor de întreprinderi identificate în România aproximativ 10% erau rezidente, 90% dintre acestea fiind constituite din două sau trei întreprinderi”**. Cea mai mare parte a grupurilor de întreprinderi din România își desfășoară activitatea în domeniul comerțului, construcțiilor sau industriei prelucrătoare.

Printre companiile multinaționale care au venit în România și care au decis să deschidă filiale/sucursale, se numără și Google Inc. – multinațională americană, Microsoft Corp. – multinațională americană și Vodafone Group Plc – multinațională britanică, pentru care s-a realizat o prezentare a fiecărei filiale în parte, cuprinzând informații generale și date financiare.

A. Google Bucharest S.R.L.

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 găsim a informațiilor pe web, având o bază de date despre peste 8 miliarde de site-uri web. La începutul anului 2004 Google răspundea zilnic la mai mult de 200 milioane de consultări.

Numele Google este un joc de cuvinte de la **”googol”**, un neologism englez pus în circulație de către americanul Milton Sirota în anul 1938, prin care acesta desemna numărul uriaș format dintr-un 1 urmat de 100 de zerouri (10^{100}).

Google dispune și de motoare de căutare pentru imagini, cărți, bloguri, grupuri de știri și directoare web.

La sfârșitul anului 2007, compania Google a fost cotate drept cea mai puternică marcă globală, după criteriul valorii în milioane de dolari (86.057 milioane dolari SUA), dar și după modul de percepție de către utilizatori, următoarele locuri fiind ocupate de companiile General Electric, Microsoft, Coca-Cola, China Mobile, IBM, Apple, McDonald's, Nokia și Marlboro. Tot în același an, Google a fost declarată ca fiind compania americană cu cea mai bună reputație, mai ales datorită modului în care își tratează angajații.

În iunie 2012 Google a lansat un site numit **EndangeredLanguages.com**, destinat conservării limbilor pe cale de dispariție. Intitulat **”proiectul limbilor în pericol”**, acesta ia în considerare peste 3.000 de limbi și dialecte pentru care s-au creat înregistrări audio de înaltă fidelitate.

Compania Google dezvoltă:

- servicii web: Gmail, Google Drive (stocare în cloud), Google Docs, Sheets and Slides, Google Photos;
- servicii software: Google Chrome (browser), Google Earth, Google Talk, Google Keep;
- sisteme de operare: Android, Chrome OS;
- platforme hardware: Google Nexus, Google Pixel, Chromebook (laptop), Chromecast, Google Cardboard;
- servicii de Internet: Google Fiber, Project Fi;
- alte servicii: Google Translate, Google News, Google Wallet, Google+, Google Shopping Express, Google Alerts, Google Developers, Google Labs.

Compania Google se prezintă în România printr-o singură filială înființată la București în anul 2010, sub numele de Google Bucharest S.R.L, numindu-l în funcția de Country Manager (Director General) pe românul Dan Bulucea. Înainte de a se alătura echipei Google, Dan Bulucea activase 12 ani în cadrul Microsoft, la birourile din România și Germania ale companiei. Totuși, după 6 ani, în iunie 2016, Dan Bulucea a părăsit rolul de conducere din cadrul Google România, fiind promovat pe o poziție superioară la biroul companiei din Singapore, iar 4 luni mai târziu, a fost găsit un nou manager, Elisabeta Moraru.

În figura nr. 1 se prezintă o analiză a numărului angajaților la filiala Google România pe perioada 2013 – 2015:

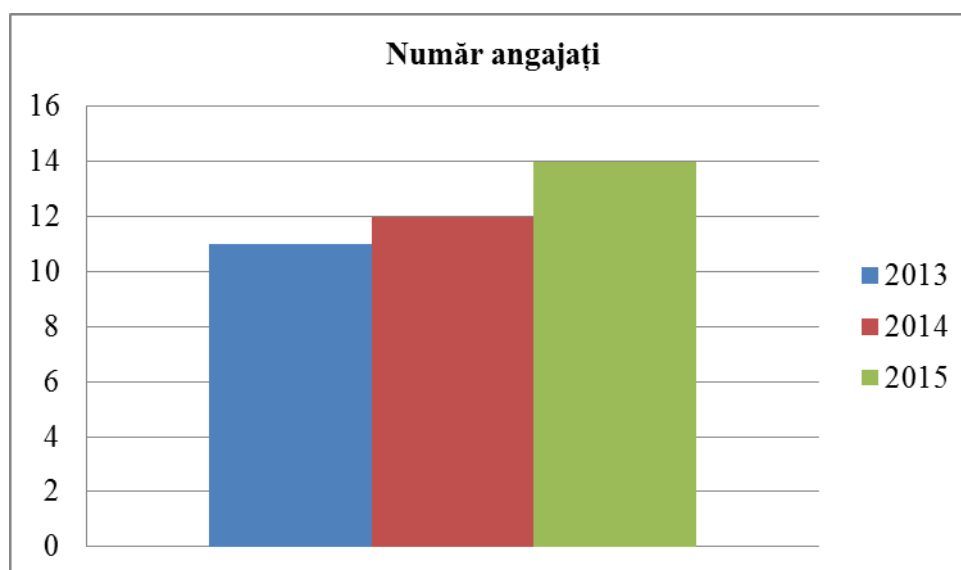


Figura nr. 1
Numărul angajaților la Google Bucharest S.R.L.

În tabelul nr. 1 se prezintă o analiză a indicatorilor financiari la filiala Google România pe perioada 2013 – 2015:

Tabelul nr.1

Indicatorii financiari la Google Bucharest S.R.L.			
Indicatori financiari	2013	2014	2015
Cifra de afaceri	12.621.809	16.035.838	15.956.724
Capitaluri total	2.429.338	3.312.480	4.213.862
Capital social	72.800	72.800	72.800
Total venituri	12.799.403	16.290.276	16.211.006
Total cheltuieli	12.040.602	15.062.666	14.955.907
Profit brut	758.801	1.227.610	1.255.099
Profit net	502.107	883.142	901.382
Casa și conturi	482.480	2.090.205	1.753.446
Creanțe	3.691.910	3.918.359	5.691.021
Total active imobilizate	1.117.188	2.688.939	2.694.329
Total active circulante	4.174.390	6.008.564	7.444.467

Sursa: <http://doingbusiness.ro/financiar/raport/1131692/google-bucharest-srl/>

B. Microsoft România S.R.L.

Microsoft Corp. este cea mai mare companie americană producătoare de tehnologie din lume, care dezvoltă, produce, licențiază, sprijină și vinde programe software, electronice de consum, calculatoare și servicii personale.

Are sediul principal în Redmond, Washington, SUA, iar în cadrul companiei activează un număr de angajați de peste 114.000 de persoane (la data de 30 iunie 2016) în mai mult de 100 de țări.

Compania Microsoft a fost fondată la data de 4 aprilie 1975 și a avut la început scopul să dezvolte și să vândă interpreterul BASIC pentru calculatorul Altair 8800. Compania a fost fondată de către Bill Gates și Paul Allen.

În prezent, președintele companiei este John W. Thompson, iar CEO-ul companiei este Satya Nadella. În decursul anilor Microsoft a devenit din ce în ce mai mare, la mijlocul anilor 1980 domina piața cu sistemul de operare MS-DOS, care a fost mai apoi urmat de Windows.

Termenul de ”Microsoft” a fost format din alăturarea a două cuvinte și anume: **”microcalculator”** și **”software”**.

În 2013, Microsoft a primit pentru al șaselea an consecutiv distincția **”Best European Workplace”**, din partea Great Place to Work Institute.

Compania Microsoft dezvoltă:

- produse software: Internet Explorer, Microsoft Dynamics, Microsoft Encarta (enciclopedie), Microsoft Expression Studio, Microsoft Frontpage (editor HTML), Microsoft Mathematics, Microsoft Money, Microsoft Office (suită de programe pentru birou), Microsoft Windows (sistem de operare), SQL Server, Visual Studio, Windows Live, Windows Media Player, Windows Virtual PC;
- produse hardware: FingerPrint (cititor de amprente), Microsoft Surface (tabletă PC), SideWinder (familie de console de jocuri/controllers de jocuri), Zune (dispozitiv mobil multimedia), Xbox, Xbox 360, Xbox One (console de jocuri), mouse, tastatură, trackball;
- tehnologii dezvoltate: .NET, Active Directory, DirectX, HDI, Hyper-V, Mediaroom, Microsoft Application Virtualization, Microsoft Auto, Microsoft Silverlight, Microsoft Tag, MSN Search, PlaysForSure, Windows Embedded, Windows Media.

Compania este prezentă în România din anul 1992. Microsoft are două centre în România, unul de suport tehnic la București și unul de dezvoltare la Timișoara, unde se dezvoltă o parte a motorului de căutare Bing.

Sunt peste 1.000 de români care lucrează la Microsoft, în comunități din întreaga lume.

Motto-ul companiei este: **”Inspirația noastră la Microsoft este să fim liderul în tehnologie și partenerul de încredere pentru viitorul României”**.

Direcțiile strategice de impact local ale Microsoft sunt **”Agenda Digitală pentru România”**, **”Competitivitatea Mediului de Afaceri”** și **”Crearea de Oportunități pentru Tineri”**.

Peste 50% dintre locurile de muncă din industria IT românească sunt influențate de Microsoft (studiu de impact economic IDC din 2009, comandat de Microsoft). Pentru fiecare RON pe care Microsoft îl câștigă în România, partenerii Microsoft din industria locală câștigă peste 6 RON (conform aceluiași studiu).

În România, sunt peste 3.000 de parteneri comerciali activi cu ajutorul cărora compania adresează cu soluții peste 600.000 de instituții publice și companii mici și mijlocii.

Microsoft România este condusă de un manager general, Gabriela Matei și 5 directori pe diverse domenii: Florin Grama – Director Centru Asistență Afaceri, Violeta Luca – Director Marketing și Operațiuni, Andreea Gheorghe – Director Finanțe, Gabriela Mladin – Director Grup de canale de consum și Mihai Iordache – Director Soluții și Parteneri Enterprise.

În figura nr. 2 se prezintă o analiză a numărului angajaților pe perioada 2011 – 2015 la filiala Microsoft România:

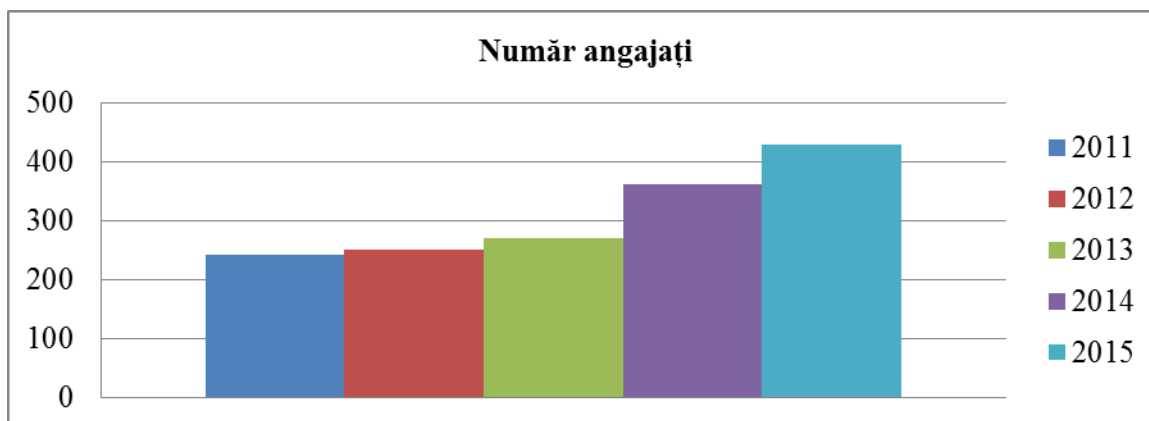


Figura nr. 2
Numărul angajaților la Microsoft România S.R.L.

În tabelul nr. 2 se prezintă o analiză a indicatorilor financiari pe perioada 2011 – 2015 la filiala Microsoft România:

Tabelul nr. 2

Indicatorii financiari la Microsoft România S.R.L.

Indicatori financiari	2011	2012	2013	2014	2015
Cifra de afaceri	134.792.343	148.490.675	166.533.484	194.629.302	238.175.457
Capitaluri total	47.569.644	59.563.608	40.550.903	55.817.524	75.787.852
Capital social	98.930	98.930	98.930	98.930	98.930
Total venituri	140.134.761	153.605.104	176.731.343	203.779.068	263.069.041
Total cheltuieli	124.218.317	137.975.466	161.877.289	177.279.951	220.530.187
Profit brut	15.916.444	15.629.638	14.854.054	26.499.117	42.538.854
Profit net	12.669.362	12.201.830	11.002.002	20.130.495	33.495.771
Casa și conturi	3.232.939	158.753	600.071	2.080.499	1.203.126
Creanțe	55.038.122	66.526.329	49.949.858	74.700.101	93.212.923
Total active imobilizate	10.783.809	9.430.692	9.390.568	12.534.729	22.432.746
Total active circulante	67.291.064	80.608.431	61.612.450	92.930.827	111.754.829

Sursa: <http://doingbusiness.ro/financiar/raport/1369127/microsoft-romania-srl/>

C. Vodafone România SA

Vodafone Group Plc este o companie multinațională britanică de telecomunicații, cu sediul la Londra, fiind una dintre cele mai mari grupuri de telecomunicații din lume, cu o prezență semnificativă în Europa, Orientul Mijlociu, Africa și Asia-Pacific, prin intermediul unor întreprinderi filiale, asocieri în participație (joint-ventures), întreprinderi și investiții conexe.

Numele Vodafone vine de la ”**voice data fone**”, ales de companie pentru a ”**reflecta furnizarea de servicii de voce și date prin telefoane mobile**”.

Printre grupurile de operatori de telefonie mobilă la nivel mondial, Vodafone Group Plc se clasa în anul 2014 pe locul al 5-lea după venituri și pe locul al 2-lea (în spatele celor de la China Mobile) în numărul de conexiuni (435.9 milioane), iar în 2015, renumitul studiu BrandZ™ al companiei Millward Brown a clasat brandul pe locul 23 la nivel global și locul 4 în industria Telecom, cu o valoare estimată la 38,46 de miliarde de dolari. Această valoare clasează brandul Vodafone deasupra competitorului Orange, care s-a situat pe locul 61 global și locul 8 în industria Telecom.

Vodafone deține și operează rețele în 26 de țări (inclusiv România) și are rețele partenere în peste 50 de țări suplimentare. Divizia sa **”Vodafone Global Enterprise”** oferă servicii de telecomunicații și IT clienților corporativi din 150 de țări.

Compania Vodafone dezvoltă:

- produse: telefoane mobile, tablete, laptop-uri, modemuri, accesorii;
- servicii: Vodafone Live!, Vodafone Foundation, Vodafone Mobile Connect USB Modem, Vodafone Mobile Wallet, Vodafone Connect to Friends, Vodafone Eurotraveller, Vodafone Freedom Packs, Vodafone 710, Amobee Media Systems, M-Pesa, mHealth.

În România, compania este prezentă de 20 de ani, s-a lansat în aprilie 1997 și până în momentul de față deține 3 filiale/sucursale și conform unui comunicat de presă din 2015, a deschis peste 100 de unități în franciză, în 66 de orașe din 36 de județe, la nivel național. Rețeaua de magazine deschise în sistemul de franciză include și 52 de unități deja aliniate la noua identitate și noul design global al Grupului Vodafone.

Cele 3 filiale principale ale grupului Vodafone aflate în România sunt localizate în două orașe diferite, unul dintre ele fiind în județul Galați sub numele Vodafone S.R.L., pe când celelalte două filiale sunt localizate în capitala țării, București: Vodafone G.S.M. S.R.L. și Vodafone România SA, cea din urmă fiind filiala majoră.

Echipa din spatele filialei din României este compusă din: Ravinder Takkar – C.E.O., Florin Petrescu – Director HR, Cătălin Buligă – Director Tehnologie, Daniel Bobu – Director Enterprise Marketing, Alexandru Băloi – Distribution & Indirect Sales, Valeriu Nistor – Director Commercial B2B, Cristina Staiculescu – Senior Manager, Corporate Communications.

În figura nr. 3 se prezintă o analiză a numărului de angajați la filiala Vodafone România pe perioada 2011 – 2015:

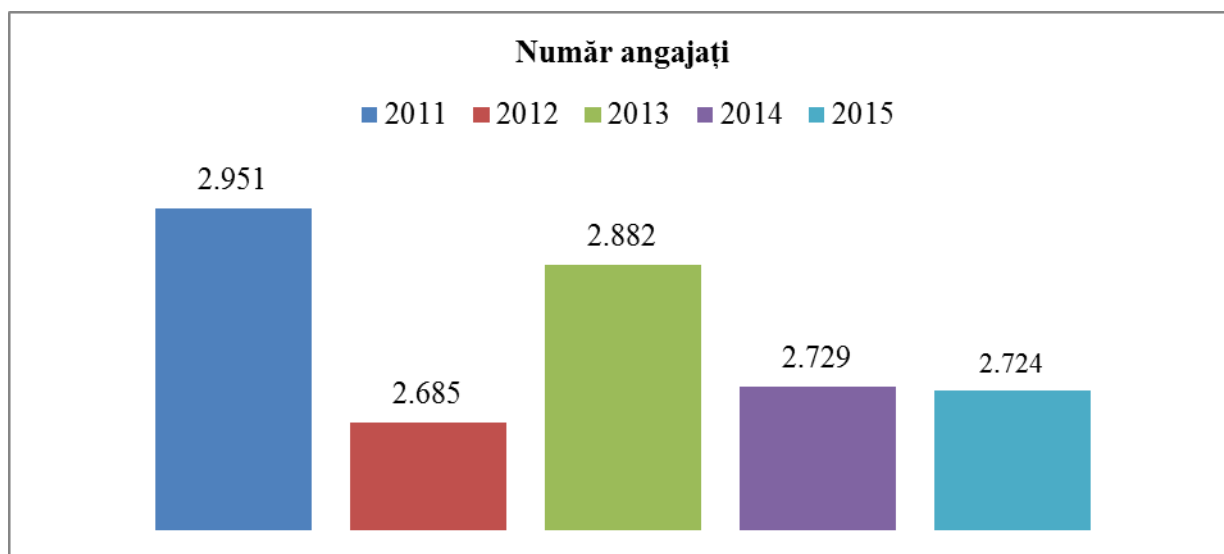


Figura nr. 3
Numărul angajaților la Vodafone România SA

În tabelul nr. 3 se prezintă o analiză a indicatorilor financiari la filiala Vodafone România pe perioada 2011 – 2015:

Tabelul nr. 3

Indicatorii financiari la Vodafone România SA

Indicatori financiari	2011	2012	2013	2014	2015
Cifra de afaceri	3.399.602.653	3.457.194.964	3.297.964.956	3.150.012.291	3.330.641.989
Capitaluri total	805.866.559	852.243.168	620.043.216	707.526.623	710.479.874
Capital social	70.341.714	70.341.714	70.341.714	70.341.714	70.341.714
Total venituri	3.547.074.712	3.638.913.229	3.508.562.515	3.463.759.715	3.677.771.220
Total cheltuieli	3.059.386.985	3.044.576.754	3.014.936.852	3.240.656.687	3.457.593.772
Profit brut	487.687.727	594.336.475	493.625.663	223.103.028	220.177.448
Profit net	425.484.737	502.157.093	430.860.754	158.687.622	180.658.357
Stocuri	78.628.921	80.300.018	62.577.788	98.534.616	56.830.644
Casa și conturi	337.033.670	142.918.373	131.610.662	32.508.739	12.973.666
Creanțe	334.145.954	333.073.204	371.567.879	379.952.172	463.634.493
Provizioane	492.089.542	423.186.805	464.409.220	504.367.259	502.727.831

Sursa: <http://doingbusiness.ro/financiar/raport/670547/vodafone-romania-sa/>

La nivelul anului 2011, operatorul Vodafone avea 8.327.280 de clienți. La finalul anului 2015 a reușit să depășească pragul de 9.000.000 de clienți, având 9.101.292, iar până la finalul anului 2016, compania a mai atras spre produsele/serviciile sale încă 355.587 de clienți, ducând la un număr total de 9.456.879 de clienți la nivelul aceluși an.

3. Concluzii

Companiile multinaționale sunt unități economice care dețin sau controlează producția de bunuri sau servicii în țările lor de origine și alte țări diferite și sunt structurate în filiale sau sucursale localizate pe mai multe teritorii naționale sau chiar la nivel global.

Una dintre primele organizații de afaceri multinaționale a fost East India Company, care a apărut în 1600, iar doi ani mai târziu, la data de 20 martie 1602 a apărut Dutch East India Company, care a devenit cea mai mare companie din lume pentru aproape 200 de ani.

Din totalul grupurilor de întreprinderi identificate în România aproximativ 10% sunt rezidente, 90% dintre acestea fiind constituite din două sau trei întreprinderi.

Aceste companii joacă un important rol în globalizarea internațională.

Bibliografie

1. <http://doingbusiness.ro/financiar/raport/1131692/google-bucharest-srl/>
2. <http://doingbusiness.ro/financiar/raport/1369127/microsoft-romania-srl/>
3. <http://doingbusiness.ro/financiar/raport/670547/vodafone-romania-sa/>
4. <https://en.wikipedia.org/wiki/Google>
5. https://en.wikipedia.org/wiki/Multinational_corporation
6. <https://en.wikipedia.org/wiki/Vodafone>
7. https://ro.wikipedia.org/wiki/Companie_multinațională
8. <https://ro.wikipedia.org/wiki/Google>
9. https://ro.wikipedia.org/wiki/Google_România
10. <https://ro.wikipedia.org/wiki/Vodafone>
11. https://ro.wikipedia.org/wiki/Vodafone_România
12. <https://www.vodafone.ro/despre-noi/media/media/comunicate-de-presa-2015/reteaua-vodafone-de-magazine-in-franciza-a-depasit-100-de-unitati/>

Asasinii economici

Autor: Ciobotaru Diana-Maria
Coordonator: Conf. univ. dr. Dobre-Baron Oana
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** In this paper are presented the ways in which large organizations such as the World Bank or IMF, invent a new type of soldier, named economic killer. Economic assassins work in different ways, but probably the most common way is to find a country with resources, such as oil and then arrange a huge loan to that country from the World Bank or one of the other organizations of this type. But money does not get really in that country. Actually reach their big corporations to build infrastructure projects in that country: power stations, industrial parks, ports, things that benefit their corporations and a few rich people in that country. But most people are not helped at all and the whole country has a huge debt. It is a debt so large that it can not be paid and that is part of the plan. Today's more savery in the world than ever before. For example today young Cambodgians work to exhaustion more than 16-18 hours a day, for a sallary of 80 dollars a month. It is presented as a corporatocracy. Corporatocracy is a group of people who lead the largest corporations, they are not elected, they don't have limited mandate and they don't report to anyone.*

Ca proces obiectiv și inevitabil, globalizarea poate fi o șansă pentru eliminarea marilor discrepanțe care separă lumea de azi și care face ca de marile progrese ale civilizației secolului XX să beneficieze doar o minoritate privilegiată din țările bogate, în timp ce o mare parte a populației globului se zbate în sărăcie și înapoiere. Secolul XX a fost secolul unor creșteri economice fără precedent, fapt ilustrat și prin aceea că, la o creștere de patru ori a populației planetei pe parcursul acestui secol, produsul global brut a crescut de aproape 18 ori. În termeni relativi, omenirea este, așadar, de peste patru ori mai bogată în prezent decât la începutul secolului XX. În același timp însă, după datele publicate de WorldWatch Institute, peste 850 de milioane de oameni sunt subnutriți, aproape două miliarde nu au acces la surse sigure de apă potabilă și la electricitate și peste 1,6 miliarde sunt analfabeți. Este, de asemenea, scandalos ca 225 de familii să dispună de o avere însumată mai mare decât venitul anual al celei mai sărace jumătăți a populației globului, așa cum relatează revista Forbes, sau cele mai bogate trei familii să aibă o avere mai mare decât veniturile anuale ale celor mai sărace 48 de țări.

De asemenea, nu trebuie să uităm că, în actuala lume globală, 200 dintre societățile transnaționale existente dezvoltă o cifră de afaceri care depășește PIB-ul realizat de circa 150 de țări membre ale ONU și aceasta în ciuda celor spuse de J.J. Rousseau, „Nimeni nu trebuie să fie atât de bogat încât să poată cumpăra pe altul și nimeni nu trebuie să fie atât de sărac încât să se vândă.”

Toate acestea, și încă multe altele, au determinat apariția unor voci care susțin că aceasta este o situație voită și care are la bază acțiunile unor actori care poartă numele de asasini economici. Aceștia vor fi prezentați în continuare în lucrarea noastră.

Îndatorarea țărilor

Banii sunt creați la bancă și inevitabil ajung înapoi la bancă. Ei sunt adevărații stăpâni, împreună cu corporațiile și guvernele pe care le sprijină. Sclavia fizică necesită asigurarea adăpostului și a hranei. În sclavia economică oamenii au grijă de ei înșiși. Este una din cele mai ingenioase înșelătorii pentru manipularea socială create vreodată și la baza ei este un război

invizibil împotriva populației. Îndatorarea este o armă folosită pentru a cuceri și a înrobi societăți, dobânda este principala muniție. În timp ce majoritatea nu este conștientă de această realitate, băncile în colaborare cu guvernele și corporațiile continuă să-și perfecționeze și să-și extindă tacticile de luptă economică dând naștere la noi baze, cum ar fi Banca Mondială, Fondul Monetar Internațional și inventează un nou tip de soldat. Nașterea asasinului economic.

„Sunt două metode de a cuceri și a înrobi o națiune. Una este prin sabie, a doua este prin îndatorare.”- John Adams

John Perkins a fost asasin economic timp de zece ani, până la 1 aprilie 1980, când, deprimat, simțind că banii și puterea l-au prins în capcană, demisionează de la Main (firmă americană de consultanță economică, sub umbrela căreia activa).

John Perkins afirmă că ei, asasinii economici, sunt de fapt responsabili pentru crearea primului imperiu global. Aceștia lucrează în moduri diferite dar, probabil cel mai frecvent mod este să găsească o țară care are resurse, cum ar fi petrol și apoi aranjează un împrumut uriaș acelei țări de la Banca Mondială sau una din celelalte organizații de acest tip. Dar banii nu ajung cu adevărat în acea țară. De fapt ajung la marile lor corporații pentru a construi proiecte de infrastructură în acea țară: centrale electrice, parcuri industriale, porturi, lucruri de care să beneficieze corporațiile lor și câțiva oameni bogați din acea țară. Dar nu ajută majoritatea oamenilor deloc. Întreaga țară rămâne cu o datorie foarte mare. Este o datorie atât de mare încât nu pot să o plătească și asta face parte din plan, să nu poată să o plătească. La un moment dat, asasinii economici merg înapoi și le spun: „Ascultați, ați pierdut mulți bani, nu vă puteți plăti datoriile așa că vindeți petrolul la companiile noastre petroliere, lăsați-ne să contruim o bază militară la voi în țară, trimiteți trupe și susțineți-le pe ale noastre într-un loc cum ar fi Irak sau votați-ne la următoarele alegeri ONU.”

Locuitorii trebuie să privatizeze compania de electricitate, sistemul de apă și canalizare și să le vândă corporațiilor din SUA și altor corporații multinaționale. Deci este o adevărată rețea și este atât de tipic modul de acționare al FMI și al Băncii Mondiale. Ei îndatorează o țară și datoria este atât de mare încât nu pot să o plătească. Apoi ei se oferă să refinanțeze datoria și trebuie ca țara să plătească o datorie și mai mare. Apoi apare acest „quid pro quo” pe care-l numesc o condiționalitate sau bune relații care înseamnă de fapt că trebuie să-și vândă resursele incluzând multe din serviciile lor sociale, companiile de utilitate, uneori sistemele lor educaționale, penale, de asigurări la corporații străine. Deci este o lovitură dublă-triplă-cvadruplă.

Replica acestora pentru cei care locuiesc această planetă este următoarea:

„Te plătim,
Te credităm,
Te îndatorăm,
Să fii guvernabil,
Să fii tare ocupat,
Să fii foarte obedient!”

În acest mod și-au creat un imperiu dar au făcut-o foarte subtil, este clandestin. Toate imperiile din trecut au fost construite cu ajutorul armatei și știau cu toții că le construiau. Britanicii știau că îl construiau, francezii, germanii, romanii, grecii și erau mândri de asta. Întotdeauna aveau o scuză: împrăștia civilizație, împrăștia o anumită religie sau ceva asemănător, dar știau că îl construiesc. Noi nu știm. Majoritatea oamenilor din SUA nu știu că trăiesc de pe urma unui impriu clandestin.

Corporatocrația

În ziua de azi e mai mulă sclavie în lume decât a fost vreodată. Trebuie să vă întrebați: dacă este un imperiu, cine este împăratul? În mod evident, președinții SUA nu sunt împărați, împărat e cineva care nu e ales, nu are mandat limitat și nu raportează nimănui. Deci, nu putem clasifica președinții în acest mod, dar avem ceea ce considerăm a fi echivalentul împăratului. Este ceea ce se

numește corporatocrație. Corporatocreția este un grup de indivizi care conduc cele mai mari corporații și se comportă ca împărații acestui imperiu. Ei controlează mass-media fie prin conducere directă fie prin publicitate. Controlează majoritatea politicianilor pentru că le finanțează campaniile, fie prin corporații fie prin contribuții personale care provin din corporații. Nu sunt aleși, nu au mandat limitat, nu raportează nimănui. În vârful corporatocrației, nu-ți mai poți da seama dacă persoana lucrează pentru o corporație privată sau pentru guvern pentru că se mișcă tot timpul dintr-o parte în alta. Deci, este un tip care într-un moment este președintele unei mari companii de construcții cum ar fi Halliburton și în următorul moment este vicepreședintele SUA sau președintele care este implicat în afaceri cu petrol. Acest lucru se întâmplă indiferent dacă sunt la conducere republicanii sau democrații. Se mișcă dintr-o parte în alta pe ușa care se învâрте. Într-un fel guvernul este invizibil de multe ori. Politicile lui sunt îndeplinite pe un nivel sau altul și de fapt, politicile guvernului sunt create de corporatocrație și prezentate guvernului. Este o relație foarte strânsă. Nu este ceva de genul „teoria conspirației”, acești oameni nu trebuie să se întâlnească și să comploteze pentru a face lucruri. Cu toții lucrează având un singur scop: maximizarea profiturilor indiferent de costurile asupra societății și asupra mediului.

Acest proces de manipulare de către corporatocrație prin îndatorire, mituire și înlăturare politică se numește GLOBALIZARE. La fel cum Rezerva Federală menține poporul american într-o poziție de servitudine îndatorată, cu datorii perpetue, inflație și dobânda, Banca Mondială și FMI îndeplinesc acest lucru la o scară globală. Ideea de bază e simplă: îndatorează o țară fie prin propria imprudență sau prin coruperea conducătorului țării. Apoi impune condiții sau politici de ajustare structurală care deseori constau în: devalorizarea monedei. Când moneda se devalorizează, se devalorizează toate lucrurile. Asta face ca resursele indigene să fie disponibile țărilor prădătoare la o fracțiune din valoarea lor reală. Tăieri masive de fonduri pentru programele sociale, acestea includ deseori educația și sistemul sanitar, compromițând bunăstarea și integritatea societății, lăsând oamenii vulnerabili exploatării. Privatizarea întreprinderilor de stat, ceea ce înseamnă că sisteme importante social pot fi cumpărate și reglementate de companii străine pentru profit. De exemplu, în 1999 Banca Mondială a insistat ca guvernul din Bolivia să vândă sistemul de apă al celui de-al treilea oraș ca mărime unei filiale a corporației Bechtel din SUA. Imediat ce s-a întâmplat asta, facturile de apă potabilă au devenit foarte mari. Rezidenții erau deja săraci. Abia după o revoltă din partea locuitorilor contractul a fost anulat.

Apoi este liberalizarea comerțului sau deschiderea economiei prin scoaterea restricțiilor pentru comerțul extern. Asta permite un număr de manifestații economice abuzive, cum ar fi aducerea de către corporațiile transnaționale a produselor mai ieftine, subminând producția indigenă și distrugând economii locale. Un exemplu este Jamaica, care după ce a acceptat împrumuturi și condiții din partea Băncii Mondiale a pierdut piețele pentru recoltele cele mai importante din cauza competiției cu importurile din vest. Astăzi, nenumărați fermieri nu pot lucra fiindcă nu pot concura cu marile corporații.

Altă variantă este crearea a numeroase aparent neobservate, nereglementate, inumane fabrici de îmbrăcăminte, care profită de pe urma problemelor economice. În plus, din cauza lipsei de reglementări ale producției, distrugerea mediului este continuă în timp ce resursele țării sunt deseori exploatare de către corporațiile indiferente în timp ce produc intenționat mari cantități de poluanți.

Cel mai important proces din istorie este pornit de către 30.000 de oameni din Ecuador și de pe Amazon împotriva Texaco. Se estimează că poluarea este de 18 ori mai puternică decât cea cauzată de Exxon Valdez pe țărmul Alaskăi. În cazul Ecuadorului nu a fost un accident, companiile petroliere au făcut-o intenționat. Știau că o fac pentru a economisi bani în loc să aranjeze pentru eliminarea corectă a reziduurilor. În plus, o scurtă privire la raportul performanțelor Băncii Mondiale relevă faptul că instituția, care pretinde public că ajută dezvoltarea țărilor sărace și eradicarea sărăciei nu a făcut nimic altceva decât să mărească sărăcia și decalajul de bogăție în timp ce profiturile corporațiilor sunt foarte mari.

În 1960, decalajul dintre venituri între cincimea de locuitori din țările cele mai bogate versus cincimea de locuitori din țările cele mai sărace era de 30 la 1. În 1998 era de 74 la 1. În timp ce Produsul Național Brut a crescut pe plan global cu 40% între 1970 și 1985, în țările sărace a crescut cu doar 17%. Între 1985 și 2000, numărul celor care trăiesc cu mai puțin de un dolar pe zi a crescut cu 18%. Chiar și Comitetul Economic al Congresului SUA a admis că există o rată de succes de doar 40% pentru toate proiectele Băncii Mondiale. La sfârșitul anilor 1960, Banca Mondială a intervenit în Ecuador cu împrumuturi mari. În următorii 30 de ani sărăcia a crescut de la 50% la 70%. Sub-angajarea și șomajul au crescut de la 15% la 70%. Datoria țării a crescut de la 240 de milioane dolari la 16 miliarde dolari, în timp ce cota de resurse alocate săracilor a scăzut de la 20% la 6%. Până în anul 2000 s-a ajuns ca 50% din bugetul național al Ecuadorului să trebuiască să fie alocat pentru plata datoriilor.

Este important să se înțeleagă: Banca Mondială este, de fapt, o bancă a SUA, sprijinind interesele SUA. SUA are drept de veto asupra deciziilor deoarece aduce cel mai mult capital. Și de unde a luat acești bani?

I-a creat din nimic prin intermediul sistemului bancar de rezerve fracționale. Din primele 100 de economii mondiale clasate pe baza Produsul Intern Brut, 51 sunt corporații și 47 din cele 51 sunt din SUA. Walmart, General Motors și Exxon sunt mai puternice economic decât Arabia Saudită, Norvegia, Africa de Sud, Finlanda, Indonezia și multe altele. Odată ce barierele de comerț productive sunt înlăturate, banii sunt aruncați împreună și manipulați în noi piețe și economiile statelor sunt răsturnate în favoarea competiției deschise de capitalismul global, imperiul se extinde. Te trezești în fața micului tău ecran și urli despre America și democrație. Nu este nicio Americă, nu este nicio democrație. Este doar IBM, ITT, AT&T, DuPont, Dow, Union Carbide și Exxon, acestea sunt națiunile lumii de astăzi.

Despre ce credeți că vorbesc rușii în consiliul de stat? Își scot graficele liniare, teorii de decizie statistică, soluții de minimă și maximă și calculează probabilitățile preț-cost ale tranzacțiilor și investițiilor, la fel cum fac asasinii economici. Nu mai trăim într-o lume a națiunilor și a ideologiilor. Lumea este un colegiu de corporații, determinat inexorabil de regulile imuabile ale afacerilor, lumea este o afacere. Luptă cumulativ, integrarea lumii ca întreg, în mod particular în raporturi de economie globalizată și în calitățile mitice de capitalism cu „piața liberă”, reprezintă un „imperiu veritabil în sine”. Puțini au reușit să scape de „îmbunătățirile structurale” și „condițiile” Băncii Mondiale, a FMI sau de arbitrajul Organizației Mondiale a Comerțului, acele instituții internaționale care, oricât de inadecvate, încă determină ceea ce înseamnă globalizare economică. Atât de mare este puterea globalizării încât, în cursul vieții noastre este probabil să asistăm la integrarea, chiar dacă inegală a tuturor economiilor naționale din lume într-un singur sistem global pe piață liberă.

Alergia la arahide vs Terorism

Lumea este condusă de către o mână de oameni puternici din lumea afacerilor care domină resursele naturale de care avem nevoie pentru a trăi în timp ce controlează banii de care avem nevoie pentru a obține resurse. Rezultatul este un monopol global bazat nu pe viața umană, ci pe puterea financiară și corporativă. În timp ce inegalitatea crește, din ce în ce mai mulți oameni devin disperați. Organizația a fost forțată să găsească o nouă metodă de a acționa în cazul celor care se împotrivesc sistemului. Așa s-a născut teroristul. Termenul „terorist” este o definiție care desemnează orice persoană sau grup care alege să se împotrivescă organizației. Nu trebuie să fie confundat cu ficționalul „Al Qaeda”, care a fost de fapt numele unei baze de date a Mudjahidinilor susținuți de SUA în anii '80.

„Adevărul este că nu există o aramă islamică sau grup terorist numit Al Qaeda și orice ofițer informat al serviciilor de informații știe asta. Dar este o campanie de propagandă pentru a face publicul să creadă în existența unei entități identificate. Țara din spatele acestei propagande

este SUA.” – Pierre Henry Bunel - serviciul de informații francez. În anul 2007, Departamentul de Apărare a primit 161,8 miliarde de dolari pentru așa zisul război global cu terorismul. După Centrul Național Contra Terorismului, în anul 2004 aproximativ 2000 de oameni au fost omorâți în lume din cauza unor presupuse acte teroriste. Din acei oameni, 70 erau americani. Folosind acest număr ca medie generală, care este foarte generos, este interesant de observat că de două ori mai mulți oameni mor anual din cauza alergiei la arahide decât din cauza actelor teroriste. Bolile coronariene sunt cauza cea mai importantă de decese în America, omorând aproximativ 450.000 de oameni în fiecare an. În 2007, guvernul a alocat aproximativ 3 miliarde de dolari cercetărilor în acest domeniu. Asta înseamnă că guvernul SUA, în 2007 a alocat de 54 de ori mai mult pentru prevenirea terorismului decât pentru prevenirea bolilor coronariene, care omoară de 6600 ori mai mulți oameni anual, decât terorismul.

În timp ce denumirea de terorist și Al-Qaeda sunt prezente și apar în fiecare știre, legându-le de orice acțiune împotriva intereselor SUA, mitul se dezvoltă. La mijlocul anului 2008, Procurorul General al SUA a propus ca, Congresul SUA să declare în mod oficial război împotriva acestei fantezii. Din iulie 2008, s-au adunat peste 1 milion de persoane pe lista suspecților de terorism. Aceste așa numite „măsuri contra terorismului” desigur că nu au nimic de-a face cu protecția socială. Ele au de-a face cu menținerea organizației în condițiile creșterii sentimentului anti-american, atât în țară cât și internațional, sentiment care este legitim fondat pe expansiunea imperiului corporativ bazat pe lăcomie și care exploatează lumea. Adevărații teroriști ai lumii nu se întâlnesc în întinericul nopții sau strigă „Allahu Akbar” înainte de o acțiune violentă. Adevărații teroriști ai lumii poartă costume de 5000 de dolari și lucrează în cele mai înalte poziții ale finanțelor, guvernului și afacerilor.

Cum oprim un sistem de lăcomie și corupție, care are atâta putere și elan? Cum oprim acest aberant comportament în grup care nu simte compasiune pentru milioanele de oameni măcelăriți în Irak sau Afganistan, pentru ca corporatocrația să controleze resursele de energie și producția de opiu pentru profitul de pe Wall Street? Înainte de 1980 Afganistanul producea 0,5% din opiumul din lume. După ce Mujahidinii sprijiniți de SUA/CIA au câștigat războiul dintre URSS și Afganistan, până în 1986 au ajuns să producă 40% din heroina din lume. Până în 1999 au ajuns să producă 80% din heroina de pe piață. Apoi s-a întâmplat ceva neașteptat, talibanii au ajuns la putere și până în anul 2000 au distrus majoritatea culturilor de opiu. Producția a scăzut de la peste 3000 de tone la doar 185 tone, o reducere de 94%. Pe 9 septembrie 2001, planurile de invazie a Afganistanului erau pe biroul președintelui Bush. Două zile mai târziu au avut și motivul.

Astăzi, Afganistanul controlat de SUA produce 90% din heroina din lume și sparge noi recorduri de producție de la an la an. Cum oprim un sistem de lăcomie și corupție care condamnă populațiile sărace la „sclavia fabricilor de îmbrăcăminte” pentru beneficiul Madison Avenue? Sau care îi face pe ingineri să declare în mod fals atacuri teroriste pentru a manipula. Sau care generează metode sociale de operare construite în sistem care sunt inerent exploatare. Sau care reduc în mod sistematic libertățile civile și violează drepturile umane pentru a se proteja de propriile neajunsuri. Cum acționăm în privința instituțiilor ascunse cum ar fi Consiliul Relațiilor Străine, Comisia Trilaterală sau Grupul Bilderberg și alte grupuri alese nedemocratic care conspiră în spatele ușilor închise pentru a controla elementele politice, financiare, sociale și de mediu ale vieților noastre? Pentru a afla răspunsul trebuie mai întâi să găsim cauza adevărată care stă la baza problemei. Adevărul este că grupurile bazate pe lăcomie, corupție, putere și profit nu sunt adevărata sursă a problemei, ele sunt simptome.

„Lăcomia și competiția nu sunt rezultatul temperamentului imuabil al omului, lăcomia și frica de lipsuri sunt de fapt create și amplificate, consecința directă este că trebuie să ne luptăm unii cu ceilalți pentru a supraviețui.” - Bernard Lietaer - fondatorul sistemului monetar european.

Exploatarea umană

Tinerele cambodgiene lucrează de dimineața până noaptea, niciodată mai puțin de 16 sau 18 ore, până la epuizare, pe un salariu de 80 de dolari pe lună, în cazul cel mai bun. Pentru că există și situații cand nu sunt plătite cu lunile. Când îndrăznesc să protesteze, pentru a cere 4 dolari în plus, protestele lor sunt înăbușite în sânge. Multe dintre fetele de 18 ani de acolo au început să muncească de la vârsta de 9 ani. Acest lucru se întâmplă în fabricile renumitei firme de îmbrăcăminte H&M din Cambodgia, potrivit mărturisirilor făcute de Anniken Jorgensen, o tânără care nu mai suportat condițiile igienico-sanitare jalnice și acolo unde, sclavia este dusă la extrem dar cu toate acestea este legală.

Nici o societate nu dorește ca noi să devenim înțelepți. Aceasta este împotriva „investiției” oricărei societăți. Dacă oamenii ar fi înțelepți, nu ar mai putea fi exploatați. Dacă sunt inteligenți nu mai pot fi subjuogați. Nu mai pot fi forțați să participe într-o viață „mecanică” trăind ca niște roboți, se vor manifesta. Își vor manifesta individualitatea și vor fi permanent înconjurați de un spectru al rebeliunii. Vor dori să trăiască în libertate, libertatea vine odată cu înțelepciunea. Dar nici o societate nu dorește ca oamenii să fie liberi. Societățile comuniste, societățile fasciste, societățile capitaliste, hinduse, musulmane, creștine, nici o societate. În momentul în care oamenii vor începe să-și folosească inteligența, vor deveni periculoși. Periculoși pentru stabiliment. Periculoși pentru cei aflați la putere, periculoși pentru cei care au. Periculoși pentru toate tipurile de oprimări, exploatări sau suprimări. Periculoși pentru biserică, periculoși pentru stat, periculoși pentru națiuni. Nu-și vor putea vinde viața și nu vor mai putea servi, oamenii vor prefera să moară decât să fie sclavi.

Sistemul Rezervelor Federale Americane

În zilele noastre, Banca Rezervei Federale, menținută ferită de orice anchetă sau examinare oficială, continuă în liniște să își exercite monopolul – rămas incontestabil - asupra emiterii monedei naționale a SUA. Dubla ei funcție este: a) reglarea fluxului creditului și al banilor în scopuri economice precise și b) supervizarea băncilor comerciale.

Entitatea decizională centrată a FED este consiliul său de administrație, care esre numit de președinte și confirmat de către Senat. Fiecare dintre cele 12 bănci regionale își are proprii administratori. Aceștia sunt împărțiți în trei categorii. Administratorii din categoria „A” reprezintă sistemul bancar, cei din categoria „B”, industria, cei din „C” fiind considerați reprezentanții cetățenilor. În realitate, administratorii din categoria „C” nu au reprezentat niciodată cetățenii. Nu este deloc neobișnuit pentru un bancher să îndeplinească un mandat de administrator din categoria „A”, și să continue apoi cu un mandat de administrator din categoria „A”.

FED este un sistem privat deținut de bănci. Controlul Fed asupra banilor este un monopol privat acordat de către Congres. Acest sistem monetar este atât de puternic încât niciun parlamentar nu îndrăznește să pună vreo întrebare cu privire la activitatea acestuia. Există bineînțeles motive întemeiate pentru care FED nu dorește ca cetățenii să scormonească prin afacerile sale și să pună tot felul de întrebări indiscrete. Este vorba literalmente despre o mașină de făcut bani, fapt care este în mod deschis acceptat de către Guvernul american.

Mai jos este redată o declarație oficială:

„De unde își procură Rezerva Federală banii cu care sunt create rezervele bancare?

Ea nu își procură acești bani, ci îi creează. Atunci când Rezerva Federală redactează un cec, sunt creați bani. De aici poate să rezulte o mărire a rezervelor bancare – valori la vedere sau lichidități. Dacă clientul preferă lichiditățile, el poate cere de la Rezerva Federală, și Rezerva Federală îi va tipări prin Departamentul Trezoreriei. Rezerva Federală nu este nimic mai mult decât o mașină de făcut bani. Ea poate emite monedă sau cecuri. Și ea nu are nicio problemă să facă cecuri valide, căci ea poate obține toate bacnotele de 5 și de 10 dolari necesare pentru compensare doar cerând

Departamentului Trezoreriei să le tipărească.” („Money Facts”, publicată de Comisia asupra Băncilor și ale Monedei, Congresul Statelor Unite, 1964).

Asasinii economici în România

Decât să facă jocul acestor corporații, românii ar trebui să aleagă dezvoltarea turismului și agricultura ecologică, purtând de grijă „mamei-pământ”. România este puternică în construcția de mașini și motoare electrice, de nave și automobile, în producția agricolă; este printre cele mai performante din lume în tehnologia informației (IT). Acestea să rămână direcțiile de viitor, din ele să vină bogăția, nu din exploatarea brută și intensivă a subsolului, din răscolirea munților și văilor. Trebuie să ieșim din economiile morții, bazate pe răvășirea pământului. Am creat economii ale morții în ultimii 40 de ani, care au distrus pământul, au mistuit resursele, le-au terminat. Avem nevoie să facem pasul către un nou tip de economie, economia vieții, bazată pe reducerea și eliminarea poluării, pe reciclare, pe folosirea altor energii în afara celor fosile, pe renunțarea la dependența de resursele naturale. Dacă, totuși, românii vor accepta unele corporații pentru exploatarea resurselor, trebuie să fie măcar foarte atenți la contracte, dacă vor să mai rămână cu ceva de pe urma acestor proiecte.

John Perkins este de părere că, contractul cu Bechtel a fost unul foarte prost negociat, și că nu l-ar mira să fie la fel în agricultură, cu Monsanto, sau în domeniul gazelor de șist cu Chevron. Ei au mari experți în negociere, îți iau totul, dar te lasă să crezi că ai făcut cea mai bună afacere. Ei au asasinii economici. România este deja „infestată” cu asasinii economici, nu doar americani, ci și ruși sau chinezi. Și Rusia și China au variantele lor de astfel de asasinii. Pentru că unul din scopurile asasinilor economici este privatizarea lumii. Adevărata putere în lume, în clipa de față nu este puterea națională, nu este puterea guvernelor rus sau chinez, ci puterea marilor corporații. Toate guvernele, rus, chinez, american, român, depind de finanțele mondiale, de economia globală.

Deși investițiile de capital străin sunt de 1% în România, străinii controlează 88% din capital. Însă lucrurile nu se opresc aici, pentru că acum, fiind proprietari de capital, este normal și firesc că-și însușesc o parte din avuția nou creată, deci din PIB. Din avuția care se crează în fiecare an în România, care în acest moment este de 150 de miliarde de euro, 90 de miliarde sunt profituri, și 88% din aceste profituri sunt încasate de către străini și cea mai mare parte pleacă afară. Răul nu constă atât că fabrici și uzine acumulate din munca poporului român au trecut în proprietate străină, dar răul este că din această cauză avuția pe care o creăm acum în fiecare an în cea mai mare parte pleacă afară. Aici rămân salarii și pensii foarte mici, care nu permit să economisim, nu permit să investim, nu permit să facem capacități de producție, nu permit să facem locuri de muncă. Deci, aici este răul.

Distrugerea economiei naționale nu poate fi explicată decât prin trădarea poporului român de către cei care au ajuns să-l conducă în ultimii ani. Faptul că am fost trădați, iar trădarea are un preț, rezultă și din îmbuibarea în care trăiesc cei care au fost și sunt la putere. Paralel cu economia s-a distrus cercetarea științifică, s-a desființat armata (nu mai avem soldați, în schimb avem o grămadă de generali), iar acum este la ordinea zilei distrugerea sănătății, învățământului și sistemului de pensii.

Asasinii economici din ziua de azi sunt mult mai sofisticăți decât cei de acum 40-50 de ani. Au sisteme de comunicare mult mai sofisticate, e vorba de mult mai mulți bani. Aceștia sunt mai greu de identificat, dar oricine face presiuni să ducă la preluarea controlului de către o corporație, oricine încearcă, de exemplu, să convingă poporul român că Chevron e o companie bună și nu una criminală, așa cum este în realitate, oricine face aceste lucruri prestează o muncă tipică asasinilor economici.

Concluzii

Sărăcia multor țări apare ca urmare a faptului că toate marile puteri ale lumii folosesc metoda asasinului economic. Nu trebuie să ne lăsăm descurajați de aceste forțe ale răului, ci să le facem față și să ne străduim să lăsăm o lume mai bună pentru generațiile care vor urma. Dacă ne vom gândi doar la noi și doar la prezent, vom începe să gândim ca acești devoratori de averi iar acest lucru nu duce altundeva decât la o autodistrugere. Gândim pozitiv și vom atrage lucruri pozitive.



Bibliografie

1. Anonymus, „Complotul francmasonic al Băncii Rezervei Federale”, Editura Sapiientia, București, 2015
2. Bari Ioan, „Globalizarea economiei”, Editura Economică, București, 2005
2. Perkins John, „Confesiunile unui asasin economic”, Editura Litera, București, 2010
3. *** <http://www.cotidianul.ro/confesiunile-unui-asasin-economic-260125/>
4. *** <http://www.alternativenews.ro/2016/11/adevaratii-asasini-economici-ai-romaniei-privatizarea-a-facut-distrugeri-in-romania-mult-mai-mari-decat-cele-doua-razboaie-mondiale.html>
5. *** <http://stireazilei.com/nu-o-sa-iti-vina-sa-crezi-hm-iadul-hainelor-de-firma-in-spatele-cunoscutului-brand-suedez-se-ascunde-o-sclavie-moderna/>

Cele mai trăsnete impozite din lume

Autor: Costin Antonina
Coordonator: Conf. univ. dr. Nițescu Alina
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** When mastering wants to squeeze money out of anything, not being afraid of ridicule, the Government is looking for ways how to take more money from people's pockets to fill gaps in the budget. While the world looks if the business is profitable, and what price is better. From candies to the animals and from the sun to the shade, from the dust to balusters, the governments' officials are trying to increase taxes to make as much money from the population. So I decided to show you the strangest fees ever approved.*

Impozitul reprezintă o contribuție bănească obligatorie și cu titlu nerambursabil, datorată, conform legii, statului de către persoanele fizice și juridice pentru veniturile care le obțin sau pentru averea pe care o posedă. Plata impozitului se efectuează în cuantumul și termenul precis stabilit prin lege.

De-a lungul vremii, statele lumii au practicat cele mai neașteptate impozite, în dorința de a-și crește bugetele. Există state care și în prezent uimesc o lume întreagă prin taxele pe care le practică. Unele sunt bizare prin natura lor, altele de tot râsul. Oricare ar fi, însă, impozitul, un lucru este valabil dintotdeauna: Unde-i lege, nu-i tocmeală!

✚ **Impozitul pe soare**

Toți turiștii care vin în insulele Baleare (Mallorca, Menorca și altele) trebuie să plătească, pe lângă biletul de sejur și o taxă pe soare, care se aplică numai în zilele însorite și nu e tocmai ridicată: 1 euro pe zi/persoană. În fiecare dimineață, hotelurile sunt informate dacă ziua va fi însorită și, în funcție de aceasta, percep modesta taxă, pe care o varsă la bugetul local. „Modestă” este un fel de a spune în contextul în care vorbim despre o zonă extrem de atractivă pentru turiști. Stațiunile situate aici au în sezonul estival (care acolo durează mult) cel puțin 10 milioane de turiști. Deci bugetul local încasează sume frumoase, în zilele când nu plouă.

✚ **Impozitul pe bomboane**

Nici copiii nu au scăpat de măsurile de austeritate. Mai multe state, inclusiv Illinois, Washington și Colorado, au acum un impozit pe bomboane. Pentru a defini "bomboanele" membrii Congresului SUA s-au limitat la orice produs care este făcut din zahăr sau alți îndulcitori, împreună cu fructe sau alte arome. Cu toate acestea, pentru a nu discrimina brișoșii cu fructe sau pâinea cu nuci, autoritățile americane au adăugat că, dacă produsul are făină, nu este bomboană.

✚ **La polul opus, Veneția percepe taxa pe umbră.**

În 1993, guvernul italian a aprobat ca, în Veneția, să fie taxați toți comercianții care produc umbră prin montarea de copertine, corturi și alte instalații menite să realizeze umbră pentru restaurante, baruri în aer liber sau alte unități comerciale.

Scopul este protejarea orașului, unde razele soarelui proiectate direct pe sol contribuie la evaporarea apei și asigură instalarea unui echilibru atmosferic mai bun, în orașul brăzdat de canale.

✚ **Impozit pentru liniste, Constanta, Mamaia**

În Constanta și Mamaia, firmele plătesc impozit de liniste, suma fiind cuprinsă între 538 lei și 1.000 de lei pe an, în funcție de suprafața unității, pentru unități de agrement. În cazul unităților de alimentație publică și al spațiilor comerciale, taxa se calculează în funcție de suprafața și are o valoare cuprinsă între 11-16.535 de lei.

✚ **Impozitul pe gips**

Un alt exemplu de taxă bizară ni-l oferă Austria – țara schiurilor, dar și țara în care turiștii își fracturează oasele, atunci când se avântă în sport mai mult decât îi țin puterile. În fiecare an, spitalele austriece găzduiesc circa 150.000 de persoane cu fracturi și luxații. Ei sunt tratați totdeauna în regim de urgență și cu toată atenția, dar pentru că asta înseamnă mari cheltuieli, autoritățile au hotărât să introducă o taxă pe gips, care se percepe de la toți schiorii, direct de către hoteluri și alte unități de cazare și se varsă în conturile prevăzute pentru sănătate.

✚ **Impozitul pe chiflă feliată**

Statul New York, un lider al impozitelor ciudate, a anunțat că intenționează să pună în aplicare o lege fiscală care îi obligă pe cei care produc chifle feliate să adauge o taxă de 8,875% întrucât acest aliment este considerat ca făcând parte din categoria alimentelor semipreparate.

✚ **Impozitul pe dinți**

Bineinteles, l-au inventat turcii medievali, pentru care orice alis-veris era binevenit la visteria tarii și chiar la buzunarele înalților demnitari, pentru că pe atunci corupția era un merit, nu un viciu.

Demnitarii turci au socotit că cetățenii cu dinți buni își pot permite să manance mai mult decât ceilalți, îndeosebi carne și dulciuri, consumând din alimentele obștei. Ca urmare, populația cu dantura perfectă era supusă unui impozit special. Cei cu dinți lipsa erau scutiți. Ca să scapi de impozit, soluția era să-ți scoti 2-3 masele.

✚ **Impozitul pe gratar**

În 2007, administrația locală din regiunea valonă a Belgiei, care are circa 3,3 milioane de locuitori, a hotărât să impoziteze gătitul pe grătar în aer liber, pentru combaterea încălzirii globale. S-a calculat că un grătar care funcționează toată seara produce 50-100 grame gaze cu efect de seră și, ca urmare, amatorii de grătare au fost obligați să plătească pentru această plăcere o taxă de 20 euro. Și, pentru ca amatorii de grătare să nu se eschiveze, autoritățile valone organizează, mai ales în weekend, survolări cu elicopterul deasupra zonelor de interes turistic, ca să-i prindă pe eventualii delicvenți asupra faptului. N-a calculat, însă, nimeni dacă poluarea adusă de eșapamentele elicopterelor este mai mare sau mai mică decât cea a grătarelor.

✚ **Impozitul pe buric**

Cum era de așteptat, acest ciudat impozit a apărut într-o țară exotica: Egiptul. Și nu datează de azi, de ieri, se aplică de secole. Dansatoarele care execută în public dansuri din buric sunt obligate să plătească un impozit lunar, pentru a primi permis de liberă practică. Tradiția, foarte veche de altfel, a fost întreruptă în secolul al XIX-lea, când dansul din buric a fost interzis cu totul, din motive religioase, dar a fost reluat ulterior iar în prezent acest tip de impozit reprezintă 400 milioane de dolari, fiind considerat al cincilea ca mărime, dintre impozitele aplicate pentru profesii liberale.

✚ **Impozitul pe bețișoare**

În fiecare an, China utilizează circa 45 miliarde de bețișoare drept tacâmuri specifice. Tacâmurile sunt confecționate din bambus, iar pentru fabricarea lor, sunt sacrificați anual până la 25 milioane de arbori. Pentru a proteja natura, autoritățile au hotărât să introducă o taxă modestă pe fiecare duzină de bețișoare, sperând că în acest fel unii dintre utilizatori vor adopta bețișorul din masă plastică, re folosibil. Succesul este discutabil, întrucât chinezii sunt de felul lor tradiționaliști și preferă să plătească decât să schimbe obiceiurile din moși-strămoși.

✚ **Impozitul pe praf**

Acest tip de impozit a fost introdus recent de către autoritățile armene, pentru orice persoană care locuiește într-o zonă rezidențială, considerând că orice locuitor face praf în zona unde își duce traiul, fie scuturând covoare, fie evacuând containerul aspiratorului, fie dând cu matura. Suma nu e mare: 15 cenți pe metrul patrat.

✚ Impozitul pe stâlp

Toate țările practică impozite pe construcțiile de orice fel, chiar și pe simplii piloni care susțin de obicei instalațiile pentru transportul energiei. Cine construiește este taxat, dar denumirea de „impozit pe stâlp” a apărut ca atare numai în România deocamdată.

✚ Impozitul pentru apelurile de urgență

Americanii care sună la 911 cred că acest apel este gratuit, deși ei plătesc pentru asta. Guvernul Federal percepe o taxă pentru apelurile la 911 pe toate facturile de telefon. În plus unele state, taxează chiar de două ori populația pentru acest "privilegiu".

✚ Impozitul pentru CD-urile goale

Mai multe țări, inclusiv SUA, Canada și o mare parte din Europa, au un impozit pe CD-urile goale, DVD-uri și pe unele echipamente de înregistrare pentru a proteja drepturile de autor.

✚ Impozitul pe drogurile ilegale

În peste 20 de state, există un impozit pe vânzarea de droguri ilegale și aduce venituri destul de consistente. Totuși, foarte puțini traficanți de droguri aleg să plătească taxa în avans. Acest impozit se colectează de obicei după ce traficanțul a fost arestat, la taxă adăugându-se și penalizările de rigoare.

✚ Impozitul pe focurile de artificii

Unele state, cum ar fi Alabama și Texas, au decis să impoziteze focurile de artificii. West Virginia taxează retailerii cu 6% din preț, chiar dacă artificiile nu sunt legale în acest stat.

Bibliografie

1. <http://newsar.ro/cele-mai-trasnite-impozite-din-lume/>
2. <http://www.curierulnational.ro/Economie%20mondiala/2010-09-06/Cele+mai+ciudate+taxe+introduse+in+lume>
3. <http://www.ziare.com/impozit/impozit-teren/din-lista-celor-mai-incredibile-taxe-si-impozite-1286406>
4. <http://www.ziare.com/impozit/impozit-teren/din-lista-celor-mai-incredibile-taxe-si-impozite-1286406>

Lanțuri hoteliere

Autor: Cotelea Ana

Coordonator: Conf. univ. dr. Slusariuc Gabriela

Universitatea din Petroșani

Abstract: *Hotels shall mean the form of traditional tourist accommodation, which became, nowadays, an economic activity integrated, which creates jobs other than many of the direct and indirect and which constitutes an important source of revenue assets. Along the time, in the world, they consecrated two fundamental forms of exploitation (operation) in hospitality: independent hotels and chains integrated hotel.*

1. Introducere

Hotelurile reprezintă forma tradițională de cazare turistică, devenită, în zilele noastre, o activitate economică integrată, creatoare de locuri de muncă numeroase, directe și indirecte și care reprezintă o sursă importantă de venituri valutare (atunci când este vorba de turism internațional). Deși, în țările cu industrie turistică dezvoltată, hotelurile dețin principala pondere în structura unităților de cazare turistică, totuși, ponderea acestora în ansamblul mijloacelor de cazare se află în scădere și cunoaște transformări profunde în ultimii ani. Astfel, hotelurile mici, independente, cu gestiune familială, sunt în scădere ca pondere, în timp ce lanțurile hoteliere se află în plină expansiune. De-a lungul timpului, pe plan mondial, s-au consacrat două *forme* fundamentale de exploatare (operare) în domeniul hotelier: hotelurile independente și lanțurile hoteliere integrate. Independența se referă la autonomia juridică, financiară și patrimonială a întreprinderii hoteliere, ca entitate de sine stătătoare. Hotelurile independente, nevoite să se adapteze la dinamismul cererii și pentru a contracara extinderea lanțurilor hoteliere integrate (care încheie contracte de franciză sau de management chiar cu unele hoteluri independente), ajung să se asocieze în lanțuri hoteliere voluntare sau preferă să rămână într-o formă de exploatare individuală. Un principiu de bază al exploatării unui hotel, în lume, în perioada contemporană, ca alternativă a societății unice, este considerat a fi *disocierea fondului de comerț de patrimoniul imobiliar*.

2. Lanțurile hoteliere

Există două categorii principale de lanțuri hoteliere:

- lanțurile voluntare, care grupează hoteluri independente;
- lanțurile integrate, constituite din unități omogene.

2.1 Lanțurile hoteliere voluntare

Începând cu cel de-al 8-lea deceniu al secolului trecut, a fost înregistrat un avânt deosebit în privința creării de lanțuri hoteliere voluntare (asociații de hoteluri independente), ca reacție de apărare la extinderea lanțurilor hoteliere integrate. Un astfel de lanț hotelier voluntar reprezintă o *uniune benevolă* de hotelieri independenți, care promovează și dezvoltă o marcă unică a grupului, deși produsul hotelier oferit poate fi diferențiat din punct de vedere al arhitecturii și al amenajării, dar, acesta este relativ omogen din punctul de vedere al confortului și al serviciului. De regulă, inițiativa de a crea un lanț voluntar aparține unui grup de hotelieri din aceeași regiune și care își propun să ofere un produs relativ tipizat, definind un număr de criterii obligatorii pe care trebuie să le îndeplinească hotelurile aderente. Treptat, lanțurile hoteliere respective se pot extinde, primind aderență din aceeași țară sau chiar din mai multe țări, căpătând astfel un caracter internațional. Aderenții unui lanț voluntar își păstrează independența juridică și financiară. Sunt adaptate și aplicate însă strategii promoționale și comerciale comune. Din acest motiv lanțurile hoteliere

voluntare au mai fost denumite și *lanțuri de publicitate*. De regulă, hotelurile aderente la un lanț își păstrează numele inițial, dar își adaugă, la vedere, noua emblemă.

- ✓ Un exemplu interesant și deosebit de relevant, de lanț hotelier voluntar este lanțul **Inter Hotel**, grupare creată în anul 1968, la inițiativa unor hotelieri independenți din sud-vestul Franței și care, în anul 1996 ajunsese deja la un număr de 174 de hoteluri de 2 și 3 stele. Deși înființat ca asociație fără scop lucrativ, lanțul respectiv s-a transformat ulterior (în anul 1988) în societate pe acțiuni, având sediul la Paris, acolo unde își desfășoară activitatea și centrala proprie de rezervări. Lanțul are un Consiliu de supraveghere, format din hotelieri aleși, reprezentanți ai regiunilor din Franța de unde provin hotelurile afiliate. Acest Consiliu numeste conducerea executivă a lanțului. Conceptul **Inter Hotel**, legat de imaginea hotelului tradițional, are ca elemente - cheie: calitatea, tradiția și serviciul personalizat. De altfel, pretenția lanțului respectiv este că se diferențiază de lanțurile integrate prin oferirea unui serviciu personalizat în fiecare dintre hotelurile sale amplasate în centrul oraselor sau de-a lungul axelor turistice oferind o primire călduroasă, cu respectarea cărții de identitate proprie lanțului. Fiecare hotel aderent are stilul și farmecul său, specific regiunii unde este amplasat, indiferent că este vorba de un hotel de sejur sau de tranzit, permanent sau sezonier, de un hotel nou sau de unul renovat. În toate cazurile însă, întreținerea hotelului trebuie să fie fără cusur. În mod deosebit sunt apreciate dotările pentru loisir, sport și sănătate și garajul pentru parcare autocarelor și autoturismelor clienților. Fiecare cameră are telefon direct, iar majoritatea hotelurilor au săli de reuniuni, dotate cu retroproiector, paper-board etc.

2.2 Lanțurile hoteliere integrate

Acestea au drept scop dezvoltarea și comercializarea unor produse hoteliere coerente și omogene, existând un control direct sau indirect asupra hotelurilor ce poartă firmele (mărcile) lanțurilor, fie prin proprietatea totală a hotelurilor componente, fie prin contracte de gestiune sau prin contracte de franciză. Un *lanț hotelier* poate fi definit, în general, ca *un ansamblu de unități operaționale (hoteluri), care se adresează unui segment de clientelă determinat, sub aceeași marcă și în cadrul unei logistici comerciale comune*. O coordonată principală a strategiilor comerciale adoptate de marile grupuri hoteliere o reprezintă *segmentarea ofertei*, prin care se urmărește satisfacerea mai multor segmente de clientelă. Segmentarea ofertei unui grup se materializează, practic, în dezvoltarea mai multor lanțuri hoteliere integrate, distincte unul față de celelalte și care propun produse proprii. În funcție de specificul lor, precum și de numărul de hoteluri destinate, grupurile hoteliere pot fi împărțite în 3 mari categorii:

- grupuri hoteliere ce reunesc mai multe lanțuri;
- grupuri hoteliere ce dezvoltă un singur lanț independent;
- grupuri ce și-au creat o rețea de unități cu activitatea hotelieră de tip "club" (cel mai cunoscut și mai important fiind Club Mediteranee).

Există și cazuri în care, un lanț hotelier cuprinde două sau mai multe mărci, care beneficiază însă de o logistică unică. Dacă lanțurile voluntare constituie "simple" înțelegeri între proprietari independenți de hoteluri, mai mult sau mai puțin artizani, lanțurile hoteliere integrate oferă un produs coerent și omogen, sub conducerea unui "stat major" unic, care planifică extinderea lanțului, elaborează strategia de extindere a acestuia prin înființarea de noi hoteluri, planifică structura organizatorică, asigură un sistem comun de gestiune și coordonează angajarea și pregătirea profesională a personalului. Dacă lanțurile hoteliere de clasă economică realizează o multiplicare "la indigo" a arhitecturii și amenajării, dar chiar și a capacității și a tarifului, care devine astfel o normă de produs, în cazul hotelurilor de clasă superioară se înregistrează o eliminare a standardelor rigide, în special în privința concepției arhitecturale și a amenajării interioare, particularizată pentru fiecare hotel în parte. I se asigură, astfel, o identitate proprie, fiecărui hotel, lanțul hotelier devenind mai interesant pentru potențialii asociați, aceștia nemaifiind nevoiți să modifice arhitectura și

amenajarea hotelurilor lor. Între primele 20 de lanțuri din clasamentul celor mai mari lanțuri hoteliere integrate, numai **Best Western** este lanț unic în cadrul grupului cu același nume, toate celelalte locuri din acest clasament evidențiind o strategie de segmentare a ofertei din partea grupurilor hoteliere respective. Astfel, **Grupul Cedant Corp** deține trei lanțuri din clasamentul primelor 20 (lanțurile **Days Inn, Super & Motels și Ramada Hotels**) la acestea adăugându-se și mărcile **Howard Jonhson** (50 de mii de camere), **Travelodge** (48 mii de camere) etc. În România, lanțurile hoteliere internaționale care au deschis deja hoteluri aparțin grupurilor **Six Continents, Mariott Intl., Accor, Best Western Intl. și Hilton Group**. Grupul Six Continents regrupează, în prezent, mărcile care au aparținut grupurilor **Holiday Hospitality Corporation și Inter - Continental Hotels & Resorts**. Din prima categorie fac parte **Crowne Plaza** (49 mii camere, hoteluri de lux, pentru sejururi de afaceri), **Holiday Inn** (pentru turiștii cu buget mediu destinat călătoriei), **Holiday Inn Select** (pentru călătoriile de afaceri și reuniunile de peste 250 de persoane), **Holiday Inn Sunspree Resort**- în America și **Holiday Inn Resort** - în Europa (pentru vacanțe), **Holiday Inn Garden Court** (piața afacerilor la preț mediu, în Europa și Africa de Sud, având un stil personalizat), **Holiday Inn Expres** serviciu rapid. La acestea se adaugă **Holiday Inn Family Suites Resorts și Staybridge Suites by Holiday Inn** (cu apartamente). Majoritatea acestor mărci sunt reunite în cadrul lanțului hotelier **Holiday Inn**. În țara noastră, trei hoteluri utilizează mărci aparținând grupului **Six Continents: Inter – Continental** București, aflat sub contract de franciză, **Crowne Plaza** București (fost **Flora**), aflat sub contract de management și **Holiday Inn Resort Sinaia** (fost **Mara**), sub contract de franciză.

Tabel 1. Topul lanțurilor hoteliere integrate în funcție de numărul de camere

Anul		Companie	Țară	Hoteluri		Evoluție	Camere		Evoluție
2011	2010			2011	2010	Hoteluri	2011	2010	%
1	1	Inter Continental Hotels Group	Anglia	4437	4432	5	647161	643787	0.5%
2	3	Hilton Hotels Corp	USA	3689	3526	163	605938	587813	3,1%
3	2	Wyndham Hotel Group	USA	7152	7112	40	605713	597674	1,3%
4	4	Marriott International	USA	3446	3329	117	602056	580876	3.6%
5	5	ACCOR	FRA	4229	4111	118	507306	492675	3,0%
6	6	Choice Hotels International	USA	6142	6021	121	495145	487410	1,6%
7	8	Starwood Hotels&Resort Worldwide	USA	1041	979	62	308700	291638	5,9%
8	7	Best Western International	USA	4015	4048	-33	307155	308477	-0.4%
9	9	Carlson Hospitality Worldwide	USA	1078	1059	19	165061	159756	3,3%
10	10	Global Hyatt	USA	423	399	24	120806	120031	0.6%
		Total		35652	35016	636	4365041	4270137	22,5%

Sursa: MKG Hospitality Database, martie 2011

Perspectivile extinderii lanțurilor hoteliere

Pe plan mondial sunt cunoscute trei situații de extindere spațială a lanțurilor hoteliere:

- lanțuri care acoperă, în principal sau exclusiv, teritoriul național (de exemplu, hotelurile grupului Hilton Hotel Corp., lanțurile Motel 6, Etap Hotel etc.);
- Lanțuri naționale, într-o primă etapă, angajate ulterior într-o extindere internațională, urmare a legăturilor cu companii aeriene (ex: Sofitel), a saturării pieței naționale

(Novotel), fie datorită suprafeței reduse a teritoriului național sau a unei cereri mai înguste pe piața turistică națională;

- Lanțuri orientate de la început către destinații externe fie datorită interesului manifestat pentru destinațiile respective de către companiile aeriene - mama (cazul Inter-Continental), fie urmarea preocupărilor pentru diversificarea ofertei pe piața turistică (Grupul Club Mediteranée).

3. Evoluții ale industriei hoteliere mondiale

Conform unui studiu realizat de Organizația Mondială a Turismului, după trei ani de stagnare, turismul internațional s-a relansat în mod spectaculos în anul 2004, cele mai importante creșteri s-au înregistrat în zona Asia-Pacific, precum și în Orientul Mijlociu. Cu 29% mai mulți turiști și-au petrecut vacanța în zona Asia-Pacific în 2004, față de 2003, iar cu 20% mai mulți s-au dus în Orientul Mijlociu. O creștere semnificativă a avut loc și în America (10%), în timp ce performanțele Africii și ale Europei s-au situat sub media globală, creșterile fiind de numai 7%, respectiv 4%. Deși creșterea din 2004 raportată la 2003 trebuie văzută ca o reacție la rezultatele foarte scăzute din 2003, cauzate de războiul din Irak și de epidemia de SARS, rezultatele din 2004 tot înseamnă o majorare de 8% față de 2002. În termeni absoluți, numărul turiștilor a crescut cu 69 milioane, ceea ce înseamnă un volum echivalent cu numărul turiștilor care vizitează anual Franța care rămâne totuși cea mai vizitată destinație de pe planetă. Cel mai mult a profitat de majorarea numărului de turiști din regiunea Asia-Pacific, vizitată de 34 milioane de persoane, mai mult decât în 2003.

3.1. Sisteme de franciză

Franciza este preferată de cele mai multe grupuri hoteliere americane (Karyn Strauss, Mary Scoviak, 2005) și nu numai (Gérard Cliquet, 2002), tocmai pe această cale realizându-și cele mai mari concentrări. De altfel, implicaerea de la sediul lanțului și schimbările impuse în organizarea și managementul afacerii fiind sensibil mai reduse, multiplicarea contractelor de franciză se poate face mai rapid. Sistemul de franciză a permis un grad important de reînnoire a capacităților hoteliere, în special în sectorul hotelurilor de două sau chiar de o stea, datorită dublului avantaj pe care îl reprezintă atât pentru francizor, cât și pentru francizat.

Principalele avantaje sunt:

- păstrarea independenței hotelului;
- includerea în sistemul centralizat de rezervări;
- participarea comună la târgurile internaționale;
- cataloage de prezentare;
- strategii de marketing comune;
- furnizori comuni și deci costuri mai mici pentru hoteluri.

Francizatul aduce capitalul său personal de ordinul a 30% din investiție și își asumă riscul financiar pe ansamblul investiției hoteliere. Hotelul său beneficiază de criteriile de standardizare și rentabilizare ale lanțului. De exemplu, în Franța redevențele sunt de ordinul a 2-4% din cifra de afaceri, în funcție de lanțurile implantate. Dreptul de intrare, de ordinul a 10% din investiții, este cerut de contrapartida serviciilor făcute de către lanț pentru efectuarea studiilor de fezabilitate, de piață, și de aranjamentele financiare.

Franciza este preferată de cele mai multe grupuri hoteliere americane (Karyn Strauss, Mary Scoviak, 2005) și nu numai (Gérard Cliquet, 2002), tocmai pe această cale realizându-și cele mai mari concentrări. De altfel, implicaerea de la sediul lanțului și schimbările impuse în organizarea și managementul afacerii fiind sensibil mai reduse, multiplicarea contractelor de franciză se poate face mai rapid. Sistemul de franciză a permis un grad important de reînnoire a capacităților hoteliere, în

special în sectorul hotelurilor de două sau chiar de o stea, datorită dublului avantaj pe care îl reprezintă atât pentru francizor, cât și pentru francizat.

Tabel 2. Topul lanțurilor hoteliere cu cele mai multe unități în sistem franciză

Nr. Crt.	Lantul hotelier	Numar unitati în sistem franciza	Numar total de unitati hoteliere
1.	Cendant Corp.	6.402	6.402
2.	Choice Hotels Internacional	4.810	4.810
3.	Intercontinental Hotels Group	2.926	3.520
4.	Hilton Hotels Corp.	1.808	2.173
5.	Marriott International	1.765	2.718
6.	Accor	964	3.894
7.	Carlson Hospitalito Worldwide	825	881
8.	U.S. Franchise Systems	470	470
9.	Societe de Louvre	360	896
10.	Best Value Inn Hotels Group	318	318

Sursa: Revista "Hotels" - iulie 2004

În topul realizat de Franchise Times la nivelul anului 2009, a primelor zece lanțuri hoteliere care operează în franciză pozițiile sunt deținute de Marriott Hotels Resort&Suites al Marriott International Hotels Group și de Hilton al Hilton Hotel Corporation, fiind pe pozițiile 10 și 11 în topul general al francizelor, după cum se poate observa în tabelul 3. , în ciuda faptului că brandurile sunt operate în acest sistem în proporție de 41% respectiv 44%.

Tabel 3. Top 10 francize la nivel mondial, după volumul vânzărilor, 2009

2009	2008	Franciza	Companie	Vânzări \$mil	Unități francizate		Total unități	Procent francize în țară
					În țară	În străinătate		
10	10	Marriott Hotels R&S	Marriott International	8539	348	183	531	41%
11	11	Hilton	Hilton Hotel Corporation	7700	253	273	526	44%
15	14	Holiday Inn Hotels&Resorts	Inter Continental	5840	920	433	1353	100%
16	16	Sheraton	Starwoods Hotels&Resorts Worldwide	5650	208	201	409	5%
24	26	Holiday Inn Express	IHG	4260	1722	210	1932	100%
25	24	Hampton Inn&Suites	Hilton Hotel Corporation	4200	1666	44	1710	98%
30	28	Courtyard	Marriott International	3600	728	80	808	61%
31	30	Comfort inns comfort suites	Choise Hotel International	3437	2012	545	2557	100%
33	32	Radisson Hotels	Carlson Hotels Worldwide	3100	141	266	407	94%
37	39	Crowne Plaza Hotels&Resorts	IHG	2800	187	155	342	100%

Sursa: Preluat după Franchise Times: Top 2008, 2009

Tabel 4. Top 10 lanțuri hoteliere, după numărul unităților francizate, 2010

Poziție	General	Franciză	Companie	Unități
1	35	Comfort Innss comfort suites	Choise Hotel International	2608
2	43	Holiday Inn Express	IHG	2600
3	46	Day Inn	Wyndham	1860
4	47	Hampton Inn&Suites	Hilton	1792
5	59	Quality Inn&Suites	Choise Hotel International	1401
6	62	Holiday Inn Hotels&Resorts	IHG	1317
7	76	Motel6	ACCOR	1028
8	78	Ramada	Wyndham	901
9	82	Courtyard	Marriot	855
10	87	La quinta inns&suites	La Quinta Management	772

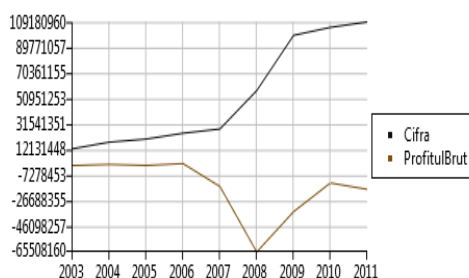
Sursa: Realizat pe baza informațiilor din Entrepreneur 2010, Top 500

De remarcat că primele zece lanțuri hoteliere din lume, ca număr de unități nu se află în topul primelor 20 de lanțuri din industria turistică, dar domină topul începând cu poziția 35, în ciuda faptului că nivelul investițiilor într-o franciză hotelieră este ridicat.

În ultimii ani, industria turistică a fost influențată de redistribuirea fluxurilor de turiști, determinată de cursurile de schimb ale principalelor valute. Europa s-a străduit să se adapteze creșterii permanente a cursului euro, ceea ce a dus la lupta dură între destinațiile din ce în ce mai scumpe din zona euro și țările mai ieftine din restul lumii. Astfel, o călătorie în Uniunea Europeană s-a scumpit permanent pentru un cetățean din afara Uniunii, iar pentru un cetățean din UE, țările din afara Uniunii au devenit mult mai accesibile și deci mai atrăgătoare. Destinații tradiționale importante ca Italia, Franța, Spania au fost extrem de afectate de puterea euro, numărul de turiști înregistrând creșteri minuscule, de până la 2%. Pe de altă parte, destinații ca Turcia (29%), Croația (6%), Slovenia (6%), Egipt (49%), Maroc (17%) și Tunisia (19%) au avut doar de profitat de pe urma acestui factor. În plus, destinațiile tradiționale din regiunea mediteraneeană sunt concurate de țări cum ar fi Caraibe, Mexic, Brazilia, preferate ca urmare a reducerii tarifelor la biletele de avion.

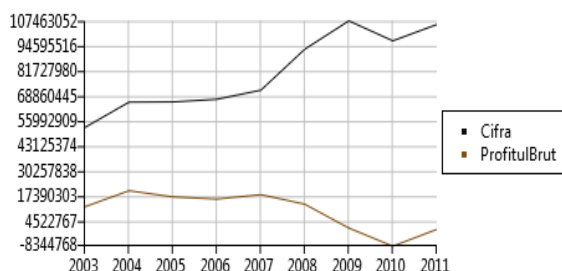
4. Top 5 lanțuri hoteliere după Cifra de Afaceri (România)

1. BUCUREȘTI TURISM SA



Hotel Radisson Blu București, din cadrul lanțului București Turism SA, găzduiește World Class Health Academy, cu piscine de interior și exterior și un centru SPA exotic ce oferă tratamente și facilități autentice.

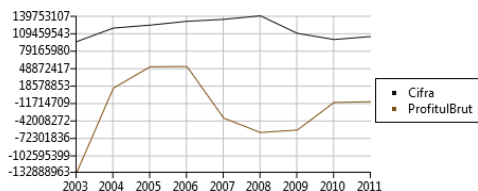
2. ANA HOTELS SA



Ana Hotels operează șapte hoteluri care sunt situate în București, în Eforie Nord și în Poiana Brașov și care oferă servicii de cazare, de alimentație, de organizări de conferințe și de evenimente, de agrement indoor și outdoor, de relaxare și întreținere corporală, precum și alte servicii conexe.

Ana Hotels deține și operează două hoteluri în București: Hotelul de cinci stele **Athenee Palace Hilton Bucharest** și Hotelul de patru stele **Crowne Plaza**.

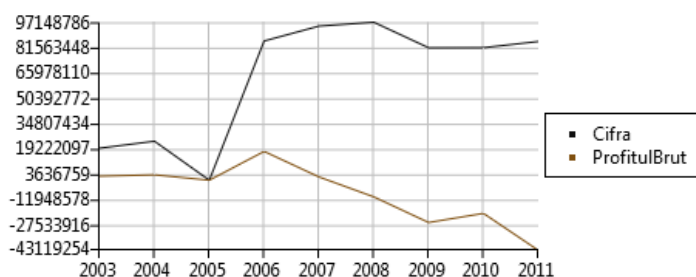
3. GRAND SRL



The Grand este cel mai mare complex multifuncțional de lux din România, cu o suprafață de 85.000 mp, distribuită pe 13 niveluri (2 subterane și 11 supraterane), unde veți găsi o gamă unică de servicii și oportunitati de afaceri:

- The Grand Offices, cu facilități de ultimă generație, pentru ocupare imediată;
- zona unică de shopping The Grand Avenue care pune la dispoziție magazine de mare rafinament, facilități bancare, salon de coafură, cafenele, restaurante, bijuterii, divertisment, etc.;
- hotelul de 5 stele JW Marriott Bucharest Grand Hotel cu 402 camere, 3 restaurante speciale, cafenea, doua săli de evenimente, facilități extinse pentru conferințe, toate la standarde internaționale de înaltă clasă;
- Clubul de Sănătate World Class Health Academy, cu piscină, saună, spa și 3 terenuri de squash;
- The Grand Parking cu 511 de locuri securizate de parcare în subteran și în afara clădirii.

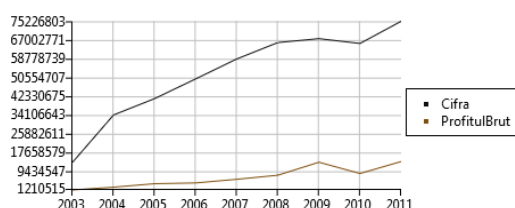
4. CONTINENTAL HOTELS SA



Continental Hotels deține proprietăți în importante orașe din România precum:
GrandHotelContinental*****: București (inaugurat în 2009)
ContinentalForum*****: Arad, Oradea, Sibiu
Continental ***: Porțile de Fier, Suceava, Timisu de Sus, Tîrgu-Mureș, Drobeta Turnu Severin
HelloHotels** : București
Ibis *** (prin contract de management cu grupul Accor): București, Constanța, Sibiu

Toate hotelurile sunt amplasate în centrul orașelor. Continental Hotels oferă facilități atât pentru oaspeții de business, cât și pentru turiștii de tip leisure: cazare, conferințe și evenimente, food & beverage.

5. TRATAMENT BALNEAR ȘI RECUPERARE A CAPACITĂȚII DE MUNCĂ T.B.R.C.M. SA



Societatea Comercială de Tratament Balnear și Recuperare a Capacității de Muncă „T.B.R.C.M.” S.A. dispune de o importantă rețea de hoteluri situate în diferite regiuni climatice ale României. Cele **13 unități de tratament balnear** ale societății au o capacitate de cazare care însumează peste 3.100 de locuri. Anual beneficiază de serviciile noastre circa 60.000 de turiști atât din România cât și din alte țări. Societatea Comercială de Tratament Balnear și Recuperare a Capacității de Muncă „T.B.R.C.M.” S.A. este afiliată la Organizația Patronală a Turismului Balnear din România.

Bibliografie:

1. Revista „Hotels”
2. <http://constanta.ucdc.ro>
3. <http://www.scriub.com>
4. <http://hotelinvest.ro>

Câteva repere privind comerțul electronic

Autor: Draghici (Anghel) Mihaela
Coordonator: Conf. univ. dr. Nițescu Alina
Universitatea din Petroșani

Abstract: *In human history, trade has seen many forms, from the exchange of goods, ie barter and evolving into more complex forms, bringing benefits both the merchant and the consumer. One of the most modern forms of trade today and is rapidly evolving electronic commerce, whose advantages, disadvantages and development will be presented in this paper.*

1. Introducere

De-a lungul istoriei omenirii, schimbul de produse și servicii a cunoscut mai multe forme. Dacă la început, în condițiile economiei naturale, schimbul lua forma trocului prin care producătorii își utilizau surplusul de producție pentru a-și satisface celelalte nevoi de consum, odată cu adâncirea diviziunii muncii și a apariției producției destinate schimbului, acesta ia amploare. Dar comerțul propriu-zis se naște cu adevărat doar odată cu apariția banilor și a clasei sociale a negustorilor, cei care intermediaza trecerea bunurilor de la producători la consumatori și a cunoscut o creștere continuă, înregistrând mai multe forme dealungul timpului.

Dezvoltarea simultană a telecomunicațiilor și utilizării calculatoarelor a făcut posibilă creșterea explozivă a Internet-ului și crearea unor tehnologii specifice care vor influența esențial activitățile economico-sociale.

2. Ce este comerțul electronic?

Comerțul electronic (e-commerce) este procesul de cumpărare, vânzare sau schimb de produse, servicii sau informații prin intermediul rețelelor de calculatoare.

Comerțul electronic înseamnă mai mult decât existența unui site Web, putând să includă home banking, cumpărături on-line din magazine și mall-uri virtuale, cumpărări de acțiuni, căutări de job-uri, achiziții prin licitații, colaborări electronice în cercetare, dezvoltare de proiecte etc. Toate acestea reprezintă aplicații ale comerțului electronic, care necesită susținere informațională, sisteme și infrastructuri organizaționale.

3. Scurtă istorie a comerțului electronic

Conceptul de comerț electronic nu este nicidecum unul nou, inventat în ultimii ani. Comerțul online are o vârstă respectabilă, ținând cont că începuturile lui își au originea undeva prin anii '60. De atunci și până acum, acesta a evoluat foarte mult, ajungând la nivelul pe care îl cunoaștem cu toții acum.

Una dintre primele forme de comerț electronic apărută în urmă cu peste 50 de ani, este EDI (Electronic Data Interchange – Schimb Electronic de Date). Acesta era un set de standarde pentru tranzacțiile electronice și pentru schimbul de informații de afaceri.

Michael Aldrich (1941-2014), inventator și întreprinzător englez, este cel care a creat ceea ce putem numi predecesorul shopping-ului online. Ideea i-a venit în timp ce-și plimba labradorul, împreună cu soția, și se lamenta despre cât de neplăcut este drumul săptămânal pe care trebuie să-l facă la supermarket pentru a face aprovizionarea cu alimente, și cât de bine ar fi ca cineva să i le

livreze direct acasă, fără să mai fie nevoie să facă acea deplasare. Astfel i-a venit ideea de a „conecta” un supermarket cu un canal de televiziune și o linie telefonică. Comenzile se făceau telefonic iar supermarketul livra cumpărăturile la domiciliul clienților. Michael Aldrich a denumit această nouă metodă „teleshopping”, cu înțelesul de „cumpărături la distanță”.

În anul 1982, Franța lansează precursorul Internetului, numit Minitel.

Apariția în 1994 a browser-ului Netscape, le-a oferit oamenilor care erau conectați la internet posibilitatea de a fi și ei implicați mai activ în comerțul electronic. Acesta a fost cu adevărat primul pas din istoria comerțului online care a dus la răspândirea sa la nivel mondial.

Conexiunile de internet de mare viteză le-au permis utilizatorilor să profite și mai mult de avantajele oferite de comerțul electronic, vânzările de sărbători din 1998 stabilind un record la acel moment. Vânzările online ale AOL din timpul Crăciunului și ale celorlalte sărbători de iarnă, pe o durată de 10 săptămâni, au ajuns la impresionanta cifră de 1 miliard de dolari.

Evoluția comerțului electronic este strâns legată de creșterea numărului utilizatorilor Internetului și accesibilității acestui mediu de comunicare, tendințe surprinse în cadrul a numeroase studii. Dezvoltarea fără precedent din ultimele două decenii a tehnologiilor informaționale determinate de necesitatea stocării și transmiterii rapide a informațiilor cu cele mai mici costuri, a revoluționat comerțul global, comerțul direct sau cu amănuntul, redefinind principiile clasice ale marketingului. Astăzi, termenul de comerț electronic a devenit sinonim cu creșterea profitului.

4. Avantaje și dezavantaje ale comerțului electronic

Avantajele utilizării comerțului electronic pot fi analizate din trei puncte de vedere: al companiei, al consumatorului și al societății.

Avantajele companiei:

- Extinderea pe noi piețe naționale și internaționale, cu un minim de capital, prin asigurarea de servicii suplimentare și creșterea eficienței și performanțelor economice;
- Scăderea costului de creare, procesare, distribuire, păstrare și regăsire a informației, până acum bazată pe hârtie, prin crearea unui sit web atractiv cu funcția unui magazin virtual.
- Siturile web personalizate, sugestiile pentru cumpărare și ofertele speciale personalizate pot într-o oarecare măsură substitui interacțiunile de tip față în față, de tip tradițional;
- Creează posibilitatea modelării produselor și serviciilor după nevoile cumpărătorilor și simplificarea procedurilor;
- Costuri de comunicație mai mici și creșterea vitezei de comunicare;
- Reducerea efortului de inventariere și al managementului stocului;
- Reducerea timpului dintre investirea capitalului în aprovizionare și încasarea costurilor produselor și serviciilor vândute;
- Costuri interne mici, comerțul electronic eliminând interacțiunea dintre cumpărător și intermediarii tranzacției;
- Costuri scăzute de procesare a tranzacțiilor, metoda de plată electronică fiind mai puțin costisitoare decât modul de plată prin monetar;
- O creștere substanțială a vitezei procesului de vânzare. Companiile de e-commerce recepționează veniturile mai rapid decât în sistemul tradițional;
- Reducerea erorilor, procesarea automată producând mai puține erori decât procesul de vânzare tradițional;
- Spațiul nelimitat - site-urile de e-commerce putând afișa/indexa un număr nelimitat de bunuri și servicii;
- Prezența globală crescută, compania putând fi accesată (teoretic) de posibili clienți din orice colț al lumii;
- Posibilitatea firmelor mici de a concura cu succes cu companiile mari, prin costurile reduse pe care le implică deschiderea și întreținerea unui magazin virtual, prin exploatarea

avantajului competitiv asigurat prin inovatie, flexibilitate si operativitate in fața unei întreprinderi mari, dominată, de regulă, de birocrăție si conservatorism;

- Facilitatea intrării pe piețele internaționale. Internetul nu este îngrădit, nu este în posesia nimănui, iar accesul si costurile de promovare sunt reduse. Comunicarea cu o persoana sau o mulțime de clienți răspândiți în oricare colț al globului costă tot atât de mult ca și comunicarea cu o persoană din fața raftului de magazin. Producătorii pot vinde în orice țară, fără intermediari, fără investiții suplimentare, fără a fi nevoit să stabilească contacte cu firme locale, fiind suficient existența site-ului de comerț electronic.

Avantajele cumpărătorului:

- Posibilitatea consumatorilor să cumpere sau să facă tranzacții la orice ora din zi, în orice zi din săptămina, în tot timpul anului, din aproape orice locație;
- Căutarea rapidă a produselor si serviciilor dorite, cu posibilitatea comparării tehnice și economice a ofertelor;
- Eliminarea discriminărilor de orice natură la cumpărare, asigurarea accesului neîngrădit la produsele si serviciile dorite oriunde si oricând, fără bariere vamale, sisteme protecționiste, taxe si impozite prohibitive;
- Acorda consumatorilor mai multe posibilități de alegere a produselor si prețurilor; Permite o livrare rapidă a produselor și/sau serviciilor uneori instantanee pentru produsele si serviciile in format digital;
- Consumatorii pot să primească informații relevante în decursul câtorva secunde, și nu zile sau săptămâni;
- Asigurarea motivației consumatorilor de a cumpara și, la nevoie, de a și returna. Vânzările promoționale pot implica cupoane, oferte speciale sau reduceri. Linkurile de pe alte situri web și programele afiliate de reclame pot fi de asemenea de ajutor;
- Face posibilă participarea în licitații virtuale;
- Permite consumatorilor să interacționeze cu alți cumpărători în comunități electronice și să compare experiențele;
- Faciliteaza competitia, ceea ce rezulta in scaderea preturilor.

Avantaje pentru societate:

- Dă posibilitatea mai multor persoane să lucreze/să cumpere de acasă, ceea ce micșorează traficul si poluarea aerului;
- Permite ca anumite mărfuri să fie vândute la prețuri mai scăzute, cu avantaje pentru cei cu venituri mai mici, ridicându-le standardul de viață;
- Asigură oamenilor din lumea a treia si a celor din zonele rurale accesul la produse si servicii care altfel nu le-ar fi permise;
- Facilitează accesul la servicii publice de sănătate, educație, servicii sociale la un cost scăzut și cu o calitate îmbunătățită;
- Crește eficiența și/sau îmbunătățesc calitatea serviciilor pentru cetățeni prin acces la informație și comunicare;
- Pune la dispoziție o organizare suficient de atentă și agilă pentru a răspunde rapid la orice schimbări din mediul economic, social si cultural;

În ceea ce privește *aspectele critice* ale dezvoltării comerțului electronic putem să menționăm:

- Insuficiența lărgimii de bandă de acces la Internet, foarte necesară pentru aplicațiile multimedia incluse în comerțul electronic;
- Lipsa de securitate a cardurilor de plată; demonstrându-se nevoia implementării unor măsuri de siguranță mai bune, pentru a împiedica atacurile hackerilor;

- Cadrul legal și normativ: cadrul fiscal, drepturile asupra proprietății, protecția datelor consumatorului;
- Gradul de informații referitoare la un produs poate fi uneori insuficient;
- Asigurarea anonimatului pentru cumpărător prin sisteme de securizare complet sigure în efectuarea tranzacțiilor;
- Lipsa încrederii și mentalitatea cumpărătorului de a fi față în față cu vânzătorul în momentul cumpărării. Lipsa comunicării nonverbale între cumpărător și vânzător;
- Reticențele cumpărătorilor în a cumpăra un produs datorat imposibilității de a avea contact fizic prin simțuri (văz, auz, pipăit, gust, miros, etc);
- Aspectul social al mersului la cumpărături. Unor oameni le face plăcere să vorbească cu personalul de vânzare, cu alți cumpărători sau cu însoțitorii lor. Această experiență nu există în mediul virtual.

5. Evoluția comerțului electronic în România

În clasamentul european al indexului economiei și societății digitale (DESI) 2017, România este pe ultimul loc în Uniunea Europeană. Indexul masoară 5 parametri ai dezvoltării digitale ai unei țări: conectivitatea, resursa umană, gradul de utilizare a internetului, integrarea tehnologiei digitale, serviciile publice digitale. Danemarca, Finlanda, Suedia și Olanda au cele mai avansate economii digitale din UE, în timp ce România, Bulgaria, Grecia și Italia au cele mai scăzute scoruri DESI - arată raportul CE. În privința integrării tehnologiei digitale de către afaceri, firmele din România, Polonia și Bulgaria erau rămase cel mai mult în urmă, în anul 2016, în timp ce afacerile din Danemarca, Irlanda și Finlanda erau cele mai avansate.

Cu toate acestea, comerțul online este în continuă creștere în România, țara noastră ocupând locul patru în rândul țărilor europene cu cea mai mare creștere a comerțului online, cu o majorare de 24% a vânzărilor, în 2015, ajungând la tranzacții de 1,49 miliarde euro, conform studiului E-commerce Europe. Asta în condițiile în care în România doar 1,9 milioane de locuitori cumpără online, mai exact 11% din populația țării. Pentru 2016, conform studiului citat, s-a înregistrat o creștere a vânzărilor online de 19,9% față de anul precedent, ajungând la 1,78 miliarde euro.

În România, cele mai comercializate produse online sunt din domenii precum: moda, IT, media, entertainment și servicii - unde pe primul loc se afla achiziționarea biletelor de avion 30,4% (380 milioane euro) urmate de oferte de călătorii 39,5% (101 milioane euro) și asigurări 45,7% (52 milioane euro).

Peste 5,3 milioane de utilizatori români accesează site-urile magazinelor online (61,8% din totalul utilizatorilor de internet 14+). Primul loc este ocupat de Alibaba Group (peste 28% reach în România). Atât Aliexpress.com, cât și Alibaba.com, aparțin grupului de origine chineză Alibaba.com, oferind spre vânzare produse din diverse categorii pentru clienți din toată lumea. Următorul loc în clasament este ocupat de Emag.ro (peste 28% reach), aproape la egalitate cu Alibaba Group, păstrând un trend ascendent datorită creșterii fulminante din ultimii ani, adăugând constant noi tipuri de produse de la electrocasnice până la cărți și alimente pentru oameni și animale ce pot fi achiziționate online.

eMAG și-a început activitatea în anul 2001 ca un magazin online de sisteme de calcul și produse de birou. În 2012 eMAG s-a extins pe piețele externe, compania realizând comerț online în Bulgaria, prin www.emag.bg, unde a ajuns rapid la o cotă de piață de 60%. Acestei extinderi i-a urmat cea din Ungaria, în 2013, unde eMAG are o cotă de piață de 10%.

Okazii.ro, cel mai vechi site de comerț online din România, se clasează pe locul trei în topul preferințelor românilor la o diferență de 14 procente față de locul doi ocupat de Emag.ro. Elephant.ro se clasează pe locul șase, la o diferență de peste 20 de procente de principalul competitor.

6. Comerțul electronic în lume

Țara care a înregistrat cele mai mari creșteri în vânzări online este Ucraina, cu o majorare de 35% fata de anul anterior, urmată de Turcia, cu o creștere de 34,9% și de Belgia (34,2%). La categoria vânzări e-commerce B2C (Business to consumer), Marea Britanie este lider în Europa. În 2015, englezii au cheltuit online 157 miliarde de euro, mai mult decât Franța - 64 miliarde euro, Germania - 59 miliarde euro și Rusia - 20 miliarde euro.

În topul comerțului on line se află achiziționare de căătorii și bilete de avion 77%, muzică 65%, cazare la hotel 65%, laptop-uri, tablete 36%, telefoane mobile 34%, haine și încălțăminte 33%.

De departe, Amazon rămâne cea mai mare companie e-commerce, gigantul american înregistrând, în 2015, vânzări de 24,2 milioane euro. Pe locul doi se situează compania germană Otto cu 6,5 milioane euro iar pe locul trei, gigantul Apple cu 3,8 milioane euro.

Piața europeană în e-commerce și-a dublat creșterea anul trecut. Cu o rată de creștere de 13,3%, vânzările online au ajuns la 509 miliarde euro în 2016. Potrivit E-Commerce Europe, potențialul maxim al pieței nu a fost atins. În prezent, 57% din utilizatorii europeni de internet cumpără on line și doar 16% din comercianții mici și mijlocii vând online.

Bibliografie

1. <http://Informatica.ase.ro>
2. www.legi-internet.ro
3. www.aldricharchive.com
4. www.miva.com
5. www.infozoom.ro
6. www.rasfoiesc.com
7. www.business.com
8. www.startupcafe.ro
9. <http://www.gemius.ro>
10. <https://ro.wikipedia.org>

Strategii de promovare a turismului în stațiunea Straja

Autori: Forika Timea-Arleta, Țăranu Beatrice-Roxana
Coordonator: Asist. univ. dr. Nimară Ciprian
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** Mountains are a world above the World. Nowhere in nature, there is so much variety in so small a space as in the mountains.*

1. Introducere

România se înscrie în circuitul turistic internațional cu valori turistice unicate atât din categoria resurselor turistice naturale, antropice, cât și culturale, a căror valorificare inteligentă ar putea determina creșterea substanțială a rolului industriei turismului în cadrul economiei naționale, cu efecte pozitive, de lanț, la nivelul întregii societăți. În prezent, în România, turismul are o contribuție indirectă de 6,3% din PIB și 3,1% din ocuparea forței de muncă, cifrele corespunzătoare la nivelul contribuției directe fiind de 5,2% și 1,9%. Turismul montan românesc atrage un număr de aproximativ 14 milioane turiști străini, iar numărul celor care au înnopțat din totalul menționat fiind de 1,2 milioane persoane.

Stațiunea Straja este situată la altitudinea de 1400 m, în apropierea localității Lupeni din județul Hunedoara. Straja a fost catalogată ca și stațiune turistică în anul 2002 datorită celor șapte pârtii de schi amenajate aici și dotate cu instalație de transport pe cablu, iar cinci dintre acestea având și instalație de iluminat pe timp de noapte (nocturnă). Stațiunea dispune de locuri de cazare în cele peste 300 de cabane, pensiuni și vile construite în ultimul timp.

Accesul în stațiunea Straja se poate face cu mașina dinspre orașul Petroșani, pe DN 66A sau cu trenul până în gara orașului Lupeni, situată la o distanță de 3 km de telecaun și 10 km de Complexul Turistic. De la ieșirea orașului Lupeni pornește un telecaun către Straja ce urcă 23 de minute până la altitudinea de 1.390 m.



Figura 1: Localizarea Stațiunii Straja

2. Turismul montan

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 sezonalității, 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.

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 a 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 sejurului de scurtă durată în ansamblu călătoriilor, tendință actuală a cererii turistice în general, ca și a celei montane.

Factorii de natură socio-demografică joacă și ei un rol esențial în evoluția cererii turistice montane. Creșterea demografică a contribuit și ea la sporirea numărului de turiști în zona montană. Este adevărat însă că aceasta s-a petrecut mai ales în țările dezvoltate sau în cele în curs de dezvoltare, în care s-a înregistrat și o creștere a nivelului de trai. Astfel, din rațiuni economice și socio-demografice, principalele areale emițătoare de fluxuri turistice înspre zona montană sunt marile aglomerări urbane din țările bogate.

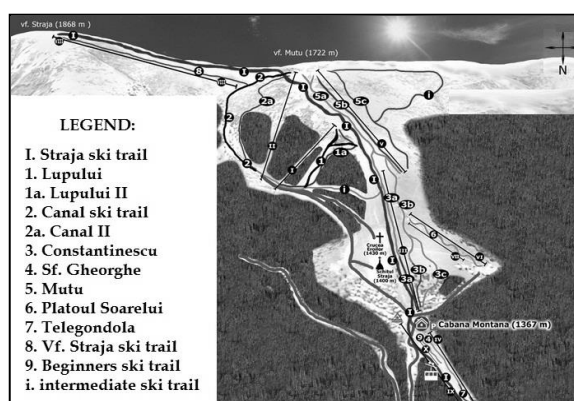


Figura 2: Pârțile din Stațiunea Straja

3. Atracțiile turistice din stațiunea Straja

Stațiunea Straja este una din destinațiile preferate de turiști atât vara, pentru excursii și drumeții, cât și iarna pentru practicarea sporturilor de sezon (schi, săniuș, snowboard) și petrecerea sărbătorilor de sfârșit de an.

Pârția de schi Straja se află pe panta Munților Vâlcan, un versant nordic din Munții Retezat – Godeanu și datorită poziției, aceasta este acoperită cu zăpadă aproximativ 6 luni pe an, din noiembrie și până în aprilie. Aici se organizează în fiecare an Cupa Veteranilor, o competiție de schi mult așteptată de către turiști. Din stațiunea Straja se poate urca către Vârful Mutu, cu plecare de la punctul de sosire al teleschiului (partea superioară) aflat la o altitudine de peste 1.700 m.

În stațiunea Straja se poate vizita Schitul Straja, un lăcaș la care se ajunge prin intermediul unui tunel cu lungimea de 50 m care are pictat pe pereți scene din Vechiul Testament cât și din Noul Testament. Alt obiectiv turistic îl reprezintă Crucea din metal, cu înălțimea de 18 m și lățimea de 9 m, este un monument închinat eroilor căzuți în Primul Război Mondial, asemănător Crucii Eroilor Neamului din Munții Bucegi.

Pârție de schi Denumire	Grad Dificultate	Instalație Nocturnă	Lungime (m)	Zăpadă Artificială	Diferența de Nivel	Instalație pe Cablu
Pârția Canal	ridicat	-	1.400 m	-	180 m	teleschi
Pârția Lupului	ridicat	Da	520 m	Da	160 m	teleschi
Pârția Mutu	mediu	Da	1.270 m	Da	200 m	teleschi
Platoul Constantinescu	scăzut	Da	1.740 m	Da	366 m	teleschi
Pârția Platoul Soarelui	scăzut	Da	405 m	Da	100 m	teleschi
Pârția Sf. Gheorghe	scăzut	Da	700 m	Da	145 m	teleschi
Pârția Telegondola	mediu	-	3.200 m	Da	595 m	teleschi

4. Strategii de promovare a turismului în stațiune

Mixul Promoțional:

1. **Adverstising** (reclama): reclama instituțională și reclama de produs; campania promoțională;
2. **Relațiile publice**: relațiile cu presa, comunicarea de firmă și lobby;
3. **Promovarea vânzărilor**: cupoane, premii, programe destinate fidelizării, concursuri și loterii, mostrele, punctele de prezentare și vânzare;
4. **Vânzările personale**: prospectarea, programarea prezentării, prezentarea și încheierea contractului.

Strategii de promovare:

1. Strategia de împingere - vizează trecerea produsului în canalele de distribuție, obligându-l pe distribuitor să găsească soluțiile pentru a vinde mai repede produsul. Se utilizează mai ales pentru bunurile industriale, efortul promoțional suportându-l în special distribuitorul, spre el împinge producătorul bunul său. Producătorul folosește cu predilecție vânzarea personală și promovarea comercială, iar intermediarul publicitatea, promovarea vânzărilor, vânzarea personală.
2. Strategia de atragere - vizează direct consumatorul final, pe care trebuie să-l atragă, determinându-l să cumpere. Se utilizează cu predilecție pentru bunurile de larg consum, folosind pe scară largă publicitatea. Dacă produsul se vinde, consumatorii vor cere produsul membrilor canalului de distribuție, care îl vor cere producătorului și în acest fel, cererea de consum atrage produsul pe canalele de distribuție.

Tabel 1: Formele publicității

Nr. crt.	Criteriu	Modalități de realizare a publicității
1	Obiectul publicității	1. Publicitate de produs 2. Publicitate de marcă 3. Publicitate instituțională
2	Ținta publicității	1. Publicitate destinată consumatorilor finali de pe piață națională 2. Publicitate destinată consumatorilor finali de pe piață (altă decât cea națională) 3. Publicitate destinată intermediarilor
3	Aria geografică de răspândire a publicității	1. Publicitate locală 2. Publicitate regională 3. Publicitate națională 4. Publicitate internațională
4	Vârsta produsului pentru care se realizează publicitatea	1. Publicitate de informare 2. Publicitate de susținere 3. Publicitate de reamintire
5	Tipul mesajului publicitar	1. Publicitate factuală 2. Publicitate emoțională
6	Suportul mesajelor publicitare	1. Publicitatea prin presă 2. Publicitatea prin radio 3. Publicitatea prin televiziune 4. Publicitatea prin cinematograful 5. Publicitatea exterioară 6. Publicitatea prin tipărituri

Tabel 2: Nivelurile publicității

Nivelurile publicității	Modalitățile de realizat nivelurile
Nivelul cognitiv	- informații referitoare la apariția unui nou produs - anunțarea modificărilor de preț - informare asupra unor noi posibilități de folosire a unor produse deja prezente pe piață - explicații privind folosirea unui nou produs
Nivelul afectiv	- îmbunătățirea imaginii unei mărci - crearea unui sentiment față de un anumit produs - (re)poziționarea produsului
Nivelul conativ	- creșterea clientelei pe seama nonconsumatorilor relativi precum și a clienților concurenței - dobândirea de către clienți a obiceiului de cumpăra regulat produsul firmei - obținerea fidelității clienților pentru produs

Concursuri și festivaluri în Stațiunea Straja:

Cupa Baloo (a fost realizată în cinstea ursului Baloo care a împlinit 17 ani pe data de 4 februarie 2017).

Festivalul Oamenilor de zăpadă (festivalul a avut loc în ediția a 9-a și s-a desfășurat pe data de 14 februarie 2017).

Cupa Straja (este numele concursului de ski care a avut loc pe data de 25 februarie 2017).

Concursul micilor schiori (a fost realizat pentru copii până la 12 ani).

Concursul "Cupa Jandarmeriei la Ski"(s-a aflat la a XII-a ediție.).

Criterii de publicitate:

Internet: site-uri, facebook

Presă: Ziarul Văii Jiului, Deva.Ziare.Com, Radio.Timisoara.Ro, e-ziare.ro, ziaruldelaiasi.ro

Televiziune: Mondo Tv , ProTV, Antena1, TVR1

Strategiile de promovare a stațiunii Straja au în vedere:

Conceperea unor circuite turistice pentru potențialii turiști și realizarea unor servicii turistice de calitate. Circuitele turistice pot îmbina cu succes turismul montan cu cel de pelerinaj.

Promovarea stațiunii turistice, atât pe posturile locale, cât și pe cele naționale, în același sistem gen „info trafic”. În care anunțul să fie recepționat automat de către toți conducătorii auto care tranzitează Depresiunea Petroșani.

Construirea unui punct de informare turistică în apropierea bazei de plecare a telescaunului care să ofere informații asupra pachetelor turistice.

Promovarea susținută a stațiunii turistice atât la târgurile naționale sau internaționale de turism cât și prin standuri de prezentare în piețele marilor orașe din țară.

5. Model de circuit turistic în stațiunea Straja

Perioada : 20 ianuarie - 22 ianuarie.

Preț: 600 lei/pers.

Sejurul va avea loc doar la înscrierea a cel puțin 25 de persoane.

Cazare 2 nopți la cabana Montana

Echipament de ski inclus în preț

Mijloc de transport: închirierea unui microbuz care să transporte turiștii de la Petroșani în Lupeni, la telegondolă.

20 Ianuarie:

Întâlnirea turiștilor cu coordonatorul va avea loc în autogara Normandia la ora 11:00.

La ora 13:00 – cazarea la complexul Montana.

De la 14:00-15:00 - va avea loc servirea prânzului.

De la ora 15 : 00 - timp liber până la ora 20:30 când se va servi cina.

21 Ianuarie:

Micul dejun: 09:00 – 09:30

De la ora 10:00 are loc drumetia spre Crucea Eroilor, Schitul și Tunelul.

Crucea Eroilor:

Crucea a fost ridicată în anul 1996 și pe 30 octombrie a fost sfințită de starețul de la Lainici. Slujba s-a ținut pe o vreme mohorâtă, ceață și burnița învăluiau culmea. Participanții își amintesc că atunci când a început slujba, cerul s-a luminat brusc și așa a rămas pe tot parcursul ceremonialului. Odată ce slujba s-a încheiat, soarele a fost acoperit de nori și negură a învăluit din nou creasta.

Crucea are 18 metri, brațul vertical și cel orizontal 9 metri, a fost dedicată ostașilor căzuți în Primul Război Mondial, precum și turiștilor care și-au pierdut viața în masivul Straja.

Schitul:

În anul 1999, de Sfinții Constantin și Elena, este sfințit locul viitorului schit, iar în același an, în ziua eclipsei din august, este sfințit clopotul. Decizia de a ridica un așezământ monahal aparține omului de afaceri Emil Părău, la sugestia Episcopiei Aradului. Părău era convins că existența unui schit în proximitatea Crucii Eroilor va da o aură benefică zonei.

Poziția schitului a fost special aleasă pentru ca așezământul să fie vizibil de jos, din Lupeni. După amplasarea lui, un oier bătrân a afirmat: ``Pe locul ăsta a murit Constantinescu``, decedatul fiind un alt oier. Construcția este terminată rapid, iar pe 23 octombrie 1999 biserica a fost sfințită.

Tunelul:

Din anul 2007, intrarea în schitul Straja se face printr-un tunel lung de 50 de metri, pe pereții căruia este pictat în întregime, Calendarul Bisericesc. Tunelul este împărțit în două, jumătate Vechiul Testament, cealaltă jumătate Noul Testament. Candela este mutată zilnic în dreptul sfântului prăznuit în calendar. Pictura tunelului a fost realizată de Petru Dănut din Somoscheș, sat din apropierea Aradului.

La ora 14:00 revenim la complexul Montana unde se va servi prânzul.

De la ora 16:00 – timp destinat sporturilor de iarna.

La ora 20 începe petrecerea destinată turiștilor unde va avea loc un bufet, care prezintă open bar și muzică pentru toate categoriile de vârstă.

22 ianuarie :

Micul dejun : 09:00-09:30.

De la ora 09:30 timp liber până la ora 12:00.

La ora 12:00 are loc întâlnirea cu coordonatorul și părăsirea stațiunii.

Concluzii

Conform statisticilor, stațiunea Straja este zona de ski cea mai dinamică și atractivă din sudul Carpaților, cu un potențial turistic ridicat, având o creștere însemnată a fluxului de turiști în ultimii 20 de ani. În general, cele mai multe dintre ele provenind din Banat și Transilvania (Voiculescu et al., 2011, SDML, 2008).

Comparativ cu stațiunea Parâng, se observă că numărul de turiști este mult mai crescut în timpul sezonului de ski, iar dezvoltarea din ultimii ani a adus un mare plus. Există 12 pârtii de schi amenajate unele fiind luminate noaptea pentru ca skiul să fie accesibil la orice oră din zi sau din noapte. Există 210 unități de cazare constând în: vile și pensiuni.

Prin prezenta lucrare am dorit să prezentăm câteva strategii de promovare sustenabilă a turismului în stațiunea Straja, prin îmbinarea armonioasă a turismului montan cu cel de pelerinaj sau religios. Totodată am propus realizarea un circuit turistic pe o perioadă de trei zile ce are ca scop vizitarea obiectivelor turistice antropice din stațiune, pe de o parte, iar pe de altă parte practicarea sporturilor de iarnă.

Bibliografie

1. Nimară C., Tofan G. B., Luca S. (2015), *Sustainable tourism in Petroșani Depression*, Analele Universității din Oradea, Seria Geografie, Editura Universității din Oradea, Oradea.
2. Voiculescu M. et al., (2011), *Ski activity in western part of Southern Carpathians. Case study: Straja ski area*, Analele Universității din Oradea, Seria Geografie, TOM XXI, no.2, Edit. Univ. din Oradea, Oradea.
3. *** (2008), *Strategia de dezvoltare a municipiului Lupeni pentru perioada 2007-2013 (SDML)*, Anexa la HCL, NR. 76, Consiliul local al municipiului Lupeni, Județul Hunedoara.
4. *** <http://www.infoghidromania.com/statiunea-straia.html>
5. *** <http://www.langhel.ase.ro/tehnici%20promotionale%202009.pdf>
6. *** <http://www.skistraja.ro/>
7. *** <http://www.qreferat.com/referate/turism/Turismul-montan-aspecte-genera318.php>
8. *** <http://www.ziare.com/fonduri/fonduri-europene/vulcan-si-petrosani-si-lupeni-se-pregatesc-sa-devina-statiuni-montane-1035800>

Particularități ale pieței forței de muncă din România în context european

Autor: Grecu Oxana
Coordonator: Conf. univ. dr. Nițescu Alina
Universitatea din Petroșani

Abstract: *The workforce market is one of the most complex market types existing in economy. Employment is a complex and dynamic process that requires special attention from the state as it expends on an economic, demographic, social, cultural, educational and political level. The labor market in Romania is characterized by an increased degree of instability and faces a number of problems. The political and economic changes that took place after the 1990 reforms had a major consequence on the workforce market. However, after a statistical analysis we find a positive evolution of Romanian workforce, especially as Romania integrated in the European Union (2007). The global economic crisis of 2008 created a moment of imbalance in the workforce market of Romania, but in subsequent years, it rebounded strongly and managed to align with the European Union.*

1. Piața muncii

1.1. Populația și forța de muncă

Evoluția pozitivă a economiei unei țări se datorează modificărilor de pe piața muncii, modificări de natură structurală și ocupațională. Ocuparea forței de muncă este condiția esențială în vederea asigurării echilibrului macroeconomic și a stabilității social-politice pentru orice societate. Acest proces este unul complex și dinamic și reprezintă un important interes pentru toate părțile implicate întrucât se extinde pe mai multe planuri: economic, demografic, educațional, cultural, psiho-social, politic etc.

Piața muncii este spațiul economic în care se întâlnesc, se confruntă și negociază în mod liber cererea de forță de muncă, reprezentată de angajatori și oferta, reprezentată de posesorii de forță de muncă. Clientul de pe piața muncii este angajatorul care dispune de locuri de muncă, iar furnizorul este căutătorul de loc de muncă - salariatul, obiectul tranzacțional este forța de muncă, iar prețul este salariul complet, cunoscut și sub denumirea de fondul individual de salariu. Forța de muncă este oferită pe nivele de calificare (competențe) și unități de timp (ore, zile de muncă etc.) Altfel spus, piața muncii poate fi definită ca locul de întâlnire, în spațiu și timp, pe total și pe structură, a cererii de muncă cu oferta de muncă.

Factorii care influențează ocuparea forței de muncă sunt modificările produse de globalizare, modificările în strategiile manageriale privind forța de muncă precum și rolul influenței statului.

Piața muncii îndeplinește mai multe *funcții*:

- Permite alocarea resurselor umane pe ramuri, subramuri, domenii de activitate și zone geografice în funcție de volumul și structura cererii de forță de muncă existente la un moment dat.
- Furnizează informații privind raportul dintre cererea și oferta de muncă, inclusiv posibilitatea apariției excedentului sau deficitului de forță de muncă, la nivelul unui anumit salariu de echilibru.
- Oferă posibilitatea estimării tendințelor cererii și ofertei de muncă pe termen mediu și lung.
- Stimulează, cu ajutorul unor pârghii economico-sociale, mișcarea teritorială și profesională a forței de muncă.

- Influențează politicile de protecție socială, în special protecția șomerilor, pe anumite perioade.

Trebuie să menționăm că în prezent piața muncii este motorul dezvoltării economice, de aceea populația este conștientă de importanța flexibilității în ce privește reprofilarea în muncă. Dacă mai demult oamenii preferau să muncească într-un domeniu fără să-și schimbe profesia sau locul de muncă pe parcursul vieții, acum, odată cu globalizarea, oamenii experimentează tot mai multe domenii și sunt în căutarea unui loc de muncă mai bun pentru a le satisface nevoile sociale și materiale care zilnic sunt în ascensiune.

1.2. Cererea și oferta de muncă

Piața muncii se bazează pe întâlnirea și confruntarea cererii cu oferta de muncă, componente ale raportului dintre producție și consum. Orice activitate, care se inițiază sau există în societate, generează nevoia de muncă. Aceasta reprezintă volumul total de muncă necesar activităților dintr-o țară pe o perioadă dată. Dar ea nu constituie în întregime o cerere care se exprimă pe piața muncii. Condiția generală pentru ca nevoia de muncă să ia forma cererii de muncă este recompensarea acesteia.

Cererea de muncă reprezintă nevoia de muncă salariată care se formează la un moment dat într-o economie de piață. Ea se exprimă prin intermediul numărului de locuri de muncă. Satisfacerea nevoii de muncă se realizează pe seama utilizării disponibilităților de muncă existente în societate, adică a volumului de muncă ce poate fi depus de populația aptă de muncă a țării respective, în perioada dată.

Oferta de muncă este formată din munca pe care o pot depune membrii societății în condiții salariale. În aceasta nu se includ femeile casnice, studenții, militarii în termen și alți oameni care depun activități nesalariale. Oferta de muncă se exprimă prin numărul celor apti de muncă.

Mărimea ofertei de muncă depinde, în primul rând de factorul demografic, exprimat prin mai mulți factori cum ar fi: populația activă, populația aptă de muncă, populația ocupată, numărul de salariați, numărul de șomeri etc.

Mărimea ofertei de muncă este diferită în timp și spațiu, sub influența unor *factori*, cum ar fi:

- Dimensiunea salariului
- Sistemul de educație și formare profesională
- Conținutul și durata timpului de muncă
- Natura muncii și securitatea ocupării pieței muncii
- Raportul dintre utilitatea și dezutilitatea muncii etc.

Realizarea stării de echilibru pe piața muncii presupune o raționalizare a forței de muncă, astfel încât exploatarea resurselor umane să se facă eficient, nu abuziv, în scopul realizării unui nivel ridicat al productivității muncii.

Reglarea echilibrului pe piața muncii implică astfel mai mult decât un nivel optim de salarizare. Existența unor fenomene considerate negative, precum șomajul, nu trebuie exclusă, ci din contra, trebuie acceptată și tratată ca o parte a pieței muncii, parte care la rândul ei determină alte acțiuni de pe piață, precum gradul de ocupare sau nivelul salariului. Legat de nivelul salarizării, șomajul este dependent de acesta, ca factor determinant în motivația muncii.

1.3. Salariul – preț al factorului muncă

Salariul apare ca venit ce revine factorului muncă datorită participării nemijlocite a lui la activitatea economică. Acesta reprezintă remunerarea celui mai activ factor de producție – *forța de muncă*. Salariul reprezintă un venit al unui om care muncește pentru altcineva de care este dependent, fie juridic, fie economic.

În teoria și practica economică, salariul ocupă un loc deosebit de important. Termenul ca atare este de origine latină. *Salarium* era suma care se plătea fiecărui soldat roman pentru

cumpărarea sării. Soldatul era un om dependent și i se acorda salarium în virtutea acestei dependențe. Un om liber nu primea salarium. Acest termen s-a păstrat în timp și a căpătat sensul de venit al unui om care este dependent de altul. În acest sens, salariul reprezintă suma plătită pentru a obține serviciul factorului muncă. Privit astfel, salariul este *un cost* pentru întreprinzător, dar, deoarece se obține după ce munca s-a consumat, salariul este și *un venit* pentru posesorul factorului muncă.

Salariul a fost obiectul unor numeroase concepții, care se pot clasifica în două categorii: moniste și dualiste. Concepțiile moniste explică salariul printr-un singur factor. Una din teoriile moniste despre salariu are ca substrat costul forței de muncă, salariul reducându-se la strictul necesar lucrătorului că să trăiască și să-și întrețină familia, sau acel minim fără de care forța de muncă nu poate exista și nu se poate reproduce. Teoriile dualiste explică substanța salariului prin combinarea a doi factori: costul forței de muncă și productivitatea muncii. Se consideră că ceea ce se dă salariatului reprezintă o parte a produsului muncii, care este condiționată de nivelul productivității muncii, dar în așa fel încât mărimea salariului să se situeze cel puțin la nivelul costului forței de muncă. Salariul, în condițiile contemporane, constituie pentru toate țările, cel mai important venit din societate. P.A. Samuelson apreciază că el reprezintă cca 80% din venitul național al țărilor dezvoltate. În această situație este firesc ca salariul să stea în atenția atât a teoreticienilor, cât și a practicienilor, precum și a marii majorități a populației unei țări.

Salariul nominal (S_n) reprezintă suma de bani pe care o primește salariatul de la angajatorul său, exprimată în prețurile curente de piață. *Salariul brut* cuprinde toate veniturile provenite din muncă (salariul de baza și alte adaosuri). *Salariul net* rezultă prin diminuarea salariului nominal brut cu impozitul pe salariu, cu contribuțiile la asigurări sociale și alte obligații prevăzute de lege.

Salariul real (S_r) exprimă, în formă bănească, cantitatea de bunuri, materiale și servicii care poate fi procurată de un salariat sau o familie de salariați, la un moment dat, cu salariul nominal net încasat. Mărimea salariului real se află sub influența a doi factori și anume: mărimea salariului nominal net și nivelul prețurilor bunurilor destinate consumului populației. Dacă salariul nominal (S_n) crește mai repede decât cresc prețurile, atunci salariul real crește; dacă prețurile cresc mai mult decât salariul nominal, atunci salariul real scade.

2. Reglementări ale pieței muncii în Uniunea Europeană

2.1. Politica de ocupare a forței de muncă în Uniunea Europeană

Globalizarea se caracterizează printr-o integrare treptată a economiilor și societăților. Aceasta evoluează sub impulsul noilor tehnologii, al noilor relații economice și al politicilor naționale și internaționale puse în aplicare de o multitudine de actori precum: guverne, organizații internaționale, întreprinderi, piața muncii, mass-media, societatea civilă etc. Globalizarea a adus avantaje semnificative pentru un număr important de persoane din întreaga lume. Au fost create locuri de muncă de o mai bună calitate și mai bine remunerate în regiuni ale lumii în care supraviețuirea populației depindea până atunci aproape exclusiv de agricultură. Avantajele globalizării sunt însă în continuare repartizate în mod inegal între țări și în interiorul acestora. Uniunea Europeană reprezintă un model pertinent de integrare economică, politică și socială. UE a creat o piață unică permițând libera circulație a bunurilor, serviciilor, capitalurilor și persoanelor, consolidată prin punerea în aplicare a Uniunii economice și monetare. Aceasta urmează politici care se consolidează reciproc pentru a răspunde nevoilor de competitivitate, ocupare a forței de muncă, progres social și mediu durabil. Realizările Uniunii Europene în domeniul politicilor de ocupare a forței de muncă au cunoscut numeroase etape. În anii 1950, lucrătorii beneficiau de „ajutorul pentru readaptare” în cadrul Comunității Europene a Cărbunelui și Oțelului (CECO). Ajutorul era acordat lucrătorilor din sectoarele cărbunelui și oțelului, unde locurile de muncă erau amenințate de restructurarea industrială. Fondul social european (FSE), creat la începutul anilor 1960, a reprezentat principala armă de combatere a șomajului. În anii 1980 și la începutul anilor 1990, au

fost elaborate programe de acțiune privind ocuparea forței de muncă ce vizau grupuri țintă specifice, precum și o serie de sisteme de observare și de documentare. *Procesul de la Luxemburg: Strategia europeană privind ocuparea forței de muncă 1997-2004* reprezintă un ciclu anual de coordonare și de monitorizare a politicilor naționale de ocupare a forței de muncă pe baza angajamentelor statelor membre de stabilire a unui set comun de obiective. În 2000, *Consiliul European de la Lisabona* a convenit asupra noului obiectiv strategic de transformare a UE în „cea mai competitivă și dinamică economie bazată pe cunoaștere din lume”, ocuparea integrală a forței de muncă fiind un obiectiv major al politicilor de angajare și sociale, urmând ca, până în 2010, să se realizeze obiective concrete. Cea mai recentă politică din domeniu este *Strategia Europa 2020* (2010-2020). Crearea mai multor locuri de muncă și de mai bună calitate reprezintă unul dintre obiectivele principale ale Strategiei Europa 2020. Obiectivele acestei strategii vizează:

- piața muncii: creșterea la 75% până în 2020, a participării pe piața muncii a persoanelor cu vârsta între 20 și 64 ani;
- incluziunea socială și combaterea sărăciei: eliminarea riscului de sărăcie sau excludere pentru cel puțin 20 de milioane de persoane;
- îmbunătățirea calității și performanțelor sistemelor de educație și formare: reducerea ratei de abandon școlar la mai puțin de 10% (de la 15%) și creșterea la cel puțin 40% (în loc de 31%) a procentului de persoane cu vârste cuprinse între 30 și 34 de ani care au absolvit o formă de învățământ superior sau echivalent.

Statisticile europene arată rezultatele favorabile în urma implementării politicilor de ocupare a forței de muncă și se continuă fructificarea acestui proces continuu de evoluție și dezvoltare economică la nivelul tuturor țărilor europene.

2.2. Particularități ale situației pieței muncii actuale în România

Piața muncii în România se caracterizează prin gradul de instabilitate accentuat și se confruntă cu o serie de probleme. Schimbările politice și economice care au avut loc în urma reformelor de după 1990 au avut consecințe mari asupra pieței muncii. Populația a avut de parcurs multe schimbări și adaptări la noile fenomene, a trebuit să-și asume noi responsabilități, noi roluri sociale, a început acțiuni de inițiative private și a trebuit să facă față concurenței și insecurității sociale.

Piața forței de muncă în România nu poate reține forța de muncă cu ajutorul atributelor sale, ceea ce reprezintă un dezavantaj față de alte piețe ale Uniunii Europene care oferă salarii mai mari. Societatea actuală necesită un buget mai mare pentru acoperirea nevoilor existențiale. Odată cu dezvoltarea tehnologiilor, populația tinde tot mai mult spre consumerism, iar pentru a-și satisface nevoile cetățenii României pleacă peste hotare în căutarea unui loc de muncă mai bine plătit. La noi nu există încă o cultură privind munca. Angajații au un comportament flexibil și ușor de adaptat atunci când lucrează peste hotare și extrem de conservativ atunci când sunt antrenați în activitățile din țară. Aceasta pentru că muncitorii compară piața muncii de la noi cu țările mai dezvoltate, iar din moment ce au cunoscut un standard mai bun de piață a muncii nu mai acceptă un nivel inferior. Odată cu integrarea României în Uniunea Europeană în anul 2007, românii au devenit mai perfecționiști în ce privește angajarea în câmpul muncii, mulți preferă să stea acasă decât să lucreze pentru niște salarii mici.

Începând cu anii 1990 reducerea numărului de angajați s-a înregistrat în toate sectoarele economiei. În agricultură numărul celor antrenați s-a diminuat anual datorită tehnologizării multor procese, dar și din cauza scăderii nivelului de investiții în agricultură, ceea ce este un fenomen foarte trist pentru noi, România fiind o țară cu tradiții agrare. În 2016, doar 2,5% din populația angajată activă în domeniul agrar. La polul opus avem o tendință tot mai mare a creșterii numărului de salariați care activează în domeniul serviciilor, peste 60% din totalul salariaților. Aceasta se datorează dezvoltării multinaționalelor din domeniu care angajează tot mai mult personal, dar și tendinței de urbanizare a populației României, tot mai mulți tineri din sate după absolvirea unei

instituții de învățământ se stabilesc în oraș unde au posibilitatea să își găsească un loc de muncă pentru a se întreține.

Șomajul afectează toate categoriile de forță de muncă, dar în prezent se lucrează mult la combaterea sa prin intermediul oficiilor forței de muncă unde se monitorizează numărul șomerilor, li se acordă ajutorul necesar și sunt întreprinse o serie de măsuri pentru a le permite reprofilarea în alte domenii organizându-se diverse cursuri pentru a-i ajuta.

O altă particularitate ține de organizarea sistemului instructiv-educativ. Este de datoria școlilor să dea direcțiile în domeniul pieței muncii, este nevoie de o conlucrare între cele două structuri. Nu este nevoie să instruiți zeci de mii de judecători, dacă nu este nevoie de atâția în țara noastră. În prezent tot mai mulți tineri fac studii superioare și cu toate acestea sunt șomeri sau pleacă în străinătate. Statul pregătește specialiști pe banii săi ca apoi să nu mai aibă parte de ei, aceasta este o politică îngrijorătoare.

3. Studiu de caz. Evoluția pieței forței de muncă din România în statistici europene

3.1. Rata ocupării forței de muncă – indicator cheie în studiul evoluției pieței muncii

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 de factor de producție), privind productivitatea muncii sau competitivitatea. *Rata de ocupare a forței de muncă* reprezintă un indicator social cheie utilizat fiind în studiul evoluției de pe piețele muncii din UE. În 2014, rata de ocupare a forței de muncă din UE-28 pentru persoanele cu vârsta cuprinsă între 15 și 64 de ani, astfel cum a fost măsurată în cadrul anchetei UE asupra forței de muncă, a fost de 64,9 %. În 2008, rata de ocupare a forței de muncă din UE-28 a atins un nivel record de 65,7 % și a scăzut în mod succesiv până în 2010 când a atins un nivel de 64,1 % (a se vedea Tabelul nr.1)

Tabelul nr. 1

Rata ocupării forței de muncă, categoria de vârstă cuprinsă între 15 și 64 de ani în perioada 2004-2014 (%)

Anii	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
EU -28	62,9	63,4	64,3	65,2	65,7	64,4	64,1	64,2	64,1	64,1	64,9
Belgia	60,3	61,1	61,0	62,0	62,4	61,6	62,0	61,9	61,8	61,8	61,9
Bulgaria	54,2	55,8	58,6	61,7	64,0	62,6	59,7	58,4	58,8	59,5	61,0
Republica Cehă	64,2	64,8	65,3	66,1	66,6	65,4	65,0	65,7	66,5	67,7	69,0
Danemarca	75,7	75,9	77,4	77,0	77,9	75,3	73,3	73,1	72,6	72,5	72,8
Germania	65,0	65,5	67,2	69,0	70,1	70,3	71,1	72,7	73,0	73,5	73,8
Estonia	63,1	64,8	68,4	69,8	70,1	63,8	61,2	65,3	67,1	68,5	69,6
Irlanda	63,3	67,6	68,7	69,2	67,4	61,9	59,6	58,9	58,8	60,5	61,7
Grecia	59,1	59,6	60,6	60,9	61,4	60,8	59,1	55,1	50,8	48,8	49,4
Spania	61,3	63,6	65,0	65,8	64,5	60,0	58,8	58,0	55,8	54,8	56,0
Franța	63,7	63,7	63,6	64,3	64,8	64,0	63,9	63,9	63,9	64,1	64,3
Croația	54,7	55,0	55,6	59,0	60,0	59,4	57,4	55,2	53,5	52,5	54,6
Italia	57,7	57,6	58,3	58,6	58,6	57,4	56,8	56,8	56,6	55,5	55,7
Cipru	68,9	68,5	69,6	71,0	70,9	69,0	68,9	67,6	64,6	61,7	62,1
Letonia	61,0	62,1	65,9	68,1	68,2	60,3	58,5	60,8	63,0	65,0	66,3
Lituania	61,6	62,9	63,6	65,0	64,4	59,9	57,6	60,2	62,0	63,7	65,7
Luxembourg	62,5	63,6	63,6	64,2	63,4	65,2	65,2	64,6	65,8	65,7	66,6
Ungaria	56,8	56,9	57,4	57,0	56,4	55,0	54,9	55,4	56,7	58,1	61,8

Malta	54,0	53,6	53,9	55,0	55,5	55,3	56,2	57,9	59,1	60,8	62,3
Olanda	73,1	73,2	74,3	76,0	77,2	77,0	74,7	74,2	74,4	73,6	73,1
Austria	66,5	67,4	68,6	69,9	70,8	70,3	70,8	71,1	71,4	71,4	71,1
Polonia	51,7	52,8	54,5	57,0	59,2	59,3	58,9	59,3	59,7	60,0	61,7
Portugalia	67,6	67,3	67,6	67,6	68,0	66,1	65,3	63,8	61,4	60,6	62,6
România	57,7	57,6	58,8	58,8	59,0	58,6	60,2	59,3	60,2	60,1	61,0
Slovenia	65,3	66,0	66,6	67,8	68,6	67,5	66,2	64,4	64,1	63,3	63,9
Slovacia	57,0	57,7	59,4	60,7	62,3	60,2	58,8	59,3	59,7	59,9	61,0
Finlanda	67,6	68,4	69,3	70,3	71,1	68,7	68,1	69,0	69,4	68,9	68,7
Suedia	72,1	72,5	73,1	74,2	74,3	72,2	72,1	73,6	73,8	74,4	74,9
Regatul Unit al Marii Britanii	71,7	71,7	71,6	71,5	71,5	69,9	69,4	69,3	69,9	70,5	71,9

*Sursa: Eurostat

O pondere foarte importantă în analiza ocupării forței de muncă în România o are rata de ocupare a populației angajate pe grupe de vârstă. În acest sens, statisticile împart populația angajată în patru categorii: *15-24 ani*, *25-54 ani*, *55-64 ani* și *peste 65 de ani*. În Figura nr. 1 este prezentată evoluția acestor categorii în România pe parcursul anilor 2007-2015.

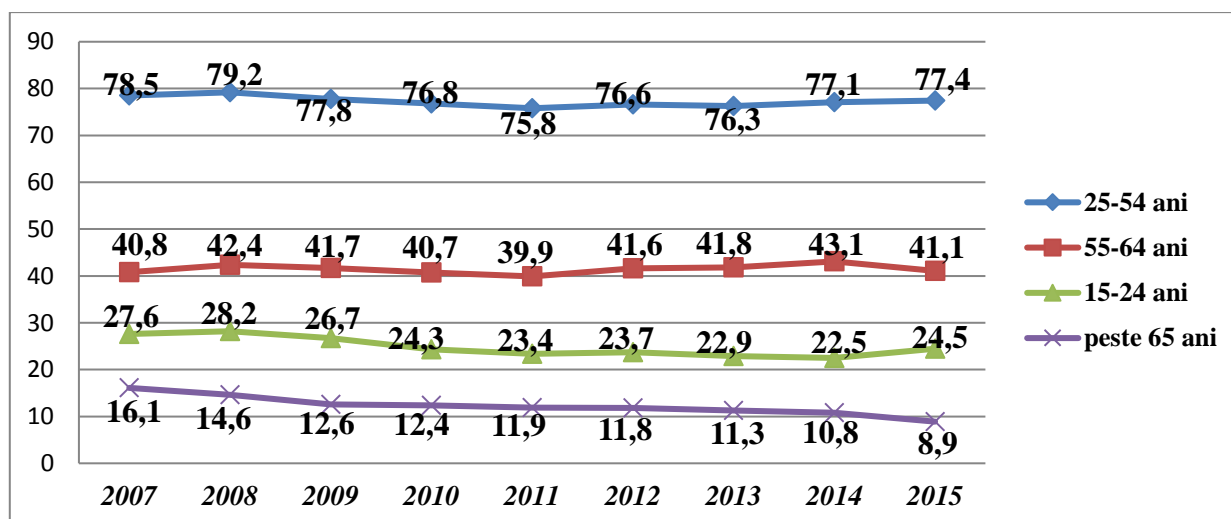


Figura nr. 1 Evoluția ratei de ocupare a populației de 15 ani și peste, pe grupe de vârstă

În Figura nr. 2 prezentăm ratele ocupării forței de muncă pe categorii de populație la nivelul Uniunii Europene. Putem observa că bărbații dețin cea mai înaltă rată de ocupare, care în 2009 a atins cea mai înaltă cotă 70,6%. Urmează categoria femeii unde constatăm o creștere pe parcursul tuturor anilor, în 2014 rata este de 59,6%. Cea mai mare creștere a ratei de ocupare o avem la categoria de persoane între 55-64 ani, care în 2004 cunoștea o rată de 40,6%, iar în 2014 era de 51,8%, o creștere de 11,2 puncte procentuale. Ca și în cazul ratei de ocupare a femeilor, s-a dovedit că rata de ocupare a lucrătorilor în vârstă (cu vârsta cuprinsă între 55 și 64 de ani) a continuat să crească într-un mod accelerat, în pofida crizei financiare și economice. În UE-28, rata de ocupare a lucrătorilor în vârstă a atins 51,8 % în 2014; această rată a continuat să crească în fiecare an începând cu 2002 (începutul seriilor de timp pentru UE-28) până în 2014 inclusiv (cele mai recente informații disponibile).

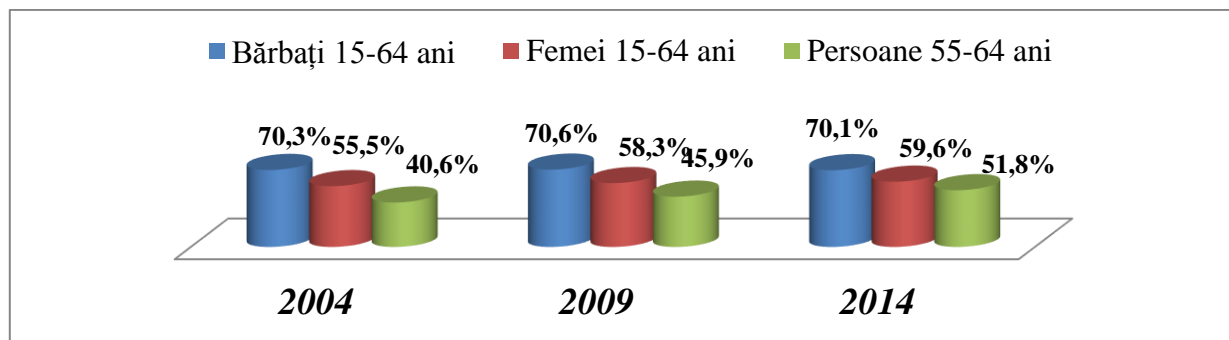


Figura nr. 2 Ratele ocupării forței de muncă pe categorii de populație la nivelul UE

În România, nivelul ratei de ocupare a înregistrat o creștere importantă la toate categoriile în perioada 2004-2014 (a se vedea Figura nr. 3).

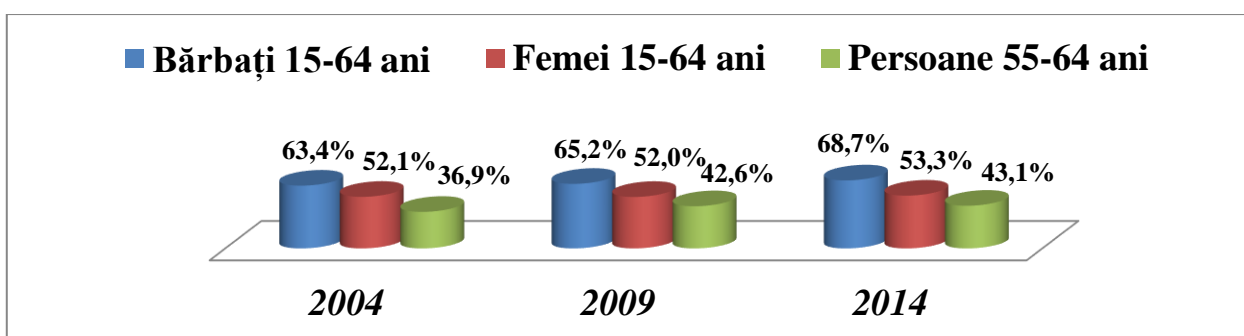


Figura nr. 3 Ratele ocupării forței de muncă pe categorii de populație în România

Ratele de ocupare variază în mod semnificativ și în funcție de nivelul de studii: pentru statisticile privind acest aspect, ratele de ocupare a forței de muncă se bazează pe categoria de vârstă cuprinsă între 25 și 64 de ani, nu pe cea cuprinsă între 15 și 64 de ani. Figura nr. 4 prezintă diferențele procentuale ale ratei ocupării forței de muncă în Uniunea Europeană după nivelul de studii al populației.

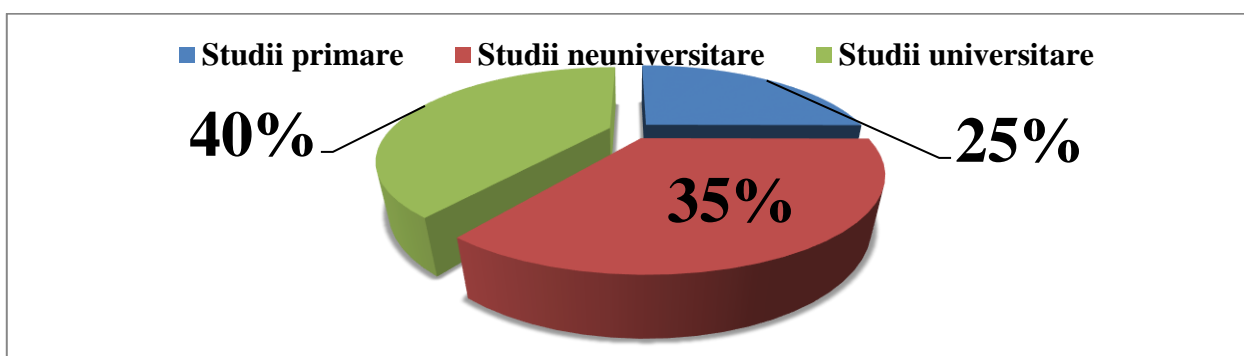


Figura nr. 4 Rata ocupării forței de muncă în UE după nivelul de studii

În România, situația ratei ocupării după nivelul de studii nu este prea diferită în comparație cu media din Uniunea Europeană (a se vedea Figura nr. 5).

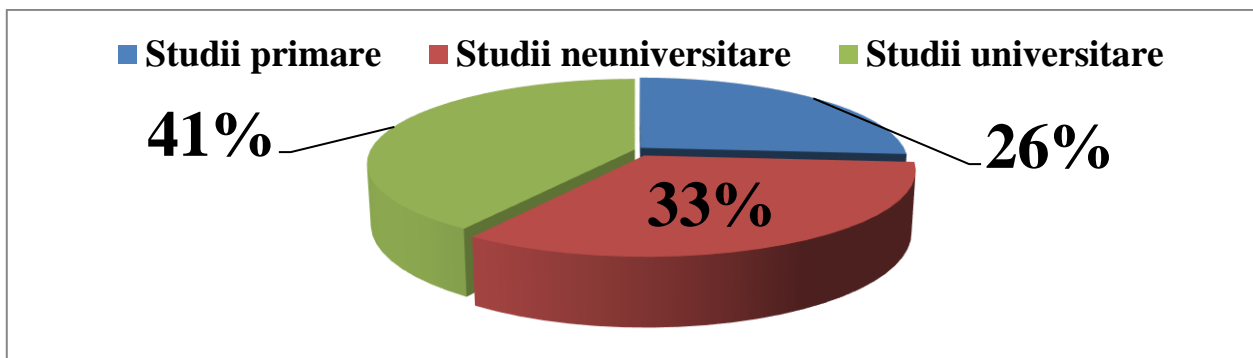


Figura nr. 5 Rata ocupării forței de muncă în România după nivelul de studii al populației

Anul 2017 se preconizează a fi un an mai bun ca 2016, pentru piața muncii din România. Candidații cu aptitudini tehnice vor fi printre cei mai căutați, pe măsură ce a patra revoluție industrială își face tot mai mult simțită prezența, determinând chiar și domeniile de activitate tradiționaliste să se adapteze noilor tehnologii. Specialiștii de date, dezvoltatorii de aplicații mobile și administratorii de baze de date vor fi, de asemenea, la mare căutare.

Concluzii și propuneri

Analizând evoluția pieței muncii în România, bazându-ne pe statisticile europene și naționale, putem concluziona o continuă dezvoltare a acesteia pe toate grupurile de vârste și sexe. Comparativ cu anii de dinaintea integrării europene, perioada 2007-2017 a fost una deosebit de fructuoasă, cu multe investiții în domeniu.

Piața forței de muncă în România nu poate reține forța de muncă cu ajutorul atributelor sale, ceea ce reprezintă un dezavantaj față de alte piețe ale Uniunii Europene care oferă salarii mai mari, de aici fenomenul migraționist al forței de muncă care ia amploare.

Șomajul afectează toate categoriile de forță de muncă, dar în prezent se lucrează mult la combaterea sa prin intermediul oficiilor forței de muncă unde se monitorizează numărul șomerilor, li se acordă ajutorul necesar și sunt întreprinse o serie de măsuri pentru a le permite reprofilarea în alte domenii organizându-se diverse cursuri pentru a-i ajuta.

Organizarea sistemului instructiv-educativ este de o importanță majoră în stabilitatea pieței muncii românești precum și investițiile și stimularea antreprenoriatului care este sursa cea mai importantă de creare a noi locuri de muncă.

Bibliografie

1. Dobre-Baron Oana, *Economie*, Editura Universitas, Petroșani, 2011;
2. Dura C, Isac C, Răscolean I, *Economia și gestiunea întreprinderii*, Editura SITECH, Craiova, 2012
3. <http://statistici.insse.ro/shop/>
4. <http://cursdegovernare.ro/>
5. <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained>
6. <http://sar.org.ro/>
7. <http://doctorat.ubbcluj.ro/>
8. <http://www.europarl.europa.eu/>
9. <http://www.biblioteca-digitala.ase.ro/>
10. <https://www.profit.ro/>
11. <http://www.euractiv.ro/>

Calitatea serviciilor de sanatate in raport cu nivelul UE. Studiu de caz Spitalul Judetean Targoviste

Autori: Iordache Tiberius Alexandru, Stîrliciu Larisa Ștefania
Coordonator: Prof. univ. dr. Tănăsescu Dorina
Universitatea „Valahia” din Târgoviște

Abstract: *"Public services in the broadest sense, are combinations of people and things created to satisfy a public to a community" public "subject to its authority and control."*
Public health is presented as all efforts in order to achieve a high level for physical and mental state of a nation, representing a plurality of states of health for individuals of the reference population.

World Health Organization proposes the following definition: "Health is a state fully favorable both physical, mental and social wellbeing and not merely the absence of disease or infirmity." Because later in the definition to include and "ability to lead a socially and economically productive life."

In Romanian medical services are provided under health insurance fund contribution. Insured benefits based on input from a number of free legal services covered (which is considered vital). These services are offered in the 453 hospitals, of which 25 are private hospitals, according to data belonging to the National Institute of Statistics, Romania has a hospital about 43 000 inhabitants. While the United States have a hospital about 56 000 inhabitants.

This theme concerns us since the time of the license and wish to deepen research to complete the Master especially by studying existing good practice in Europe-even in countries that are outside the EU maximum level because we believe that health care privatization does not resolve fund needs large segments of the population and therefore must find an optimum balance between competitiveness and social so that even the most vulnerable as incomes have a chance of health care services provided by public hospitals.

Capitolul 1. Particularitățile aprecierii calitatii serviciilor publice in perceptia prestatorilor si a utilizatorilor

Ținând cont și de participarea clientului la prestarea serviciului, în acest domeniu calitatea va implica analiza ecartului între serviciul primit și cel dorit de către client. “Având în vedere această comparație Nightingale a propus două tipuri de standarde pentru estimarea calității serviciilor: Standarde de calitate ale clientului; Standarde de serviciu ale prestatorului”

Primul standard corespunde nivelurilor așteptate de client în legătură cu fiecare aspect al serviciului prestat. Cel de-al doilea standard se referă la modul de gândire al prestatorului serviciului.

“Consumatorii apreciază calitatea serviciului comparând așteptările lor cu experiența trăită în timpul prestării acestuia (fig. 1).

Din moment ce elementul uman este cel ce asigură succesul serviciului pe piață, se manifestă o dificultate în determinarea caracteristicilor de calitate. În cazul serviciilor total sau puternic intangibile, unitatea de măsură este greu de stabilit pentru cuantificarea calității. O altă dificultate o reprezintă controlul mai dificil asupra omului în comparație cu un echipament, aceasta putând cauza mari diferențe de performanță între prestatori.

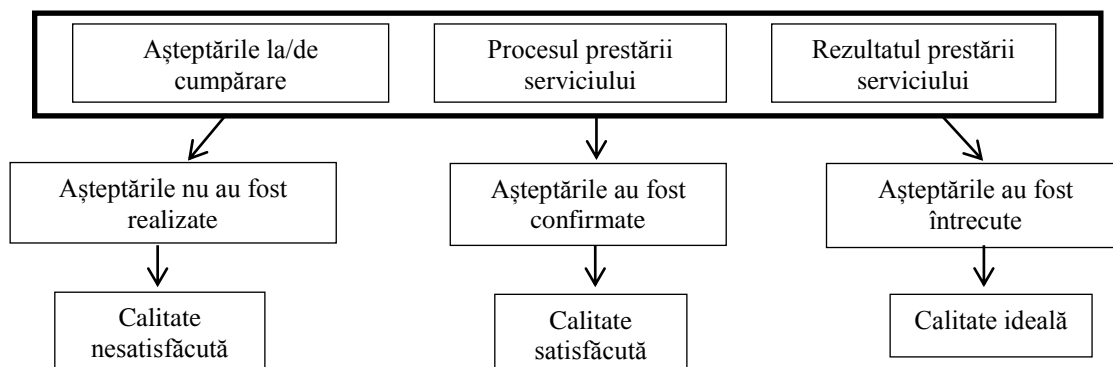


Fig. 1 Aprecierea calității serviciului de către utilizator

Sursa: Tănăsescu D. -“Marketingul serviciilor”, Ed. Bibliotheca, Târgoviște, 2005, p. 119

“Teoretic, din punctul de vedere al strategiei de marketing, problema calității serviciilor este simplă: ea trebuie să aducă la același numitor prestația percepută de consumatori și așteptările acestora. Practic însă, în urma întâlnirii dintre firma de servicii și consumator, pot rezulta următoarele posibilități: serviciu nesatisfăcător; serviciu acceptabil; serviciu foarte bun; serviciu peste așteptări”¹.

Capitolul 2. Politica UE de completare a politicilor naționale în domeniul sănătății

“Specialiști consideră că sistemele de sănătate de la nivelul Europei ar putea fi împărțite în două categorii diferite. În unele țări sistemele de sănătate sunt finanțate din taxe, iar în altele din taxe speciale. La nivelul României, alimentarea sistemului asigurărilor de sănătate se face din contribuțiile lunare plătite de angajatori și angajați la care se mai adaugă și fonduri de la bugetul de stat pentru anumite programe naționale.

Sistemul de sănătate este finanțat în mare parte din fondurile publice în țări precum Suedia Marea Britanie, Finlanda, Irlanda și Portugalia. De asemenea, există și varianta în care finanțarea se face în mod egal din contribuțiile la asigurările sociale și sprijinul de la bugetul de stat. Sistemele din Germania, Luxemburg și Belgia sunt finanțate, în principal de contribuțiile la asigurările sociale. În Olanda și Franța, sistemul sanitar este finanțat aproape numai din astfel de contribuții.”²

”Sistemul național de sănătate bazat pe finanțarea centrală– întâlnit în Anglia, Suedia, Danemarca, Norvegia, Grecia, Portugalia, Italia, Spania, are atât dimensiuni sociale cât și economice. Fondurile destinate sănătății sunt colectate prin intermediul sistemului fiscal, iar acoperirea cu servicii medicale se realizează prin înscrierea fiecărui individ pe lista de pacienți ai medicului generalist preferat, fără a se folosi drept criteriu capacitatea de plată a cetățeanului. Finanțarea prin impozite generale nu presupune doar existența unui sistem sanitar public, din banii colectați finanțându-se atât furnizorii de sănătate publici, cât și cei privați. Plata medicilor în acest sistem are la bază fie capitația, fie salariul.

Avantaje ale sistemului de finanțare centrală:

- echitatea în finanțare
- acoperirea largă și reglementată cu servicii de sănătate
- posibilitatea controlului asupra cheltuielilor medicale totale

Dezavantaje ale sistemului de finanțare centrală:

- lipsa participării individuale la deciziile de finanțare
- lipsa de transparență în finanțarea unor costuri pentru servicii medicale adiționale
- posibilitatea afectării finanțării sistemului medical de deciziile politice pe termen scurt

¹ Cetină I.- “Marketing competitiv în sectorul serviciilor”, Ed. Teora, București, 2001, p. 36

²Prelucrat de pe siteul: <http://www.gandul.info/magazin/sistemele-de-sanatate-din-tarile-uniunii-europene-2513620>

Sistemul de asigurări sociale de sănătate (de tip Bismarck) – este prezent în țări precum Germania, Franța, Belgia și are ca principală sursă de finanțare contribuțiile obligatorii plătite de angajatori și angajați. Fondurile adunate sunt dependente de numărul persoanelor active și cotizante, iar rezultatele sunt legate de echilibrul între numărul acestora și cel al beneficiarilor de servicii medicale. Acest lucru conduce la apariția dificultăților în perioadele cu rate înalte ale somajului, atunci când scade numărul cotizanților, fiind necesară intervenția de la buget pentru a nu crește prima de asigurare. Asistența sanitară pentru categoriile de persoane ce nu activează pe piața muncii (șomeri, pensionari, copii, elevi, studenți) este suportată de stat. Fondurile obținute nu sunt stabilite de Parlament, ci se stabilesc în funcție de capacitatea financiară a cetățenilor, indiferent de starea lor de sănătate, toți trebuind să aibă acces la îngrijirile medicale. Plata medicilor se face după numărul de prestații acordate, existând astfel riscul consumului indus și al inflației de servicii.

Avantaje ale sistemului de asigurări sociale de sănătate:

- *transparența mai mare a contribuțiilor și beneficiilor sistemului pentru cetățean*
- *finanțarea sistemului medical este legată de nivelul veniturilor*
- *finanțarea este independentă de schimbarea priorităților politice*

Dezavantaje ale sistemului de asigurări sociale de sănătate:

- *reducerea bazei de contribuții în perioada de recesiune economică*
- *finanțarea este strâns dependentă de gradul de ocupare ori șomaj al forței de muncă*
- *impune costuri mai mari pentru agenții economici.”³*

”Sistemul de sănătate din țara noastră este același ca și al Germaniei, de tip asigurări sociale. Are drept scop asigurarea accesului nediscriminatoriu și echitabil la o gamă de servicii de bază pentru contribuabili. Astfel accesibilitatea la aceste servicii medicale constituie o continuă preocupare pentru Ministerul Sănătății Publice.

În prezent serviciile medicale sunt acordate în baza contribuției la fondul național de asigurări de sănătate (6,5% din salariul brut al angajatului și 7% din partea angajatorului). Asiguratul pe baza acestei contribuții beneficiază, în mod gratuit de o gamă de servicii definite drept vitale, care sunt reglementate legislativ. Asistența medicală primară în prezent este oferită de către un medic de familie. Accesul la asistența spitalicească și cea ambulatorie, cât și accesul la medicamentele gratuite, cât și cele compensate se face prin medicul de familie. Medicii nu au statut de salariați ai statului, ei devin furnizorii de servicii care încheie contract cu Casa de Asigurări de Sănătate.”⁴

”Conform Ministerului de Finanțe în România în anul 2016 i-au fost atribuiți 4% din PIB, adică suma de 31,1 miliarde lei.”⁵

”România se află pe ultimul loc în Europa din punctul de vedere al cheltuielilor cu sănătatea, ca procent din PIB, conform ultimelor date Eurostat. Cele mai mari cheltuieli sunt în Franța, Germania, Olanda și Danemarca, unde se alocă peste 11% din PIB pentru sănătate.

Polonia alocă 7% din PIB pentru sănătate, Ungaria – 8% din PIB, Cehia – 7,5%. Per total, media în UE la procentul din PIB alocat pentru sănătate este de aproximativ 10%. În ceea ce privește suma cheltuită pentru fiecare cetățean în statele UE, vedem că în România se cheltuie aproximativ 800 de dolari pe cetățean, în timp ce Polonia cheltuie aproximativ 1.500 de dolari, Ungaria – 1.750 de dolari, Cehia – 3.150 de dolari, iar Spania – 3.150 de dolari.”⁶

³<http://www.qreferat.com/referate/psihologie/Sisteme-de-sanatate-Characteris416.php>

⁴Preluat de pe siteul: <http://documents.tips/documents/sistemul-de-sanatate-din-romania-vs-sistemul-de-sanatate-din-franta.html>

⁵Preluat de pe siteul: <http://amfms.ro/sanatatea-are-un-buget-pentru-2016-de-7-miliarde-de-euro-echivalent-a-4-din-pib/>

⁶<http://www.gandul.info/sanatate/romania-aloca-sanatatiei-fiecarui-roman-800-de-dolari-pe-an-de-4-ori-mai-putin-decat-media-europeana-solutiile-oferite-de-privati-pentru-cresterea-calitatii-serviciului-medical-12714266>

Capitolul 3. Cercetare in oglinda pacienti-cadre medicale privind calitatea serviciilor medicale la Spitalul Judetean Targoviste

3.1 De ce am dorit sa cunoastem opiniile ambilor parteneri de prestatie?

Ținând cont și de participarea clientului la prestarea serviciului, în acest domeniu calitatea va implica comparații între serviciul primit și cel dorit de către client. “Având în vedere această comparație Nightingale a propus două tipuri de standarde pentru estimarea calității serviciilor:

- Standarde de calitate ale clientului
- Standarde de serviciu ale prestatorului”⁷

Pentru realizarea unei imagini complete a serviciilor oferite de Spitalul Judetean, am realizat 2 seturi de intrebari, unul dedicat cadrelor medicale, iar celalalt dedicat pacientilor.

Vedem cadrele medicale a fi cele mai in masura sa cunoasca adevaratele probleme existente in cadrul institutiei, iar pacientii prin calitatea dorita și așteptările avute, reprezintă un nivel al calității rezultat din necesitățile și cerințele exprimate de acestia în legătură cu serviciile prestate in cadrul spitalului.

In urma prelucrării datelor celor doua chestionare, am descoperit, ca atat pacientii cat si cadrele medicale au pareri asemanatoare cu problemele existente in interiorul institutiei, probleme ce duc la scaderea gradului de satisfactie al pacientilor.

3.2. Colectivitatea cercetată, perioada, metoda de culegere a datelor

Scopul cercetării este evaluarea satisfacției pacienților cu privire la calitatea serviciilor oferite în cadrul Spitalului Județean de Urgență Târgoviște.

Coordonatele cercetării au fost spațiale, temporale și modale :

1. spațiale : cercetare de teren;
2. temporale : cercetarea a avut loc pe parcursul a 17 zile, respectiv 8 zile;
3. modale : chestionarul a fost completat de interviuat;

La primul chestionar colectivitatea cercetată este reprezentată de locuitori din județul Dâmbovița. Unitatea de observare este formată din foști și actuali pacienți ai Spitalului Județean de Urgență Dâmbovița. S-a utilizat eșantionarea simplă aleatoare. Eșantionul a cuprins 83 persoane, iar numărul de chestionare validate a fost de 77, ceea ce reprezintă o rată de răspuns de 92,8%. Eșantionul nu este reprezentativ deoarece nu există resurse financiare și timp disponibil pentru realizarea unei cercetări complexe. Culegerea datelor s-a realizat prin metoda sondajului de opinie, ancheta față-în-față pe baza modelului de chestionar prezentat în Anexa. Perioada de culegere a datelor a fost 15/05/2016- 01/06/2016.

La cel de al doilea chestionar colectivitatea cercetată este reprezentată de cadre medicale din județul Dâmbovița. Unitatea de observare este formată din 4 medici, 24 asistenți și 7 infirmieri din cadrul Spitalului Județean de Urgență Dâmbovița. S-a utilizat eșantionarea simplă aleatoare. Eșantionul a cuprins 35 persoane, numărul de chestionare validate a fost de 35, ceea ce reprezintă o rată de răspuns de 100%. Eșantionul nu este reprezentativ deoarece nu există resurse financiare și timp disponibil pentru realizarea unei cercetări complexe. Culegerea datelor s-a realizat prin metoda sondajului de opinie, ancheta față-în-față pe baza modelului de chestionar prezentat în Anexa Perioada de culegere a datelor a fost 01/06/2016- 08/06/2016.

3.3. Chestionarele cercetării

Cele două chestionare folosite sunt formate din 17 întrebări, respectiv 13 întrebări, dintre care l-a primul au fost folosite 16 întrebări închise și o întrebare deschisă, iar cel de al doilea este format din 11 întrebări închise, o întrebare deschisă și o întrebare mixtă.

⁷ Prelucrat de pe siteul : <http://documents.tips/documents/calitatea-produselor-si-serviciilor.html>

Din totalul de 83 chestionare completate, s-au validat un număr de 77, astfel rata de răspuns a fost una de 92,8%, respectiv pentru cel de al doilea chestionar, s-au completat un număr de 35, dintre care validate 35, rata de răspuns fiind de 100%.

3.4. Concluziile cercetării

În urma prelucrării datelor, răspunsurile culese la prima întrebare arată că 87% dintre respondenți au apelat la serviciile Spitalului Județean, restul de 13% neapelând la serviciile spitalului din Târgoviște. 40% dintre respondenți au apelat la serviciile spitalului de maxim 10 ani, 25% dintre aceștia o fac de minim 10 și maxim 20 ani, 16% și 11% dintre respondenți apelează la serviciile spitalului de peste 21 ani, respectiv 31 ani, la procente aproximativ egale sunt pacienții care depășesc 41 și 51 de ani de când apelează la aceste servicii.

1. Ați apelat la serviciile Spitalului Județean de Urgență Târgoviște?

În urma prelucrării datelor, răspunsurile culese la prima întrebare arată că 87% dintre respondenți au apelat la serviciile Spitalului Județean, restul de 13% neapelând la serviciile spitalului din Târgoviște. (Fig. 2)

2. De cât timp utilizați serviciile Spitalului Județean de Urgență Târgoviște?

40% dintre respondenții au apelat la serviciile spitalului de maxim 10 ani, 25% dintre aceștia o fac de minim 10 și maxim 20 ani, 16% și 11% dintre respondenți apelează la serviciile spitalului de peste 21 ani, respectiv 31 ani, la procente aproximativ egale sunt pacienții care depășesc 41 și 51 de ani de când apelează la aceste servicii. (Fig. 3)

3. Aveți asigurare de sănătate?

La întrebarea în care respondenții trebuiau să răspundă dacă au sau nu asigurare de sănătate, 76% dintre aceștia au răspuns cu da, 24% răspunzând cu nu, aceștia menționând că nu sunt angajați sau nu mai sunt. (Fig. 4)

4. Cum apreciați în ansamblu calitatea serviciilor oferite de acest spital?

Astfel, 10% dintre respondenți, apreciază calitatea serviciilor oferite de spital a fi foarte bună, cei mai mulți în procent de 45% consideră calitatea a fi bună, 28% cred că serviciile oferite nu sunt nici bune nici rele, diferența de 17% văd calitatea serviciilor a fi slab și foarte slabă. (Fig. 5)

5. Sunteți de acord cu următoarele afirmații?

Acordul pacienților privind activitatea medicilor- Tabelul 2

Afirmația	Scor global
Timpul alocat pentru un pacient este insuficient	3.48
Unii doctori plasează sarcinile asistentelor	3.57
Numărul medicilor cu notorietate este mic	3.79
Am primit diagnostic și tratamente care m-au mulțumit	3.75

Sursa: Prelucrările autorilor

6. Medicamentele administrate în spital:

8 pacinți au fost nevoiți să-si achiziționeze tratamentul în totalitate din veniturile proprii, 28 primind tratamentul necesar din partea instituției sanitare, iar 31 persoane, au trebuit să achiziționeze tratamente care să vină în sprijinul celor primite în cadrul spitalului. (Fig. 6)

7. Sunteți mulțumit de disponibilitatea și amabilitatea personalului medical?

55% dintre respondenți sunt mulțumiți de disponibilitatea și amabilitatea personalului medical, răspunzând un număr de 37 persoane cu da, iar 30 de persoane fiind nemulțumite, cea ce reprezintă 45% din răspunsuri. (Fig. 7)

8. Cum apreciați calitatea curățeniei din cadrul spitalului?

În ceea ce privește calitatea curățeniei din cadrul spitalului, 3% consideră a fi foarte rea, 15% crezând a fi rea, 31% nu o văd nici bună, nici rea, 37% consideră calitatea curățeniei a fi bună, si numai 14% o vă a fi foarte bună. (Fig. 8)

9. Ce părere aveți despre calitatea hranei servită în cadrul spitalului?

Legat de calitatea hranei servită în cadrul spitalului, 23 dintre respondenți consideră mâncarea a fi bună, 4 persoane o consideră a fi foarte bună, 11 persoane o văd a fi nici bună nici rea, 9 persoane o consideră a fi rea, foarte rea. Iar 20 respondenți au răspuns cu nu știu, menționând că nu au apelat la bucătăria spitalului. (Fig. 9)

10. În ce măsură următoarele afirmații despre cadrele medicale angajate sunt adevărate?

Activitatea cadrelor medicale angajate -Tabelul 3

Afirmație	Scor Global
V-au acordat atenția și respectul cuvenit ca și pacient	3.51
Au răspuns la întrebările puse de dumneavoastră	3.63
Au înțeles problemele dumneavoastră medicale	3.96
Au manifestat interes în tratarea dumneavoastră	3.34
Au respectat orele de vizită și de administrare al tratamentului?	3.66

Sursa: Prelucrările autorilor

11. Cât de mulțumit ați fost de?

Activitatea cadrelor medicale legate de examinarea pacienților - Tabelul 4

Afirmație	Scor global
Timpul de așteptare până la prima examinare de către medic?	3.08
Modul în care ați fost consultat?	3.64
Informațiile primite în perioada de spitalizare?	3.58

Sursa: Prelucrările autorilor

12. Dacă ați fi nevoit v-ati reinternă în acest spital sau l-ati recomanda altor persoane?

Dintre cei 67 respondenți, peste 50% dintre respondenți sunt conșiși că vor mai apela sau vor recomanda serviciile spitalului județean, 31% nu doresc să mai apeleze la seviceile acestui spital, 19% dintre respondenți fiind indeciși. (Fig. 10)

13. Ce recomandări puteți face pentru îmbunătățirea serviciilor medicale?

Pentru îmbunătățirea serviciilor medicale, respondenții au fost rugați să vină cu propriile propuneri, astfel dintre cei 67 de respondenți, 28 dintre respondenți nu au avut propuneri, procentul acestora fiind de aproximativ 38%. 15% dintre respondenți consideră că spitalul ar avea nevoie de reorganizarea sistemului de management dar și al serviciului de primiri urgențe.

Cu același procentaj, 11 respondenți consideră că pentru o mai bună desfășurare a activității spitalul are nevoie de personal, mult mai bine pregătit, care să fie supus unor programe de training anuale. Un număr de 9 respondenți, în procent de 12%, consideră că actualul personal ar trebui să fie mult mai amabil și sociabil, dar și mult mai devotat meseriei practitate.

8% dintre respondenți doresc pentru mai buna funcționare, achiziționarea de aparaturi performante, care să vină în ajutorul pacienților. 4 respondenți vor o mai bună igienă în cadrul spitalului, 4% doresc ca sistemul să reducă nivelul birocrăției și să fie mai axat pe problemele pacienților. Iar 3% dintre cei chestionați, doresc corectitudinea cadrelor medicale, fără a fi nevoie să se apeleze la favoruri financiare din partea pacienților.

14. Sexul respondenților: 51%- feminin, 49%- masculine

15. Vârsta respondentului: Din cei 77 respondenți, 5% au vârsta sub 20 de ani, 40% au vârsta cuprinsă între 21 și 30 ani, aceștia având și cel mai mare procentaj. 25% au vârsta cuprinsă între 31 și 40 de ani, 14% au vârsta cuprinsă 41 și 50 de ani, iar 16% au vârsta peste 50 de ani.

16. Domiciliul respondentului: 44%- rural, 56%- urban

17. Venitul respondentului: Din punct de vedere al venitului respondentului, cea mai mare pondere o are venitul cuprins între 800 și 1800, urmat de cei cu venitul care nu depășește suma de 800 lei. Cu 18% din răspunsuri avem persoane cu venitul încadrat între 1801 și 2800 lei, iar cu un procent destul de mic, sunt cei cu venitul care depășește suma de 2800 lei.

Din prelucrarea chestionarului destinat cadrelor medicale au rezultat următoarele:

1. Care este criteriul principal de care ați ținut cont atunci când ați decis să lucrați în sectorul medical?

În urma analizei rezultatelor, am observat că principalul motiv pentru care cadrele medicale doresc să lucreze în sistemul sanitar, este dorința de a ajuta oamenii. Această variantă a reușit să strângă peste jumătate de răspunsuri, procentajul obținut fiind de 54%. Cel de al doilea criteriu ales în proporție de 16% din răspunsuri a fost prestigiul acestei profesii. Următoarele criterii care au obținut aproximativ aceleași procentaje, au fost lipsa unei alternative privind un loc de muncă cu 10% din răspunsuri, interesul științific față de domeniu cu 8% și cererea continuă pe piața de muncă cu 6% din răspunsuri. Cele mai mici procentaje realizate au fost variantele precum tradiția de familie care are un procentaj de 4% și renumerația satisfăcătoare care ocupă ultima poziție cu 2%.

2. De cât timp profesăți în acest domeniu?

Din totalul de 35 chestionare completate, 11% dintre respondenți lucrează în cadrul instituției de mai puțin de 7 ani, 26% dintre cadrele medicale respondente lucrează de minim 7 ani, dar nu depășesc 14 ani, cu același procentaj de 20% sunt cadrele medicale care lucrează de peste

15 ani, dar nu depășesc 22 ani, și cele care lucrează de peste ani dar mai puțin de 30 ani. Dintre cadrele cu o experiență de peste 30 ani, am avut o pondere de răspuns de 23%(Fig. 11).

3. Sunteți?

La prezentul chestionar au raspuns 24 asistente,7 infirmieri si 4 medici. (Fig. 12)

4. În ce măsură sunteți mulțumit de condițiile de muncă?

În urma prelucrării rezultatelor, putem remarca faptul că un procentaj de 60% constituit din 21 cadre medicale sunt mulțumite de condițiile de muncă, 7 cadre medicale sunt foarte mulțumite, iar alte 7 cadre medicale nu sunt nici mulțumite nici nemulțumite. Niciunul nevăzând actuale condiții a fi nemulțumitoare sau foarte nemulțumitoare(Fig. 13).

5. Care este principala problemă cu care vă confrunțați în exercitarea profesiei dumneavoastră?

Din cele 46 de răspunsuri primite la această întrebare, 46% dintre acestea deduc faptul că una din cele mai mari probleme cu care spitalul se confruntă în momentul de față este acela al lipsei de personal din punct de vedere numeric. 26% dintre răspunsuri arată că medici se află în permanență sub influența stresului, iar 28% dintre răspunsuri duc spre un alt factor important, acela al subfinanțării sistemului, fapt care duce și la lipsa unor dotări suficiente pentru o bună exercitare al activității acestora. Niciun respondent nu consideră că lipsa medicamentelor este o problemă în cadrul spitalului județean din Târgoviște. (Fig. 14)

6. Ce părere aveți despre comunicarea dumneavoastră cu șefii ierarhici?

40% dintre cadrele medicale respondente consideră comunicarea cu șefii ierarhici a fi foarte buna, 37% consideră comunicarea cu șefii ierarhici a fi buna, 20 % consideră relația de comunicare cu șeful ierarhic a fiind nici bună, nici rea, doar 3% văzând această comunicare a fi rea. (Fig. 15)

7. Dar despre comunicarea cu colegii de muncă?

Referitor la relația de comunicare cu colegii de muncă, 86% dintre respondenți consideră aceasta a fi bună și foarte bună, restul de 14% considerând comuni-carea cu colegii a fi nici bună, nici rea. Niciun respondent nu vede comunicarea cu colegii a fi rea sau foarte rea. (Fig. 16)

8. Sunteți de acord cu următoarele informații?

Relația dintre cadru medical și pacient -Tabelul 5

Afirmația	Scor global
Timpul alocat pentru un pacient este insuficient	3.91
Unii doctori plasează sarciniile asistenților	3.49
Gradul de cunoștințe al pacienților este insuficient	3.83
Pacienții ajung la doctor în stări avansate ale bolilor	4.46
Sistemul de sănătate public este afectat de subfinanțare	4.23

Sursa: Prelucrările autorilor

9. Cum apreciați eficiența sistemului organizatoric privind consultația, efectuarea testărilor, diagnosticarea?

Peste 50% dintre respondenți apreciază eficiența sistemului organizatoric privind consultațiile, efectuarea testărilor dar și diagnosticarea a fi bune, 29% apreciază a fi nici bune nici rea, 14% o consideră a fi foarte bune, 6% considerând eficiența sistemului nesatisfăcătoare.(Fig. 17)

10. Considerați a fi necesar ca buletinul de analize și alte informații, referitoare la rezultatul consultației să fie comentate mai mult, mai în detaliu cu pacienții?

86% dintre respondenți consideră ca buletinul de analize și alte informații să fie comentate mai în detaliu cu pacienții, în timp ce numai 14% sunt de părere că informațiile înscrise pe buletinul de analize sunt suficiente.

11. Cum credeți că ar putea fi îmbunătățit sistemul public de sănătate, în domeniul dumneavoastră, al locului de muncă unde activați?

Precum în cazul chestionarului adresat pacienților, pentru îmbunătățirea serviciilor medicale, cadrele medicale au fost rugate să vină cu propriile propuneri, astfel dintre cei 35 de respondenți, 17 dintre respondenți nu au avut propuneri, procentul acestora fiind de aproximativ 43%. 7% dintre răspunsuri arată că spitalul ar avea nevoie de reorganizarea sistemului prin stabilirea unor competențe clare și a unui nou sistem de management. 28% dintre răspunsurile respondenților arată că pentru o mai bună desfășurare a activității spitalul are nevoie de angajarea unui nou personal, mult mai bine pregătit.

10% dintre respondenți doresc pentru mai bună funcționare, achiziționarea de aparaturi performante, care să le ușureze munca, dar să vină și în ajutorul pacienților. 5% din răspunsuri se duc spre alocarea unor fonduri suficiente pentru buna practică din cadrul spitalului, 5% doresc o mai bună relație de colaborare între medic și pacient, dar și o mai bună colaborare între medic și asistent. 2% din răspunsurile primite, cer o mai bună atenție și un nivel de răbdare mai ridicat din partea pacienților. (Fig. 18)

12. Sexul respondenților: 86%- feminin, 14%-masculin

13. Vârsta respondentului: 9% dintre respondenți au vârsta sub 30 ani, 26% au vârsta cuprinsă între 31 și 40 ani, 46% au vârsta cuprinsă între 41 și 50 ani, 17% au vârsta cuprinsă între 51 și 60 ani, iar 2% au vârsta peste 61 ani.

În urma prelucrării datelor, am constat că dintre cei 10 pacienți care nu au apelat la serviciile spitalului județean, cei mai mulți au sub 20 de ani, provin din mediul rural și au venitul sub 800 lei.

Din cei 37 respondenți care au afirmat că sunt mulțumiți sau foarte mulțumiți de actuala situație din cadrul spitalului, 24 dintre aceștia au spus că vor mai apela la serviciile spitalului, 5 că nu vor să mai intre în contact cu spitalul județean, iar 8 sunt indeciși.

De asemenea, dintre cei 4 medici respondendenți, putem observa că aceștia sunt mulțumiți de actualele condiții de muncă, 3 crezând actuala situație a fi bună, numai unul văzând-o a fi foarte bună. Aceștia consideră că cele mai mari probleme cu care se confruntă în buna exercitare a meseriei, este stresul, și subfinanțarea sistemului.

De asemenea în urma prelucrării datelor, am constatat, că pacienții, dar și cadrele medicale, sunt mulțumiți de actuala situație a spitalului, dar au aceleași nemulțumiri, legate de lipsa personalului, consideră că spitalul ar trebui să achiziționeze aparaturi noi și mai performante și consideră că pentru a elimina aceste probleme este nevoie de reorganizare, începând cu cea mai înaltă treaptă ierarhică, departamentul de management. Pacienții au o părere bună despre cadrele medicale, însă aceștia consideră că pe lângă creșterea numărului de cadre medicale, cadrele ar trebui să fie mai amabile, mai sociale, și mult mai devotate în exercitarea meseriei pe care o au. În schimb

cadrele medicale pentru o mai bună colaborare cu pacienții, cer mai multă atenție și răbdare din partea acestora.

Pentru o imagine mai amplă asupra imaginii respondentului, pentru cele două sondaje realizate, am identificat și profilul respondentului. Pacientul respondent, este de gen feminin, provine din mediul urban, are un venit cuprins între 800 și 1800 lei, are asigurare de sănătate și apelează la serviciile spitalului de mai puțin de 10 ani. Apreciază calitatea serviciilor în ansamblu a fi bună, este mulțumit de disponibilitatea cadrelor medicale. Apreciază curățenia din spital, dar și calitatea hranei servite a fi de o calitate bună. Respondentul celui de al doilea chestionar este de genul feminin, este asistent și lucrează în cadrul spitalului de minim 8 ani, dar nu depășește 14 ani. Și-a ales această meserie din dorința de a ajuta oamenii, și este mulțumit de condițiile de muncă. Principala cauză ce dăunează bunui mers al exercitării meseriei, este lipsa de personal calificat. El dorește ca buletinul de analize să fie comentat mai în detaliu cu pacientul, și crede că pentru îmbunătățirea sistemului, este nevoie de alocarea de fonduri suficiente, dar și de reorganizarea sistemului prin stabilirea unor competențe clare.

3.5. Propuneri rezultate din cercetare

- a) Pentru sporirea calitatii serviciilor in acest spital este nevoie ca managementul sa puna in valoare tehnicile de marketing si sa cerceteze periodic perceptia pacientilor si a cadrelor medicale privind nivelul de asigurare a atributelor care reflecta calitatea actului medical.
- b) Ambele categorii de participantii la actul medical considera numarul de personal insuficient , spatiile de consultatii” inghesuite”, timpul de asteptare mare, deci sunt necesare in continuare investitii in aceste directii.
- c) Certificarea calitatii serviciilor sa tina cont in mai mare masura de calitatea hranei si dotarea spatiilor igienico-sanitare unde au fost semnalate neajunsuri.
- d) Spitalul are deja o experienta in absorbirea de fonduri europene si pe aceasta cale se impune imbunatatirea dotarii cu aparatura de ultima generatie inca se face apel la investigatii in clinici private, desi spitalul este de urgenta.

Bibliografie:

1. Cetină I.- “Marketing competitiv în sectorul serviciilor”, Ed. Teora, București, 2001
2. Tănăsescu D. -“Marketingul serviciilor”, Ed. Bibliotheca, Târgoviște, 2005
3. Tănăsescu D.-“Marketing în servicii publice, Ed. Bibliotheca, Târgoviște, 2005
4. <http://documents.tips/documents/calitatea-produselor-si-serviciilor.html>
5. http://europa.eu/pol/health/index_ro.htm
6. <http://www.gandul.info/magazin/sistemele-de-sanatate-din-tarile-uniunii-europene-2513620>
7. <http://www.qreferat.com/referate/psihologie/Sisteme-de-sanatate-Characteris416.php>
8. <http://documents.tips/documents/sistemul-de-sanatate-din-romania-vs-sistemul-de-sanatate-din-franta.html>
9. <http://amfms.ro/sanatatea-are-un-buget-pentru-2016-de-7-miliarde-de-euro-echivalent-a-4-din-pib/>
10. <http://www.gandul.info/sanatate/romania-aloca-sanatatiei-fiecarui-roman-800-de-dolari-pe-an-de-4-ori-mai-putin-decat-media-europeana-solutiile-oferite-de-privati-pentru-cresterea-calitatii-serviciului-medical-12714266>
11. <http://documents.tips/documents/calitatea-produselor-si-serviciilor.html>

Anexe

Anexa 1. Lista figurilor

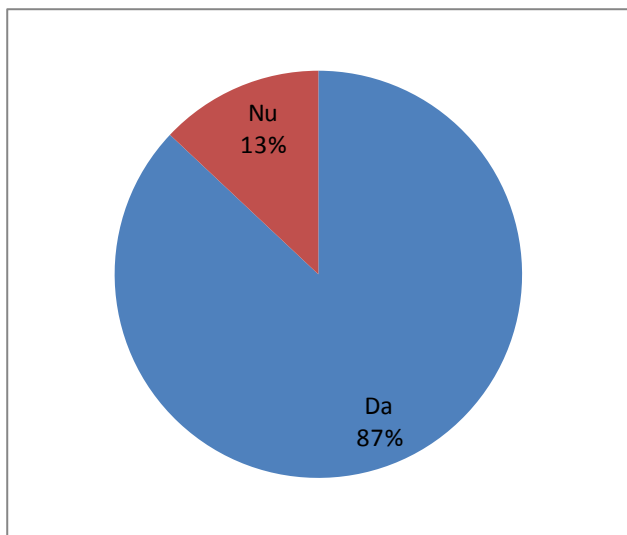


Fig.2 Pacienții spitalului de Urgență Târgoviște
Sursa: prelucrările autorului

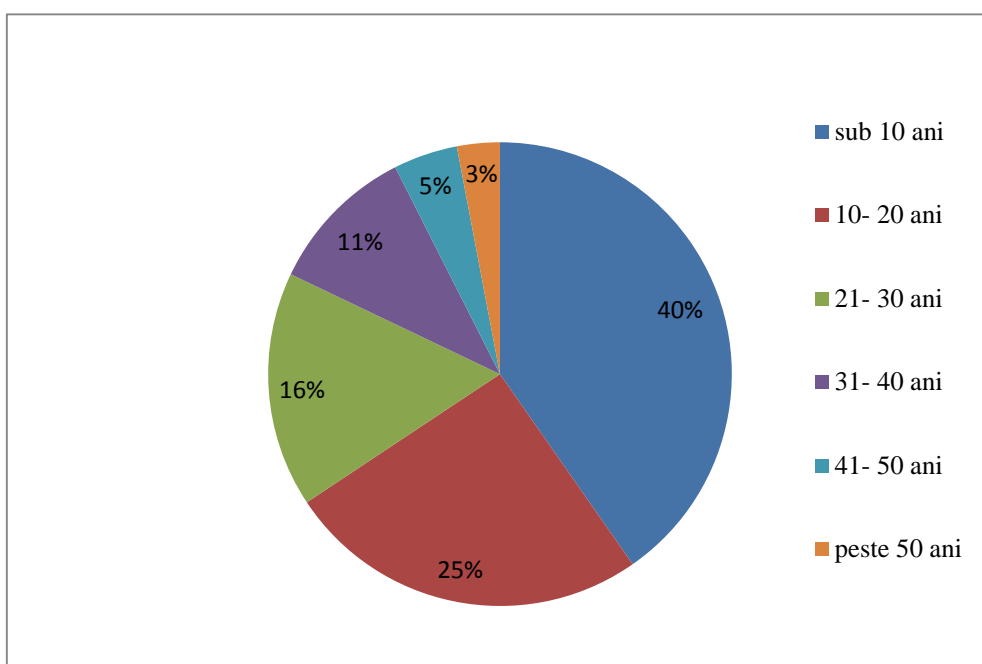


Fig. 3 Utilizatorii de servicii din cadrul spitalului
Sursa: prelucrările autorului

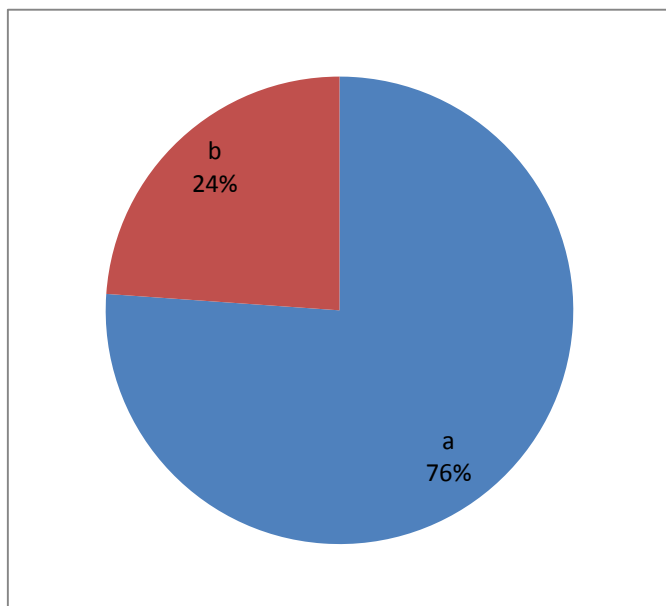


Fig. 4 Asigurare de sănătate
Sursa: Prelucrările autorilor

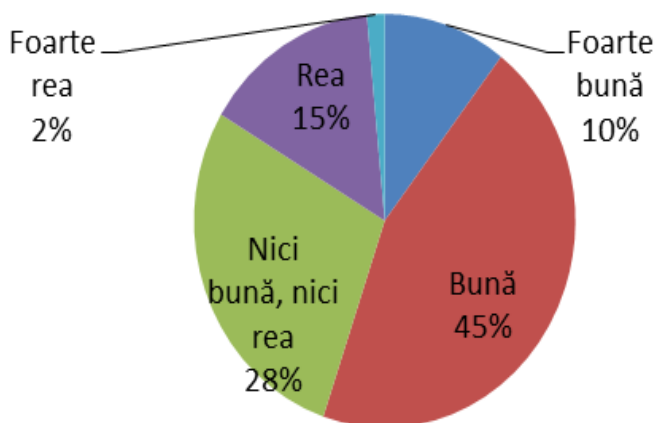


Fig. 5 Calitatea serviciilor
Sursa: Prelucrarile autorilor

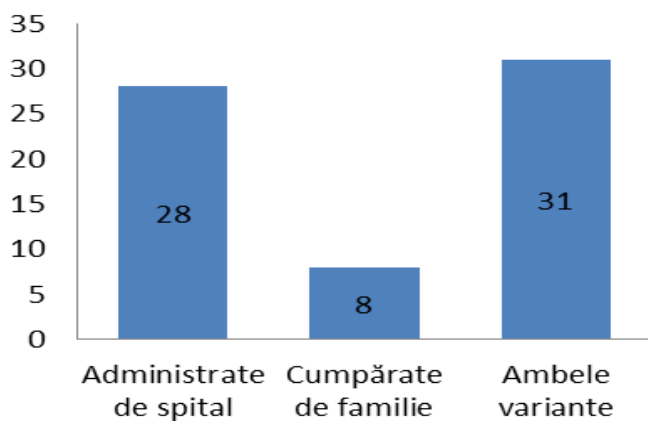


Fig. 6 Administrarea medicamentelor
Sursa: Prelucrările autorilor

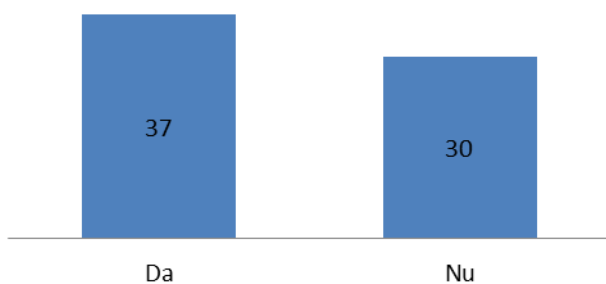


Fig. 7 Disponibilitatea și amabilitatea cadrelor medicale
Sursa: Prelucrările autorilor

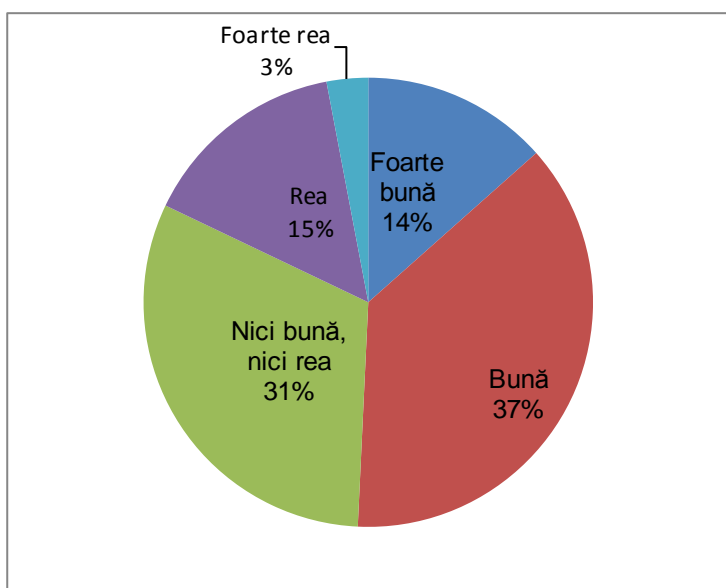


Fig. 8 Calitatea curățeniei
Sursa: Prelucrările autorului

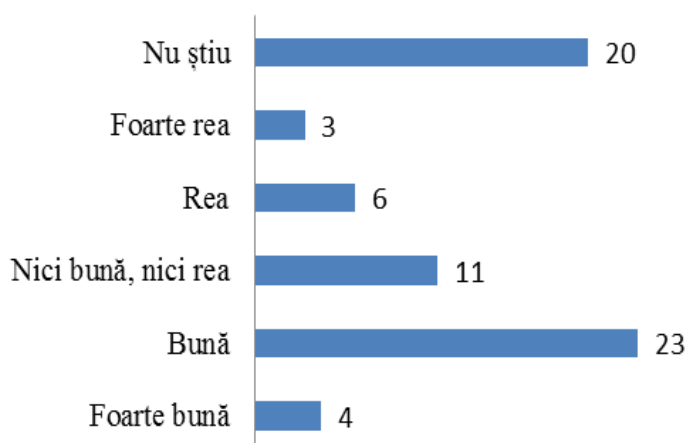


Fig. 9 Calitatea hranei servită în cadrul spitalului
Sursa: Prelucrările autorilor

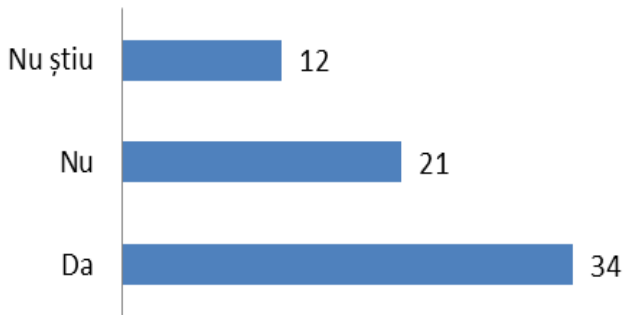


Fig. 10 Recomandările pacienților
Sursa: Prelucrările autorilor

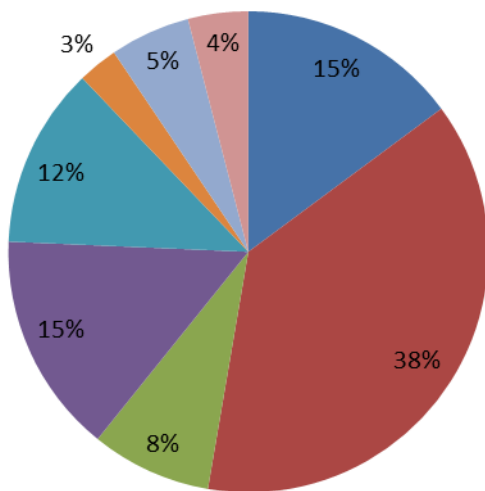


Fig. 11 Recomandările de îmbunătățire ale serviciilor medicale
Sursa: Prelucrările autorilor

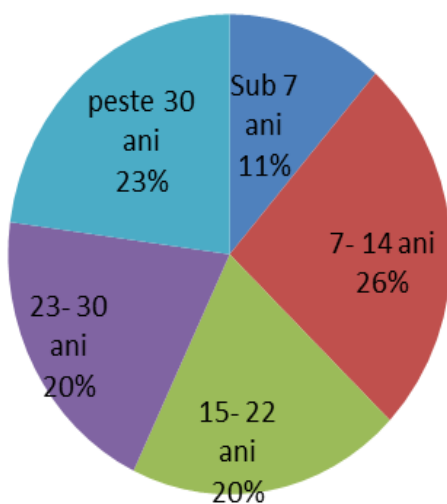


Fig. 11 Perioada de vechime a cadrelor medicale
Sursa: Prelucrările autorilor

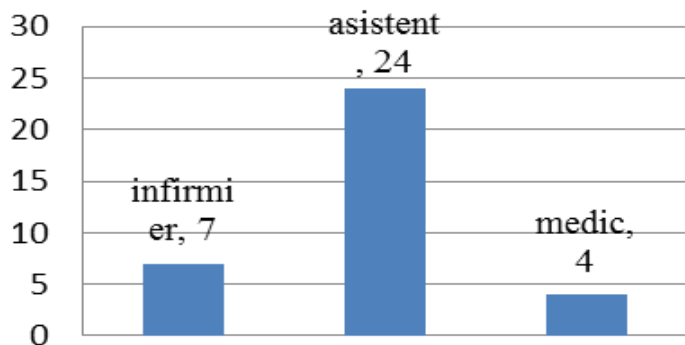


Fig. 12 Postul ocupat de fiecare cadru medical
Sursa: Prelucrările autorilor

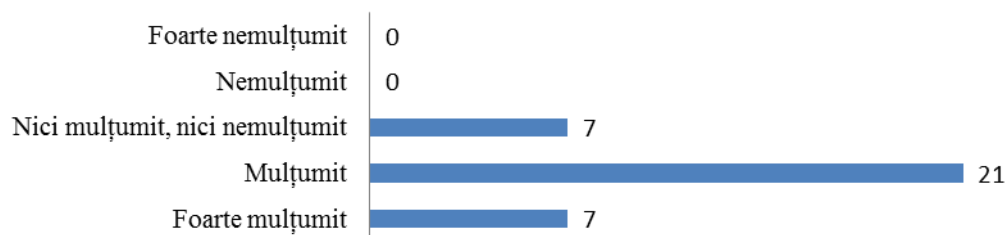


Fig. 13 Gradul de satisfacție al cadrelor medicale
Sursa: Prelucrările autorilor

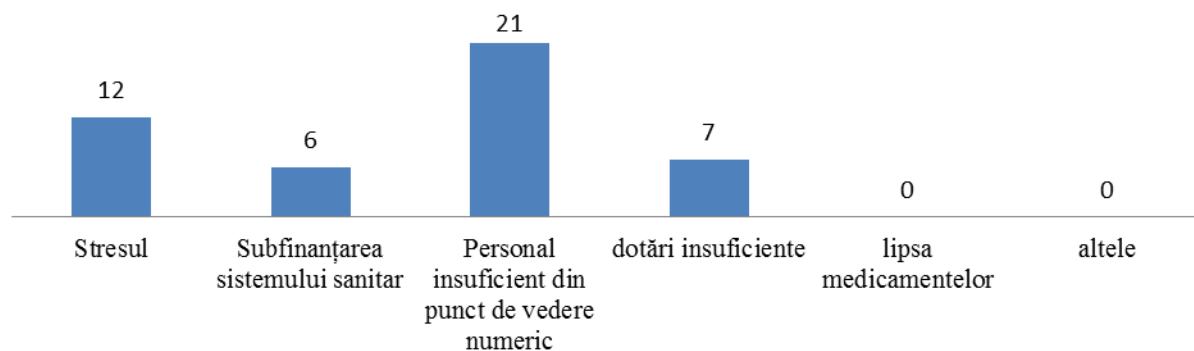


Fig. 14 Principalele probleme care duc la îngreunarea exercitării profesiei cadrelor medicale
Sursa: Prelucrările autorilor

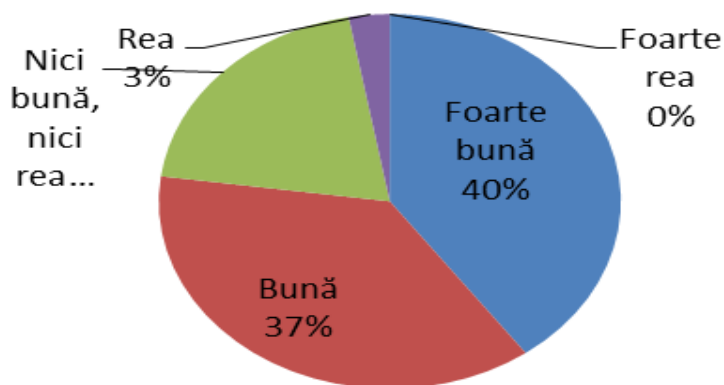


Fig. 15 Relația de comunicare cu șefii ierarhici
Sursa: Prelucrările autorilor

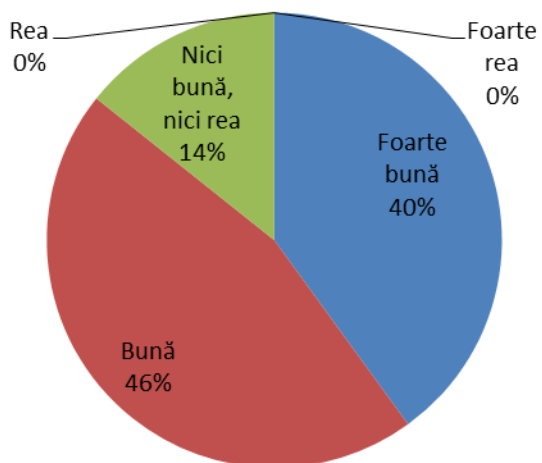


Fig. 16 Relația de comunicare cu colegii de muncă
Sursa: Prelucrările autorilor

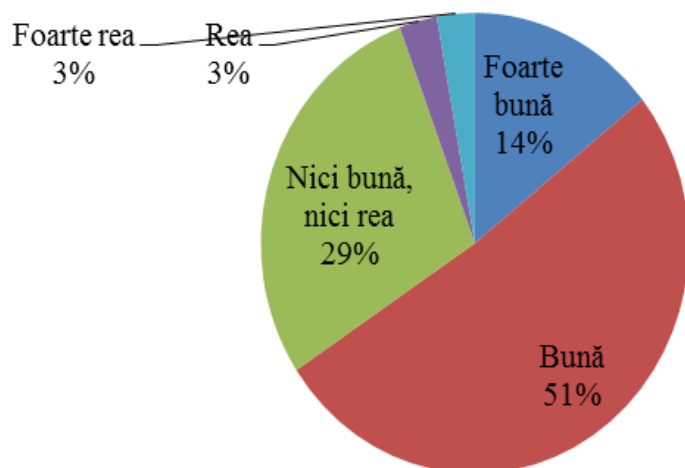


Fig. 17 Gradul de satisfacție privind eficiența sistemului organizatoric privind consultația, efectuarea testărilor, diagnosticarea
Sursa: Prelucrările autorilor

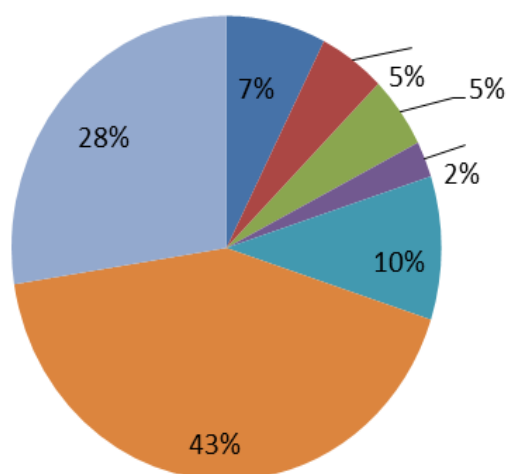


Fig. 18 Propunerile cadrelor medicale
Sursa: Prelucrările autorilor

Anexa 2 Chestionar privind satisfacția pacienților Spitalului Județean de Urgență Târgoviște

Bună ziua! Numele nostru este Iordache Alexandru și Stîrliciu Larisa suntem masteranzi în cadrul Facultății de Științe Economice, specializarea Managementul Organizațiilor în Turism și Servicii. În scopul identificării gradului de satisfacție al clienților față de serviciile asigurate de Spitalul Județean de Urgență Târgoviște, vă rugăm să răspundeți câtorva întrebări. Chestionarul este anonim deci confidențialitatea opiniilor dumneavoastră este asigurată. Vă mulțumesc!

1. Ați apelat la serviciile Spitalului Județean de Urgență Târgoviște?
 - a) Da
 - b) Nu

2. De cât timp utilizați serviciile Spitalului Județean de Urgență Târgoviște?
 - a) Sub 10 ani
 - b) 10- 20 ani
 - c) 21- 30 ani
 - d) 31- 40 ani
 - e) 41- 50 ani
 - f) peste 50 ani

3. Aveți asigurare de sănătate?
 - a) Da
 - b) Nu

4. Cum apreciați în ansamblu calitatea serviciilor oferite de acest spital?
 - a) Foarte bună
 - b) Bună
 - c) Nici bună, nici rea
 - d) Rea
 - e) Foarte rea

5. Sunteți de acord cu următoarele afirmații? (bifați în dreptul variantei dorite).

Afirmația	Acord total	Acord	Nici acord, nici dezacord	Dezacord	Dezacord total
Timpul alocat pentru un pacient este insuficient					
Unii doctori plasează sarcinile asistentelor					
Numărul medicilor cu notorietate este mic					
Am primit diagnostice și tratamente care m-au mulțumit					

6. Medicamentele administrate în spital(pentru afecțiunea pentru care ați fost internat):
 - a) V-au fost administrate doar de spital
 - b) V-au fost cumpărate de familie
 - c) Ambele variante

7. Sunteți mulțumit de disponibilitatea și amabilitatea personalului medical?
 - a) Da
 - b) Nu

8. Cum apreciați calitatea curățeniei din cadrul spitalului?
 - a) Foarte bună
 - b) Bună
 - c) Nici bună, nici rea
 - d) Rea
 - e) Foarte rea

9. Ce părere aveți despre calitatea hranei servită în cadrul spitalului?
 - a) Foarte bună
 - b) Bună
 - c) Nici bună nici rea
 - d) Rea
 - e) Foarte rea
 - f) Nu știu

10. În ce măsură următoarele afirmații despre cadrele medicale angajate sunt adevărate?
 Selectați un singur răspuns pe fiecare linie. Fiecare linie reprezintă o întrebare!

Afirmație	În foarte mare măsură	În mare măsură	Nici mare, nici mică măsură	În mică măsură	În foarte mică măsură
V-au acordat atenția și respectul cuvenit ca și pacient					
Au răspuns la întrebările puse de dumneavoastră					
Au înțeles problemele dumneavoastră medicale					
Au manifestat interes în tratarea dumneavoastră					
Au respectat orele de vizită și de administrare al tratamentului?					

11. Cât de mulțumit ați fost de? (selectați un singur răspuns)

Afirmație	Foarte mulțumit	Mulțumit	Nici mulțumit, nici nemulțumit	Nemulțumit	Foarte nemulțumit
Timpul de așteptare până la prima examinare de către medic?					
Modul în care ați fost consultat?					
Informațiile primite în perioada de spitalizare?					

12. Dacă ați fi nevoit v-ați reinterna în acest spital sau l-ați recomanda altor persoane?

- a) Da b) Nu c) Nu știu

13. Ce recomandări puteți face pentru îmbunătățirea serviciilor medicale?

14. Sexul?

- a) Feminin b) Masculin

15. Vârsta?

- a) Sub 20 ani b) 20-30 ani c) 31-40 ani
 d) 41-50 ani e) Peste 50 ani

16. Domiciliul dumneavoastră este?

- a) Rural b) Urban

17. Venitul dumneavoastră este?

- a) Sub 800 lei b) 800-1800 lei
 c) 1801-2800 lei d) Peste 2800 lei

Anexa 3 Satisfacția cadrelor medicale din cadrul Spitalului Județean de Urgență Târgoviște

Bună ziua! Numele nostrum este Iordache Alexandru și Stîrliciu Larisa suntem masteranzi în cadrul Facultății de Științe Economice, specializarea Managementul Organizațiilor în Turism și Servicii. În scopul identificării gradului de satisfacție al cadrelor medicale din Spitalul Județean de Urgență Târgoviște, față de condițiile și atmosfera de lucru vă rugăm să răspundeți câtorva întrebări. Chestionarul este anonim deci confidențialitatea opiniilor dumneavoastră este asigurată. Vă mulțumesc!

1. Care este criteriul principal de care ați ținut cont atunci când ați decis să lucrați în sectorul medical? (una sau mai multe variante de răspuns)

- | | |
|--|---|
| a) tradiția de familie | b) renumerația satisfăcătoare |
| c) cererea continuă pe piața forței de muncă | d) prestigiul profesiei |
| e) dorința de a ajuta oamenii | f) interesul științific față de domeniu |
| g) lipsa unei alte alternative privind un loc de muncă | |

2. De cât timp profesați în acest domeniu?

- | | | |
|--------------|-----------------|---------------|
| a) Sub 7 ani | b) 8- 14 ani | c) 15- 22 ani |
| d) 23-30 ani | e) peste 30 ani | |

3. Sunteți?

- | | | |
|--------------|-------------|----------|
| a) infirmier | b) asistent | c) medic |
|--------------|-------------|----------|

4. În ce măsură sunteți mulțumit de condițiile de muncă?

- | | | |
|--------------------|----------------------|-----------------------------------|
| a) foarte mulțumit | b) mulțumit | c) nici mulțumit, nici nemulțumit |
| d) nemulțumit | e) foarte nemulțumit | |

5. Care este principala problemă cu care vă confrunțați în exercitarea profesiei dumneavoastră

- | | |
|---|-----------------------------|
| a) stresul | b) subfinanțarea sistemului |
| c) personal insuficient din punct de vedere numeric | d) dotări insuficiente |
| e) lipsa medicamentelor | f) alta. Care? |
- sanitar

6. Ce părere aveți despre comunicarea dumneavoastră cu șefii ierarhici?

- | | | |
|----------------|---------------|------------------------|
| a) foarte bună | b) bună | c) nici bună, nici rea |
| d) rea | e) foarte rea | |

7. Dar despre comunicarea cu colegii de muncă?

- | | | |
|----------------|---------------|------------------------|
| a) foarte bună | b) bună | c) nici bună, nici rea |
| d) rea | e) foarte rea | |

8. Sunteți de acord cu următoarele afirmații? (bifați în dreptul variantei dorite).

Afirmația	Acord total	Acord	Nici acord, nici dezacord	Dezacord	Dezacord total
Timpul alocat pentru un pacient este insuficient					
Unii doctori plasează sarciniile asistenților					
Gradul de cunoștințe al pacienților este infim					
Pacienții ajung la doctor în stări avansate ale bolilor					
Sistemul de sănătate public este afectat de subfinanțare					

9. Cum apreciați eficiența sistemului organizatoric privind consultația, efectuarea testărilor, diagnosticarea?

- a) foarte bună b) bună c) nici bună, nici rea
d) rea e) foarte rea

10. Considerați necesar ca buletinul de analize și alte informații, referitoare la rezultatul consultației să fie comentate mai mult, mai în detaliu cu pacienții?

- a) Da b) Nu

11. Cum credeți că ar putea fi îmbunătățit sistemul public de sănătate, în domeniul dumneavoastră, al locului de muncă unde activați ?

12. Sexul?

- a) feminine b) masculin

13. Vârsta?

- a) sub 30 ani b) 31- 40 ani c) 41- 50 ani
d) 51- 60 ani e) peste 61 ani

Considerații cu privire la investițiile străine directe în economia României

Autor: masterand Kiss (Croitor) Debora
Coordonator: Conf. univ. dr. Ciurea Maria
Universitatea din Petroșani

Abstract: *Foreign investment is an important element in the development of the economy of any country and its functioning on the principles of market economy. They are of great importance for strengthening the economy of transition countries and integrating this category of countries into the world economy. With the help of foreign investments, the process of modernizing the national economies, especially of those in transition, by implementing the advanced technologies, know-how, the best equipment, the new quality standards, by the transition to a higher type of economic growth. The efficiency of foreign investments depends on their quality, as well as on the branches in which they are attracted. Romania grants national treatment to foreign investors and investor access to the domestic market is open to all areas of activity.*

1. Introducere

Sursele financiare externe au avut și au un rol important în stabilizarea proceselor macroeconomice din România, în relansarea creșterii economice, deși efectele de antrenare și propagare nu au fost valorificate pe deplin, existând unele puncte-cheie asupra cărora se impune să se acționeze în continuare. Importanța capitalului străin investit într-o economie a crescut, determinând numeroși cercetători să elaboreze un cadru conceptual unanim acceptat, eforturile fiind diminuate datorită percepției diferențiate privind subiectul.

Investițiile reprezintă stimulentele ce generează noi activități economice și au ca finalitate obținerea de bunuri și servicii indispensabile unei economii viabile. Acestea reprezintă un element important al dezvoltării economiei oricărei țări și a funcționării ei pe principiile economiei de piață. Mobilizarea resurselor investiționale favorizează și anticipează atingerea obiectivelor strategice de dezvoltare a oricărei țări. Acest proces contribuie atât la creșterea nivelului producției industriale, ameliorarea complexă a economiei naționale, soluționarea problemelor ce țin de re tehnologizarea întreprinderilor, cât și la dezvoltarea durabilă a regiunilor (localităților), implicit soluționarea problemelor sociale.

Investițiile străine directe sunt considerate unica soluție cu mari șanse de reușită a soluționării problemelor structurale și a reducerii decalajelor de competitivitate, care separă economiile țărilor dezvoltate de economiile țărilor în curs de dezvoltare. România are în mod obiectiv nevoie de investiții străine directe, care să completeze și să potențeze capitalul autohton, pentru a susține creșterea competitivității și eficienței resurselor activelor și capabilităților. Cele mai multe investiții străine sunt atrase de țările cu stabilitate economică și politică, țări care au obținut progrese în ceea ce privește reforma economică, restructurarea, inclusiv a sectorului financiar. Țările din Europa Centrală și de Est au atras în mod diferențiat investițiile străine, în funcție de progresele înregistrate în procesul de tranziție la economia de piață. Investițiile și, totodată, creditele străine atrase reprezintă suportul material al dezvoltării economico-sociale a țării. Ele stau la baza suplínirii, diversificării și creșterii calitative a tuturor factorilor de producție.

Rolul determinant în cadrul elaborării și promovării unui model investițional revine statului. Implementarea modelului investițional reprezintă un mecanism complex, la dispoziția statului fiind un set limitat de instrumentariu de reglementare statală. Selectarea instrumentariului de reglementare statală trebuie însoțită de scenariile posibile de derulare a situației economice. Se poate

apela și la un mix de măsuri, dar este binevenită testarea prealabilă a acestuia în scopul înlăturării efectelor nedorite pe care le poate genera.

Fără activitatea de investiții nu se pot asigura sporuri de capital fix sau circulant, creșterea numărului de locuri de muncă, creșterea randamentelor utilajelor, creșterea productivității muncii. Investițiile pentru dezvoltare, ca totalitate a cheltuielilor făcute pentru construirea de noi obiective, dezvoltarea sau modernizarea celor existente, reprezintă un cost cert pentru un viitor ce conține elemente de incertitudine. Fenomenul de incertitudine poate consta în diminuarea cererii pentru produsele finite, creșterea cantităților de produse finite apărute pe piață, creșterea costurilor materiilor prime, apariția altor produse mai performante etc. De aceea, în cadrul strategiilor și politicilor firmei, strategia investițională ocupă un loc important, deoarece toate celelalte activități ale firmei depind de investiții, de politica de investiții adoptată.

Un rol deosebit în creditarea internațională îndeplinesc Organismele monetar-financiare internaționale cu vocație mondială – Fondul Monetar Internațional (FMI), Grupul Băncii Mondiale (BM) și Banca Reglementelor Internaționale (BRI), care alături de alte instituții și organisme internaționale sunt chemate să definească cadrul sintetic general privind manifestările dimensiunilor economice, monetare și financiare globale. Investiția internațională reprezintă acea componentă a fluxurilor internaționale care reflectă scopul unei entități (persoana fizică sau juridică) rezidente într-o țară, de a obține un interes (pe termen scurt sau lung) într-o companie rezidentă în altă țară.

2. Abordări de natură teoretică cu privire la investițiile străine directe

Investițiile directe presupun relații investiționale de durată între entități rezidente și entități nerezidente ce implică, de regulă, exercitarea de către investitori a unor influențe manageriale semnificative în întreprinderile în care au investit. Componentele investițiilor străine directe (ISD) sunt: participațiile la capital ce revin investitorilor nerezidenți care dețin cel puțin 10 la sută din capitalul social subscris al unor întreprinderi rezidente, profitul reinvestit de către aceștia, precum și instrumentele de natura datoriei dintre investitori sau grupul din care aceștia fac parte și întreprinderile în care au investit. Produsul intern brut este un indicator macroeconomic care reflectă suma valorii de piață a tuturor mărfurilor și serviciilor destinate consumului final, produse în toate ramurile economiei în interiorul unei țări în decurs de un an. Acesta se poate calcula și la nivelul unei regiuni sau localități.

Investițiile străine directe constituie prin forma și conținut economic o formă a relațiilor economice și de cooperare internațională. În condițiile unui avânt al schimburilor economice internaționale, ce au avut loc sub impactul dezvoltării economice și sub impactul politicilor protecționiste ce și-au făcut loc după politicile de liber schimb, întreprinderile ce cunoscuseră deja o dezvoltare considerabilă și deveniseră mari corporații se văd deodată stingherite de noile politici protecționiste ale unor state naționale noi apărute și dornice să-și dezvolte propriile industrii, trec la contracararea acestora prin înlocuirea unor acțiuni de schimb de mărfuri clasice cu acțiuni de investiții în interiorul acestor state.

Investiția străină directă presupune internalizarea unor active tangibile și intangibile în următoarele **condiții**:

- ✓ enfițiile economice implicae să fie situate în spații naționale diferite, și anume: investitorul direct (*persoana fizică sau juridică*) este rezident în țara de origine, iar investiția directă se regăsește în țara gazda sau țara receptoare;
- ✓ interesul investitorului să se manifeste pe termen lung;
- ✓ investitorul să exercite controlul asupra activelor în care s-a realizat investiția.

Majoritatea autorilor și organismelor interne și internaționale consideră că fluxurile de investiții străine directe se compun din:

- *acțiuni*: participarea la capitalul social al unei firme noi sau existente, ceea ce presupune crearea, extinderea unei societăți sau achiziționarea unei firme deja existente;

- *împrumuturi intracompanie*: includ fondurile împrumutate între investitorul direct și filiale, sucursale și firme asociate;
- *profituri reinvestite*: acele venituri pe care le primește investitorul direct și care nu au fost distribuite ca dividende sau venituri pe care sucursala nu le-a remis investitorului direct.

Investițiile directe depind de o serie de **factori**, cum ar fi:

- *costul marginal al accesului pe o piață străină trebuie să fie mai mic decât venitul marginal obținut din această operațiune*;
- *existența unor condiții ce fac ca producția în străinătate să fie mai puțin costisitoare decât exportul aceluiși produs*;
- *producția proprie în străinătate este mai profitabilă decât exportul sau vânzarea licențelor*.

Se cunosc următoarele **tipuri de investiții străine directe** (diferențiate după contribuția fluxului de participării 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 întreprinderi*: majorarea deținerilor de capital ale investitorilor străini în întreprinderi investiție străină directă;
- ✓ *Restructurare de întreprinderi*: finanțarea de către investitorii străini, prin aport de capital, a întreprinderilor investiție străină directă cu pierderi, în vederea rentabilizării lor.

Relația bidirecțională dintre investițiile străine directe și creșterea economică se datorează pe de o parte, impactului acestora asupra mediului economic din fiecare țară și pe de altă parte, influențelor pozitive pe care creșterea economică susținută și durabilă le are asupra fluxurilor de capital străin receptate. Potrivit specialiștilor în domeniu, pentru o țară dată, perioadele de creștere economică intensă sunt caracterizate prin atragerea unor fluxuri importante de investiții străine directe.

În consecință, în contextul globalizării și al integrării economice concretizate, în principal, în internaționalizarea producției, investițiile străine susțin creșterea economică, într-o măsură mai mare sau mai mică, în funcție de condițiile concrete existente în fiecare țară.

3. Aspecte cu privire la investițiile străine directe în România

Investițiile străine reprezintă un element important al dezvoltării economiei oricărei țări și a funcționării acesteia pe principiile economiei de piață. Ele au o importanță mare pentru consolidarea economiei țărilor în tranziție și integrarea acestei categorii de țări în economia mondială. Cu ajutorul investițiilor străine are loc procesul de modernizare a economiilor naționale, în special a celor în tranziție, prin implementarea tehnologiilor avansate, know-how-urilor, utilajului cel mai performant, noilor standarde de calitate, prin trecerea la un tip superior de creștere economică. Eficiența investițiilor străine depinde de calitatea acestora, precum și de ramurile în care sunt atrase.

Fluxul de participării la capital în întreprinderile ISD, în valoare de 3 085 milioane euro, parte componentă a aportului la capitalurile proprii, este diferențiat în *greenfield*, fuziuni și achiziții, dezvoltare de întreprinderi, precum și restructurare de întreprinderi.

În anul 2015, investițiile *greenfield* și cele din categoria fuziuni și achiziții (M&A) au urmat tendința din ultimii ani, înregistrând un nivel foarte redus. Astfel, investițiile *greenfield* au contribuit cu numai 96 milioane euro la fluxul investițional în participării la capitalul social al întreprinderilor ISD, în timp ce fuziunile și achizițiile au condus la o reducere marginală a acestui flux investițional (-5 milioane euro).

Ponderea predominantă în fluxul participărilor la capital în 2015 a fost asigurată de dezvoltările de întreprinderi cu o valoare de 1 742 milioane euro, reprezentând 56 la sută din

participații, și de restructurările de întreprinderi cu 1 252 milioane euro, respectiv 41 la sută din participații.

Pentru a aprecia impactul de durată al investițiilor *greenfield* asupra economiei, au fost evidențiate și acumulările de investiții străine directe (solduri) în întreprinderile înființate prin investiții *greenfield*, denumite întreprinderi *greenfield*.

Soldul investițiilor străine directe în întreprinderile *greenfield*, în valoare de 36 484 milioane euro, reprezintă 56,6 la sută din soldul ISD.

Din punct de vedere al repartizării pe principalele activități economice, investițiile străine directe în întreprinderi *greenfield* s-au orientat cu precădere spre industria prelucrătoare (30,3 la sută din soldul ISD în întreprinderi *greenfield*). Alte ramuri în care aceste investiții au o pondere semnificativă sunt: comerț (16,6 la sută), construcții și tranzacții imobiliare (15,7 la sută) și activități profesionale, științifice, tehnice și administrative și servicii suport (9,8 la sută).

Cea mai mare parte a investițiilor străine directe în întreprinderi *greenfield* se concentrează, ca și ansamblul ISD, în regiunea BUCUREȘTI-ILFOV (56,0 la sută din soldul ISD în întreprinderi *greenfield*); urmează regiunea CENTRU cu 11,9 la sută, regiunea VEST cu 10,7 la sută și SUD-MUNTENIA cu 6,2 la sută.

Considerată după mărimea investițiilor străine directe în întreprinderi *greenfield*, ordinea țărilor de proveniență a acestora diferă parțial de ordinea stabilită în funcție de originea soldului total al ISD. Astfel, cele mai mari investiții în întreprinderi *greenfield* provin din Olanda (21,5 la sută), urmate de cele din Germania (16,9 la sută), Austria (11,2 la sută) și Italia cu 7,6 la sută din soldul ISD în întreprinderi *Greenfield*.

Veniturile nete obținute de către investitorii străini direcți în anul 2015 au înregistrat suma de 3 746 milioane euro. Veniturile nete sunt constituite din veniturile nete din participații la capital și din veniturile nete din dobânzi.

Veniturile nete din participații la capital reprezintă profiturile obținute de întreprinderile ISD, în valoare de 6 038 milioane euro, diminuate cu pierderile înregistrate de întreprinderile ISD în valoare de 3 129 milioane euro și se situează pentru anul 2015 la nivelul de 2 909 milioane euro.

Prin diminuarea veniturilor nete din participații la capital cu valoarea dividendelor repartizate în anul 2015 investitorilor străini direcți (în sumă de 2 399 milioane euro) se obține valoarea profitului reinvestit pe ansamblul întreprinderilor ISD, în sumă de 510 milioane euro, calculată conform metodologiei internaționale de determinare a profitului reinvestit.

Veniturile nete din dobânzi primite de către investitorii străini direcți pentru creditele acordate întreprinderilor lor din România, atât direct, cât și prin alte companii nerezidente din cadrul grupului, au înregistrat un nivel de 837 milioane euro.

În tabelele nr.1 și 2 sunt redate evoluțiile cifrei de afaceri a întreprinderilor investiție străină directă și ale numărului mediu anual de salariați din aceste întreprinderi în perioada 2009-2015.

Tabelul nr.1
Evoluția cifrei de afaceri a întreprinderilor investiție străină directă
Milioane euro

Anul	Întreprinderi ISD de gradul I	Întreprinderi ISD de gradul II	Total întreprinderi ISD
2009	109 907	6 515	116 422
2010	112 851	9 307	122 158
2011	123 974	13 524	137 498
2012	125 473	14 137	139 610
2013	129 615	12 587	142 202
2014	131 820	9 685	141 505
2015	133 076	10 792	143 868

Tabelul nr.2
Număr mediu anual de salariați ai întreprinderilor investiție străină directă
 Milioane euro

Anul	Întreprinderi ISD de gradul I	Întreprinderi ISD de gradul II	Total întreprinderi ISD
2009	1 084	54	1 138
2010	1 055	71	1 126
2011	1 075	74	1 149
2012	1 102	67	1 169
2013	1 083	64	1 147
2014	1 124	60	1 184
2015	1 165	63	1 228

Din analiza datelor mai sus prezentate, rezultă că față de anul 2014, cifra de afaceri a întreprinderilor investiție străină directă s-a majorat cu 1,7 la sută, ajungând la circa 144 miliarde euro, iar numărul mediu de salariați a crescut cu 3,7 la sută, atingând nivelul de 1.228 mii de salariați.

Activitatea întreprinderilor investiție străină directă, în ansamblul ei, are un impact pozitiv asupra comerțului exterior al României. Contribuția acestora la exporturile de bunuri este de 69,4 la sută, în timp ce la importurile de bunuri este de 62,8 la sută, iar ponderea în exporturile și în importurile de servicii se situează la 55,1 la sută și respectiv 56,9 la sută din totalul exporturilor, respectiv importurilor de servicii.

Contribuția întreprinderilor ISD la exportul și importul de servicii în anul 2015 este redată în tabelul nr.3.

Tabelul nr.1
Contribuția întreprinderilor ISD la exportul și importul de servicii

	Exporturi		Importuri	
	Întrep. ISD (milioane euro)	(%) Întrep. ISD în total sector de activitate	Întrep. ISD (milioane euro)	(%) Întrep. ISD în total sector de activitate
Total servicii, din care:	9 163	55,1	5 607	56,9
Servicii de prelucrare a bunurilor	1 862	72,6	142	82,3
Transport, din care:	1 896	36,4	900	50,1
Transport rutier de mărfuri	1 498	40,1	442	64,4
Servicii de telecomunicații, informatice și informaționale	2 110	78,4	883	73,9
Alte servicii pentru afaceri	2 764	80,0	2 104	70,3
Alte servicii	531	19,5	1 579	42,8

Menționăm că valoarea serviciilor de prelucrare a bunurilor, atât pentru export, cât pentru import, este cuprinsă și în valoarea importurilor de bunuri pentru prelucrare și a exporturilor de bunuri prelucrate, prezentate în statistica comerțului exterior cu bunuri, iar pe total valoarea exporturilor depășește valoarea importurilor.

În rezultatul investigațiilor s-a constatat că infrastructura din România se află sub nivelul optim datorită unui set vechi de proiecte nefinalizate, dar și datorită unor deficiențe administrative de întreținere și exploatare a infrastructurii. România trebuie să realizeze investiții de calitate, mai ales în infrastructură, destinate zilei de astăzi, dar și celei de mâine. Prin metodologia UE bazată pe funcția de producție și a proiecțiilor privind cererea, cu utilizarea unor estimări prudente în materie de multiplicatori, se demonstrează că sporirea investițiilor de calitate în infrastructură ar putea impulsiona creșterea economică în România, această concluzie fiind în concordanță cu cele mai recente studii. O mai bună absorbție a fondurilor UE disponibile ar putea juca un rol esențial în sporirea calității și volumului de cheltuieli de infrastructură într-un mediu bugetar strict. Totodată, se impune accelerarea reformelor de gestionare a proiectelor și o implementare mai strictă a bugetelor pe termen mediu, pentru a se obține toate avantajele de creștere în urma investițiilor în infrastructură.

4. Concluzii

În condițiile actuale ale trecerii la economia de piață și în cadrul conjuncturii economice interne o atenție tot mai mare este acordată procesului investițional. Acest domeniu ocupă un loc central în strategia de dezvoltare durabilă a țării, condiționând creșterea și modernizarea economică, cât și majorarea nivelului de trai al populației. În ciuda creșterii economice, România este o țară cu probleme sociale specifică, îndeosebi privind ponderea mare a populației aflate în sărăcie și risc de excluziune socială; rata abandonului școlar mult mai ridicată față de nivelul european; ponderea redusă a populației cu studii superioare; îmbătrânirea populației/forței de muncă din cauza migrației tinerilor și a scăderii natalității; nivelul redus de educație al populației care poate conduce la șomaj și afecta bunăstarea pe termen lung, fiind necesare investiții serioase în vederea eradicării acestor probleme.

În implementarea reformelor structurale, România a beneficiat de sprijin și consultanță din partea Uniunii Europene și a instituțiilor financiare internaționale: FMI, BIRD, BERD etc. prin programe multianuale de reformă a administrației publice, a justiției și a sistemului bugetar, de sprijinire a privatizării și restructurării băncilor și a întreprinderilor de stat, de îmbunătățire a mediului de afaceri, de asistență în pregătirea pentru integrarea în Uniunea Europeană. Odată cu aderarea la UE, România a trebuit să realizeze o schimbare de opțiuni, de mecanisme și instrumente de dezvoltare calitativă prin infuzia de capital și investiții, conform principiului competitivității, să treacă de la abordarea sectorială, a politicilor economice, la abordarea multisectorială, integrată a obiectivelor de dezvoltare. În acest proces țara a avut și are nevoie de sprijinul și asistența instituțiilor financiare internaționale și de mecanismele de monitorizare și evaluare postaderare existente la nivelul Uniunii Europene.

România se află într-un proces rapid de modernizare și dezvoltare determinat de integrarea în structurile economice și instituționale ale Uniunii Europene, precum și de implicarea tot mai largă în fluxurile economice și competiția globală. Aceste procese generează investiții importante (în proiecte de infrastructură, reformă instituțională și administrativă, dezvoltarea mediului de afaceri, a tehnologiilor moderne și a resurselor umane) și necesită adoptarea de politici, mecanisme și instrumente moderne adaptate la specificul economiei românești dar acceptate pe plan european și internațional.

România a elaborat și inițiat un proces de implementare a multor strategii sectoriale realizate cu sprijinul instituțiilor financiare internaționale. Aceste strategii sunt puțin coordonate și implementarea lor depinde în mare măsură de resursele limitate, alocate. În același timp, aceste

strategii sunt mai puțin strategii de dezvoltare a diferitelor domenii de activitate și ale economiei și mai mult strategii de asistență, instruire și consultanță. Rezultatul abordărilor strategice de până în prezent a condus la un nivel redus de realizare a proiectelor majore și a programelor de dezvoltare a infrastructurii, de care România are nevoie, și o slabă capacitate a administrației publice de a utiliza fondurile alocate pentru investiții. Modelul și algoritmul dezvoltării echilibrate a economiei propus de către autorul tezei poate servi bază teoretico-practică pentru elaborarea programelor și strategiilor de dezvoltare socioeconomică a României.

România acordă un tratament național investitorilor străini, iar accesul investitorilor la piața internă este deschis pentru toate domeniile de activitate. Investitorii pot constitui întreprinderi aflate în proprietate străină în întregime sau societăți mixte și sunt liberi să-și repatrieze profiturile, după plata impozitelor datorate statului. Investitorii străini au acces deplin pe piața de capital, pot obține concesiuni de bunuri, servicii și lucrări, își pot proteja drepturile de proprietate intelectuală sau industrială, pot dobândi drepturi de explorare sau exploatare a resurselor naturale.

Pornind de la concluzia principală a analizei, și anume, că efectele economice pozitive ale investițiilor străine atrase în dezvoltarea economică a României depășesc cu mult efectele lor negative, este clar că Guvernul trebuie în continuare maximizarea volumului acestora în economia românească.

În politica de atragere a investițiilor străine trebuie ținut cont că din cauza potențialului său economic limitat și resursele naturale variabile, România este în mod obiectiv una dintre cele mai puțin atractive țări ca locație pentru companiile cu capital străin. Actualmente, unele avantaje ale țării ar putea să dispară cu timpul. De exemplu, forța de muncă care la moment încă este relativ ieftină și relativ calificată ar putea să devină în timp mai scumpă, dar nu în mod necesar și mai calificată. Din această cauză, România trebuie să pună la punct un cadru instituțional foarte încurajator pentru investiții și afaceri și să asigure dezvoltarea bună a celei mai prețioase resurse pe care o are – capitalul uman. Totodată, este foarte important ca pe termen lung guvernul să încurajeze mai ales companiile cu investiții străine din sectoarele cu capital intensive, să țintească locații la nivel regional. Pentru aceasta, companiile vor avea nevoie de resurse umane mult mai bine pregătite.

Bibliografie

1. **Belohlávek Alexander**, *Protecția investițiilor străine directe în Uniunea Europeană*, Editura C.H.Beck, București, 2011.
2. **Bonciu Florin**, *Investițiile străine directe și noua ordine economică mondială*, Editura Universitară, București, 2009.
3. **Despa R., Zirra D. ș.a.** *Eficiența investițiilor*, Editura Universitară, București, 2010.
4. **Dinu, A. M. ș.a.**, *Evolution of GDP and Foreign Investments*, Revista Română de Statistică, Supliment, Trim. IV, 2013.
5. **Ilie Georgeta**, *Investițiile internaționale*, Ediția a III-a, revizuită și adăugită, Editura Universitară, București, 2015.
6. **Popa Suzana**, *Investițiile străine directe în România, o abordare cantitativă*, Editura Prouniversitară, București, 2012.
7. **Popovici Cristina Oana, Călin Cantemir Adrian, Paul Maria Andreea**, *Rolul politicilor publice în atragerea investițiilor străine directe*, Editura Economică, București, 2014.
8. **Voiculescu Dan**, *Investițiile străine directe – vector al dezvoltării economice*, Editura, Niculescu, București, 2015.
9. Anuarul statistic al României, Ediția 2016.
10. Banca Națională a României. Raport asupra inflației, august 2015. Anul XI, nr. 41. București, 2015.

Dimensiunea și diversitatea investițiilor străine directe la nivelul Regiunii Vest

Autor: Lipciu Cătălina
Coordonator: Conf. univ. dr. Niță Dorina
Universitatea din Petroșani

Abstract: *Foreign direct investments are defined as "the ownership of a foreign resident on assets in order to control the use of these assets". Foreign direct investments consist of the transfer of an "industrial package" that includes capital, technologies, methods of industrial organization, managerial expertise, marketing knowledge, etc., which allows the investor to exercise control over the investment.*

1. 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 [3]. 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.

Capitalurile proprii cuprind capitalul subscris și vărsat, atât în numerar cât și prin contribuții în natură, deținut de nerezidenți în companii rezidente, precum și cota aferentă din rezerve.

Investiția străină directă se determină prin cumularea cotei părți din capitalurile proprii ale societății primitoare de investiție, care revine investitorului străin direct, cu creditul net primit de către întreprindere de la acest investitor.

O filială este o întreprindere al cărei investitor controlează direct sau indirect mai mult de 50% din drepturile de vot ale acționarilor sau are dreptul de a desemna sau de a revoca majoritatea membrilor consiliului de administrație director sau a consiliului de supraveghere. În practică, numim filială o întreprindere al cărei investitor deține mai mult de 50% din capitalul său.

Componentele investițiilor străine directe [7]:

- *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.

2. Relația Investiții străine directe - Economie națională/regională

Problematika influențelor investițiilor străine directe (ISD) asupra dezvoltării economice la nivel regional sau național este nu numai delicată, dar și interpretabilă, datorită atât diversității efectelor posibile, cât și potențialității generării de efecte benefice sau negative în funcție de caracteristicile fluxurilor de ISD și condițiile concrete existente în economia receptoare.

Astfel, practica a demonstrat că regiunile/țările dezvoltate, în calitate de principale receptoare de ISD, obțin beneficii semnificativ mai mari decât cele cu un nivel mai redus de dezvoltare, ceea ce justifică rezerva specialiștilor în a judeca apriori caracterul negativ sau benefic al fluxurilor de investiții străine directe receptate de o anumită regiune/țară [8].

Din punct de vedere conceptual, *implicațiile pozitive* la nivel macroeconomic se referă, în principal, la următoarele aspecte:

- *susțin creșterea economică*, fapt ce se realizează diferențiat, funcție de forma pe care o îmbracă investiția străină directă. În cazul unei investiții „pe loc gol” creșterea economică se datorează creării unei noi capacități de producție, locurilor de muncă suplimentare, apariției unui nou consumator și plătitor de taxe. În cazul participării la privatizare, efectele pozitive apar în situația eficientizării activității agentului economic și creșterii competitivității acestuia, permițând supraviețuirea pe termen lung a întreprinderii privatizate;
- *stimulează investițiile interne* întrucât producătorii autohtoni vor fi interesați în creșterea eficienței activității și în îmbunătățirea calității output-urilor, fie pentru a face față concurenței datorată prezenței investitorilor străini în sectorul de activitate respectiv, fie pentru a dobândi calitatea de furnizori ai investitorului străin;
- *sprijină restructurarea și privatizarea*, aspect care prezintă o importanță deosebită în cazul statelor central și est europene, în special în cazul firmelor care necesită un volum mare de capital și capacitatea de a reorganiza și eficientiza activitatea;
- *susțin creșterea investițiilor de capital*, datorită accesului investitorilor străini la sursele externe de capital. În cazul în care piețele locale de capital nu dispun de resurse financiare pentru finanțarea unor proiecte importante, investițiile străine pot acoperi acest deficit, deoarece reprezintă o sursă directă de capital străin. Astfel, pot avea *efecte pozitive asupra balanței de plăți externe*, prin *finanțarea deficitului de cont curent*;
- *generează efecte pozitive asupra balanței comerciale*, dacă investitorul direct produce prioritar pentru export sau în cazul producției destinate pieței interne care substituie importurile;
- *susțin creșterea veniturilor la bugetul statului* datorită apariției de noi contribuabili în economia țării gazdă. Chiar și în cazul în care se acordă anumite stimulente fiscale, veniturile bugetare cresc ca urmare a creșterii încasărilor din impozitele pe salarii;
- prin contribuțiile pozitive mai sus menționate susțin *îmbunătățirea standardului de viață*. Acesta este cel mai important efect al investițiilor străine resimțit în mod direct de către consumatorii locali. În esență, standardul de viață crește prin reducerea prețurilor bunurilor și serviciilor ca urmare a accentuării concurenței prin pătrunderea pe piață a noi firme. Astfel, consumatorii locali vor beneficia nu numai de prețuri mai reduse la majoritatea produselor și serviciilor, dar și de o gamă mai diversificată de produse, pe măsură ce firmele străine intră în țara gazdă;

Deși investițiile străine directe pot genera o serie de efecte pozitive la nivelul țării de implantare, nu este exclusă posibilitatea apariției unui *impact negativ*, atât la nivel macroeconomic/regional, cât și la nivel sectorial.

O parte dintre aceste *efecte negative* sunt *inerente* și se manifestă, în general, *pe termen scurt*, apariția lor fiind strâns legată de implementarea investiției și/sau eficientizarea acesteia, ca de exemplu [8]:

- *creșterea importurilor*, reflectată negativ asupra soldului balanței comerciale, se datorează importului de mașini și utilaje finanțat de investitorul străin, fără de care implementarea investiției nu ar fi posibilă. Pe termen lung, în măsura în care re tehnologizarea activității se concretizează în creșterea productivității și a competitivității, se poate înregistra o diminuare a deficitului comercial, în principal, atunci când investitorul străin este orientat preponderent către export sau substituirea importurilor;
- *creșterea șomajului* în urma restructurării întreprinderilor privatizate cu scopul eficientizării rapide a activității. Este evident că, în acest caz, se poate înregistra o reducere a numărului locurilor de muncă în întreprinderile privatizate. Pe termen lung, acest dezavantaj este nesemnificativ în situația în care întreprinderile restructurate beneficiază de creșterea eficienței și competitivității activității, caz în care, prin efecte de antrenare, pot genera noi locuri de muncă (prin dezvoltarea unor activități aflate în amonte sau în aval);
- *impact negativ asupra bugetului*, cauzat, pe de o parte, de facilitățile fiscale acordate investitorilor străini (politica de stimulente), facilități care au ca efect imediat reducerea veniturilor bugetare. Pe de altă parte, creșterea numărului șomerilor, ca urmare a privatizării și restructurării întreprinderilor de stat, generează cheltuieli suplimentare la buget, întrucât forța de muncă disponibilizată de sectoarele restructurate nu este imediat absorbită de activitățile aflate în dezvoltare. Pe termen lung, pe măsură ce investițiile realizate ajung la maturitate, se poate înregistra o creștere a veniturilor la bugetul statului datorită impozitelor și taxelor plătite de noii contribuabili (firme și salariați).

Pe lângă aceste efecte negative, inerente pe termen scurt, ISD pot avea un *impact negativ de durată*, în special în acele țări care nu dispun de o politică economică clară și coerentă. De exemplu, într-o economie în care au efectuat investiții un număr de societăți transnaționale este foarte puțin probabil ca optimul fiecăreia dintre ele în parte să coincidă cu optimul economiei țării receptoare și, mai ales, ca rezultanta acestor decizii luate de societăți diverse, din domenii diverse, să corespundă optimului de ansamblu al economiei țării gazdă. În aceste condiții, chiar dacă toți actorii implicați ar fi de bună credință, în lipsa unei politici economice clare, țara în cauză se poate confrunta cu distorsiuni economice în urma acțiunii investitorilor străini. O altă situație posibilă este cea a investitorului străin care achiziționează o poziție de monopol, ceea ce îi va oferi acestuia avantaje sub forma câștigurilor suplimentare, dar va genera efecte sociale și economice mai accentuate decât cele înregistrate în cazul monopolurilor de stat. Dacă această poziție de monopol este completată de existența unor măsuri protecționiste, atunci efectele negative (sociale, economice, asupra mediului etc.) se amplifică.

În acest sens, studiile efectuate arată că, urmare a lipsei sau slăbiciunilor politicilor din domeniul angajării, concurenței, falimentului etc., autoritățile din majoritatea țărilor central și est europene au încercat să obțină de la investitorii străini angajamente suplimentare cu privire la viitorul investiției și numărul de salariați. Cu toate acestea, practica a demonstrat că nu toate angajamentele asumate au fost onorate, existând situații în care investitorii străini nu au respectat contractele încheiate cu autoritățile naționale/locale, ceea ce a generat efecte sociale și economice negative.

Se poate adopta o atitudine liberală în ce privește amplasarea agenților economici în teritoriu, în care fiecare factor se orientează spontan, pe baza jocului liber al pieței, către locul unde i se oferă cele mai bune condiții, unde poate intra rapid în acțiune și unde obține maximum de randament. Astfel, rolul statului ar fi foarte redus. De asemenea, se poate adopta o atitudine de

intervenție a statului, de orientare prin mijloacele economice a evoluției proceselor din teritoriul național, acesta implicând un efort conștient din partea organismelor statale în vederea coordonării activităților din toate domeniile – economic, financiar, edilitar; nota distinctivă a acestui demers este convergența acțiunii diferiților agenți spre atingerea unui obiectiv comun, în cadrul unui ansamblu de măsuri ce alcătuiesc politica regională. Cea mai gravă consecință ar fi aceea că probleme sociale cum sunt existența locurilor de muncă, existența unor condiții civilizate de viață sau protecția socială ar deveni simple efecte întâmplătoare ale activității agenților economici. De asemenea și unele domenii ale vieții sociale, cum ar fi educația, sănătatea, cultura, sportul, vor reveni în mare parte în sarcina puterii publice, care va acționa pentru crearea unor condiții corespunzătoare întregii populații; în numele unui principiu ce stă la baza oricărei societăți democratice – egalitatea șanselor pentru toți cetățenii.

Rolul administrației economice este de a identifica nevoile și problemele IMM, de a contribui la crearea și diversificarea lor. Specialiștii apreciază că, mai mult decât prezența sau absența într-o regiune a sectoarelor industriale importante, calitatea și caracteristicile întreprinderilor par să influențeze viitorul economic al unei regiuni. Politica regională a încorporat așadar o "politică a întreprinderii" și în special a IMM. În multe țări ale lumii aceasta presupune existența unor fonduri și instituții speciale create pentru sprijinirea IMM. De exemplu, în Suedia au fost instituite fonduri de dezvoltare regională (destinate pentru operații de împrumut, pentru informare, asistență și educație, promovarea sau înființarea de noi firme) ca și un fond special al firmelor mici. Autoritățile locale joacă, de asemenea, un rol important în politica de sprijinire a IMM, îngrijindu-se de educația de bază, de aprovizionarea cu energie, de funcționarea rețelei de transport.

În conexiune directă cu crearea și dezvoltarea IMM se află o altă problemă, care privește *crearea unor locuri de muncă prin inițiative locale*. Ea se bazează pe o diversitate de acțiuni, între care: inițiativele unor grupuri de persoane ce s-au hotărât să-și schimbe profesia sau să inițieze acțiuni pe cont propriu, transformarea unor întreprinderi, total sau parțial, în întreprinderi cooperatiste, declanșarea unor programe guvernamentale de sprijinire a inițiativei locale, asocierea unor grupuri de specialiști care propun soluții alternative în domeniul energetic, ecologic, ș.a.m.d.

Rezultatul acestor acțiuni se concretizează, de regulă, în apariția unor întreprinderi mici, având ca trăsătură specifică de bază faptul că nu urmăresc întotdeauna maximizarea profitului, ci îmbinarea obiectivelor economice cu cele sociale, iar forma de organizare cea mai frecventă este cea a societăților mixte cu participare publică sau privată. Stimularea și sprijinirea inițiativelor locale se realizează prin intermediul agențiilor de consultanță, care au ca obiective:

- ✓ sesizarea populației și a autorităților locale asupra efectelor pozitive în plan economic și social ale creării de locuri de muncă prin inițiative locale;
- ✓ acordarea de consultații autorităților locale de dezvoltare;
- ✓ obținerea de surse de finanțare;
- ✓ mobilitatea resurselor și coordonarea utilizării lor.

În concluzie, impactul investițiilor străine directe asupra economiei țării gazdă privit la nivel național sau regional este diferit, în funcție de condițiile concrete existente la nivel economic, social și politic și de gradul de pătrundere a capitalului străin.

3. Caracterizarea economiei Regiunii Vest

Dacă pentru români, Regiunea Vest înseamnă în mod tradițional bogăție, un nivel de dezvoltare superior mediei românești și un stil de viață cu puternice influențe din spațiul german și central european, pentru investitorii străini Regiunea Vest s-a reliefat ca un spațiu investițional promițător, unde oportunitățile substanțiale ale unei piețe emergente pot fi valorificate într-un mediu de afaceri modern și civilizată [2]. Astfel, plecând de la un set de circumstanțe favorabile și clădind pe o impresionantă tradiție industrială, în perioada post-comunistă Regiunea Vest a

înregistrat o creștere economică constantă, superioară mediei românești și a reușit să atragă un volum impresionant de investiții străine, orientate către sectoare economice dintre cele mai diverse.

Regiunea Vest este considerată a fi o regiune în creștere, cu rezultate macroeconomice peste media națională. Raportul PIB/locuitor a fost peste media națională în fiecare an, de obicei, a doua doar după Regiunea București - Ilfov. PIB-ul din Regiunea Vest reprezintă 50,5% din media UE.

În viața economică sunt conturate două zone geografice: pe de o parte, centrele economice Arad și Timișoara și-au asigurat o relativă pluriactivitate economică, iar pe de altă parte, centrele urbane din județele Caraș-Severin și Hunedoara, care au fost destinate activităților monoindustriale și au devenit centre de referință ale industriei datorită exploatarea intensă a materiilor prime și a activităților productive legate de valorificarea acestora.

Diferențele la nivelul județelor componente ale Regiunii Vest în ceea ce privește structura economică, măsurată ca pondere din VAB (valoare adăugată brută) nu sunt extraordinare, cu unele excepții.

Cele patru județe sunt împărțite în 3 categorii diferite [2]:

- Caraș-Severin – preponderent agricol (12,4%, locul 5 în România), cu o rată mai mare a sectorului comerț cu ridicata și cu amănuntul; repararea autovehiculelor și motocicletelor (28,7%, locul 4 în România), cu o pondere mai mică a sectoarelor industrie (20,7%) și administrație publică și apărare; asigurări sociale din sistemul public (12,6%, locul 35).
- Arad și Hunedoara – preponderent industriale (35,1% și 31,3%, respectiv locul 4 și locul 7), dar și cu o cotă semnificativă din comerțul cu ridicata și cu amănuntul; repararea autovehiculelor și motocicletelor (18,6% și 22,6%, respectiv locul 28 și locul 36 în România) și cu o pondere a serviciilor apropiată de media regională.
- Timiș – orientat preponderent către servicii (53% din total), dar și cu o pondere relativ ridicată a industriei (34,1%, locul 19 în România) și a agriculturii (6,9%, locul 29). Mai ridicată decât în alte județe este în special ponderea sectorului intermediari financiare și imobiliare (17,6%, locul 8 în România). Trebuie remarcat faptul că în toate sectoarele județul Timiș produce între 40% și 48% din VAB regională.

În 2015 cel mai mare număr de întreprinderi în Regiunea Vest se afla în sectorul comerț – 36,2% (România – 39%), imobiliare și alte servicii comerciale – 19% (România – 18,9%), industria prelucrătoare – 12,7% (România – 12,2%) și construcții – 9,4% (România – 9,1). Totuși, întreprinderile mari (> 250 salariați) sunt concentrate în industria prelucrătoare – 61,9% (cu mult deasupra mediei pentru România – 48,3%), construcții -10,8% (România - 10,3%), comerț – 6,3% (România – 10,3%), transport, depozitare și telecomunicații – 6,3% (România – 6,5%), energie electrică și termică, gaze naturale și apă – 5,7% (România – 5,1%) și imobiliare și alte servicii comerciale – 4,5% (România – 11,6%) [1].

Numărul total de întreprinderi a crescut la nivelul tuturor sectoarelor. Cu o medie de 92%, cea mai mare apreciere s-a înregistrat în cazul tranzacțiilor imobiliare și alte servicii comerciale (549%), educație (425%), construcții (352%), minerit și industrie extractivă (295%), transport, depozitare și telecomunicații (231%) [5].

Aprecierea a fost relativ scăzută în sectoare mai specializate precum industria prelucrătoare (66%), agricultură (66%), energie electrică și termică, gaze naturale și apă (58%) și comerț (18%). 88% dintre „noile” întreprinderi se situează în:

- Tranzacții imobiliare și alte servicii comerciale (33,6%; 8465); în România 36,6%;
- Construcții (15,3%; 3584); în România 16,6%;
- Comerț (11,3%; 2857); în România 5,7%;
- Transport, depozitare și telecomunicații (10,8%; 2708); în România 11,9%;
- Industria prelucrătoare (10,5%; 2653); în România 11%;
- Hoteluri și restaurante (6,4%; 1610); în România 5,8%.

Cele mai multe sectoare sunt dominate de IMM-uri. Cea mai importantă excepție o fac producția și furnizarea de energie electrică și termică, gaze și apă unde ponderea întreprinderilor

mari este de 5,3% iar a microîntreprinderilor – 78,7%. Cu o pondere semnificativă a întreprinderilor mai mari figurează și distribuția apei etc (mari 2,5%, micro 72,35) industria prelucrătoare (mari – 1,9%, micro 70%), minerit și industrie extractivă (0,7%; 70,5%). Restul sectoarelor sunt destul de fragmentate cu peste 90% microîntreprinderi, excepție făcând agricultura și pescuitul, construcțiile, activitățile de servicii și învățământul (85,8 - 88,6%). Structura sectoarelor în funcție de dimensiunea întreprinderilor este foarte similară situației generale din România.

În majoritatea sectoarelor, cea mai importantă a fost creșterea microîntreprinderilor, cu excepția comerțului (unde s-a înregistrat cea mai mare creștere a întreprinderilor foarte mari – 450%, o creștere minimală a microîntreprinderilor – 18%), transport, depozitare și telecomunicații (cea mai mare creștere a întreprinderilor mari – 267%, dar similară pentru microîntreprinderi – 256%). În același mod se observă un declin al numărului întreprinderilor foarte mari la nivelul majorității sectoarelor, cu precădere în cele care au concentrat cel mai mare număr de întreprinderi foarte mari până în anul 2000, de ex. în agricultură (-86%, de la 7 la 1), minerit și industrie extractivă (-67%, de la 6 la 2), construcții (-24%, de la 25 la 19), industria prelucrătoare (-8%, de la 118 la 109). Numărul întreprinderilor mari este în curs de apreciere numai în sectoare în care a fost nesemnificativ până în anul 2000 – comerț (+450%, de la 11), transport, depozitare și telecomunicații (+267%, de la 3 la 11), imobiliare și alte servicii comerciale (+33%, de la 6 la 8).

În Regiunea Vest are loc o activitate intensă și dinamică de schimburi comerciale internaționale, existând însă discrepante mari între județele regiunii.

Dinamica economică a Regiunii Vest este rezultatul unui întreg complex de factori, dintre care cei mai importanți ar fi nivelul superior de calificare a forței de muncă, mentalitatea cosmopolită și multilingvismul care caracterizează un important segment din populația regiunii, proximitatea față de piețele occidentale și importantele resurse naturale existente în regiune.

4. Cadrul actual al investițiilor străine directe în Regiunea Vest

Mediul de afaceri actual al Regiunii Vest este rezultatul mai multor factori care contribuie la stabilitatea și depășirea crizei economice. Nivelul ridicat al investițiilor străine directe atins înainte de 2008 și faptul că 24% din primii 100 de exportatorii din sectorul auto se află în Regiunea Vest, au făcut ca drumul prin criza economică să fie parcurs cu pierderi destul de reduse de locuri de muncă și fără "porți închise" în rândul companiilor străine.

Timișoara și-a stabilit deja reputația sa de centru al tehnologiilor încă din anii 1970, atunci când primele calculatoare românești au fost dezvoltate și fabricate în oraș. În Timișoara sunt prezente companii internaționale și locale, cum ar fi Continental Automotive Romania, SSI Schaefer, ACI Worldwide, Capgemini, Alcatel - Lucent, IBM, Lesting, Saguaro, QCT, Berg Computers, Infotim, Flextronics și OCE, toate fiind active. Cu peste 500 de companii relevante și aproape nouă mii de angajați, piața TIC din Timișoara este a doua ca mărime din România după București.

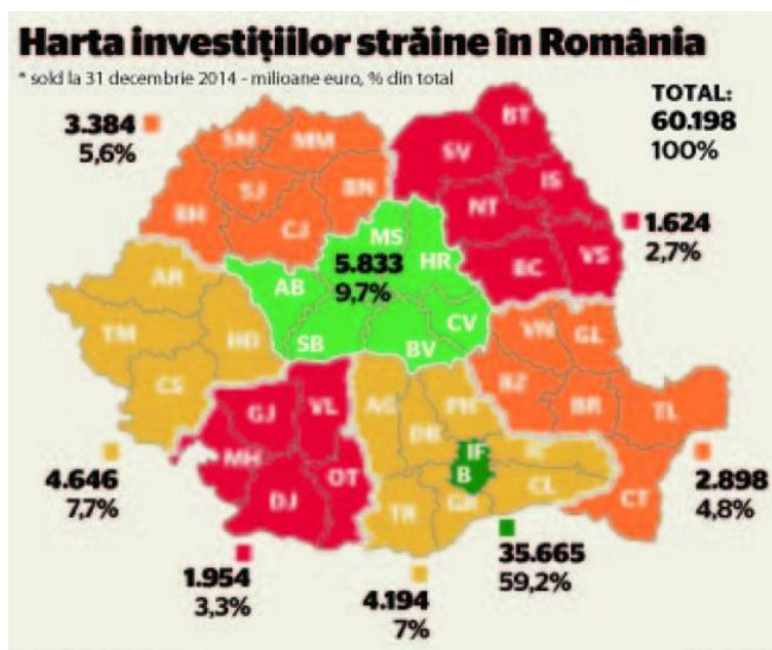
Timișoara este pregătită acum pentru un al treilea val de companii ce provin din sectorul financiar și servicii pentru mediul de afaceri cum ar fi: bancar, imobiliar și de asistență medicală. Companii precum KPMG, PWC și P&G sunt deja prezente în oraș. În octombrie 2007, Bosch a achiziționat Business Relations, un furnizor puternic de servicii de comunicații, cu 150 de angajați, a căror clienți operează în sectorul telecomunicațiilor, comerț și sectorul serviciilor publice. Wipro, companie de servicii din India, a preluat o parte din serviciile externalizate ale Alcatel Lucent.

Sectorul automobilelor este, de asemenea, îndreptat spre atragerea de noi activități cu valoarea adăugată. Un exemplu este Yazaki Engineering, situat în Timișoara și care acționează în dezvoltarea de software în cabina de pilotaj auto, la fel și Continental Automotive România (fosta Siemens VDO).

Cu 50.048 companii operaționale în domeniile: industrie, construcții și servicii (9,3% din toate companiile din România), Regiunea Vest are o densitate de 26,04 întreprinderi pentru fiecare 1000 de locuitori, peste media națională (24,82 întreprinderi pentru fiecare 1000 de locuitori). Prin

urmare, pentru investitorii străini, Regiunea Vest este o locație de investiții promițătoare, oferind posibilități substanțiale ale unei piețe emergente ce pot conduce la un mediu de afaceri modern și în continuă dezvoltare.

Poziția Regiunii Vest cu referire la quantumul ISD este relativ slabă. Valoarea totală a ISD în Regiunea Vest la nivelul anului 2014, era de 4,646 miliarde EUR, 7,7% din totalul ISD în România, situând regiunea pe locul 3 la nivel național după București-Ilfov și Centru. În pofida aprecierii semnificative din 2003 (cu 311%, respectiv de peste 4 ori), ponderea regiunii a scăzut ușor cu 0,3 p.p. (de la 7,4 în 2010 la 7,7%). [6].



Sursa: Străuț Dan, Harta investițiilor străine. Câți bani au alocat străinii în România, pe domenii și regiuni ale țării, http://adevarul.ro/economie/bani/harta-investitiilor-straine-bani-alocat-strainii-romania-domenii-regiuni-tarii-1_560c0c9cf5eaafab2c2c5914/index.html

Regiunea Vest se situează pe o poziție ușor mai ridicată în România în privința quantumului ISD raportat la populație. Cu un quantum ISD de 1.608 EUR per capita în 2014, regiunea este a doua din România, însă este cu mult sub media națională de 2325 EUR (69%) și de 9 ori mai jos decât București - Ilfov – 14.069 EUR (11%).

Evoluția în ansamblu a quantumului ISD per capita este 317% (80% față de media națională). Deși a urcat un loc, plasându-se pe poziția a doua, modificările generale din perioada 2003-situează Regiunea Vest pe locul 5 în România după Sud-Vest Oltenia (491%), Centru (480%), București-Ilfov (468%) și Sud-Muntenia (334%).

Cu toate acestea, la nivelul acestui indicator situația regiunii pare să se înrăutățească – cu 10% față de media UE27. Creșterea în regiunea Vest este cu mult superioară celei din UE27 (81% în 2003-2009) și UE12 (181%), contribuind la o oarecare reducere a diferenței (cu 5,5 p.p. pentru UE27 și cu 11,6% pentru UE12).

Investițiile externe directe dețin o pondere masivă în județul Timiș cu 55% din ISD din regiune în timp ce județul Caraș-Severin a atras doar 5% din totalul ISD. În Hunedoara și Caraș-Severin nu au fost atrase investiții pentru fabricarea calculatoarelor, altor produse electronice, optice și electrice. Pentru tehnologia informației și comunicațiilor doar județul Timiș a atras investiții (niciunul dintre celelalte județe ale regiunii).

Cel mai mare număr de investiții străine localizate în Regiunea Vest provin din Germania, și anume un număr de 58 de firme cu cifra de afaceri mai mare de un milion de euro. Pe locul al doilea se află Italia cu un

Principalele sectoare de investiții sunt:[18]

- Fabricarea autovehiculelor de transport rutier, a remorcilor și semiremorcilor
- Fabricarea articolelor de îmbrăcăminte
- Industria construcțiilor metalice și a produselor din metal exclusiv mașini, utilaje și instalații
- Fabricarea produselor din cauciuc și mase plastice
- Colectarea, tratarea și eliminarea deșeurilor; activități de recuperare a materialelor reciclabile
- Fabricarea echipamentelor electrice
- Fabricarea de mașini, utilaje și echipamente n.c.a.
- Activități de servicii în tehnologia informației.

Tabelul nr.1.

Investiții străine directe la nivel de sector

Sector	Nr. investiții pe sector TOTAL	Timiș	Arad	Hunedoara	Caraș-Severin
Industrie					
Industria extractivă	1		1		
Industria prelucrătoare, din care:					
Alimente, băuturi și tutun	5	3		2	
Ciment, sticlă, ceramică	2	1	1		
Fabricarea produselor din lemn, inclusiv mobilă	9	1	4	2	2
Fabricarea calculatoarelor, altor produse electronice, optice și electrice	19	10	9		
Mașini, utilaje și echipamente	18	9	5	1	3
Metalurgie	9	3	1	3	2
Mijloace de transport	2	1	1		
Prelucrare țitei, produse chimice, cauciuc și mase plastice	10	7	2	1	
Textile, confecții și pielărie	27	10	9	7	1
Alte ramuri ale industriei prelucrătoare	1		1		
Energie electrică, gaze și apă	1		1		
Activități profesionale, științifice, tehnice și administrative și servicii suport	6	6			
Agricultură, silvicultură și pescuit	5	4		1	
Comerț	25	15	6	4	
Construcții și tranzacții imobiliare	2	2			

Sursa: http://adrvest.ro/attach_files/Regiunea%20Vest%20%E2%80%93%20Competitivitate%20regionala.pdf

Bibliografie

1. Bonciu, F., Dinu, M. *Politici și instrumente de atragere a investițiilor străine directe*, Editura Albatros, București, 2003
2. 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
3. Negrițoiu, Mișu, *Salt înainte. Dezvoltarea și investițiile străine directe*, Ed. Pro & ed. Expert, București, 1996
4. Străuț Dan, *Harta investițiilor străine. Câți bani au alocat străinii în România, pe domenii și regiuni ale țării*, http://adevarul.ro/economie/bani/harta-investitiilor-straine-bani-alocat-strainii-romania-domenii-regiuni-tarii-1_560c0c9cf5eaafab2c2c5914/index.html
5. www.regiuneavest.ro
6. www.adrvest.ro
7. <http://www.powerfulwords.co.uk/sample-assignments/economics>
8. http://mastermrufeara.ucoz.com/s2/Sisak_Mira.pdf

Rolul întreprinderilor mici și mijlocii în dezvoltarea activității economice

Autor: Pecsar Răzvan-Nicholas
Coordonator: Conf. univ. dr. Nițescu Alina
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** Small and medium enterprises help the development of the economic activity through the jobs they create, the 21 million SMEs from the European Union create 86% of the new jobs and hire 2/3 of the total work force of the EU. Small and medium enterprises are the main source of creating the middle class in society, they have a decisive role in ensuring the sociopolitical stability in a country. SMEs can integrate relatively easy into a regional economic network, which contributes to the development of the region and in reducing the unemployment. Another important role is that of increasing the competitive nature of the markets, thereby satisfying the consumer needs.*

1. Conceptul și rolurile IMM-urilor în economie

1.1. Rolurile pozitive ale IMM-urilor în economie

Întreprinderile mici și mijlocii au efecte benefice pentru sistemul economic, prin rolurile pe care le îndeplinesc. Dintre ele menționăm:

1. Întreprinderile mici și mijlocii sunt importante creatoare de locuri de muncă, prin aceasta ele contribuie la stabilitatea socială a zonei respective.¹
2. Sectorul IMM-urilor este principala sursă de formare a clasei de mijloc, ce are un rol decisiv în asigurarea stabilității socio-politice a țării. Acest lucru este posibil datorită faptului că distribuția puterii economice prin sistemul firmelor mici și mijlocii conduce la o repartizare favorabilă a puterii sociale.
3. Un alt rol important este acela că sporesc caracterul concurențial al unor piețe, ele înseși fiind surse de concurență, determinând astfel o mai bună satisfacere a nevoilor consumatorilor.
4. IMM-urile, contribuie la formarea ofertei de bunuri și servicii și, în acest fel, la formarea PIB, la creșterea exporturilor și a investițiilor naționale.
5. Se asigură combinări ale unor factori de producție care, în alte condiții, probabil nu ar fi folosiți: resurse locale, produse secundare ale firmelor mari și altele. Cu întreprinderile mari, IMM-urile au relații de cooperare care se prezintă fie sub forma acordurilor de parteneriat (financiar, tehnologic ș.a.), fie sub forma unei subfurnituri (de capacitate, de specialitate).
6. Faptul ca IMM-urile sunt administrate direct de către proprietare face ca sistemul de luare a deciziilor să fie foarte simplu și să depindă de talentul și de capacitățile manageriale ale acestora. De aceea, firmele mici și mijlocii prezintă o mare flexibilitate și rezistență în perioadele de recesiune, dată de capacitatea de adaptare la modificările pieței.
7. Ele asigură potențialul de dezvoltare al viitoarelor mari întreprinderi, grație proceselor de creștere și dezvoltare la care vor lua parte.

¹ Zahiu L., Năstase M., „Economia întreprinderii”, Editura ASE, București, 2004

8. Accentul pe procesele de inovație, atât în privința tehnologiilor, cât și a managementului, reprezintă o altă trăsătură importantă a IMM-urilor.
9. IMM-urile se pot integra relativ ușor într-o rețea economică regională, ceea ce contribuie la dezvoltarea regiunii respective și la reducerea șomajului.
10. Dimensionarea lor redusă contribuie la diminuarea practicilor biocratice și la evitarea depersonalizării relațiilor umane, datorită scurtării circuitului documentelor și al informațiilor în firmă. De aceea, IMM-urile asigură o calitate superioară a ocupării, din punct de vedere al performanțelor și satisfacției în muncă. Relațiile în aceste firme sunt mai puțin formalizate și există o mai strânsă legătură între eforturile individuale și obiectivele întreprinderii.

1.2. Universul IMM-urilor în Europa

Întreprinderile mici și mijlocii operează în principal la nivel național, relativ puține dintre ele fiind angajate în activități comerciale transfrontaliere în interiorul Uniunii Europene. Cu toate acestea, indiferent de sfera lor de acțiune, IMM-urile fac obiectul legislației UE în diferite domenii, printre acestea numărându-se fiscalitatea [articolele 110-113 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene (TFUE)], concurența (articolele 101-109 din TFUE) și dreptul societăților comerciale (dreptul de stabilire-articolele 49-54 din TFUE). Politica UE în materie de IMM-uri are drept obiectiv garantarea faptului că politicile și acțiunile Uniunii țin seama de nevoile întreprinderilor mici și contribuie la transformarea Europei într-un spațiu mai atractiv pentru crearea de întreprinderi și desfășurarea de activități economice.

De multă vreme, politica UE în materie de ajutoare de stat prevede condiții favorabile pentru IMM-uri, ținând seama de dificultățile speciale cu care se confruntă acestea din cauza dimensiunilor lor. În 2008 a fost adoptat un nou regulament de exceptare (Regulamentul general de exceptare pe categorii de ajutoare - GBER) în domeniul ajutoarelor de stat. În temeiul noilor norme, IMM-urile pot primi un ajutor pentru investiții de până la 7,5 milioane de euro pentru un anumit proiect fără a fi necesar să notifice Comisia. Inițiativa vizează, de asemenea, facilitarea proiectelor de protecție a mediului și promovarea spiritului antreprenorial în rândul femeilor. Mai mult, vor fi revizuite o serie de orientări în materie de ajutoare de stat, inclusiv cele referitoare la capitalul de risc, în vederea realizării obiectivelor Strategiei Europa 2020 și a adaptării la nevoile IMM-urilor.

Exemple de politici și rețele care vizează IMM-urile includ, în primul rând, servicii de sprijin general pentru IMM-uri în UE, precum „Rețeaua întreprinderilor europene”, „SOLVIT”, „Europa ta – Întreprinderi”, „IMM-urile și mediul” și „Lucrul cu produsele chimice: Birourile naționale de asistență tehnică REACH”. În al doilea rând, sprijinul pentru inovare și cercetare include „Serviciul de asistență pentru drepturi de proprietate intelectuală”, „Techweb pentru IMM-uri”, „Serviciul de asistență pentru IMM-uri: aspecte legate de DPI în relațiile cu China”, „Rețeaua europeană (EBN) a centrelor de afaceri și inovare (BIC)”, „Rețele de inovare”, „Gate2Growth”, „CORDIS - Incubatorul de afaceri”, „CORDIS - Portalul european al inovației” și „Piețele electronice”.

Tabel 1: Numărul de angajați și cifra de afaceri pe categorii de întreprinderi

Tipuri de întreprindere	Număr angajați	Cifra de afaceri
Microîntreprinder	[0,10)	≤ 2 milioane €
Întreprinderi mici	[10,49)	≤ 10 milioane €
Întreprinderi mijlocii	[50,250)	≤ 50 milioane €

Întreprinderile micro, mici și mijlocii (IMM) reprezintă companii care au mai puțin de 250 de angajați și care generează o cifră de afaceri anuală netă de până la 50 de milioane de euro.

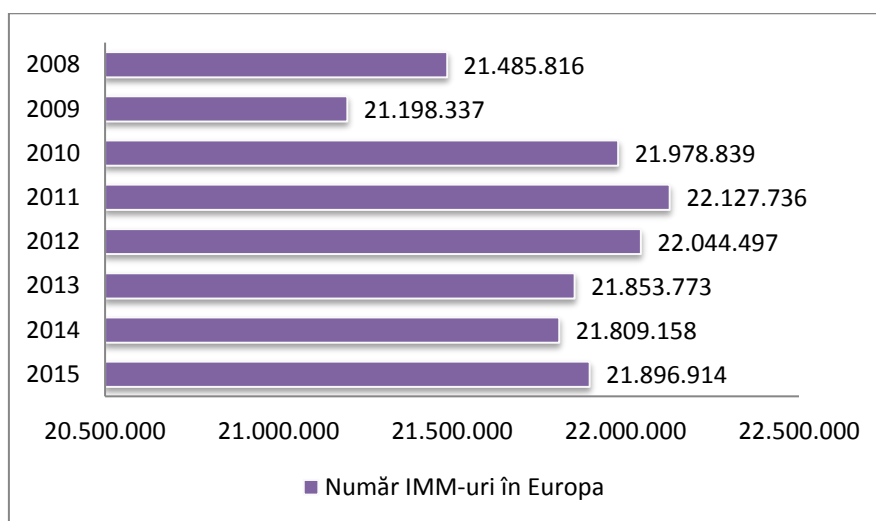


Figura 1. – Numărul IMM-urilor în Europa în perioada 2008-2015

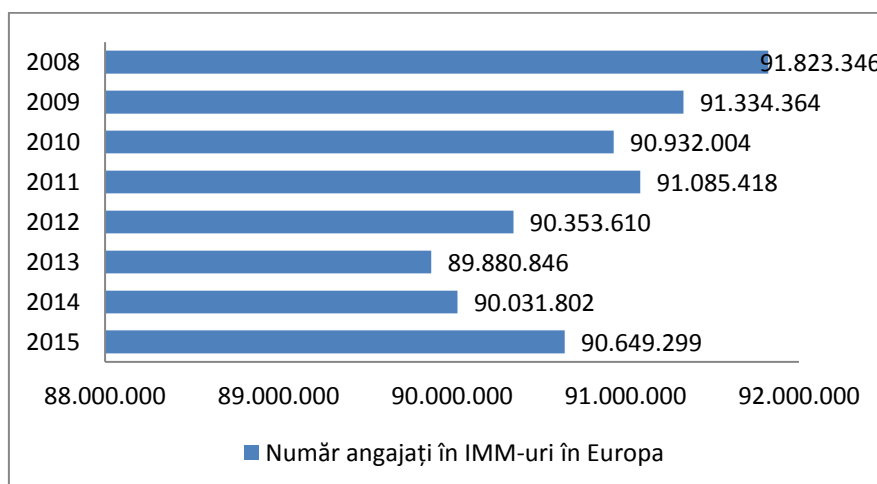


Figura 2. – Numărul angajaților în IMM-urile din Europa în perioada 2008-2015

Conform statisticilor publicate de Eurostat, 99 din fiecare 100 de companii din Europa sunt IMM-uri și 67% dintre angajații europeni lucrează în aceste companii. De asemenea, 9 din 10 IMM-uri fac parte din segmentul Micro.

2. Analiza situației IMM-urilor în România și importanța economică a acestora

2.1 Evoluția sectorului IMM-urilor în România

Evoluția sectorului întreprinderilor mici și mijlocii din România a început prin schimbările în evoluția demografică a întreprinderilor care au fost de mare amplitudine și cu efecte pe termen lung, așa cum rezultă din statisticile publicate de Oficiul Național al Registrului Comerțului (ONRC). Raportul între numărul înmatriculărilor, suspendărilor, dizolvărilor și al radierilor de firme, înregistrate în perioada 2012-2016.

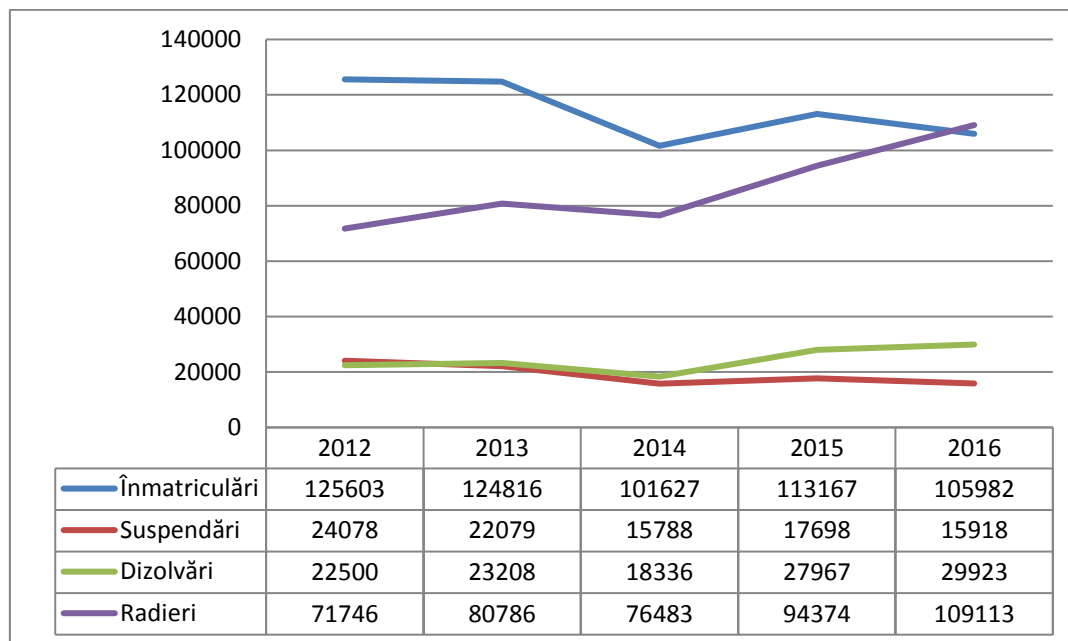


Figura 3. – Dinamica înregistrărilor la Registrul Comerțului, 2012-2016
Sursa: Statistici ONRC, 2012-2016

Aceste evoluții sunt reflectate de statisticile referitoare la numărul de înmatriculări, suspendări, dizolvări și radieri, publicate periodic de Oficiul Național al Registrului Comerțului.

În anul 2016, numărul radierei a fost mult mai mare față de anii anteriori, depășind anul anterior cu 14739 de firme radiate, anul 2016 a văzut și cel mai mare număr de firme dizolvate dar și o scădere semnificativă de înmatriculări, fotografia de moment a acestei realități ar putea avea și o conotație pozitivă, semnificând eliminarea din mediul de afaceri a acelor firme inactive economic sau neviabile și menținerea celor cu potențial de competitivitate în condițiile dificile ale unei piețe globale aflate în criză. Efectele negative de lungă durată se traduc în reducerea dramatică a populației de întreprinderi din România (deja subdiminuată în raport cu numărul de locuitori) și în pierderea locurilor de muncă aferente.

Aceste constatări pot fi mai bine puse în evidență dacă se ia în calcul și numărul înmatriculărilor de noi agenți economici în aceeași perioadă de timp. Astfel, de la 125603 de firme înmatriculate în 2012, numărul de înmatriculări a scăzut până la 101627 în 2014, redresându-se ușor în 2015, fără însă de a mai atinge nivelul anterior din anul 2012. De remarcat însă întoarcerea pe trend negativ în anul 2016, când numărul înmatriculărilor a fost mai scăzut față de 2015.

2.2. Influența crizei economice asupra evoluției demografice a întreprinderilor

Se poate spune că evoluția demografică a IMM-uri lor din România a fost influențată nu numai de agravarea condițiilor de piață generate de criza economică ci și de ritmul și magnitudinea modificărilor survenite în regimul fiscal, introduse de Guvern, ca măsuri de contracararea efectelor crizei. Percepute de mediul de afaceri ca fiind împovărătoare, aceste măsuri au determinat numeroase firme să își înceteze activitatea. Pe de altă parte, au fost influențate negativ inițiativele antreprenoriale și crearea de startup-uri. Politica de creștere a gradului de colectare de venituri la bugetul de stat, prin introducerea impozitului minim pe profit, precum și diferențierile în tratamentul amortizărilor și al TVA-ului au descurajat mulți întreprinzători, aflați deja în dificultate din cauza crizei, să își mai continue activitatea.

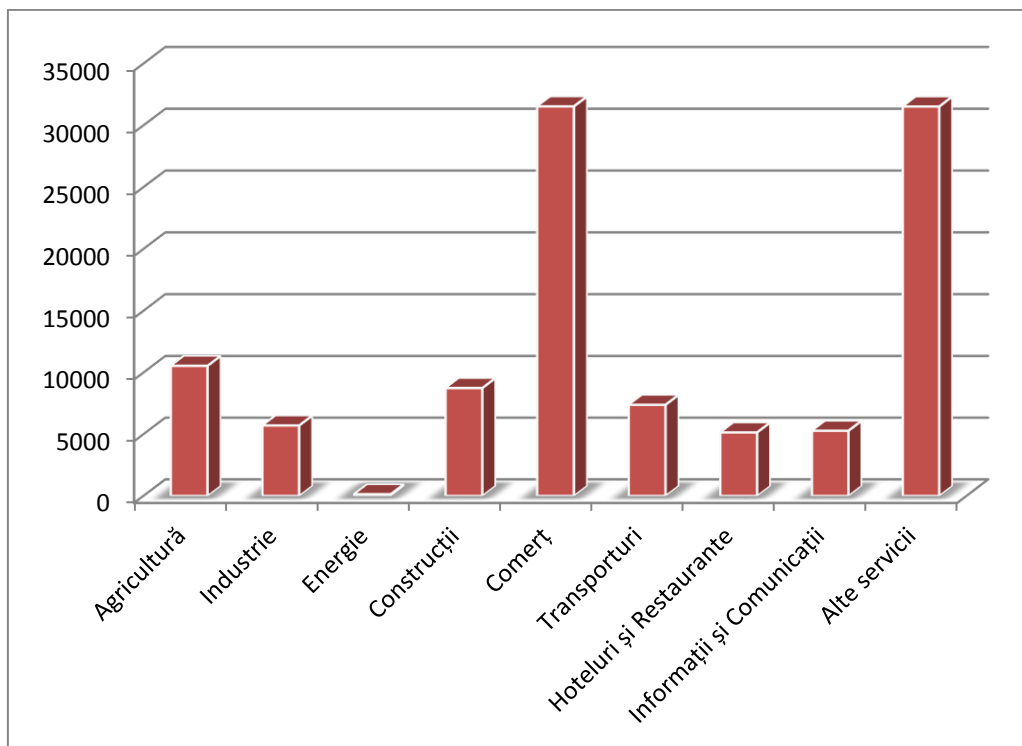


Figura 4.– Numărul înmatriculărilor pe sectoare de activitate, 2016

Sursa: Statistici ONRC 2016

Discrepanțele de dezvoltare antreprenorială existente între regiunile României se reflectă și în distribuția noilor înmatriculări de întreprinderi din anul 2016, așa cum apare în figura 4.

Cele mai multe întreprinderi înmatriculate în 2016, au avut loc pe teritoriul regiunii București-Ilfov (18%), urmată de regiunea Nord-Vest cu 16%, regiunea Nord-Est cu 12% și regiunea Sud cu 12% din numărul total de noi înmatriculări în Registrul Comerțului. La polul opus se situează regiunile Vest și regiunea Sud-Vest cu procentaje de 10%. Din perspectiva evoluției 2015-2016 a numărului de înmatriculări, pe fondul unei scăderi generale a inițiativelor antreprenoriale de înființare de noi afaceri, numai în două regiuni au avut loc mai multe înmatriculări în 2016 față de 2015, respectiv în regiunea Sud-Vest (+28%) și regiunea Nord-Vest (+21%). Cea mai mare scădere a numărului de înmatriculări 2015-2016 a avut loc în regiunea Sud-Est(-12%) și în regiunea Sud(-11%).

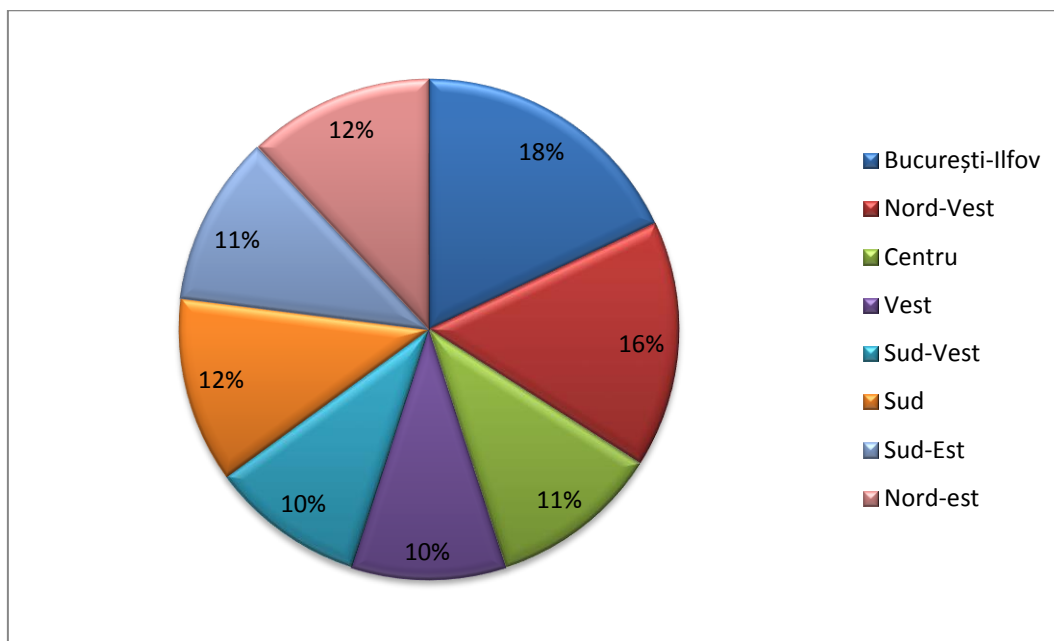
Concluzii și sugestii

IMM-urile se remarcă nu numai prin ponderea covârșitoare în numărul companiilor active la nivel global, ci și prin contribuția lor la crearea și păstrarea celor mai multe locuri de muncă.

Cele 21 de milioane de întreprinderi mici și mijlocii din Uniunea Europeană creează 86% din noile locuri de muncă și angajează 2/3 din totalul forței de muncă europene. Și în România, IMM-urile din sectoarele economice non-financiare sunt principalul furnizor de locuri de muncă, angajând, de asemenea, 2/3 din numărul total de salariați, conform ultimelor raportări de la 31 decembrie 2016.

Dacă se analizează situația, se poate observa că municipiul București rămâne “leagănul” pentru cele mai multe inițiative antreprenoriale, prevalând cu un procent de 18% din totalul numărului de înmatriculări din 2016. Se constată corelația directă care există între gradul de dezvoltare economică și inițiativele antreprenoriale, în sensul că, în regiunile în care ecosistemul de afaceri este mai consolidat se pun bazele altor startup-uri, cu efect natural de multiplicare și creștere

Prin urmare statul ar trebui să investească mai mult în domeniul IMM-urilor pentru a se ajunge la nivelul celorlalte state europene și să susțină IMM-urile deja active pe piață.



Bibliografie

1. Dura Codruța, Isac Claudia, Răscolean Ilie, “Economia și gestiunea întreprinderii”, Editura SITECH, Craiova, 2012
2. Zahiu L., Năstase M.,”Economia întreprinderii”, Editura ASE, București, 2004
3. <http://www.keysfin.com/UC/MediaLibrary/Handlers/ViewDocument.ashx?imageDB=true&tbNail=0&imageType=image&imageID=9803&imageName=&cultureId=3>
4. <http://www.cnp.ro>
5. http://www.insse.ro/cms/sites/default/files/field/publicatii/intreprinderi_mici_si_mijlocii_2014.pdf
6. <http://www.esimplu.ro/resurse-de-afaceri/documente/finish/257/2615>
7. <https://www.onrc.ro/index.php/ro/statistici>
8. <http://www.cnp.ro/inovatie>

Regatul de 40\$

Autori: Petrache Andreea-Maria, Lungu Nicoleta Roxana Elena
Coordonator: Conf. univ. dr. Dobre-Baron Oana
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** The domination in each of its business segments allows Disney to take advantages of economies of scale and actualize long-term steady growth. The unique strategy of replying on franchises and brand loyalty to derive revenue growth has been and will continue to be successful in the future. The booming international market offers a great opportunity for Disney to derive revenue growth in all business segments. The leading technology in the industry enables Disney to be more efficient on production and offers the best entertainment experience to its customers.*

Introducere

Lucrarea de față prezintă una dintre cele mai de succes afaceri din industria filmelor de animație și artistice, a industriei parcurilor de distracții și nu numai, Compania Walt Disney, care în decursul a 94 de ani de activitate a produs 392 de filme, a construit mai mult de o duzină de parcuri de distracții și stațiuni, a deschis 328 de magazine în toată lumea, dar mai ales a făcut milioane de vieți mai frumoase prin magia și culoarea pe care a transmis-o din generație în generație. Așadar această companie este un adevărat „regat”, având un capital propriu de 39.342 miliarde de dolari, și venituri anuale de 38.063 miliarde de dolari, deși fondatorul ei a plecat de la suma de 40 de dolari.

Istoria Companiei Walt Disney

Compania Walt Disney, împreună cu filiale sale, este cea mai mare companie multinațională de divertisment diversificat din lume, cu medii de afaceri operaționând în mai mult de 40 de țări și având aproximativ 166.000 de angajați.

Misiunea Walt Disney Company este de a oferi divertisment de înaltă calitate, de a livra tehnologie unică și magie publicului din întreaga lume și de a stabili standardul divertismentului în viitor.

Compania Disney a fost fondată pe data de 16 octombrie 1923 de Walt Disney și fratele său Roy Disney, și în aceea perioadă Walt Disney Company a fost larg cunoscută sub numele de Cartoon Studio Disney Brother, care mai târziu s-a afirmat ca antreprenor și lider în istoria de animație a Americii. Compania nu și-a schimbat numele până în anul 1986, atunci când Consiliul de administrație intenționează să onoreze fondatorul - Walt Disney - prin schimbarea numelui său în Walt Disney Company.

Astăzi, după 94 de ani de dezvoltare și de succes, Walt Disney Company își desfășoară activitatea în cinci segmente diferite de afaceri și se poziționează ca lider în fiecare segment. Cu capacitatea de a se adapta la schimbările industriale de peisaj, Disney pune în aplicare diferite strategii pentru a atinge în mod continuu o creștere constantă și pentru a descoperi potențiale oportunități de a intra în noi industrii. Analistii de pe Wall Street recunosc succesul lui Disney prin următorul citat: „Disney într-adevăr știe cum să-și crească Regatul”.

Segmentele de afaceri și produsele companiei

Walt Disney Company cuprinde cinci segmente principale: Media Network, Park and Resort, Studio Entertainment, Consumer Products și Interactive.

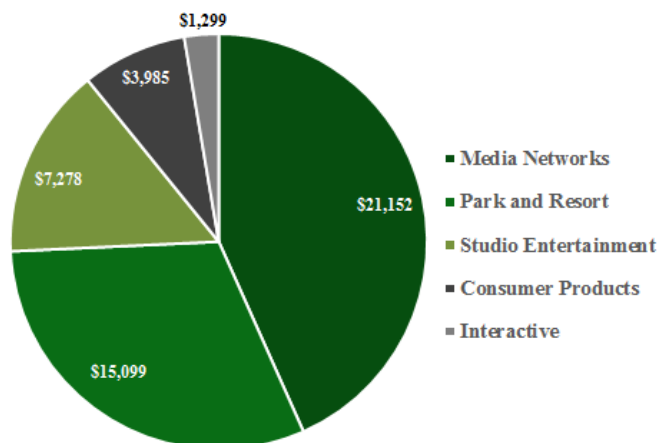


Fig. 1 Defalcarea veniturilor pe segmente de afaceri (mil. dolari)

❖ **Segmentul Media Network:** fiind cel mai mare segment care include rețeaua de televiziune prin cablu, radiodifuziunea și operațiunile de producție de televiziune, contribuie cu un total de 21.152 milioane de dolari la veniturile totale ale companiei. În acest segment aproximativ 71,4% din venituri sunt generate de rețeaua de televiziune prin cablu, iar restul provin din radiodifuziune. În plus, Disney se poziționează ca al doilea cel mai mare trust de televiziune din America, cu o cotă de 14,1% pe piața internă.

❖ **Segmentul Park and Resort:** în acest segment Disney menține o poziție și mai bună față de cea din Media Network, având un total de 11 parcuri tematice, precum și resorturile afiliate, în patru țări diferite. În septembrie 2014, aproximativ 82% din veniturile acestui segment provin din piața internă, iar restul de 18% din piața internațională. Pentru acest segment, Walt Disney Company investește considerabil datorită profitabilității și marelui potențial de a crește atât pe piața internă cât și pe cea externă.

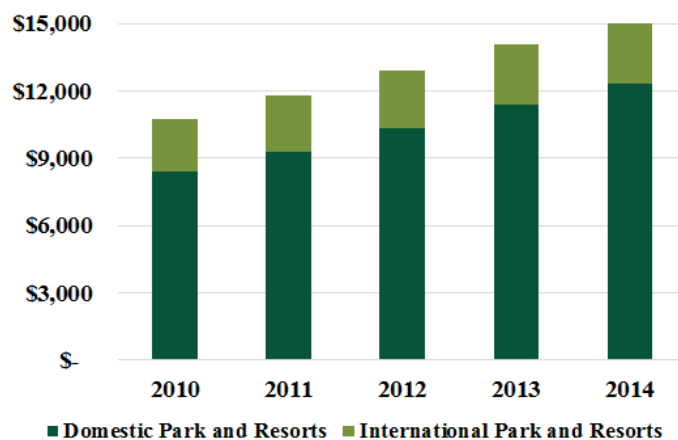


Fig. 2 Detalierea veniturilor de pe piața internă și internațională a parcurilor și resorturilor (mil. dolari)

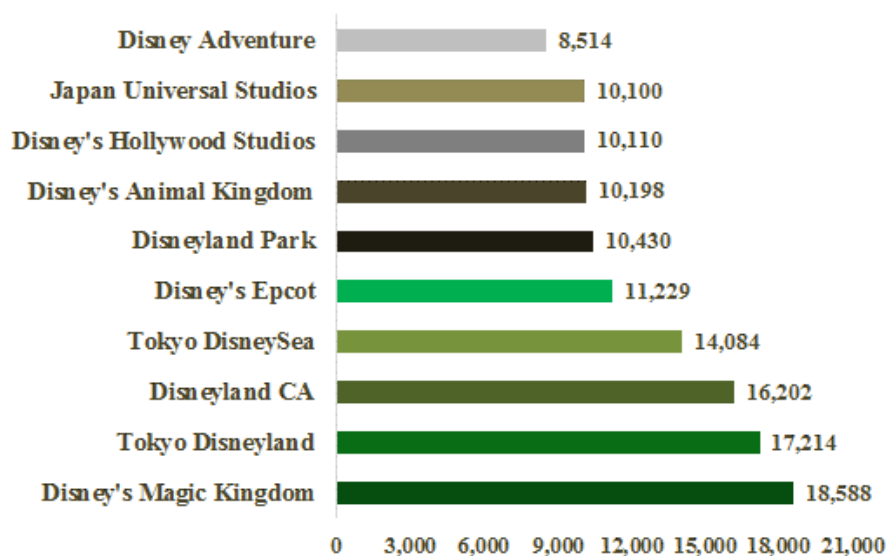


Fig. 3 Top 10 cele mai mari parcuri tematice din lume prin participarea anuală în anul 2014 (mii dolari)

❖ **Segmentul Studio Entertainment:** veniturile din acest segment provin din distribuția filmelor în cinematografe, divertisment acasă, piața de televiziune, distribuția de muzică și altele. O treime din totalul veniturilor din acest segment în anul 2014 provine din distribuția de filme. Începând cu septembrie 2014 Disney deține casele de producții Walt Disney Pictures, Pixar, Marvel și Touchstone, care produc și distribuie filme sub numele de Disney.



❖ **Segmentul Consumer Products:** acest segment se ocupă de licențe, publicații, comerțul cu amănuntul și generează venituri din licențe acordate pentru filmele de acțiune, animație, programe de televiziune, cărți, reviste, benzi desenate, vândute în magazine și online. Compania licențiază o gamă foarte variată de categorii de produse care urmează să fie utilizate de terțe părți, cele mai populare francize fiind Mickey și Minnie, personajele Marvel, precum și Iron Man și Capitan America, prințesele și prinți Disney, personaje din animații celebre, inclusiv Frozen, Toy Story și Star War. În prezent Disney deține 210 magazine în America de Nord, 73 în Europa și 45 în Japonia, următorul pas fiind de a deschide noi magazine în China.

❖ **Segmentul Interactive:** în prezent acest segment este cel mai mic, contribuind cu aproximativ 2,85% la totalul veniturilor. Acestea provin din vânzarea de jocuri video, taxe de abonament, precum și publicitate online și se ridică la suma de 1.056 milioane dolari în anul 2014.

Industria Disney

Ca cea mai mare companie de divertisment din întreaga lume, Walt Disney Company operează în mai multe segmente de afaceri diferite. Ca urmare, este dificil să clasificăm societatea

într-o anumită industrie în mod specific. În general, în scopul de a prezice performanțele viitoare ale Disney, este esențial să se analizeze următoarele industrii:

✦ **Televiziunea prin cablu:** generează venituri din distribuirea de programe TV pe bază de abonament sau comision prin intermediul sistemelor de cablu. Industria are o concentrație moderată a cotei de piață, cu Walt Disney Company care deține 21,6% din cota totală de piață în Statele Unite. Industria concurează la calitatea programării, diversitatea conținutului și consistența livrării de programe.

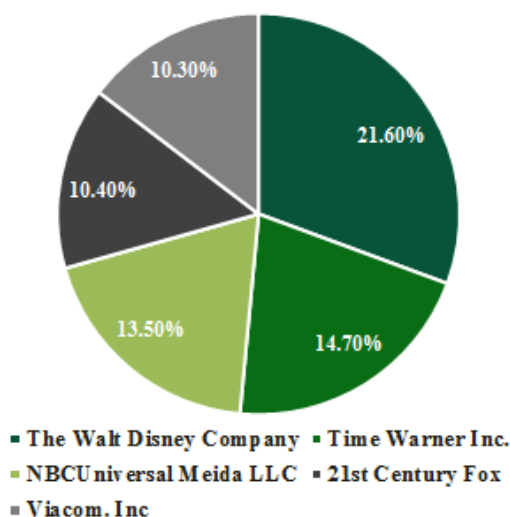


Fig. 4 Principalii acționari ai industriei de televiziune în America

✦ **Parcuri de distracții:** pe piața internă, industria parcurilor de distracții va crește într-un ritm constant în următorii 10 ani. În scopul de a menține competitivitatea, principalii jucători investesc masiv în noi atracții și aplică tehnologii avansate 3D pe proiecte curente, în scopul de a satisface cerințele copiilor. Primii doi jucători -Walt Disney Company și Universal Parks and Resorts - cheltuie 2,4 miliarde, respectiv 1,2 miliarde în această industrie. Globalizarea industriei parcurilor de distracție este de așteptat să crească în următoarea decadă, iar acționarii își mută atenția spre zone cu un potențial economic mai ridicat decât cel al Statelor Unite, precum China.

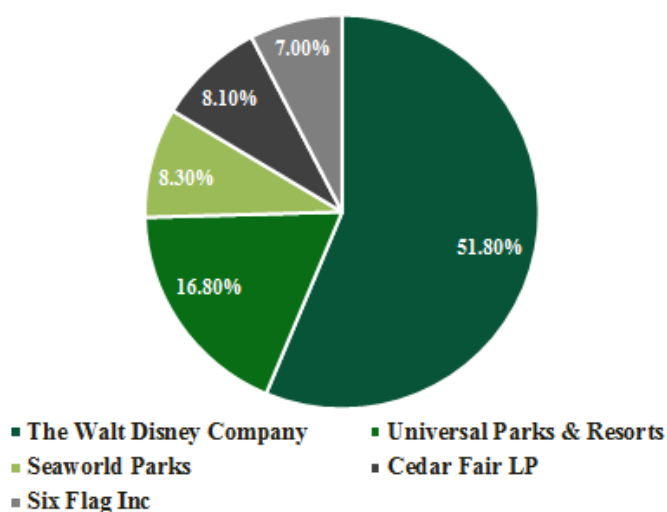


Fig. 5 Principalii jucători în industria parcurilor de distracții pe piața internă

Pe plan internațional, industria parcurilor de distracții se anticipează să crească mai rapid decât în Statele Unite, în special în China, cu o rată de creștere anuală de 7,8% în următorii cinci ani. Cu beneficiul funcționării Shanghai Disneyland, este de așteptat ca Disney Company să obțină o cantitate masivă a veniturilor din segmentul său internațional.

✦ **Film și video:** această industrie produce și distribuie filme și clipuri video. În ultimii cinci ani, piața internă pentru film și video a arătat o scădere a veniturilor, la o rată anuală de 1,2%, iar veniturile se anticipează a fi de 23.503 milioane până în 2021, comparativ cu 29.468 milioane în 2014. Compania Walt Disney este în prezent cel mai mare jucător din industria de film și video tradițională dar și industria de producție de film 3D, reprezentând 21,3%, respectiv 38,6%.. Comparativ cu creșterea stagnantă a acestor două industrii, Walt Disney Company a înregistrat o creștere de afaceri în segmentul Studio Entertainment la o rată anuală de 28,61% în ultimii doi ani.

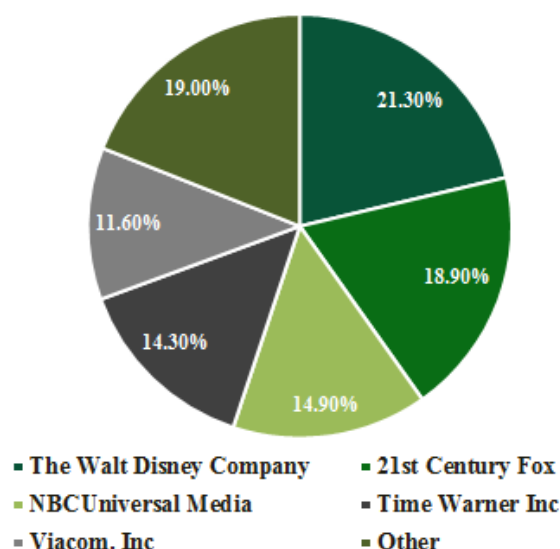


Fig. 6 Principali acționari în industria de film și video din Statele Unite

Factori macro-economiци care influențează activitatea companiei

✦ **Cheltuielile de consum:** acest factor este de obicei considerat ca substitut pentru produsul intern brut și este un indicator esențial al creșterii viitoare a veniturilor Disney, datorită influenței sale în toate segmentele de afaceri Disney. Produsele Disney și serviciile din cele cinci segmente, în special Park Resort, vor fi avantajate atunci când economia este în plină expansiune și când cheltuielile de consum sunt în creștere. Pe măsură ce economia Statelor Unite recuperează (rata de creștere a cheltuielilor de consum compus este de așteptat să fie de 2,6% până în 2021), performanța afacerilor interne de la Disney poate fi de așteptată să crească continuu. În afara Statelor Unite, economia internațională își revine din criza financiară și China, ca al doilea cel mai mare aducător de venituri după Statele Unite, va crește în continuare, la o rată anuală de 6,8% din PIB până în 2021. În general, factorul economic actual și din următorii câțiva ani va fi în favoarea Disney.

✦ **Călătoriile pe plan intern și extern:** numărul de călătorii pe plan intern și călătorii pe plan internațional vor avea un impact incredibil asupra performanței de afaceri Disney, în principal în segmentul Park and Resort, precum și în segmentul Consumer Products. Pe măsură ce economia globală se redresează și rata somajului scade pentru rezidenții din Statele Unite ale Americii și pentru rezidenții din afara SUA, aceștia vor fi în măsură să călătorească mai mult decât înainte și să

cheltuiască mai mulți bani pentru activități relaxante în aer liber, inclusiv să-și petreacă timpul în parcuri de distracții și stațiuni. Pentru următorii cinci ani, numărul de călătorii interne efectuate de către rezidenții din SUA este de așteptat să crească de la 664.900.000 în 2014 la 748,10 milioane în 2021, ceea ce reprezintă o rată de creștere anuală de 1,7%. Numărul de călătorii efectuate de către rezidenți din afara SUA sunt de așteptat să crească la o rată anuală de 4,2%, de la 74,70 milioane în 2014 la 100,20 milioane în 2021. Industria de turism în creștere rapidă va reprezenta un avânt pentru afacerea Disney în următorii cinci ani.

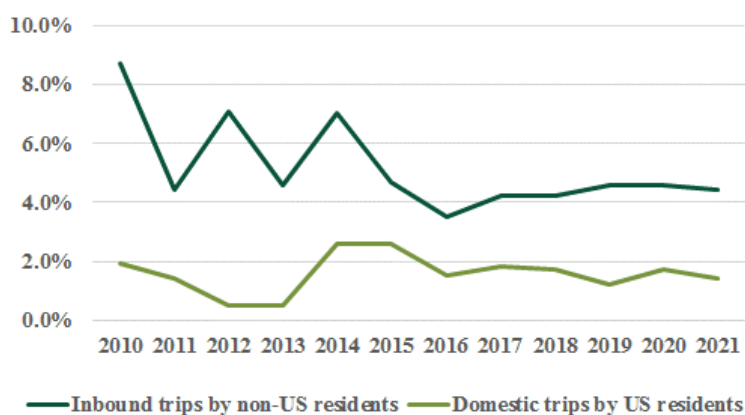


Fig. 7 Rata estimată de creștere a calătoriilor interne și externe din SUA

✦ **Timpul petrecut în aer liber și sporturile:** acest factor macro-economic va influența afacerea Disney în trei segmente majore: Media Network, Park and Resort și Studio Entertainment. Atunci când oamenii alocă mai mult timp pentru relaxare și sport, cu atât mai probabil că vor urmări fie emisiunile televizate, fie vor merge la parcurile tematice pentru distracție sau vor viziona filme. Prin urmare, pentru o cantitate tot mai mare de timp petrecut de oameni relaxându-se, Disney va beneficia de o potențială creștere a veniturilor pe termen lung. Ca o predicție pentru următorii cinci ani, media de timp alocată pentru relaxare și sport va rămâne aproape neschimbată, cu o scădere ușoară de la 5,28 ore pe zi, până la 5,26 ore pe zi. În prezent acest factor macro-economic nu este împotriva activității Walt Disney Company.

✦ **Indicele comerțului:** cu toate că în prezent piața internă SUA generează cea mai mare parte a veniturilor pentru Walt Disney Company, piața internațională, în special piața din Asia, reprezintă încă o oportunitate incredibilă pentru o creștere a veniturilor pe termen lung. Este inevitabil ca Disney să nu se expună fluctuațiilor ratei de schimb valutar la nivel global, deoarece efectuează tranzacții de cumpărare și de vânzare în diferite valute.

✦ **Caracterul sezonier:** compania Disney este influențată de sezonitate și compania și-a ajustat strategia de afaceri cu scopul de a-și maximiza veniturile operaționale. Este crucial pentru companie să prevină orice impact negativ pe termen scurt sau lung ce poate afecta afacerea. Caracterul sezonier pentru fiecare segment este următorul:

- Veniturile din segmentul Media Networks generează un profit mai mare toamna, dar unul mai scăzut vara.

- Veniturile din segmentul Park and Resort variază în funcție de numărul de vizitatori. În general acesta crește în timpul vacanței de vară, din iunie până în septembrie, și în timpul vacanței de iarnă din decembrie și celei de primăvară din martie.

- Veniturile din segmentul Studio Entertainment sunt legate de data lansării filmelor, pe care Walt Disney Company o decide, luând în considerare mai mulți factori, printre care concurența internă, performanța competitorilor, și perioada de vacanță.

- Veniturile din segmentul Consumer Products vor fi mai mari, în mod normal, toamna, și depind și de apariția pieselor de teatru.

- Veniturile din segmentul Interactive sunt supuse calendarului de lansare a noilor jocuri video și de performanța publicității.

Concurența

Din cauza afacerii sale diverse, Walt Disney Company se confruntă cu o concurență numeroasă pe diferite planuri, inclusiv calitatea produselor și serviciilor, experiența clienților, preț, accesibilitate și tehnologie. De asemenea, compania concurează la obținerea de resurse umane cu alți concurenți. Concurența în fiecare segment se concentrează asupra următoarelor aspecte:

- În segmentul Media Networks, compania concurează pentru telespectatori, numărul de abonați, vânzarea de timp publicitar și utilizarea internetului.

- În segmentul Park and Resort, compania concurează pentru numărul de vizitatori ai parcurilor de distracții cu companii din acest domeniu, dar, de asemenea, cu toate celelalte forme de activități de petrecere a timpului liber și de divertisment.

- În segmentul Studio Entertainment, compania concurează pentru vânzările de box-office, artiști, povești, francize și suport de marketing de la agenții de publicitate externi.

- În segmentul Consumer Products, compania concurează la calitatea produselor și loialitatea față de marcă, cu alți retaileri și contractanți.

- În segmentul Interactive, compania concurează cu alți editori de jocuri on-line, mobile și video.

În general, nivelul de concurență pe toate cele cinci segmente este fie mediu sau ridicat, iar concurența este probabil să crească din cauza schimbării în dezvoltarea tehnologiei, schimbarea structurii pieței și schimbarea gusturilor clienților.

Poziționarea strategică

▲ **Economia de scară:** fiind cea mai mare și cea mai diversă companie de divertisment din întreaga lume, Walt Disney Company este capabilă să reducă în mod continuu costul produselor vândute, datorită economiilor sale de scară. Pe parcursul ultimilor cinci ani, compania a redus costul produselor la o rată anuală de 1,3%, de la 78,54% până la 71,96%. Din cauza concurenței durabile în toate segmentele de activitate, capacitatea companiei de a-și reduce costul este extrem de important pentru a-și menține profitabilitatea în timp ce păstrează cel mai înalt nivel al calității produselor și serviciilor. În plus, Walt Disney Company are cel mai bun raport dezvoltare/economie în comparație cu concurenții săi, cum ar fi Comcast, Twenty-First Century Fox și, în consecință compania poate recurge la împrumuturi în viitor, pentru a sprijini dezvoltarea afacerii, dacă este necesar. Economii de scară Disney reflectă, de asemenea, poziția sa, în cea mai mare parte dominantă în segmentele sale de afaceri, Disney fiind cel mai mare deținător al cotei de piață în toate cele trei segmente majore: Media Networks, Park and Resort și Studio Entertainment.

▲ **Brand:** potrivit Forbes, marca Walt Disney Company s-a clasat pe locul cincisprezece pe lista celor mai puternice branduri din lume și, de asemenea, a fost recunoscut ca fiind cel mai bun brand din industria de divertisment. Gradul de conștientizare de brand și loialitatea este una dintre cheile companiei pentru a reuși. Este brand-ul pe care Disney l-a construit încă din prima zi pentru a se conecta cu clienții săi și a condus spre creșterea veniturilor într-un ritm constant pe termen lung.

Datorită beneficiilor aduse de acest brand, compania nu a avut niciodată o problemă în a atrage oamenii la parcurile sale tematice și în a vinde filmele și animațiile sale.

„Walt Disney Company este mai mult decât o afacere. Este o pictogramă a Americii - care pot să spun că de-a lungul anilor a devenit ceva real și semnificativ și util pentru milioane de oameni de toate vârstele și din toate mediile sociale din întreaga lume. Acest lucru nu este ceva ce pot să descriu cu ușurință pe un bilanț, dar este destul de tangibil. Într-adevăr, acesta este fundamentul pe care tot ceea ce am realizat - atât artistic cât și financiar - s-a bazat compania” - Discursul lui Roy Disney în 2004.

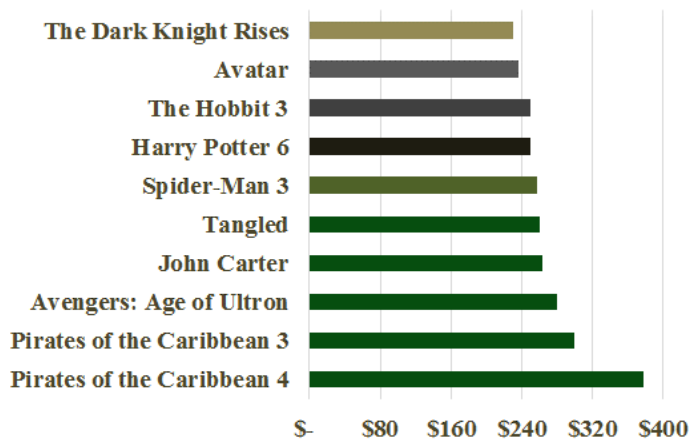


Fig. 8 Top 10 cele mai renumite brand-uri mondiale conform revistei Fortune

Company	Ranking
Apple	1
Google	2
Berkshire Hathaway	3
Amazon.com	4
Starbucks	5
The Walt Disney	6
SouthWest Airline	7
American Express	8
General Electric	9
Coca-Cola	10

Fig. 9 Top 10 cele mai scumpe filme produse (mil. dolari)

▲ **Bun gust și calitate:** Walt Disney Company este bine cunoscută pentru bunul gust și calitatea serviciilor și produselor sale. Viziunea companiei asupra tendințelor industriei a condus spre achiziționarea companiei Marvel Entertainment, pentru 428 miliarde de dolari, și pentru următorii câțiva ani, Disney a lansat moda filmelor cu supereroi, iar fiecare din filmele Marvel a generat o medie de 1 miliard de dolari la vânzarea în box-office, la nivel global. Datorită bunului gust și calității oferite, Disney a devenit cel mai mare câștigător în industria de filme de animație, câștigând două Oscar-uri pentru „Cel mai bun film de animație al anului” cu Frozen în 2013 și Big Hero Six în 2014. Pe de altă parte, calitatea filmelor Disney este reflectată de bugetele implicate în producerea lor. Primele 5 cele mai scumpe filme produse sunt ale companiei Disney. (vezi fig. 9)

▲ **Francizele:** având un număr imens de francize în toate segmentele sale de afaceri, face ca Disney Company să fie diferită de competitorii săi. Atât filmele artistice cât și cele de animație sunt create pe baza vechilor sau viitoarelor francize, și atracțiile din parcurile tematice sau resorturi sunt de asemenea create pe baza celebrelor francize deținute de Disney. Segmentul Consumer Product depinde într-o mare măsură de popularitatea personajelor din francizele Disney. Pe parcursul ultimilor câțiva ani, marele succes al filmelor Marvel și Frozen sunt cel mai bun exemplu prin care se poate arăta cum francizele fac compania Disney unică.

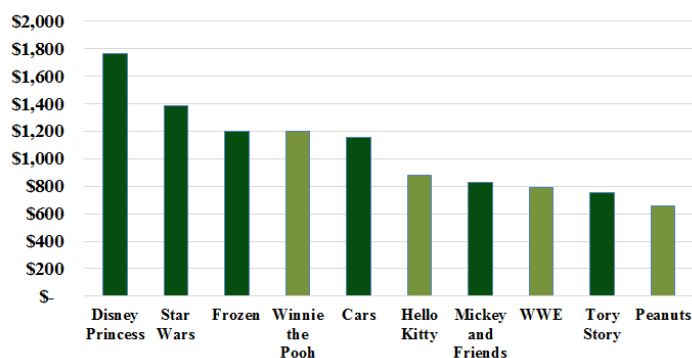


Fig. 10 Top 10 francize licențiate (mil. dolari)

Strategii de creștere a afacerii

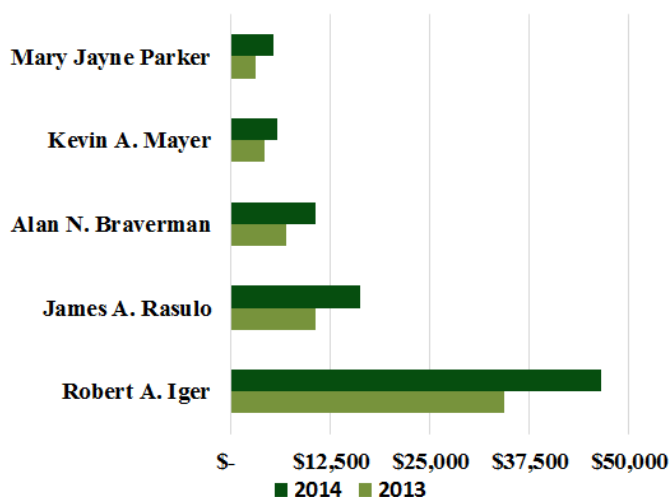
➤ **Invazia pieței din China:** piața din China reprezintă o mare oportunitate pentru Walt Disney Company de a se extinde pe plan internațional. O dată cu deschiderea parcului din Shanghai în 2015, segmentul Park and Resort a beneficiat de o creștere considerabilă datorită populației mari și cheltuielilor considerabile ale consumatorilor, dar și experienței companiei pe care o are cu populația Asiei, dobândită după deschiderea parcului din Hong Kong. Pe lângă segmentul Park and Resort, segmentul Studio Entertainment are de asemenea de câștigat după deschiderea, în număr tot mai mare, de teatre pe teritoriul Chinei. China este de asemenea considerată a doua, dacă nu chiar prima, cea mai mare piață pentru crearea și distribuția de filme, iar compania Disney a avut un mare succes în ultimii cinci ani. De exemplu, Iron Man 2 a avut încasări de doar 7.9 milioane de dolari în box-office pe piața chineză în timp ce Iron Man 3, care a fost lansat trei ani mai târziu față de precedentul, a avut încasări de aproximativ 122 milioane de dolari datorită popularității filmelor cu supereroi. Astfel spus, piața chineză reprezintă momentan cea mai bună modalitate pentru compania Disney de a se extinde pe plan internațional.

➤ **Regatul francizelor:** în anul fiscal 2014, au existat 11 francize care au adus venituri mai mari de 1 miliard de dolari fiecare, prin vânzare cu amănuntul. Una din prioritățile Walt Disney Company este de a investi majoritatea capitalurilor în producerea de francize de înaltă calitate, iar avantajul adus este succesul financiar. După cum s-a menționat anterior, Disney are, probabil, cele mai bune și cele mai multe francize din industria de divertisment din întreaga lume, de la Mickey și Minnie la Marvel și War Star. Această strategie a fost și va continua să fie de succes pentru companie, deoarece atrage o creștere a veniturilor în toate segmentele sale de afaceri. Nu numai că Disney creează propriile sale francize, dar de asemenea, a achiziționat francize renumite ca Marvel și Lucasfilm. Cu aceste francize de înaltă calitate, este de așteptat ca segmentul Studio Entertainment să crească într-un ritm de două cifre pentru următorii câțiva ani. Atâta timp cât regatul francizelor va crește, Disney va avea o mare șansă de a continua creșterea constantă pe termen lung în viitor.

Company	Franchises
Marvel	Captain America Iron Man Thor Hulk Avengers
Pixar	Toy Story Series Monster University Monster Inc Finding Nemo Brave Cars Good Dinosaur
Lucasfilm	Star Wars

Fig. 11 Francizele majore create de Disney după achiziționarea companiilor

► **Tehnologia și inovația:** Walt Disney Company se concentrează întotdeauna pe dezvoltarea de noi tehnologii și inovare. Folosirea unor noi tehnologii și a inovării pentru a face produsele sale mai bune, și serviciile mai eficiente, este una dintre prioritățile companiei. Desigur, este ușor de observat că noua tehnologie de producție de filme de animație 3D apare în filmele Frozen și Big Hero Six, care sunt considerate ca fiind cele mai bune două filme de animație din istorie. The Walt Disney Company Imagineering (WDI) este o filială a Walt Disney Company, care se concentrează pe dezvoltarea de parcuri tematice și stațiuni pentru Disney. În general, tehnologia și inovarea servesc în scopul de a oferi cea mai bună experiență a clientului și a calității produselor, precum și pentru a crește eficiența globală pe toate segmentele de activitate.



Project	Park/Resort
Shanghai Disneyland	Shanghai Disney Resort
Frozen attraction	Epcot
Luigi's Flying Tires	Disney California Adventure
Iron Man Experience	Hong Kong Disneyland
Pandora - World of Avatar	Disney's Animal Kingdom

Fig. 12 Noile atracții construite de companie cu ajutorul noii tehnologii (mil. dolari)

Concluzii

Walt Disney Company este una dintre cele mai de succes companii ale secolului acesta, având o activitate în mai multe domenii, și în fiecare reușește să se poziționeze ca lider. Cele cinci segmente ale activității sale sunt Media Network - se ocupă în principal cu televiziunea prin cablu și are o cotă de piață de 21,6%, fiind lider; Park and Resort - aduce venituri considerabile și este unul din cele mai prospere segmente, fiind de așteptat să prospere după deschiderea parcului din Shanghai; Studio Entertainment - produce și distribuie filme artistice și de animație, fiind cel mai vechi segment al companiei și cel care aduce cele mai mari încasări ale companiei datorită popularității filmelor Disney; segmentul s-a extins după ce compania a achiziționat studiourile Pixar și Marvel; Consumer Products - are un total de 328 de magazine pe întregul glob, urmând ca în viitorul apropiat să se extindă pe piața Chinei; Interactive - cel mai mic segment al companiei care se ocupă cu jocurile video.

Este de așteptat ca Walt Disney Company să-și mențină creșterea și profitabilitatea companiei prin valorificarea diversității sale în afaceri, loialitatea față de brand și regatul de francize. Pe măsură ce economia globală își revine din criza financiară și compania se extinde și pe piața chineză, Walt Disney Company va avea un viitor strălucit prin poziționarea în sine ca lider în industria de divertisment.

Bibliografie

1. uoinvestmentgroup.org/wp-content/.../05/Disney_Final.pdf
2. <https://thewaltdisneycompany.com>
3. https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1001039/.../fy2015_q4x10k.htm
4. http://www.teaconnect.org/images/files/TEA_160_611852_160525.pdf
5. <https://www.ibisworld.com/industry/home.aspx>
6. fortune.com/rankings
7. www.boxofficemojo.com
8. www.forbes.com/lists
9. www.Disney.com
10. databank.worldbank.org
11. www.morningstar.com

Aspecte privind evaziunea fiscală în România

Autor: Racz Valeria-Roxana
Coordonator: Conf. univ. dr. Nițescu Alina
Universitatea din Petroșani

Abstract: *The multitude of obligations that impose tax laws as taxpayers, and especially the burden of these commitments were made to stimulate, at all times, taxpayers ingenuity in investing various methods to circumvent tax obligations. Tax evasion is the section most studied tax law so technicians, as well as academics, journalists etc. However, in spite of everything that is written about the causes, methods, scale, control or sanctions regarding tax evasion, the word designating this phenomenon is impression, and the area that it explores is uncertain. As such, tax evasion is a concept very difficult to say, in addition, there is no legal definition of tax evasion.*

1. Introducere

România este unul dintre statele membre ale UE cu mari probleme nerezolvate în gestionarea evaziunii și a corupției fiscale. Evaziunea fiscală suferă la capitolul monitorizare, transparență publică, limitare și restrângere. Este un fenomen care proliferază tot mai mult în societatea noastră, ajutat de corupția și birocrăția sistemului public, și de o resemnare a organelor de control, printr-o atitudine de tipul „nu avem ce să-i facem”.

Evaziunea fiscală reprezintă sustragerea de la impunere a unei părți mai mari sau mai mici din materia impozabilă. Ca fenomen, evaziunea fiscală se întâlnește deopotrivă atât pe plan național, cât și internațional. În funcție de locul de manifestare, intensitate, metodele folosite în antiteza cu legislația economică fiscală, dar și cu morala și toleranța societății fraudă poate îmbrăca anumite forme precum: evaziunea fiscală, contrabanda, înșelăciunea dar și forme nesesizabile sau speculative, interpretări particulare ale unor prevederi legale în scopul sustragerii sau evitării impozitării.

2. Formele evaziunii fiscale

După modul cum se procedează în activitatea de evitare a reglementărilor fiscale se face diferențierea între **evaziunea fiscală legală** și **evaziunea fiscală ilicită**.

Evaziunea fiscală legală reprezintă acțiunea contribuabilului de a ocoli legea, recurgând la o combinație neprevăzută a acesteia. Aceasta se realizează atunci când o anumită parte din veniturile sau averea unor persoane sau categorii sociale, este sustrasă de la impunere datorită modului în care legislația fiscală dispune stabilirea obiectivului impozabil.

Contribuabilii găsesc anumite mijloace și exploatând insuficiențele legislației eludează în mod legal sustrăgându-se în totalitate sau în parte plății impozitelor, tocmai datorită unei insuficiențe a legislației. În acest fel contribuabilii rămân în limita drepturilor lor, fără puțința de a li se imputa ceva, iar statul nu se poate apăra decât printr-o legislație clară, precisă.

Cele mai frecvente cazuri de evaziune în care se uzează de interpretarea favorabilă a legislației fiscale, în practica țărilor cu economie de piață sunt:

a) constituirea de fonduri de amortizare sau de rezervă, în quantum mai mare decât cel ce se justifică din punct de vedere economic, micșorând astfel veniturile impozabile;

b) practica unor societăți comerciale de a investi o parte din profitul realizat în achiziții de mașini și echipamente tehnice pentru care statul acordă reduceri ale impozitului pe venit, măsură care este menită să stimuleze acumularea;

c) asocierile de familie, precum și societățile oculte dintre soția și copiii întreprinzătorului și acesta; rezultatul unei asemenea manevre este impunerea separată a acestora, repartizarea separată a veniturilor pe fiecare asociat ducând la micșorarea sarcinilor fiscale;

d) venitul total al membrilor familiei poate fi împărțit în mod egal între aceștia, indiferent de contribuția fiecăruia la realizarea lui, pe această cale obținându-se o diminuare a cuantumului impozitului pe venit, care este datorat statului.

Evaziunea fiscală ilicită, spre deosebire de cea legală, se săvârșește prin încălcarea flagrantă a legii, profitându-se de modul specific în care se face impunerea. În acest caz contribuabilul violează prescripția legală cu scopul de a se sustrage de la plata impozitelor, taxelor și contribuțiilor cuvenite statului.

Evaziunea fiscală este frauduloasă când contribuabilul, obligat să furnizeze date în sprijinul declarației în baza căreia urmează a se stabili cota impozitului, recurge la disimularea obiectului impozabil, la subevaluarea cuantumului materiei impozabile sau la folosirea altor căi de sustragere de la plata impozitului. În general este greu să se determine toate formele de evaziune de acest gen, ele fiind practic nelimitate. În activitatea fiscală există însă forme care se regăsesc mai frecvent:

- întocmirea de declarații false;
- întocmirea de documente de plăți fictive;
- alcătuirea de registre contabile nereale;
- nedeclararea materiei impozabile;
- declararea de venituri impozabile inferioare celor reale;
- executarea de registre de evidențe duble, un exemplar real și altul fictiv.

3. Evaziunea fiscală în România

Fenomenul evaziunii fiscale se întâlnește pe o scară destul de largă și în România. Formele de manifestare a evaziunii fiscale în țara noastră sunt diferite. Bunăoara, fundațiile, organizațiile și asociațiile non-profit, cu caracter umanitar, social, cultural, sportiv etc. sunt scutite de la plata taxelor vamale pentru unele bunuri provenite din ajutoare și donații. În unele cazuri însă bunurile primite sub formă de ajutoare și donații sunt utilizate în alte scopuri decât cele prevăzute în obiectul de activitate sau nu sunt înregistrate în patrimoniu ori sunt utilizate în interes personal sau pentru obținerea de profit. Cele mai frecvente cazuri de sustragere a agenților economici de la plata obligațiilor către buget se produc prin neînregistrarea în contabilitate a veniturilor realizate. O altă modalitate de evaziune, la care se apelează destul de des, este aceea a folosirii de facturi externe falsificate, în care se înscriu prețuri mai mici decât cele reale. Nu lipsesc nici din România firmele fantomă al căror singur scop îl reprezintă înșelăciunea și evaziunea fiscală. De obicei, aceste firme sunt întemeiate în numele unor persoane care nu au fost niciodată în România sau care au plecat din țară la scurt timp după înființarea lor. De exemplu, numai într-o singură lună a anului 1997 au fost descoperite și anihilate 37 de astfel de firme. În numele unor asemenea firme se emit și se folosesc ordine de plată fictive prin care se sustrag sume importante cuvenite bugetului sau sunt înșelate o serie de firme din alte localități.

În perioada care a trecut de la introducerea taxei pe valoarea adăugată în România, s-au conturat diferite forme de evaziune fiscală și în acest domeniu. Printre formele cele mai des întâlnite pot fi menționate:

- vânzările nedeclarate, care apar cu frecvența cea mai mare și sunt de multe ori greu de descoperit. Practic, vânzările de bunuri sau prestări de servicii se fac fără întocmirea documentelor corespunzătoare și, evident, fără înregistrări în contabilitate;

- omiterea înregistrării, când agentul economic neînregistrat beneficiază de avantaj care nu i se cuvine, comparativ cu ceilalți comercianți, care vor să solicite clienților taxa pe valoarea adăugată;
- erorile de înregistrare, care pot apărea la prima vedere ca inocente, au, toți o influență destul de mare asupra taxei datorate, mai ales dacă sunt frecvente și dacă valoarea lor este mare.

Tabelul nr.1

Evoluția evaziunii fiscale în perioada 2001-2005

Nr crt	Denumire indicator	Total					
		2001	2002	2003	2004	2005	2005/2001 (%)
1.	Nr. de verificări	741455	623878	469503	423110	494209	105.3
2.	Nr. de cazuri de evaziune	285514	257766	197018	198003	199139	101.1
3.	Ponderele cazurilor de evaziune în total verificări (%)	39	41,3	42	40,6	40.3	95,9
4.	Valoarea evaziunii –mld. lei	1810	2035.6	3419.2	3504,2	3605.1	105.4
5.	Ponderele evaziunii în P.I.B. (%)	0.7	0.6	0.7	0,65	0.5	-
6.	Ponderele evaziunii în veniturile bugetare (%)	2.4	1.7	1.8	1,6	1.4	-

Sursa: Ministerul Finanțelor Publice

4. Combaterea și prevenirea evaziunii fiscale

Fenomenul inflaționist este unul complex și necesită multă muncă pentru a putea fi combătut. Populația trebuie educată și informată în legătură cu obligațiile lor (declarațiile de venit), dar și în legătură cu pedepsele și sancțiunile aplicate celor ce încalcă legea. Măsuri de limitare a evaziunii fiscale:

- sistematizarea cadrului legislativ din economie;
- eliminarea actelor normative ce pot favoriza evaziunea fiscală;
- legislația fiscală trebuie să determine un comportament economic normal;
- restructurarea aparatului Ministerului Finanțelor pentru a se evita suprapunerile, paralelismele activității de control fiscal;
- existența unei publicații a Ministerului Finanțelor ce ar putea facilita interpretarea unitară a cadrului legislativ;
- trecerea pe primul loc a controlului prin excepție (sondaj) și pe unul secund a celui permanent;
- stabilirea unui raport aproximativ optim între salariu și stimulentele pentru cointeresarea aparatului fiscal;
- implementarea unui sistem informatic ce va furniza datele necesare analizei și combaterii evaziunii.

5. Concluzii

O problemă deosebit de importantă a tuturor statelor este cea a relațiilor cu exteriorul ce presupune atât posibilitatea existentă de firme în 'oazele financiare', cât și în alte state. De aceea trebuie încheiate acorduri foarte clare între statele în care se află filiale ale respectivei societăți pentru a putea preveni evaziunea și fraudă fiscală internațională. Trebuie să existe o legislație care să acopere întreaga problemă legată pe de o parte de veniturile realizate de nerezidenți pe teritoriul țării, și pe de altă parte, de impunerea veniturilor obținute de rezidenți din surse aflate în străinătate. Deci principala atribuție a organelor fiscale devine astfel calculul corect al materiei impozabile (modul de determinare fiind precizat prin lege). Reglementările interne pot avea un loc important în limitarea evaziunii fiscale la scară internațională; ele sunt eficiente dacă țin seama de condițiile concrete din fiecare țară, de relațiile ei cu exteriorul. Toate acestea pledează pentru completarea de urgență a legislației fiscale a României, îndreptate spre combaterea evaziunii fiscale, atât interne, cât și externe.

Bibliografie

1. <http://www.referatele.com/referate/economie/online8/Economia-subterana---Economia-subterana-in-Romania-si-rolul-sistemului-fiscal-in-relevarea-si-distributie.php>
2. http://store.ectap.ro/articole/529_ro.pdf
3. <http://www.scribd.com/economie/finante/EVAZIUNEA-FISCALA93698.php>

Analiză comparativă privind economia subterană din Republica Moldova și România

Autor: Spalatu Mirela
Coordonator: Conf. univ. dr. Nițescu Alina
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** The actual economic crisis has a major impact on the underground economy because of tax burden increase especially. Shadow economy affected for a long time Romania and Republic of Moldova , even since the old regime. During the time , the expansion of this phenomenon has become more serious. Along with Bulgaria, Romania is the second most affected country in the Eastern part of Europe, the shadow economy reaching around 28% of national GDP. The underground economy is a significant presence, even if sometimes discreet, in all countries regardless of their economic development and political system that governs them.*

1. Introducere

Republica Moldova și România sunt statele din Europa cu mari probleme nerezolvate în domeniul economiei subterane.

Termenul ”economie subterană” în societatea moldovenească cât și românească este asociat cu un fenomen negativ, chiar dacă nu toate componentele acestui fenomen sunt negative. Acest lucru se explică prin faptul că chiar atunci când e vorba de o componentă fără conotații negative, de exemplu producția pentru autoconsum, având o dimensiune considerabilă din Produsul Intern Brut, aceasta exprimă în mod sintetic un rezultat al subdezvoltării economice. În același timp, economia neobservată este acel „spațiu” prin care veniturile fiscale nu ajung sau se scurg din Bugetul Public Național.

În literatura de specialitate, există mai multe denumiri sub care este cunoscut economia subterană , ca, de exemplu, economie ascunsă , economie din umbră , economie duală , economie paralelă , economie gri, economie ilegală ș.a.

Astfel putem defini economia subterană ca ansamblul activităților economice desfășurate de atât personae fizice,cât și persoane juridice cu încălcarea legilor și normelor sociale având drept scop obținerea unor venituri ilegale.

Formele economiei subterane sunt:

- Munca “la negru” este acea activitate prestată de un salariat pentru și sub autoritatea unui angajator, persoană fizică sau juridică, fără a fi respectate prevederile impuse de legislația muncii și cea fiscală.
- Contrabanda reprezintă trecerea peste frontieră, fără autorizație, a armelor, munițiilor, a materialelor explozive sau radioactive, produselor și substanțelor stupefiante și psihotrope, precursorilor și substanțelor chimice esențiale, produselor și substanțelor toxice.
- Corupția este foarte frecvent întâlnită în societate și este deosebit de gravă deoarece favorizează interesele unor particulari, mai ales în aria economică, afectând interesele colective prin: însușirea, deturnarea și folosirea resurselor publice în interes personal, încheierea unor tranzacții prin eludarea normelor morale și legale. Conform Transparency International Republica Moldova și România s-a clasat în anul 2016 pe locul 123 și locul 57 din 176 de țări incluse în clasament.
- Criminalitatea organizată este acel segment infracțional la care se raportează activitățile ilegale , de natură să afecteze grav anumite sectoare ale vieții economice ,sociale și politice, desfășurate

prin diverse metode și mijloace, în mod constant, planificat și conspirat de către asociații de indivizi, cu ierarhie internă bine determinată, cu structuri specializate și mecanisme de autoapărare în scopul obținerii de profituri ilicite la cote deosebit de ridicate.

2. Cauzele și efectele apariției economiei subterane

2.1. Cauze

Oamenii pentru a înceta să achite diverse plăți la stat ca: impozite, taxe, pentru a obține venituri cât mai mari au început să desfășoare diferite activități ilicite ca: traficul de ființe umane, traficul de droguri, evaziunea fiscală etc. fapt ce a contribuit la dezvoltarea pieței negre. Natura economiei neobservate este determinată de activitățile agenților economici care doresc să maximizeze veniturile prin minimizarea costului total, în structura cărora sunt incluse și taxele. Economia subterană are un impact negativ asupra încasărilor fiscale, asupra produsului intern brut și, implicit, asupra creșterii economice. În mod evident, acest impact este cu atât mai puternic, cu cât dimensiunea economiei subterane este mai mare. Din aceste motive, devine foarte importantă problema cauzelor economiei subterane.

Principalii factori determinanți ai economiei subterane (Schneider și Savasan, 2007) sunt:

- presiunea fiscalității și a contribuțiilor de asigurări sociale;
- presiunea reglementărilor impuse de stat;
- serviciile sectorului public;
- birocrația.

2.2. Efecte

Principalul efect este acela că sunt venituri mai puține direcționate către stat. Deși o mare cantitate de bani este rulată pe piața neagră în tranzacții din toată lumea, scopul acestora este evitarea diverselor taxe care ar ajunge să fie plătite către diverse instituții centrale. Datorită acestui fapt, se pierd venituri uriașe, care altfel ar fi folosite în beneficiul țărilor și cetățenilor lor. Totodată, este subestimat venitul național. Prin natura ilegală a veniturilor, toate tranzacțiile ce se petrec aici nu apar nicăieri în acte. În absența unor acte justificative, este foarte dificil pentru orice formă de guvernământ să estimeze statutul economic actual al țării.

Datele privind populația ocupată sunt denaturate, datorită prezenței economiei subterane. Piața neagră reprezintă din păcate o mare parte a economiei informale din întreaga lume, și milioane de oameni sunt „angajați” în ea. Așadar nu este posibil din punct de vedere economic să se facă o statistică exactă populației ocupate dintr-o țară, întrucât cei ce activează pe piața neagră figurează ca și neangajați.

3. Studiu comparativ privind economia subterană din Republica Moldova și România

Economia subterană a României și Republicii Moldova se caracterizează prin evaziune fiscală, ocupare ilegală forței de muncă, relații cu crima organizată, sectorul neformal al economiei de la care statul nu percepe taxe, include fabricarea ilegală a produselor de calitate, a produselor contrafăcute de calitate joasă, a produselor neînregistrate și comerțul neautorizat, atunci când taxele de vânzare a bunurilor nu sunt colectate în favoarea trezoreriei statului. De asemenea, sunt incluse și alte activități: prostituția, traficul de droguri etc. O altă parte componentă a economiei neobservate reprezintă remunerarea salarială în plic și salariile lucrătorilor în lipsa contractului de muncă.

De menționat că până în prezent nu este definit un concept comun și universal al economiei neobservate. Pentru un calcul mai complet al PIB-ului s-a folosit o abordare statistică, bazată pe Metodologia Sistemului ONU de conturi naționale. Atare economie neobservată este definită ca activitate neoficială economică neînregistrată, care include trei tipuri de activități: ascunsă,

informală și ilegală. Natura economiei neobservate este determinată de activitățile agenților economici care doresc să maximizeze veniturile prin minimizarea costului total, în structura cărora sunt incluse și taxele. Estimarea economiei neobservate se efectuează în mai multe etape. Prima etapă constă în calcularea elementelor constitutive, a doua etapă –gruparea acestora, după realizarea cărora urmează evaluarea integrală a economiei subterane.

Nivelul economiei subterane se prezintă ca cota-parte (%) față de PIB. În tabelul 1 este reprezentată dinamica economiei subterane în România și Republica Moldova cu scopul unei comparări mai eficiente a economiei subterane din aceste două țări.

Tabel nr. 1.

Dinamica economiei subterane în România și Republica Moldova

Anul	Ponderea în PIB, % România	Ponderea în PIB, % Republica Moldova
2000	18,1	34,6
2001	17,9	31,9
2002	17,6	29,9
2003	15,4	29,9
2004	14,5	26,3
2005	16,6	24,2
2006	16,6	22,1
2007	20,0	20,6
2008	19,6	22,1
2009	20,1	22,4
2010	20,3	22,2

Sursa: Guvernul României (2011) - pentru evaluare INS

Datele Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova (2011)

Analiza evoluției economiei subterane denotă că în perioada 2000-2010 în România a fost înregistrată o tendință de creștere a economiei subterane, în timp ce în Republica Moldova s-a înregistrat o tendință de diminuare a economiei subterane ajungând la o pondere 22,2 % cu 2% mai mult față de ponderea în PIB a economiei subterane a României în anul 2010 ce a ajuns la cel mai înalt nivel, iar cel mai scăzut nivel l-a avut în 2004-14,5% din PIB. Cel mai înalt nivel al economiei subterane în Republica Moldova a fost atestat în anul 2000-34,6% din PIB, în timp ce cel mai scăzut fiind în anul 2007-20,6 % din PIB. În anii 2004 și 2007 având loc o majorare a nivelului economiei subterane atât în România cât și în Republica Moldova, fiind cauzată atât de factori microeconomici cât și macroeconomici.

Tabel nr.2

Nivelul economiei observate % în PIB

Anii/ Țările	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Media
Republica Moldova	45,6	45,1	44,1	44,5	44,6	44	43,4	44,3	-	44,5
Romania	34,3	34,4	33,7	33,5	32,8	32	31,7	30,7	30,2	32,6
F. Rusa	47	46,1	45,3	44,5	43,6	43	42,4	41,7	40,6	43,8
Ucraina	52,7	52,2	51,4	50,8	49,7	48,8	47,8	47,3	46,8	49,7

Conform calculelor lui Schneider F. în Republica Moldova, nivelul economiei subterane (44,5% din PIB) în anii 1999-2007 este mai mare față de țările vecine: România (cu 11,9 puncte procentuale), Rusia (0,7 puncte procentuale), dar mai mică față de Ucraina (cu 5,2 puncte procentuale). Însă rezultatul obținut de savantul german este comparativ cu estimările efectuate de

catre Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova. Nivelul indicatorului analizat este de 27,4% din PIB (în mediu pentru perioada 2000-2007). Cauza diferenței dintre rezultatele obținute sunt metodele aplicate, numărul elementelor luate în calcul și ponderabilitatea elementelor.

Tabel nr. 3

Nivelul economiei subterane pentru 28 țări UE , % în PIB

Anii/ Țările	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Austria	10,8	11	10,3	9,7	9,4	8,1	8,5	8,2	7,9	7,6	7,5	7,8	8,2
Belgia	21,4	22,7	20,1	19,2	18,3	17,5	17,8	17,4	17,1	16,8	16,4	16,1	16,2
Bulgaria	35,9	35,3	34,4	34	32,7	32,1	32,5	32,6	32,3	31,9	31,2	31	30,6
Croația	32,3	32,3	31,5	31,2	30,4	29,6	30,1	29,8	29,5	29	28,4	28	27,7
Republica Cehia	9,5	19,1	18,5	18,1	17	16,6	16,9	16,7	16,4	16	15,5	15,3	15,1
Danemarca	17,4	17,1	16,5	15,4	14,8	13,9	14,3	14	13,8	13,4	13	12,8	12
Estonia	30,7	30,8	30,2	29,6	29,5	29	29,6	29,3	28,6	28,2	27,6	27,1	26,2
Finlanda	17,6	17,2	16,6	15,3	14,5	13,8	14,2	14	13,7	13,3	13	12,9	12,4
Franța	14,7	14,3	13,8	12,4	11,8	11,1	11,6	11,3	11	10,8	9,9	10,8	12,3
Germania	17,1	16,1	15,4	15	14,7	14,2	14,6	13,9	13,2	12,9	12,4	12,2	12,2
Grecia	28,2	28,1	27,6	26,2	25,1	24,3	25	25,4	24,3	24	23,6	23,3	22,4
Ungaria	25	24,7	24,5	24,4	23,7	23	23,5	23,3	22,8	22,5	22,1	21,6	21,
Irlanda	15,4	15,2	14,8	13,4	12,7	12,2	13,1	13	12,8	12,7	12,2	11,8	11,3
Italia	26,1	25,2	24,4	23,2	22,3	21,4	22	21,8	21,2	21,6	21,1	20,8	20,6
Latvia	30,4	30	29,5	29	27,5	26,5	27,1	27,3	26,5	26,1	25,5	24,7	23,6
Lituania	32	31,7	31,1	30,6	29,7	29,1	29,6	29,7	29	28,5	28	27,1	25,8
Luxemburg	9,8	9,8	9,9	10	9,4	8,5	8,8	8,4	8,2	8,2	8	8,1	8,3
Malta	26,7	26,7	26,9	27,2	26,4	25,8	25,9	26	25,8	25,3	24,3	24	24,3
Țările de Jos	12,7	12,5	12	10,9	10,1	9,6	10,2	10	9,8	9,5	9,1	9,2	9
Polonia	27,7	27,4	27,1	26,8	26	25,3	25,9	25,4	25	24,4	23,8	23,5	23,3
Portugalia	22,2	21,7	21,2	20,1	19,2	18,7	19,5	19,2	19,4	19,4	19	18,7	17,6
România	33,6	32,5	32,2	31,4	30,2	29,4	29,4	29,8	29,6	29,1	28,4	28,1	28
Slovenia	26,7	26,5	26	25,8	24,7	24	24,6	24,3	24,1	23,6	23,1	23,5	23,3
Cipru	28,7	28,3	28,1	27,9	26,5	26	26,5	26,2	26	25,6	25,2	25,7	24,8
Spania	22,2	21,9	21,3	20,2	19,3	18,4	19,5	19,4	19,2	19,2	18,6	18,5	18,2
Slovakia	18,4	18,2	17,6	17,3	16,8	16	16,8	16,4	16	15,5	15	14,6	14,1
Suedia	18,6	18,1	17,5	16,2	15,6	14,9	15,4	15	14,7	14,3	13,9	13,6	13,2
Marea Britanie	12,2	12,3	12	11,1	10,6	10,1	10,9	10,7	10,5	10,1	9,7	9,6	9,4

În Tabelul 3 sunt prezentate datele privind economia subterană a celor 28 de țări din UE pe parcursul anilor 2003-2015. Astfel, cel mai înalt al economiei subterane aparține Bulgariei (35,9%-30,6%), urmată de România (33,6-28%) și Croația (32,3-27,7%). Țările cu cel mai mic nivel al economiei tenebre sunt: Austria (10,8-8,2%), Luxemburg (9,8 -8,3%), Olanda (12,7-9%) și Regatul Unit (12,2-9,4 %). Valoarea medie a economiei neobservate în țările din UE este de 22,6-18,3%. Conform datelor din tabel, pe parcursul anilor analizați, se observă o descreștere a economiei tenebre cu mici excepții în unele state în ani diferiți. În general, s-a produs descreșterea economiei neobservate cu 4,3 puncte procentuale din PIB care a scăzut în medie cu 19% pe parcursul anilor analizați.

4. Exemple privind economia subterană în Republica Moldova și România

România: În ultimii ani, casele de discuri s-au convins de potențialul pieței și au început să scoată formații și albume pe bandă rulantă. Prin apariția legii drepturilor de autor a fost încurajat și

importul de muzică, în acest moment piața fiind împărțită între 60% muzica românească și 40% muzica de import. Paradoxal trupele nu câștigă prea mulți bani de pe urma caselor de discuri, cu excepția cazurilor în care înregistrează vânzări record. Din relația cu casa de discuri trupa câștigă imagine și scutește banii de lansare, aproximativ 5000 USD. Singura posibilitate de a face bani a formațiilor o reprezintă concertele. Pentru concertele fiecare trupă percepe taxe cuprinse între 500-2000 USD, iar dacă trupa este rock și cântă live poate cere între 1500-3000 USD. Un calcul simplu arată că o trupă destul de cunoscută poate câștiga aproximativ 7000 USD pe lună din care se cedează 1000-1500 USD pentru impresar. Deci pe an o trupă poate câștiga 84000 USD, bani care sunt foarte rar declarați. În realitate câștigurile sunt mult mai mari. Anul 2000 a fost un an electoral și o sursă de venituri pentru trupele solicitate. De exemplu PDSR a declarat că a cheltuit 200000 USD pentru 35 de concerte în întreaga țară. Este simplu de calculat cât au băgat în buzunar unele trupe de talie mare. (70000 USD)

Republica Moldova: Organele de drept din Republica Moldova au deconspirat activitatea unei grupări criminale ai cărei membri îi trăgeau pe sfoară pe producătorii agricoli și se eschivau de la plata impozitelor. Din grupare făceau parte cel puțin 10 persoane care se ocupau cu vânzarea cerealelor. În anii 2015 — 2016, aceștia au administrat 9 firme care activau cu încălcări grave ale legislației.

Procurorul a subliniat că, prin intermediul acestor companii, au fost puse în aplicare câteva scheme criminale, inclusiv tranzacții fictive prin care învinuții erau scutiți de plata TVA. Ancheta bănuiește că învinuții „sunt implicați și în alte infracțiuni: simularea activității de antreprenariat, spălare de bani și escrocherie în proporții deosebit de mari” și ca prejudiciul cauzat bugetului de stat constituie 10 milioane de lei. Organele de drept au scos la iveală cazuri în care răufăcătorii îi amăgeau prin escrocherii pe fermierii locali. În prezent există două persoane care au avut de suferit de pe urma acțiunilor învinuților”, a concretizat ofițerul de investigații. Vitalie Procopi, șef de secție în Departamentul operațiuni speciale al Inspectoratului Național de Investigație a explicat că, în unul dintre cazuri, învinuții au profitat de situația financiară complicată a unui producător agricol, determinându-l pe acesta să le vândă produse în valoare de un milion de lei. Însă nici la încheierea tranzacției, nici mai târziu infractorii nu i-au dat banii.

5. Concluzii

Amplourea economiei subterane se observă mai mult în statele slab dezvoltate unde PIB-ul are un nivel scăzut și rata sărăciei este în cotinua creștere. Economia subterană are un rol negativ în cadrul statului contribuind la stagnarea dezvoltării economiei, în special a sectoarelor economice și domeniilor de activitate aferente acestora. Atitudinea iresponsabilă a unor agenți economici de nu plăti impozitele, taxele și pentru că nu sunt sancționați de către stat, echivalează cu creșterea fiscalității pe umerii celor care sunt corecți și plătesc aceste obligații.

Bibliografie

1. <http://bookblog.eu/impactul-pietei-negre-asupra-economiei/> (accesat la 29.03.2017)
2. <http://www.creeaza.com/afaceri/economie/Economia-subterana-in-Romania627.php> (accesat la 29.03.2017)
3. http://expertgrup.org/ro/biblioteca/item/download/1282_3f38a03e63105f8154a2036547d3e436 (accesat la 29.03.2017)
4. https://ince.md/uploads/files/1466412553_tendintele-economiei-tenebre.pdf (accesat la data de 31.03.2017)
5. <http://legeaz.net/dictionar-juridic/contrabanda> (accesat la data de 30.03.2017)

6. <http://www.qreferat.com/referate/economie/DEFINITIA-TERMENULUI-DE-CORUPT324.php> (accesat la data de 31.03.2017)
7. <http://www.referatele.com/referate/diverse/online13/CRIMINALITATEA-ORGANIZATA-referatele-com.php> (accesat la data de 31.03.2017)
8. <https://sputnik.md/society/20170322/11765629/sputnik-grup-criminal-milioane-lei-fermieri.html> accesat (accesat la 29.03.2017)
9. http://www.strategiimanageriale.ro/images/images_site/articole/article_8ed203a27d1505d5e5dd2d9719118eda.pdf (accesat la data 31.03.2017)
10. <http://www.transparency.md/index.php/2017/01/25/transparency-international-lanseaza-indicele-perceptiei-coruptiei-2016/> (accesat la data de 31.03.2017)

Strategii de promovare a destinațiilor turistice din Bucovina

Autor: Spalatu Mirela
Coordonator: Asist. univ. dr. Nimară Ciprian
Universitatea din Petroșani

Abstract: *Bucovina region includes pages of history, tradition and other ancient customs, unique monuments, monasteries and medieval cities representing a part of the treasure / cultural tourist center of Romania. Bucovina, as a tourism destinations and area of interest, has many resources that contribute to its existence. For this, the use of marketing policies contribute to the highest of all tourist destinations in the analyzed region. Travel agency and all information factors play a crucial role in the application of marketing in tourism by improving services and increasing tourist flows. The aim of policies / strategies of tourism marketing is to highlight the natural and cultural potential and to find optimal solutions to the problems facing the region in the field of tourism.*

1. Descrierea generală a Bucovinei

Teritoriul Bucovinei cuprinde: în vest și sud Obcinele Bucovinei Feredeului, Mestecăniș și Mare, cu înălțimi de până la 1400 m și culmea Rarău-Giumalău. În est: Podișul Sucevei, cu dealuri înalte de 500-600 m, străbătute de valea râului Suceava. Aceste forme de relief sunt completate de câteva depresiuni: Depresiunea Dorna, Depresiunea Câmpulung. În centrul D. Dorna se află orașul Vatra Dornei – renumită stațiune balneo-climaterică și de agrement. În subsolul Bucovinei se găsesc: minereuri, sare, ape minerale, roci de construcții.

Bucovina cuprinde un teritoriu care acoperă zona adiacentă orașelor Rădăuți, Suceava, Gura Humorului, Câmpulung Moldovenesc, Vatra Dornei, Siret și Vicovu de Sus din România, precum și Cernăuți, Zastavna, Vășcăuți pe Ceremuș, Vijnița, Sadagura.

Așezarea geografică a județului este deosebit de favorabilă dezvoltării turismului:

- relief foarte variat (zona de munte 53%; zona de podiș 30%, zona de luncă 17%);
- acces facil
- din sudul țării se poate ajunge la Suceava cu mijloace auto, pe drumul european E85 (DN2), cu trenul pe ruta București - Suceava, iar cu avionul la aeroportul Salcea;
- din vestul țării se ajunge la Suceava pe drumul european E576 (DN17) Cluj-Napoca - Suceava și pe calea ferată Cluj Napoca- Suceava;
- din nord-vestul țării, din Maramureș se ajunge la Suceava prin pasul Prislop, pe drumul național DN18 Baia Mare – Sighetul Marmăției - Iacobeni;
- județul Suceava se află amplasat la intersecția a două magistrale europene: E85 - Giurgiu - București - Suceava - Siret și E576 - Suceava - Dej – Cluj Napoca.
- în jurul mânăstirilor sunt cinci heliporturi, iar la Floreni (Vatra Dornei) este un mic aeroport pentru avioane de capacitate redusă.

2. Potențialul turistic al Bucovinei

Ținuturile Bucovinei înglobează pagini de istorie, tradiții și obiceiuri străvechi, monumente unice și meșteșuguri specifice, ctitorii medievale care atestă o permanentă spirituală și istorică a locuitorilor acestor meleaguri.

Zona este presărată pe toată întinderea ei cu biserici și mănăstiri renumite pentru picturile exterioare și interioare, edificii unice în lume (au primit în 1975 premiul „Mărul de Aur” acordate de Uniunea Internațională a Jurnaliștilor și Scriitorilor din Turism).

Formele de turism practicate în Bucovina sunt următoarele: cultural (religios); balnear; rural; pentru vânătoare și pescuit; pentru echitație; pentru sporturi de iarnă; pentru sporturi extreme; de congrese și reuniuni; de recreere, odihnă și agrement; ecoturism; științific.

Turismul în scop terapeutic este practicat în special în depresiunea Dornelor și Câmpulung. Prezența izvoarelor minerale, impun o notă specifică acestei zone. Astfel, zăcămintele de ape carbogazoase constau într-un număr de 37 izvoare, care apar pe teritoriul localităților: Poiana Cosnei, Dorna Cândrenilor, Poiana Negrii, Vatra Dornei, Ortoaia, Saru Dornei, Panaci, Glodu, Dârmova, Broșteni.

Turismul științific este materializat prin studiile experților în numeroasele rezervații din Bucovina. Rezervații floristice: Rezervația Fânețele seculare de la Frumoasa (Suceava), Calafindești (R. Siret), Ponoare (Suceava).

Turismul științific este materializat prin studiile experților în numeroasele rezervații din Bucovina. Rezervații floristice: Rezervația Fânețele seculare de la Frumoasa (Suceava), Calafindești (R. Siret), Ponoare (Suceava). Rezervații geologice: Piatra Tibaului (Dorna), Piatra Pinului și Piatra Șoimului (Câmpulung), Cheia Lucavei (Câmpulung), Clipa de calcare triasice Pârâul Cailor (Câmpulung), Cheia Moara Dracului (Câmpulung). Rezervații forestiere: (Quercetumul) de la Crujana (Suceava), Fagetul Dragomirna (Suceava), Tinovul Șarul Dornei (Dorna), Tinovul Mare (Poiana Ștampei) (Dorna), "Tinovul Gaina - Lucina" (Câmpulung), Codrul Secular Giumalău (Câmpulung), Codrul Secular Slătioara (Câmpulung), Zamostea Lunca (Suceava), Rezervația de jnepeniș și Pinus cembra din munții Călimani (Dorna). Rezervații mixte: "12 Apostoli" (Dorna), Pietrele Doamnei - Rarău (Câmpulung), Cheile Zugrenilor (Dorna).

Turismul rural și agroturismul deține o pondere considerabilă. Acesta este concentrat în jurul zonelor Vatra Dornei, Câmpulung Moldovenesc, Putna, Gura Humorului și în general în localitățile învecinate mănăstirilor. Turismul rural din județul Suceava se caracterizează prin mai mulți factori determinanți precum, calitatea peisajului natural și numeroasele obiective turistice de factură religioasă, calitatea aerului și a apelor, mai ales a vestitelor izvoare cu apă minerală. Un element cheie este ospitalitatea oamenilor, această trasatură fiind definitorie pentru bucovineni. Demn de reținut este faptul că în cadrul gospodăriilor agroturistice sucevene, turiștii au ocazia să servească produse alimentare 100% naturale, fără aditivi, conservanți sau compuși chimici sintetici. O caracteristică a agroturismului din județul Suceava este faptul că valorifică în întregime produsele realizate în gospodărie. Totuși, pentru turismul rural se manifestă încă o cerere relativ scăzută, această situație fiind determinată de lipsa mijloacelor financiare.

Turismul cultural în România este practicat în cea mai mare măsură de turiștii străini, atrași de frumusețea și de încărcătura cultural-istorică a obiectivelor turistice (mănăstiri, biserici, muzee, etc.). Cele șapte monumente incluse în patrimoniul UNESCO, la care se adaugă numeroase alte mănăstiri, biserici, muzee și elemente ale arhitecturii tradiționale, fac ca zona să fie extrem de atractivă pentru turiști:

- patrimoniul UNESCO include mănăstirile Humor, Moldovița, Probota, Sfântul Ioan cel Nou din Suceava, Voroneț precum și bisericile Patrauti și Arbore;
- alte mănăstiri atractive: Sucevița, Risca, Slatina, Putna, Slătioara;
- arhitectura caselor și agrementarea specifică a interioarelor.

Existența unor bogății generate de o moștenire naturală și culturală autentică: Pietrele Doamnei din Masivul Rarău; Defileul Bistriței, de la Zugreni; Pasul Mestecaniș; Salina Cacica; Meșteșugurile, arta țesutului și cusutului, noblețea vestimentației populare, transpunerea sensibilității și a dragostei de frumos în adevărate capodopere realizate din lemn, metal, os, piei, lut etc. Oferta gastronomică este deosebită, prin bucătăria „bucovineana”, de un specific aparte:

plăcinte „poale în brâu”, ciorbă „rădăuțeană”, „ochiuri în smântână”, ciupercuțe (hribi) cu smântână, cobză de păstrăv, balsos etc.

3. Segmentarea pieței turistice din Bucovina

Conform Asociației Americane de Marketing, segmentarea pieței reprezintă procesul subdivizării pieței în categorii distincte de consumatori care se comportă în același mod sau manifestă nevoi similare. Fiecare categorie poate fi aleasă ca piață țintă cu o strategie de marketing distinctă.

Segmentarea pieței turistice este un proces de divizare a pieței caracterizată printr-o cerere diversă în segmente relativ omogene sub aspectul comportamentului de cumpărare și consum (tabel 1). Segmentarea pieței turistice oferă marketerului posibilitatea de a adapta produsele la modificările ce au loc în structura cererii. De asemenea, acest proces are importanță și pentru firma de turism care are posibilitatea de a aborda segmentele de piață cu un potențial în creștere și care îi vor asigura o alocare eficientă a resurselor și o poziționare competitivă pe piață

Tabel 1. Segmentarea pieței turistice din Bucovina

criterii	Segmente
Demografice	
- categoria de vârstă	Copii și adolescenți, tineret, maturi, pensionari
- ciclul de viață al familiei	Copii în întreținerea părinților, celibatari, căsătoriți fără copii, căsătoriți cu copii în întreținere, bătrâni singuri sau în cuplu
- educație - ocupație	Fără studii, studii primare, studii superioare Cadre superioare, funcționari, muncitori, agricultori, populație inactivă (elevi, pensionari)
- venit	Turiști de lux, de condiție medii
Geografice	
- zona teritorială	Piața turismului zonal (regional)
- țara de origine a turistului	National, internațional
- tip de habitat	Urban și rural
- relief	Turism de deal și podiș
Psihosociale	
- stil de viață	Turiști economi, ecologiști, sociali
- personalitate	Turiști inovatori, conservatori, sociabili, amabili
Comportamentale	
- motivul voiajului	Agrement, cultură, odihnă, tratament, religie
- numărul participanților	Piața turismului individual, de grup sedentar, sedentar-mobil, itinerant
- comportamentul în timpul voiajului	

4. Strategii utilizate în promovarea destinațiilor turistice din Bucovina

Necesitatea dezvoltării economice durabile ne relevă tot mai mult importanța elaborării și aprobării unor strategii, al căror obiectiv final rezidă în faptul că potențialul turistic natural și antropic al Bucovinei să nu fie afectat negativ de turism, ci dimpotrivă, să fie protejat spre binele generațiilor viitoare.

Strategiile de dezvoltare a turismului descoperă deficiențele existente în oferta turistică a Bucovinei și determină direcțiile strategice de înlăturare a lor, precum și organizațiile responsabile

de realizarea scopurilor scontate.

Tabel 2. Strategii de marketing utilizate în promovare

Strategii de marketing (obiective)	Acțiuni necesare	Orizont de timp Durata	Responsabili	Gradul de prioritate
Organizarea unor team buildinguri în zone turistice pentru creșterea randamentului muncii	Identificarea problemelor cu care se confruntă entitatea sau agențiile de turism, iar conducerea acestora să organizeze anumite team buildinguri în anumite zone turistice din Bucovina chiar și la aer liber, astfel va crește eficiența muncii prin faptul că angajații vor acumula cunoștințe noi cât și vor socializa mai mult fapt ce va contribui la consolidarea echipei cât și la descoperirea de către angajați a unor zone turistice noi.	semestrial	Parteneriat public/privat	mediu
Participarea eficientă la târguri naționale și internaționale promovând Bucovina	Participarea la diverse târguri din țară cât și din afara țării cu un stand mai atrăgător, imagini cu cele mai populare zone turistice, pliante care să conțină impresiile turiștilor străini care au vizitat Bucovina.	Permanent	Consiliul Județean Suceava; Consiliile locale din Județul Suceava; ONG-uri; Companii private;	ridicat
Oferirea unor tichete de calatorie în cadrul companiilor multinaționale	Ca și în cazul tichetelor de masă doar că mai rar, angajorii din companiile mult naționale să ofere tichete de călătorie (asigurând doar cazarea într-o zonă turistică sau anumite servicii ca de exemplu servicii spa sau transportul spre anumită zonă turistică.	Trimestrial	Parteneriat public/privat	ridicat
Utilizarea unor tehnici de promovare a vânzărilor (loterie, concursuri, reducere de preț la primii clienți)	Promovarea zonelor turistice prin intermediul unor concursuri, reduceri de preț la primii clienți care vizitează o anumită zonă într-o anumită perioadă de timp, loterii realizate pe rețele de socializare sau în cadrul unor agenții de turism.	Săptămânal	Parteneriat public/privat	ridicat
Continuarea campaniei de promovare a zonei turistice “Paștele în Bucovina” și continuarea tuturor campaniilor începute și organizarea unor workshop-uri	Realizarea în continuare a tuturor evenimentelor care au contribuit la un flux mai mare de turiști, realizarea unor workshopuri pentru turiști unde ei nemijlocit să participe la realizarea obiceiurilor/tradițiilor din zonă care definesc zona Bucovina.	Nelimitat	Primăriile localităților ONG	mediu
Îmbunătățirea infrastructurii și serviciilor turistice în Bucovina	Identificarea/amenajarea/modernizarea/extinderea serviciilor și a zonelor de agrement din localitățile din Bucovina	2017-2018	Consiliul Local, Consiliul Județean și primăriile localităților	ridicat

5. Concluzii

Bucovina este și va fi una din zonele cele mai importante în ceea ce privește potențialul turistic prin monumentele istorice și de arhitectură, artă populară, cadrul natural de care dispune, factorii terapeutici, aici trăind oameni primitivi, gospodarii ai unor tradiții multisekulare și, dacă, la acestea se adaugă creșterea calităților serviciilor oferite, împreună cu susținerea acestei activități printr-o campanie publicitară eficientă, atât în țară, cât și în străinătate prin toate aceste se speră la dezvoltarea cât mai puternică a turismului în Bucovina. Turismul are nevoie continuu de investiții și reamprospătare, nicidecum el nu trebuie “lăsat în voia sorții” deoarece turismul are un mare impact asupra păstrării tradițiilor și obiceiurilor prin faptul că oamenii vin și pleacă și rămân cu amintirea a ceea ce au văzut și raspândesc mai departe, fapt ce contribuie la păstrarea tradițiilor.

Diversificarea politicilor de marketing și punerea în aplicare într-un timp cât mai restrâns ar contribui la asigurarea unui flux mare de turiști și valorificarea și promovarea turismului cultural, religios, gastronomiei la cel mai înalt nivel.

Turismul poate fi sursa importantă pentru realizarea de venituri materiale, dar acesta presupune investiții. Există deci un cerc în care se învârt la nesfârșit cei doi factori importanți: realizarea calității în servicii din turism pentru atragerea vizitatorilor și investiții pe măsură pentru a avea cu cei atrași.

Bibliografie

1. Stăncioiu, A.F., (2000) - *Strategii de marketing în turism*, Editura Economică, București
2. <http://mdrt.ro/turism/promovare-turistica>
3. <http://www.bucovinaturism.ro>
4. <http://portal.radioiasi.ro/publicitatea-pentru-paste-pelerin-si-hora-in-bucovina-sustinuta-financiar-de-ministerul-dezvoltarii-a30275.html>

Migrația - cazul României

Autor: Spridon Cristian-Alin

Coordonator: Conf. univ. dr. Nițescu Alina

Universitatea din Petroșani

***Abstract:** The migration is the movement by people from one place to another with the intentions of settling permanently in the new location. The migration in Romania has seen major growth after 1989. Permanent migration rapidly increased in the early years after the revolution, decreasing rapidly thereafter, due to difficulties of obtaining long term residence and work permit in the host countries. The purpose of this writing is to study the migration causes and effects; as well as to notice the evolution of this fact within a few years in Romania.*

Introducere

După 1989 România s-a confruntat cu fenomenul migrației internaționale, care a condus la diminuarea populației rezidente (stabile). Populația rezidentă a țării a fost la 1 ianuarie 2013 aproximativ egală cu cea din 1969, situându-se în jurul valorii de 20,01 milioane locuitori. Pe parcursul perioadei 1989–2012 populația stabilă a României s-a redus cu peste 3,1 milioane locuitori.

Mai mult de 77% din sporul negativ al populației rezidente (stabile) din această perioadă a fost determinat de emigrație. La 1 ianuarie 2013, numărul femeilor îl depășește pe cel al bărbaților pentru fiecare vârstă mai mare de 50 ani în condițiile în care, la naștere, băieții sunt mai numeroși decât fetele. Fenomenul se explică prin rata mortalității, care este mai accentuată la bărbați decât la femei.

În anul 2002 numărul de emigranți la 1.000 locuitori din populația rezidentă a României a fost de 48,6, iar în 2012 acest indicator a crescut la 116,5. Ponderea cea mai importantă a emigrației este reprezentată de persoanele din grupa de vârstă 25–64 de ani.

În 2012 această grupă de vârstă reprezenta 74% din totalul emigrației, în condițiile în care în 2002 valoarea indicatorului a fost de 65%. Anul 2012 a marcat o echilibrare a numărului de imigranți și emigranți din România, diferența dintre numărul acestora fiind de numai 3 mii, în condițiile în care în 2007, considerat vârful plecărilor în străinătate, aceasta a fost de 458 mii persoane.

Creșterea dimensiunii migrației internaționale cu preponderență la nivelul populației din vârsta de muncă va determina într-un orizont mediu și lung probleme majore la nivelul pieței forței de muncă în sistemul de pensii și, în general, în finanțarea serviciilor sociale.

Cauzele emigrării

Cauze subiective

Există o multitudine de cauze identificate și clasificate de către specialiști ca fiind determinante pentru acest fenomen atât de complex. Pentru o analiză corectă am împărțit cauzele ce generează migrația permanentă în cauze subiective și cauze obiective. Conjuncturile economice nefavorabile, situația politică și socială pot provoca presiuni psihologice asupra individului, generând dorința indivizilor de a căuta un loc de viață care să le împlinească aspirațiile.

O altă explicație oferită este că în cadrul Noii Ordini Mondiale societățile aparțin uneia din cele două categorii: meritocrația și oligarhia. Meritocrația atrage se pare elitele, pe când oligarhia generează fluxul de capital uman către societățile meritocratice. Este mult vehiculată ideea unei domnii a elitelor în noua societate deschisă, globalizată. Într-o societate de tip meritocratic, pentru

ca o persoană să facă parte din rândul elitelor trebuie ca să corespundă criteriilor formulate de acestea, pentru că regulile de intrare sunt fixe. Trebuie să posede o inteligență ridicată, educație, imaginație și capacitate de adaptare ridicată la noile tehnologii și descoperiri ce se succed în ritm amețitor. O persoană este acceptată într-un astfel de cerc elitist dacă satisface o serie de parametri inerenți. Respingerea unei astfel de persoane în ciuda faptului că satisface acești parametri inerenți poate fi un prilej de a stârni conflicte și frustrări în rândul persoanelor respective și apariția dorinței de a emigra către societăți ce le vor oferi mediul propice dezvoltării și împlinirii profesionale și sociale și care le va recunoaște potențialul propriu.

În contrast cu o societate de tip meritocratic, ceea ce de tip oligarhic presupune ca o serie de parametri, numiți de Sam Vakin transcendenți, să fie îndepliniți pentru ca persoana respectivă să aparțină unui astfel de cerc elitist. Un parametru transcendent nu depinde de individ. El este o întâmplare ce scapă voinței individului. Un astfel de parametru transcendent este sexul, rasa, religia, arborele genealogic. Pentru ca să facă parte dintr-un mediu elitist, persoana trebuie să aparțină în general rasei albe, să aibă sex masculin, și să aparțină unei anumite clase sociale.

Societățile oligarhice sunt întotdeauna generatoare de fluxuri de capital uman către cele de tip meritocratic. Persoane cu un potențial înalt, ce îndeplinesc toate cerințele necesare pentru a face parte dintr-un cerc elitist sunt respinse din motive nedrepte, pentru că nu respectă parametri transcendenți, generând astfel tendința de a părăsi statul respectiv.

În fapt, cauza emigrării este tocmai acest conflict dintre societățile de tip meritocratic și cele de tip oligarhic, conflict ce generează un flux de capital uman dinspre societățile de tip oligarhic spre cele de tip meritocratic. Aceasta ar fi o importantă cauză subiectivă a acestui fenomen. Pe lângă aceasta, foarte des invocată este problema financiară, diferența mare dintre veniturile obținute de o persoană într-o țară dezvoltată și una la fel de bine pregătită într-o țară subdezvoltată sau în curs de dezvoltare. Analizând atent aceste două cauze majore, se observă că există între ele o corelație directă pozitivă, societatea de tip oligarhic fiind întotdeauna și o societate în care nivelul de trai este foarte scăzut.

Cauze obiective

Piața muncii s-a mondializat și a cunoscut o creștere fără precedent, apărând astfel un complex de factori ce determină pe de o parte nevoia atragerii de capital uman din exterior, iar pe de altă parte dorința de a emigra spre societăți care oferă împlinirea aspirațiilor indivizilor. Acest complex de cauze obiective le putem clasifica în cauze obiective endogene și exogene.

Cauzele obiective endogene însumează conjuncturile interne, economice, sociale și politice din interiorul unui stat. Creșterea accentuată a inflației, devalorizarea accentuată, scăderea dramatică a fondurilor destinate cercetării științifice a dus la apariția dorinței de a emigra. La acestea se adaugă contracția cererii interne pentru un anumit segment, determinată de prăbușirea economiei datorită schimbărilor politice, deschiderea accentuată, pătrunderea capitalului străin și ieșirea celui autohton. Instituțiile susținute integral de către stat au fost cele mai afectate, statul nu a conștientizat problemele noi apărute, neexistând astfel nici un program eficient care să stopeze scurgerile de capital uman. Însă ceea ce mai importantă cauză obiectivă endogenă este standardul scăzut de viață în țările natale ale celor care aleg calea emigrării, siguranța și confortul ce nu mulțumește, precum și lipsa bazei materiale desfășurării unei activități de cercetare la standarde internaționale.

Cauze obiective exogene. Motorul, cele care acționează și determină cererea de muncă calificată și înalt calificată, sunt aceste cauze obiective exogene. Globalizarea a afectat majoritatea regiunilor globului, granițele s-au estompat, concurența a căpătat un rol hotărâtor pe o piață a capitalului uman din ce în ce mai mondializată. Modelul american arată veridicitatea acestei propoziții. De la declarația de independență, Statele Unite ale Americii au fost din totdeauna „pământul promis” pentru toate categoriile de oameni din Europa. Atracția aceasta pentru USA nu

s-a schimbat, tineri din Europa, dar și din Asia, își părăsesc țara natală în căutarea unor condiții mai bune de viață și de împlinire profesională.

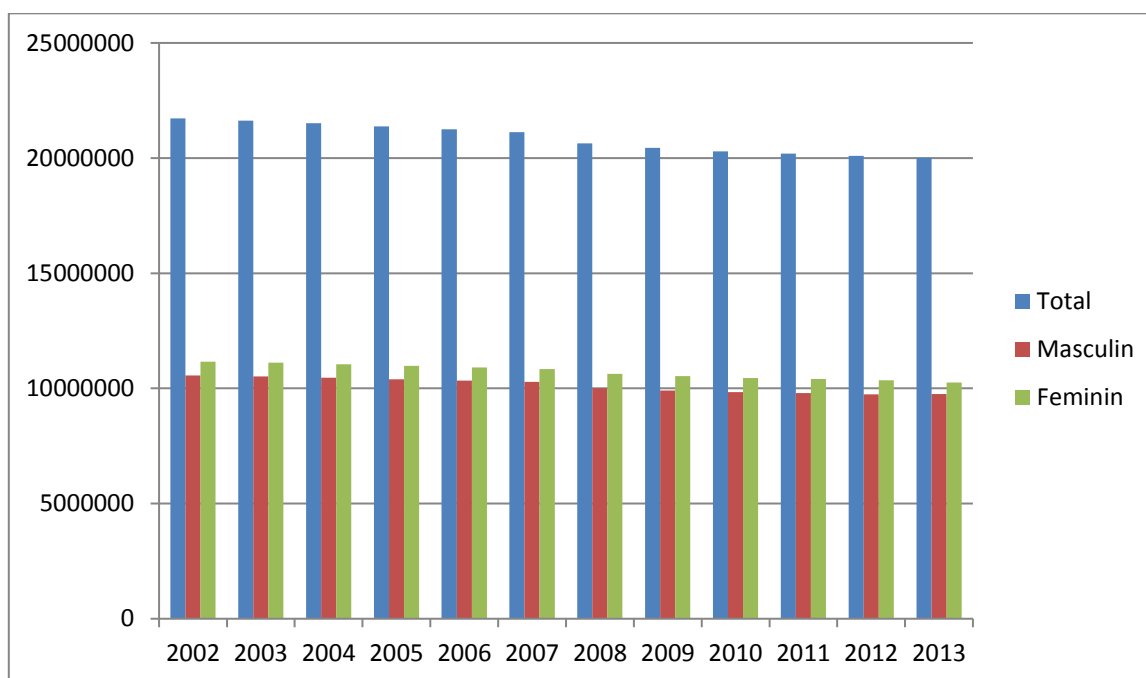


Figura nr. 1. Populația rezidentă a României pe sexe

Analizând acest grafic (figura nr. 1.) observăm că populația României era și încă este în continuă scădere; populația rezidentă în România era de 19,760 milioane de persoane la 1 ianuarie 2016, în scădere cu 110.700 de persoane față de 1 ianuarie 2015, potrivit unui comunicat al Institutului Național de Statistică (INS). România continuă să fie o țară de emigrare. Soldul migrației internaționale în anul 2015 a fost negativ, numărul emigranților depășind numărul imigranților cu aproape 58.000 de persoane.

Efectele emigrării

Există o corelație directă pozitivă în ceea ce privește educația și creșterea economică pe termen lung, aceasta fiind indicată ca una din sursele majore ale creșterii economice pe termen lung. Pe cale de consecință, emigrarea persoanelor calificate și înalt calificate este o externalitate negativă pentru țara nativă a acestor persoane. Principalele țări în care muncesc românii sunt Italia, Spania, Israel, Germania și Marea Britanie. Două treimi din banii trimiși în țară (*remitențe*) vin de la românii plecați la muncă în Italia și Spania. De exemplu, în anul 2007, aceștia au trimis în țară 6,5 miliarde euro, în creștere față de anul 2006, când remitențele au reprezentat 5,5 miliarde euro. Suma a reprezentat circa 5,7% din PIB, iar România a ocupat locul zece în lume, într-un clasament al remitențelor întocmit de Banca Mondială și locul doi în UE. Absolvenții de învățământ superior reprezintă circa 10%-12% din totalul persoanelor emigrate legal, iar 26% dintre emigranții oficiali sunt absolvenți ai învățământului liceal și postliceal.

Migrația românească se caracterizează prin următoarele: migrarea cu precădere a populației tinere, aptă de muncă, conduce la o situație de criză atât pe piața muncii, cât și pe piața asigurărilor și serviciilor sociale, în sensul în care se exercită o presiune mult mai importantă asupra populației ocupate pe piața muncii din România, iar schimbările în structura pe grupe de vârstă și pe sexe a populației, coroborate cu descreșterea ratei fertilității duc la îmbătrânirea continuă demografică.

Efectele pozitive ale remitențelor sunt asupra investițiilor și consumului privat, elasticitatea consumului fiind mult mai mare decât în cazul investițiilor străine directe.

În comparație cu investițiile străine directe, cu ajutorul pentru dezvoltare și cu intrările de pe piața de capital, remitențele reprezintă una dintre cele mai puțin volatile surse de venituri externe; pe de altă parte, din ce se știe în prezent, ele au efecte doar pe termen scurt.

Emigranții

Peste 2,3 milioane de români au emigrat în ultimii 25 de ani în state precum Spania, Italia sau Germania, unde se bucură de venituri de patru, de cinci sau chiar șapte ori mai mari decât cele câștigate de cunoștințele și rudele rămase în țară. Doar în ultimul deceniu ei au trimis în România peste 42 de miliarde de euro.

În jur de 2,3 milioane de români, peste 100.000 de anual, au ales să plece peste hotare după 1989, reiese din datele Institutului Național de Statistică (INS).

Pe parcursul perioadei 1989-2012 populația stabilă a României s-a redus cu peste 3,1 milioane de locuitori. Mai mult de 77% din sporul negativ al populației rezidente (stabile) din această perioadă a fost determinat de emigrație", se arată într-un raport al Statisticii. Din datele Statisticii mai reiese că numărul de emigranți la 1.000 de locuitori a fost de 48,6, iar în 2012 acest indicator a crescut la 116,5.

Imigranții

Evoluția numărului de imigranți este oscilantă, astfel între anii 2002 și 2005 imigranții sosiți în România scad sub 4.000 de persoane (aproximativ 0,15 imigranți la 1.000 de locuitori), iar după anul 2005, timp ce 3 ani, numărul acestora crește treptat, depășind din nou 10.000 de imigranți.

Începând cu anul 2008, trendul evoluției numărului de imigranți este descendent, iar în prezent aceștia reprezintă 0,33 persoane la 1.000 de locuitori.

Cei care au imigrat în țara noastră în această perioadă au fost în mare parte întreprinzători, în special din Turcia, Siria, Iordania și China. Schimbările economice au determinat creșterea atractivității României pentru antreprenori străini, dar și pentru alte categorii de străini mai puțin specializați. După anul 2000 numărul permiselor de muncă a crescut de la 1580 la 3678 în 2005, ajungând la 7993 la sfârșitul anului 2006.

În 2011 în România aveau acte de ședere legală 57.259 cetățeni străini, originari din: Republica Moldova (25,01%), Turcia (15,86%), China (11,81%), Siria (4,37%), SUA (3,33%), Serbia (2,82%), Israel (2,65%), Tunisia (2,58%), Liban (2,52%), Ucraina (2,34%), alte state (26,71%).

La jumătatea anului 2012 aveau rezidența în România 42.953 cetățeni din state UE.

Soluții de contracarare a efectelor emigrării

Tendința generală în cercetarea economică este de a considera migrația, în special a persoanelor înalt calificate, ca o externalitate negativă pentru țara natală. Noile abordări ale acestui fenomen oferă ca o soluție posibilă considerarea emigranților plecați în străinătate ca un potențial câștig și nu o pierdere.

Dacă țara de proveniență a acestor persoane găsește o cale de valorificare a experienței câștigate de emigranții temporari în țara primitoare, atunci externalitatea negativă ar deveni una pozitivă. Au fost sugerate două modalități de a contracara acest fenomen: fie ca să se ofere acestora motive suficiente pentru a nu pleca, sau pentru a se întoarce, fie pentru constituirea lor în diasporă și folosirea acestora în dezvoltarea societății mamă.

Reîntoarcerea acestor persoane calificate și înalt calificate este însă un proces complicat ce depinde de o serie de factori conjuncturali foarte greu de controlat, cum ar fi cei economici, dar și sociali, politici, etc. A miza doar pe legături afective într-o lume a pragmatismului este posibil să fie un joc pierdut. În ceea ce privește constituirea diasporelor și folosirea lor în beneficiul țării de proveniență a emigranților, se pare că este o opțiune mult mai bună și mult mai răspândită.

Mondializarea pieței muncii și atenuarea granițelor comunicaționale face posibilă folosirea acestora fără a se reîntoarce fizic în țara de origine. Este chiar mai avantajos pentru țara în cauză, beneficiind de cercetările lor individuale și cele ale socio-grupurilor cognitive la care au aderat, cu investiții minime. S-ar părea că această alternativă, cel puțin din punct de vedere al economiștilor, este mult mai avantajoasă. Totuși prima este departe de a fi perimată, iar a doua este departe de a-și fi demonstrat supremația.

Este dificil de spus ce cale ar trebui să se aleagă. Fenomenul migrației este insuficient investigat, iar efectele lui greu de ținut sub control. Libera circulație a capitalului uman poate duce la mărirea disparităților între țările lumii și la mărirea tensiunilor globale, dar poate avea și o contribuție importantă la atenuarea disparităților în distribuirea venitului la nivel mondial.

Perspectivile demografice ale populației României pentru 2050

Aproximativ 2,8 milioane persoane au emigrat din România în scop de muncă, în timp ce doar circa 60 mii cetățeni străini au venit în România în căutarea unui loc de muncă.

Numărul unităților administrativ-teritoriale în care ponderea tinerilor era foarte redusă (sub 10% din populația totală) a crescut de la 25 în 1995 la 60 în anul 2010. De asemenea, ponderea tinerilor depășea un sfert din populația totală în 1995 în 38 de unități administrativ-teritoriale, scăzând la 14 în anul 2010. Schimbările demografice în cadrul populației tinere traduc cel mai bine efectele contextului socio-economic al perioadei post-comuniste.

În anul 2010, populația tânără era prezentă în ponderi semnificative doar în teritorii restrânse din Moldova (jud. Iași, Vaslui și Bacău) sau în sudul Transilvaniei (jud. Brașov și Sibiu). Numărul unităților administrativ-teritoriale în care ponderea vârstnicilor depășește 30% din populația totală a crescut de la 67 în 1995 la 216 în anul 2010.

Până în anul 2030 se anticipează o scădere drastică a populației. În regiunile Sud-Muntenia (de circa 425.000 locuitori) și Sud-Vest Oltenia (de circa 400.000 locuitori) scăderile se datorează mortalității ridicate, iar în regiunile Nord-Est și Sud-Vest Oltenia datorită migrației. Scăderi mai reduse se așteaptă în regiunile București-Ilfov și Vest unde fluxurile migraționiste se stabilizează, în timp ce creșterea naturală din regiunile Nord-Est și Sud-Vest va fi anulată de fluxurile de migrație negative.

În 2030, numărul tinerilor se va reduce în toate regiunile cu 26-40%, iar până în 2050 reducerea va fi de 44-63% (scăderi mai mari în Sud-Vest Oltenia și Sud-Est).

În 2050 regiunile București-Ilfov și Sud-Vest Oltenia vor înregistra ponderea cea mai mică a tinerilor. Ponderea populației apte de muncă a crescut în ultimele două decenii nesemnificativ, cu o medie anuală de numai 0,4%.

Până în 2030 populația de 3-6 ani va ajunge la 570.000, cu 33% mai puțin, iar în 2050 populația preșcolară va reprezenta doar un sfert din totalul populației tinere 0-14 ani. Până în 2050 populația de 7-14 ani se va reduce la 922.000, scăderea fiind de peste 48%. Grupa de vârstă 15-24 ani se va reduce în 2050 până la 1,3 milioane. Pe fondul scăderii numărului de tineri, ponderea populației adulte va scădea accentuat în special după 2030, ajungând la 58%. Mai exact, în 2050 populația adultă din România va fi de 9,4 milioane persoane, cu 5,6 milioane persoane mai puțin decât în prezent. Procesul accelerat de îmbătrânire a populației are la bază viitoarea reducere a segmentului de tineri (ponderea tinerilor va scădea semnificativ la valori de 0,14-0,24 tineri/persoane adulte) și creșterea speranței de viață.

În concluzie, se observă o scădere dramatică a populației și schimbarea defavorabilă a structurii pe vârste în sensul îmbătrânirii accentuate a populației.

Bibliografie

1. <http://www.rostonline.ro/2013/04/migratia-si-perspectivale-demografice/>
2. <http://www.gandul.info/financiar/harta-emigratiei-cati-romani-au-plecat-din-tara-in-ultimii-25-de-ani-topul-destinatiilor-preferate-12334771>
3. <http://www.romanialibera.ro/actualitate/eveniment/populatia-romaniei-este-in-continua-scadere-si-tot-mai-imbattranita-426622?c=q2561>
4. http://www.insse.ro/cms/files/publicatii/pliante%20statistice/Migratia_internationala_a_Romaniei_n.pdf
5. <https://core.ac.uk/download/pdf/6240491.pdf>
6. https://en.wikipedia.org/wiki/Human_migration

Caracteristici ale fenomenului turistic pe țărmul românesc al Mării Negre

Autori: Stejar Ana Maria, Miron Claudia Diana
Coordonator: Asist. univ. dr. Nimară Ciprian
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** In this paper we are pleased to present a study related to the tourist market on the Romanian coast, a haunt place in summer. The main form of tourism in the Romanian coast of Black Sea is the summer and spa tourism. Spa and recreational potential of the coastal region resulted in the strong development of tourism and hotel industry and Romania became the cheapest seaside tourist destination in the area, compared with fourth place last year.*

1. Caracteristici generale ale litoralului românesc

Litoralul românesc reprezintă o parte din țărmul occidental al Mării Negre și se întinde de la granița cu Ucraina (Nord, în golful Musura) până la cea cu Bulgaria (Sud, la câteva sute de metri de localitatea Vama Veche). Este cea mai exploatată zonă turistică din România. De-a lungul malului mării se întind 2 municipii, 2 orașe mai mari și alte 2 orașe, mai mici, precum și numeroase stațiuni turistice de vară. Principalele orașe, dar și principala zonă de interes, unde se află majoritatea stațiilor și a atracțiilor turistice, este județul Constanța. Celălalt județ riveran este județul Tulcea. Singura regiune istorică riverană este Dobrogea. Principalul oraș, fiind socotit și capitala acestei zone, este Constanța (290.000 locuitori). Al doilea ca mărime este Mangalia (50.000 locuitori), urmează Năvodari (39.000 locuitori) (toate în județul Constanța), Sulina (3.300 loc.) (Tulcea), Eforie (10.000 loc.) și Techirghiol (7.000 loc.) (Constanța).

Partea terestră a litoralului românesc (țărmul) se întinde pe o lungime de 245 km. și se compune din trei sectoare geomorfologice:

- la nord, Delta Dunării;
- la mijloc, complexul Razim-Sinoe cu grindurile care îl despart de mare;
- la sud, coasta dobrogeană formată dintr-o alternanță de faleze, de plaje și de limane înșiruite între sudul grindului Chituc și frontiera bulgară.

Lungimea totală a țărmului Deltei și complexului Razim-Sinoe (ambele incluse în Rezervația de biosferă a UNESCO, patrimoniu mondial) este de 163 km; restul coastei se întinde pe 82 km. În fiecare an, un număr crescând de turiști vizitează litoralul românesc, pe care construcțiile și amenajările se înmulțesc, mai ales în partea de sud (cei 82 de km situați înafara Rezervației), reducând treptat zonele încă naturale.

Clima marină este caracterizată de veri fierbinți (temperatura medie în luna iulie depășește 22 grade Celsius), ierni blânde, cu strat subțire de zăpadă (temperatura medie în ianuarie este de 0 grade Celsius) și de precipitații scăzute (cca 400 mm anual). Vara, nebulozitatea fiind minimă, soarele strălucește 10-12 ore pe zi. Strălucirea soarelui pe litoralul românesc are o medie anuală de 2.500 de ore, identică cu cea de pe plajele coastei dalmatice (Croatia) și apropiată de cea a coastelor mediteraneene. Țărmul este destul de variat, format din forme ușor ondulate, cu capuri accentuate și golfuri prelungite adânc pe văile dobrogene, cu faleze, plaje, lagune și cordoane de nisip.

2. Tipuri de turism practicate și principalele atracții turistice

Tipuri de turism practicate pe litoral sunt: turism litoral, turism balnear, turism cultural și turism de afaceri și pentru evenimente.

Litoralul românesc dispune de diverse resurse balneare, ape minerale și mineralizate, nămoluri terapeutice. O salbă de lacuri marchează litoralul: Techirghiol, Neptun, Belona, Siutghiol, Corbu, Sinoie, Năvodari, Tașaul (Năvodari). Dintre acestea nu credem că este nevoie să mai prezentăm Lacul Techirghiol, arhicunoscut în România și în lume pentru nămolul terapeutic folosit în afecțiuni reumatismale, ginecologice, ale căilor respiratorii și probleme dermatologice. Următoarele stațiuni au baze de tratament cu diverse dotări la diferite nivele de calitate, competență și tradiție: Eforie Nord, Techirghiol, Neptun-Olimp, Saturn, Venus și Mangalia.

Atracțiile turistice naturale sunt:

- Falezele, care reprezintă două treimi din lungimea litoralului între grindul Chituc și Bulgaria, au înălțimi ce variază între 20 și 40 m: de la Capul Râpa (în turcește Sin-Göl, lângă punctul „Pescăria”, la intrarea în Mamaia), faleza crește spre sud până la 35 m pentru a scădea apoi la 10-15 m, ca să ajungă la Eforie și Capul Tuzla până la aproape 40 m, ca spre Costinești și Mangalia să scadă din nou spre 10-20 m și apoi să crească spre Vama Veche. În dreptul golfurilor dimpotrivă, marea este cea care s-a retras, prin transformarea lor în limane;

- Plajele. Plaja Mamaia este cea mai mare plajă a litoralului românesc, cu o lungime de 10 km – de la Hotelul „Parc” la „Hanul Piraților” și o lățime ce variază între 100 și 200 m la nord și 50-100 m la sud. Plaja stațiunii Eforie Nord atinge cam 3km lungime și lățimi de 20-100m, mărginită în partea de nord a stațiunii de o faleză de peste 30 de metri;

- Rezervația naturală integrală (terestră și maritimă) care practic, datorită lipsei de fonduri pentru și de informare a publicului duce, vara, la exploatarea și poluarea intensivă și a acestei porțiuni sudice a litoralului românesc;

- Rezervația Naturală Hagieni, Peștera Movile, Pădurea Comorova, Movila Documaci, Lacul Mangalia, Peștera Limanu;

- Lacuri și limanuri;

- Factori de cură naturală: apa mării, apele minerale sulfuroase mezotermale (21°-28°C), nămolul sulfuros de turbă, climă marină bogată în aerosoli salini și radiația solară;

- Delfinariul din Constanța este primul delfinariu public din România, dar și prima locație de acest tip din Europa de Sud-Est;

- Acvariul Constanța este amplasat în zona Casino a orașului Constanța și este primul din țara noastră. Este format din 57 de bazine în care pot fi admirate expoziții permanente, dar și expoziții temporare cu tematici de biologie, ecologie acvatică și pescuit marin.

- Herghelia din Mangalia este situată la 3 km distanță de municipiul Mangalia și deține un centru hipic unde pot fi admirate frumoasele exemplare de cai pur-sânge. Locul nu este doar un punct de atracție turistică, ci și centru de agrement.

Atracțiile culturale antropice sunt:

- Municipiul Mangalia. Obiective turistice culturale din Mangalia sunt: Moscheea Esmahan Sultan, Muzeul de Arheologie Callatis, Monumentul Eroilor, Muzeul Marinei, Mormântul creștin cu psalmi, Biserica Sf. Mina, Portul Turistic, Mormântul cu papirus, Edificiul Bizantin, Cetatea Callatis festivalul de muzică din Mangalia;

- Stațiunea Mamaia: Satul de Vacanță, parcul de distracții Aqua Magic și telegondola din Mamaia, festivalul de muzică din Mamaia;

- Stațiunea Costinești: epava Evangheliei, vas grecesc care aducea portocale la Constanța, eșuată în anii 1960, această epavă fiind una din atracțiile Costineștiului;

- Atracțiile culturale din orașul Constanța: Teatrul Fantasio Constanța, Statuia lui Ovidiu, Statuia lui Mihai Eminescu, Portul Turistic Tomis, Planetariul, Parcul Arheologic, Muzeul Marinei Romane, Muzeul de Istorie Națională și Arheologie, Muzeul de Artă Populară.

3. Stațiuni și baze de cazare

Litoralul românesc oferă opțiuni de cazare multiple. Turiștii au la dispoziție peste 250.000 de locuri de cazare în hotelurile, vilele și pensiunile agroturistice din cele 12 stațiuni de pe litoral: Năvodari, Mamaia, Eforie Nord, Eforie Sud, Techirghiol, Costinești, Olimp, Neptun, Jupiter, Cap Aurora, Venus, Saturn, Mangalia, la care se adaugă 2 Mai și Vama Veche, însă cu titlu neoficial.

Pe litoral există o mulțime de oportunități de distracție și agrement care acoperă preferințele și exigentele tuturor turiștilor care își petrec aici vacanța. În ultimii ani, de-a lungul litoralului s-au dezvoltat numeroase restaurante și terase amenajate pe plajă sau în imediata apropiere a acesteia, oferind turiștilor posibilitatea de a se relaxa într-o atmosferă veselă de vacanță și de a se delecta cu preparate românești, internaționale sau pescărești.

În baza de date a Autorității Naționale pentru Turism (ANT) sunt înregistrate un număr de 101.610 locuri de cazare pe litoral, incluzându-le și pe cele din orașul Constanța. În plus, reprezentanții autorității au notificat, anul trecut, peste 850 de structuri de cazare neclasificate din județul Constanța, care se promovau în mediul online. Verificând site-urile de promovare semilegale/ilegale, am ajuns la concluzia că mai sunt încă aproximativ 800 de locații neclasificate. Dacă acestea au zece camere, înseamnă încă 16.000 de locuri. Cu bunăvoință, putem aproxima 120.000 de locuri de cazare pe tot litoralul. Pe lângă aceștia, mai sunt casele de vacanță, apartamentele din Mamaia, Năvodari, Eforie etc. Aici nu sunt mai mult de 20.000 de locuri de cazare, plus cazările în casele localnicilor. În total, pe litoral, sunt aproximativ 150.000 de locuri, dintre care 50.000 neclasificate.

4. Fluxul turistic

România a devenit destinația turistică de litoral cea mai ieftină din zonă, comparativ cu locul patru, în anul precedent, în condițiile în care turiștii cheltuie, în medie, 43,56 euro pentru coșul de vacanță cu opt produse alimentare și nealimentare de uz comun. În clasament, după România sunt: Bulgaria, Spania, Turcia, Grecia, Croația, Franța, Egipt și Italia.

În topul stațiunilor se află Mamaia, Eforie și Venus. O creștere constantă a numărului de turiști s-a înregistrat și în sudul litoralului, mai ales datorită investițiilor noi în segmentul hotelier (în special în Venus) și în agrement, cum ar fi un nou parc de aventură deschis la Neptun. În anul 2016 s-a dublat numărul de zboruri charter Tel Aviv - Constanța față de perioada anilor 2014-2015, ceea ce a generat un volum total de 4.000 de turiști israelieni și venituri de 4 milioane de dolari din pachetele de vacanță, la care se adaugă venituri de circa 1,5 milioane dolari din vânzarea de bilete la atracții, tururi și excursii locale. Creșterea numărului de turiști se datorează unei mai bune comunicări cu bazele de cazare, agențiile de turism și autoritățile locale, dar și afectării piețelor turistice din Bulgaria, Egipt, Tunisia și Grecia.

Anul 2016 a fost desemnat ca fiind cel mai bun sezon din 2008 până în prezent, pentru turismul românesc din ultimii ani. În 2016 s-a promovat în premieră Mamaia, litoralul și Delta Dunării către 2 piețe externe care nu au mai fost abordate până acum, respectiv Turcia, Italia și Israel.

Scăderea TVA la alimente în anul 2015 a făcut ca România să devină cea mai ieftină destinație dintre cele monitorizate. Prețurile au rămas pe loc, în timp ce în alte destinații au crescut cu 20%, în medie din cauza inflației și a ratei de schimb liră, dolar, euro. Dacă s-ar introduce și impozitul specific pentru turism, prețurile ar putea scădea și mai mult. Conform figurilor de mai jos, se constată faptul că lunile cu cel mai mare număr de turiști și cele mai multe înnoptări sunt iulie și august (figura 1, 2). Din stațiunile analizate, s-a constatat că stațiunea Neptun înregistrează cel mai mare număr de turiști (figura 3).

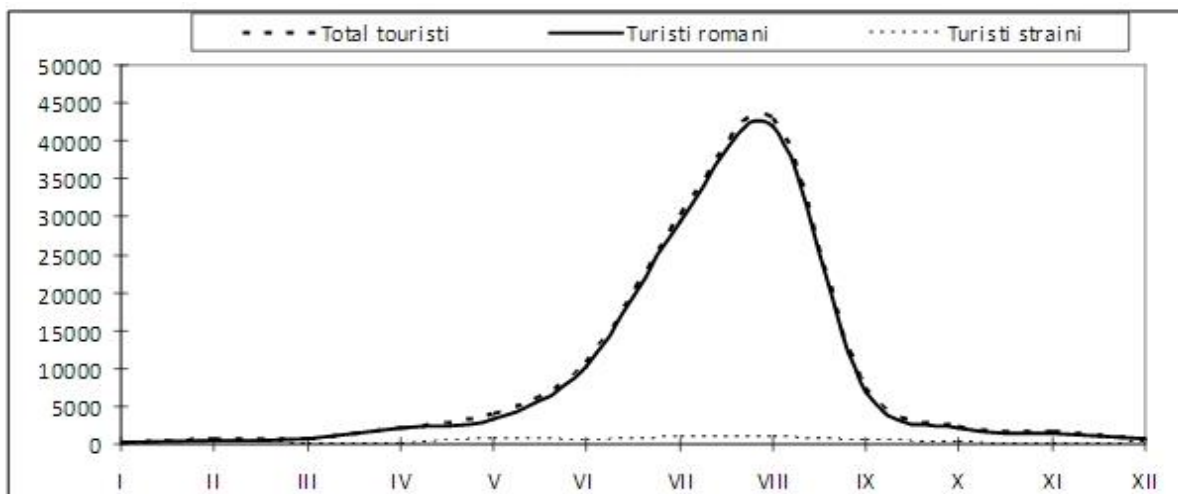


Figura 1. Situația privind numărul de sosiri lunare ale turiștilor pe litoral

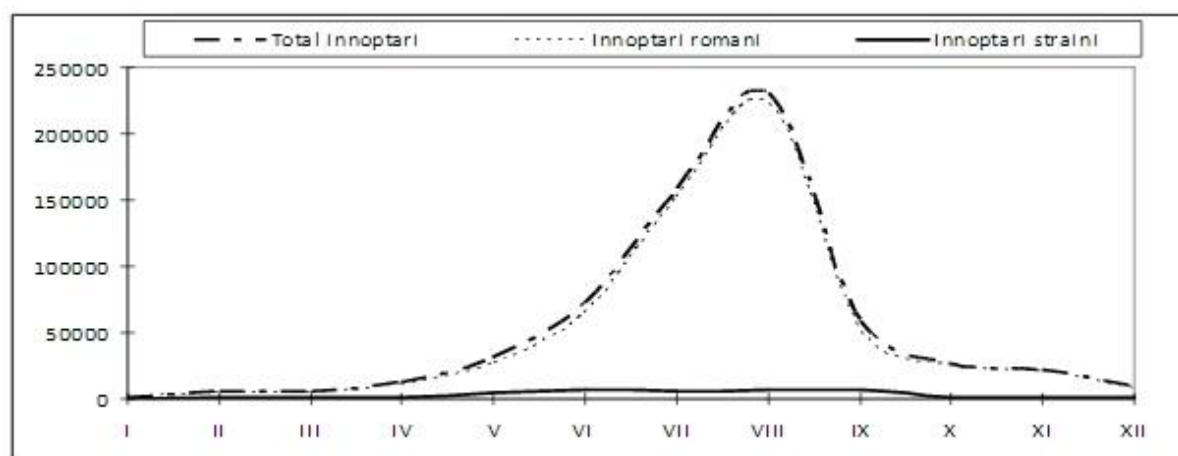


Figura 2. Situația privind numărul de înnoptări lunare ale turiștilor pe litoral

Interesul investitorilor în construcții pentru zona litorală este dovedit și de evoluția numărului de firme cu acest obiect de activitate. Astfel, dacă în 2010 erau înregistrate 2775 de societăți specializate în construcții, în 2015, numărul acestora a crescut cu mai mult de o treime, la 3416 firme. Așa s-a ajuns ca afacerile din acest sector să evolueze semnificativ, în ciuda crizei, de la 2,21 miliarde lei în 2010 la 3,29 miliarde lei în 2014, iar perspectivele lui 2017 se îndreaptă spre depășirea pragului de 4 miliarde de lei. În ultimii cinci ani, litoralul a atras afaceri în construcții de peste 15,7 miliarde de lei, în creștere cu peste 50% față de perioada precedentă.

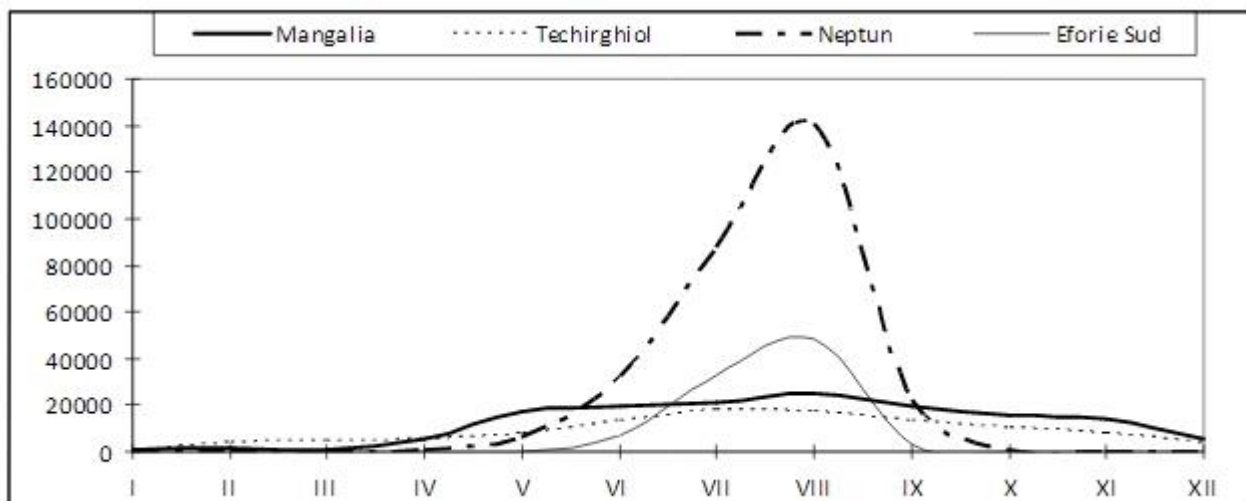


Figura 3. Situația privind numărul total de înnopțări lunare ale turiștilor pe litoral

5. Concluzii

Potențialul balnear și de agrement a regiunii litorale a dus la dezvoltarea puternică a turismului și a industriei hoteliere. Cuprins între paralelele $45^{\circ}12'$ și $43^{\circ}43'$ latitudine nordică, litoralul românesc se află pe aceleași coordonate geografice cu localități europene precum: Split, Rimini, San Remo, Monaco, Nisa. Zona litorală concentrează circa 40% din capacitatea de cazare a României, cu circa 120.000 locuri de cazare (din care 75.000 în hoteluri). Astfel în ciuda caracterului sezonier (iunie-septembrie), litoralul constituie un reper semnificativ al turismului românesc.

Principala formă de practicare a turismului la litoralul românesc al Mării Negre este cea estivală și balneară. Litoralul cuprinde însă și alte componente specifice de turism, precum: turismul pentru copii și tineret (în taberele de la Năvodari, 2 Mai și Costinești), turismul științific, de afaceri, cultural și sportiv. În ultimii ani, schimbările de tip comportamental la nivelul clientelei turistice au redus importanța turismului de masă organizat, în favoarea altor forme precum turismul de tranzit, de sfârșit de săptămână sau profesional.

Nu doar plajele întinse și însorite, oportunitățile de cazare și posibilitățile de agrement fac litoralul românesc atractiv. În zonă există o mulțime de obiective și atracții turistice care merită vizitate. Muzeu, monumente istorice de mare însemnătate, ruine antice, biserici, mănăstiri, rezervații naturale unice în țară și în Europa, precum și multe alte atracții întregesc pitorescul litoralului românesc și al pământului dobrogean.

Bibliografie

1. Andronic, Gh. et al., *Litoralul românesc al Mării Negre*, Editura Sport-Turism, București, 1989;
2. Buia, Gr., Nimară C., Lorint Cs., *Geografie economică mondială*, Editura Universitas, Petroșani, 2011;
3. Buia, Gr., Nimară C., *Resurse și destinații turistice*, Editura Universitas, Petroșani, 2016;
4. Gâștescu, P. et al., *Geografia României, Litoralul românesc al Mării Negre și platforma continentală*, vol. V., Editura Academiei Române, 2005;
5. Nedelea, A., *Piața turistică*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2003;
6. Nimară C., Buia Gr., *Geografie economică mondială. Îndrumător pentru seminarii și dezbateri.*, Editura Universitas, Petroșani, 2012;

7. <https://tratamentbalnear.wordpress.com/2013/07/19/tratament-balnear-litoral-romania-hoteluri-cu-baza-tratament-pe-litoral/>
8. https://www.litoralulromanesc.ro/oferte_tratament_litoral.htm
9. https://www.litoralulromanesc.ro/obiective_turistice_litoral.htm?statiune=Constanta
10. https://www.litoralulromanesc.ro/harti_litoral.htm
11. <https://www.directbooking.ro/viziteaza-litoralul-romanesc.aspx?tip=statiuni&id=8>
12. <http://radioconstanta.ro/2015/05/17/turismul-cultural-si-istoric-tot-mai-atractiv-pentru-vizitatorii-litoralului/>
13. https://ro.wikipedia.org/wiki/Litoralul_rom%C3%A2nesc
14. <https://www.litoralulromanesc.ro/litoral.htm>

Etica în afaceri și diferențele culturale pe plan internațional

Autor: Tokes Marius
Coordonator: Conf. univ. dr. Nițescu Alina
Universitatea Petroșani

***Abstract:** The most difficult challenge for multinational companies is the cultural diversity of countries and regions of the world in which it develops its economic activity because there is no "recipies" or universal available solutions and the problems encountered care more about the spirituality of the countries than issues of economic and social order.*

Zestrea culturală a societății include, printre altele, și totalitatea normelor morale ale umanității; în condițiile multiculturalismului, există mai multe concepții despre moralitate, dar acest aspect nu infirmă existența unor principii morale larg împărtășite, a unor valori etice cu caracter universal. Necesitatea de a face deosebirea între ceea ce este larg împărtășit și ceea ce este specific cultural unei anumite națiuni, precum și explicarea similitudinilor și diferențelor dintre standardele morale ale țărilor lumii prezintă o importanță deosebită pentru o analiză etică comparativă la nivel internațional.

Cele mai importante diferențe axiologice apar între culturile individualiste (precum cea americană) și cele colectiviste (precum cea japoneză) sau între societățile motivate de realizarea anumitor obiective și sarcini ,cum este cea engleză, și societățile care pun accentul pe cultivarea relațiilor interumane, cum este cea franceză.

Deși lumea afacerilor devine din ce în ce mai globalizată, nu trebuie neglijate caracteristicile particulare ale eticii afacerilor în diverse țări ale lumii; aceste diferențe naționale sunt cele care împiedică dezvoltarea afacerilor la nivel multinațional, constituind adevărate bariere de ordin socio-cultural, economic și chiar politic.

Pe de altă parte, deși prioritățile de ordin moral în afaceri diferă între marile zone geografice ale lumii (americani pun accentul pe responsabilitatea socială a companiilor și pe un accentuat spirit pragmatic al indivizilor, japonezii dau prioritate grupului în fața individului, iar europenii consideră, în special, drepturile omului, ca valori etice fundamentale și inviolabile), se observă că, de-a lungul timpului și între culturi, rămâne predominant respectul pentru viața, integritatea și demnitatea individului, care nu poate fi subminat de considerente economice.

În continuare, se vor prezenta comparativ câteva caracteristici ale eticii în afaceri în cele mai importante țări ale lumii, exemplificând acea fascinantă diversitate etică a popoarelor lumii:

1. România

În România, există în prezent două opinii referitoare la etica afacerilor. Pe de o parte, există câțiva susținători ai ideii că românii, dornici să copieze modelul occidental, au început să studieze și să predea disciplina etica afacerilor chiar dacă sistemul economic național nu este încă unul compatibil cu economia de piață din țările capitaliste dezvoltate; astfel, se consideră că România, în mod inutil și ridicol, încearcă să încorporeze caracteristici moderne ale culturii occidentale într-o realitate socială slab dezvoltată și demodată. Pe de altă parte, adepții celeilalte poziții, mai numeroși și mai logici în argumentația lor, consideră că etica afacerilor se impune cu necesitate în România, deoarece pătrunderea și extinderea pe scară largă și la cote înalte a corupției în societatea

românească este unul dintre principalii factori inhibitori în calea atingerii obiectivului unei economii de piață funcționale, eficiente și competitive pe plan internațional.

Progresul economiei românești depinde de cooperarea continuă și intensă dintre companiile românești și investitori străini puternici, de unde rezultă faptul că este necesară familiarizarea cu codurile etice și cu standardele occidentale referitoare la etica în afaceri, deoarece marile companii transnaționale nu sunt interesate să investească în țările cu regimuri corupte; aceste companii doresc reglementări clare și stabile care să le asigure obținerea unor profituri legale, în perfectă concordanță cu legislația din țările de origine.

Principalele motive care descurajează investitorii străini sunt: legislația ambiguă și instabilă, sistemul de taxe greoi și împovărător, deciziile politice incerte, birocrația, corupția, lipsa infrastructurii de afaceri și telecomunicațiile învechite. Investitorii străini așteaptă o schimbare în bine a mediului de afaceri românesc, pe care îl consideră deosebit de promițător din punct de vedere economic și geopolitic.

2. Australia

În Australia, etica afacerilor, ca disciplină administrativă, este un fenomen relativ nou. Evenimentele din domeniul comerțului și sectorului public - din ultimele două decenii - au atras atenția cetățenilor asupra necesității schimbării modului de conducere a acestor activități, în sensul creșterii responsabilității sociale. Astfel, majoritatea colegiilor și facultăților de afaceri au introdus cursuri de etică a afacerilor.

Această îngrijorătoare lipsă de moralitate înregistrată de mediul de afaceri din Australia s-a datorat, în mare parte, puternicei imigrații străine din ultimele două decenii (standardele etice au fost lăsate la o parte de cei care căutau să se îmbogățească cu orice preț și chiar au reușit să facă avere într-un timp foarte scurt). Acțiunile neetice, uneori ilegale, ale acestui tip de întreprinzători s-au datorat, pe de o parte, ignorării culturii naționale, a specificului localnicilor, iar, pe de altă parte, decăderii sistemului juridic australian (caracterizat de dese cazuri de corupție în rândul magistraților).

În prezent, puternic influențate și inspirate de manualele americane, universitățile australiene au inclus în programele lor școlare cursuri de etică a afacerilor.

3. Arabia Saudită

Ordinea economică islamică are la bază trei valori fundamentale: dreptatea socială, corectitudinea și moderația. Etica islamică în afaceri oferă o alternativă viabilă - din punct de vedere economic și moral - eticii occidentale. Principala valoare care călăuzește societatea arabă este reprezentată de respectarea legilor din Coran (Cartea Sfântă a islamicilor), atât în viața privată și socială, cât și în viața de afaceri.

În lumea islamică, investițiile de afaceri sunt coordonate de etica islamică și de legea numită Shari'ah. Etica islamică interzice investițiile în companiile implicate în afaceri cu alcool sau cu jocuri de noroc, ca și în companiile care obțin profituri din dobânzile încasate în urma banilor dați cu împrumut (băncile și grupurile de asigurări). Totuși, investițiile islamice reprezintă segmentul de investiții fundamentate pe religie (credință) care înregistrează cea mai rapidă creștere din lume.

Produsele înspre care sunt dirijate investițiile islamice constituie o alternativă potrivită pentru investitorii aparținând altor religii, în mod special pentru creștinii conservatori, deoarece ambele religii interzic investițiile în așa-numitele „acțiuni ale păcatului”: alcoolul, țigările și pornografia; de asemenea, se evită și companiile financiare tradiționale, deoarece legea islamică interzice încasarea dobânzilor în urma sumelor date cu împrumut și obținerea de profituri într-o companie care acționează ca o instituție de credit sau de debit.

4. India

Sistemul economic budist (și etica aferentă acestui sistem) sprijină doar producerea acelor bunuri care sporesc bunăstarea materială și spirituală a individului și nu produc daune integrității fizice și psihice a acestuia. Astfel, se exclud drogurile și medicamentele periculoase, băuturile alcoolice (unul dintre produsele pe care Buda le-a interzis în mod explicit), armele, sacrificarea animalelor, produsele chimice nocive și alte bunuri și servicii care duc la degradarea fizică, psihică și morală a individului. De asemenea, sistemul economic budist utilizează resursele în mod rațional și promovează conservarea lor. Prioritățile de producție vor fi determinate în conformitate cu nevoile de bază ale individului (hrană, îmbrăcăminte, adăpost).

Asigurarea unei depline angajări a forței de muncă este unul dintre cele mai importante obiective. O modalitate de a furniza mai multe locuri de muncă este aceea de a folosi mai mulți oameni decât mașini în procesul de producție, acolo unde este posibil (aceasta este una dintre principalele cauze care au generat accidentul din Bhopal, India, din 1984, când sistemele automate de siguranță au fost înlocuite cu oameni). Budiștii consideră că tehnologia trebuie să i se supună individului, să îi satisfacă nevoile, dar nu să îl domine.

În ideologia budistă, individului i se conferă o valoare deosebită, deoarece statutul moral al comunității nu poate fi îmbunătățit decât prin dezvoltarea continuă a tuturor indivizilor constituenți. Munca productivă trebuie dirijată în scopul obținerii de bunuri și servicii pentru întreaga populație, și nu doar pentru câteva segmente avantajate ale societății.

Astfel, ca principală regulă morală, budiștii consideră că scopul acțiunilor fiecărei persoane trebuie să fie, în primul rând, sporirea bunăstării materiale și spirituale a tuturor celorlalți indivizi. Sistemul budist se bazează pe ideea de „*a dăruii și a împărți bunurile deținute cu cei mai puțin norocoși*”.

5. Statele Unite ale Americii

S.U.A. este considerată, pe drept cuvânt, țara în care s-a născut etica în afaceri. Societatea americană, caracterizată de un individualism agresiv manifestat pe piața liberă, a fost esențial influențată de protestantism, religie ce a dominat aproape toată istoria poporului american; nici o altă tradiție religioasă nu a avut un impact atât de puternic în determinarea atitudinilor și comportamentelor americanilor în plan etic și economic.

Încă de la apariția sa, protestantismul a formulat o serie de învățături etice și religioase, relaționate cu viața economică și comercială. Succesul economic și prosperitatea materială erau considerate un semn de binecuvântare divină, iar sărăcia se asocia cu „falimentul” moral și spiritual și, mai ales, cu lipsa disponibilității de a munci. În secolele XVIII - XIX, americanii considerau că deciziile nu trebuiau luate neapărat în conformitate cu etica creștină, ci, mai degrabă, de acord cu legile pieței. Capitalismul american susține modelul clasic al întreprinzătorului de succes, pragmatismul (evaluarea realității în funcție de rezultate) și statutul în funcție de merit, eficiența, concurența (spre deosebire de Japonia, unde conglomeratele de tip keiretsu se bazează pe cooperare și nu pe competiție), individualismul și libertatea indivizilor. Criticii sistemului american îl caracterizează drept unul bazat pe valori materiale și inconsistent din punct de vedere moral.

O clasificare științifică a eticii americane în afaceri, structurată în șase etape succesive, poate fi următoarea:

- ✓ etica bazată pe fundamentele religioase și ideologiile corespunzătoare originilor englezești (1700 - 1776);
- ✓ începutul dezvoltării eticii americane în afaceri (1777 - 1890);
- ✓ maturitatea eticii americane în afaceri (1891 - 1963);
- ✓ apogeul problemelor de ordin social în cadrul eticii în afaceri (1962 - 1970);
- ✓ consolidarea eticii în afaceri ca disciplină de sine stătătoare;

- ✓ recunoașterea mondială a eticii americane în afaceri.

Bibliografie

1. www.conspecte.com
2. www.wikipedia.org
3. www.steconomieuoradea.ro

Migrația persoanelor din Republica Moldova – resorturi, dimensiuni și destinații

Autor: Țugui Ana

**Coordonator: Conf. univ. dr. Niță Dorina
Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** According to the legislation of the Republic of Moldova, labour migration is determined as the voluntary departure of Moldovan citizens abroad, as well as the voluntary entry of foreign citizens on the territory of the Republic of Moldova in order to carry out work. Migration researchers have carried out several studies, and have come to the conclusion that this phenomenon should be seen as a normal process. Nowadays this phenomenon occurs because of poverty, poor populations seeking to improve their living conditions; at the same time, migration is a major risk of causing crises at the local, community and global level, negatively affecting the social order.*

The main reason for the emigration of Moldovan citizens is economic reasons, due to poverty, very low salaries. The economic environment, as I mentioned, remains a factor in making the decision to emigrate.

Evoluția fenomenului de migrație

Atunci când Republica Moldova făcea parte din Uniunea Sovietică, procesul de migrație în exterior era categoric interzis. Începând cu anul 1980 interzicerea migrației s-a diminuat simțitor, în Republica Moldova ca și în alte țări foste comuniste, a avut loc procesul de reântoarcere și de reunificare a familiilor, este vorba despre acele persoane deportate în Siberia. Această revenire în țară a avut loc odată cu destrămarea URSS.

Chiar și în ziua de azi Republica Moldova se confruntă cu una din principalele probleme ale societății, atât de ordin intern cât și de ordin extern – migrația. Procesul de migrație în masă a moldovenilor s-a făcut simțitor într-o mare măsură în anul 1998. Ca și în situația altor țări din URSS și din Europa de Est, a avut drept scop menținerea macro- economică, aceasta la rândul ei sa transformat într-o criză economică accentuată, manifestându-se prin creșterea înaltă a șomajului și a procesului de dezindustrializare.

Începând din anul 2001, cetățenii Republicii Moldova preferă să deplaseze la muncă în Rusia, Ucraina, datorită regimului libere de vize (doar cu pașaport simplu moldovenesc) și cunoașterea limbii ruse ce constituie un avantaj. De fapt în aceste state sunt un număr enorm de mare de muncitori migranți ilegal, motivul fiind încălcarea regulilor de înregistrare a reședinței sau lipsa contractelor de muncă cu patronii.

Fenomenul migrației din Republica Moldova, este orientat în două direcții: Uniunea Europeană - țările fiind (Spania, Italia, Portugalia, Germania) și Comunitatea Statelor Independente – CSI (Belarus, Ucraina, Federația Rusă). Dintre aceste două direcții moldovenii emigrează mai frecvent în Rusia, datorită faptului că piața muncii este mai extinsă, există liberă circulație, iar costurile pentru migrație sunt mai mici. În ceea ce privește structura populației după sex și vârstă acestea sunt împărțite în două categorii de destinații. Bărbații aleg să emigreze spre țările din CSI, iar femeile spre țările din Uniunea Europeană, în special Italia. Aceasta se datorează existenței cererii forței de muncă pe termen lung fiind aleasă de către migranți și datorită obținerii pașaportului român, putând sta pe teritoriul oricărui stat din Uniunea Europeană cât dorește emigrantul.

Cauze sunt următoarele:

1. datorită schimbărilor dramatice din structura economică, ocupațională a țării, ce au determinat un nivel scăzut a forței de muncă, drept rezultat determinându-se prin șomaj.

2. o altă cauză bine cunoscută sunt condițiile netisfăcătoare de trai ale cetățenilor moldoveni, motivându-i să plece peste hotarele țării cu scopul de a-și îmbunătăți situația materială;

3. o altă cauză vizibilă este atmosfera socio-politică din țară; odată cu schimbările politice și economice din țară, a crescut și numărul migranților. Furtul miliardului de la Banca de Economii în 2015, a fost un șoc pentru cetățenii Republicii Moldova, inducând și pierderea încrederii în clasa politică;

4. o altă cauză majoră ce a determinat procesul de migrație a moldovenilor, o reprezintă lipsa locurilor de muncă, majoritatea tinerilor care termină facultatea confruntându-se cu problema găsirii unui loc de muncă conform specialității terminate.

Toate aceste cauze afectează Republica Moldova într-o mare măsură, ducând la declin demografic. Conform Biroului Național de Statistică în prima jumătate a anului 2016, au fost înregistrate peste două milioane și jumătate de moldoveni ce au trecut frontiera. O bună parte dintre persoanele care aleg să plece peste hotare, o fac din motiv că nu au un loc de muncă stabil și bine plătit.

Principalele coordonate demografice ale procesului migraționist

Fenomenul migrației influențează și modifică într-o mare măsură evoluția demografică a persoanelor, dar și a familiilor care se deplasează, având o influență asupra procesului de mișcare naturală a populației în țara de proveniență.

În prima jumătate a anului 1990 predomina migrația economică comercială, iar în a doua jumătate a anului 1990 a fost înlocuită cu migrația forței de muncă. Prin aceste două mișcări migratoare cetățenii moldoveni își câștigă existența și totodată putând oferi un viitor mai bun copiilor săi, și un trai de viață decent. Destinațiile migrației din Republica Moldova se orientează după cum am mai menționat în două direcții, Federația Rusă și Uniunea Europeană.

Procesul de micșorare a numărului populației, se datorează atât scăderii naturale a efectivului, cât și procesului migraționist. Durata medie de viață în Republica Moldova este în scădere. Creșterea speranței de viață a fost influențată de scăderea mortalității ajungând până la 10,7 decedați la 1000 locuitori, iar a celei infantile la 9,5 decedați în vârstă sub un an la 1000 născuți – vii. Durata medie de viață în Republica Moldova în anul 2015, a fost de 71,5 ani, la bărbați și 67,5 ani, iar la femeii de 75,5 ani. Tot în același an, s-a observat o creștere ușoară a celor decedați în comparație cu anul 2014, ajungând la rata mortalității de 11,2 decedați la 1000 locuitori.

Conform Biroului Național de Statistică, numărul populației stabile în Republica Moldova în anul 2016 a format 3553,1 mii persoane, dintre care 1511,1 mii (42,5%) – populația urbană și 2042,0 (57,5%) – cea rurală. În ceea ce privește repartizarea după sex a populației la momentul actual se poate observa în figura 1: 1844,0 mii persoane (51,9%) – femeii și 1709,1 mii persoane (48,1%) – bărbați.

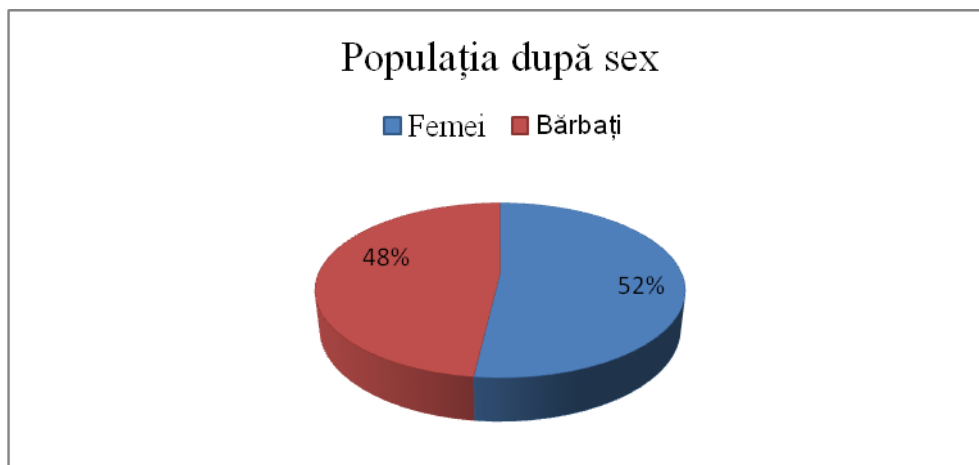


Fig. 1. Structura populației stabile în funcție de variabila sex

Fenomenul migrației în Republica Moldova, este format din partea activă a cetățenilor tineri. Conform figurii 2, putem observa vârsta migranților moldoveni, tinerii de 18-29 ani fiind de 29,02%, iar populația cuprinsă cu vârsta de 30-44 ani fiind de 49,03%, migrația femeilor reprezentând 21,05% cu toate că la ora actuală este unul și mai mare, deoarece majoritatea femeilor se deplasează în țările UE, dispunând de un loc de muncă mai ușor.

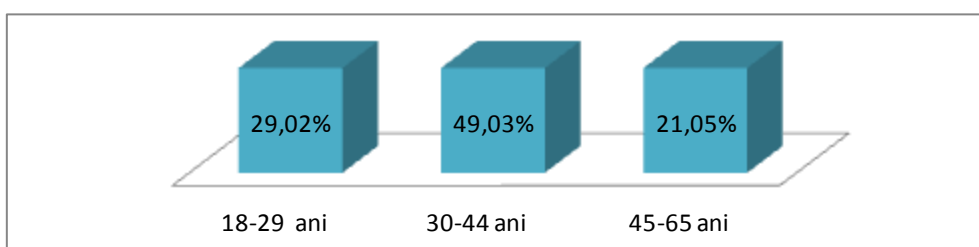


Fig. 2. Vârsta migranților moldoveni

Instruirea și modul de trai înainte/după plecarea peste hotare

O persoană dispunând de mai multe informații este de fapt o persoană protejată, de multe ori multor persoane li se promite un loc de muncă foarte bine plătit, condiții etc. și în final să fie folosite sau să li se impună să lucreze fără a li se acorda salariu pentru munca efectuată. Diverși factori acționează asupra cetățenilor moldoveni decizi de a pleca în străinătate în scop de muncă, printre acești factori pot fi: sociali, politici cei economici sau naturali, cei economici fiind pe prim plan.

O mare parte dintre migranți 95,05%, nu dispuneau de oarecare pregătire sau instruire în privința de a traiului sau locului de muncă în străinătate. Însă 2,01% bărbați și 2,04% femei au avut o instruire oarecare.

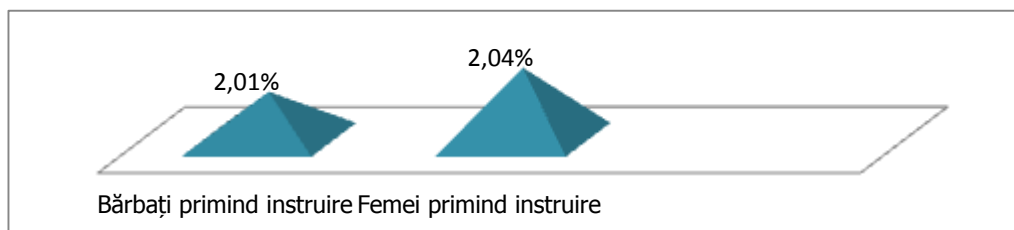


Fig.3. Instruirea primită de migranții moldoveni înainte de plecarea în străinătate

Dacă se are în vedere nivelul de cunoaștere a limbii străine din țara cu destinația aleasă înainte de a pleca de către migrant, s-a observat că aceștia nu o cunoșteau bine, doar la nivel de înțelegere. Pentru cei care alegeau ca destinație Federația Rusă, nivelul cunoașterii limbii este unul destul de mare, deoarece majoritatea cetățenilor moldoveni cunosc limba rusă datorită studierii acesteia în școală, emisiunile TV etc.

În urma unor analize efectuate asupra cetățenilor migranți plecați sau reîntorși, s-a observat că o mare parte din ei - 33,9%, au fost persoane angajate, dispunând de un loc de muncă. Altele 20,3% dintre ele aveau o afacere proprie, iar 13,7% dintre migranți înainte de a pleca în străinătate erau în căutarea unui loc de muncă. Din categoria persoanelor nonsalariate 21,3% au menționat că înainte de plecare erau persoane casnice, ocupându-se de familie și gospodărie. Iar alte 5,6% dintre persoanele migrante erau studenți/elevi.

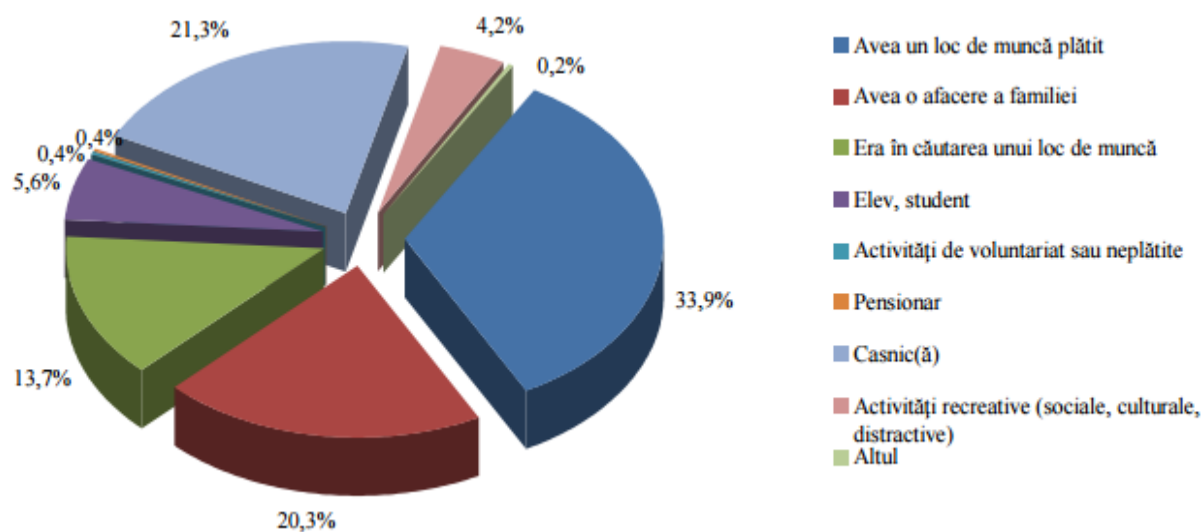


Fig.4. Situația ocupațională a migranților până la plecarea în străinătate

De obicei cea mai frecventă și cunoscută cale de informare este Linia Fierbinte a Centrului de Integrare "Migrația și legea" (tel.+373 926 539 13 30). Scopul acestei organizații este de a oferi o gamă cât mai diversificată de servicii medicale, sociale chiar și juridice pentru emigranți, accesibilă 24/24 ore de luni până duminică. Migranților li se asigură confidențialitate fiind consultați de specialiști bine pregătiți. După cum s-a observat și din datele statistice doar 4,5% dintre viitorii emigranți sau deja emigranți, apelează la aceste servicii pentru consultare. Deseori, aceștia se adresează pentru a primi cât mai multe informații referitor la:

- ✓ Perioada și condițiile de ședere pe teritoriul unui stat străin;
- ✓ Metodele de legalizare a migranților pe teritoriul unui stat străin;
- ✓ Căutarea unui loc de muncă în țara cu destinația aleasă;
- ✓ Neachitarea salariului pentru munca îndeplinită în țara cu destinație;
- ✓ Informații despre asistența medicală din străinătate;
- ✓ Metodele de a obține studii în țara cu destinația aleasă;

Statutul cetățenilor Republicii Moldova și emigrarea lor în scop de muncă și destinații

Potrivit datelor prezentate de către MFM, începând din anul 2012 până la momentul de față fiecare a zecea persoană cuprinsă cu vârsta 15-64 ani (peste 258 mii persoane sau mai mult de 10%), sunt plecate peste hotarele țării cu scopul de a munci. O altă categorie de persoane sunt cei plecați în străinătate în ultimele 24 de luni, dar care s-au reîntors, putându-i numi migranți plecați/reîntorși, reprezentând 2/3 din această categorie. La momentul de față lucrează sau au lucrat pe teritoriul Federației Rusiei, 69,2% din totalul migranților. În Uniunea Europeană, emigrează 1

din 5 persoane reprezentând 22,2%, o mare parte dintre emigranți alegând ca destinația Italia 63,7%.

Conform tabelului de mai jos, putem observa distribuția după țară în funcție de criteriul sex a persoanelor migrante. De fapt, bărbații sunt cei care înregistrează un număr mult mai mare în comparație cu femeile, în Ucraina 79,7% sunt bărbați față de 20,3% femei, iar în Rusia 79,2% sunt bărbați și 20,8% femei; în Franța procentajul este de 70,0% bărbați și 30,0% femei. Femeile ocupă o poziție dominantă față de partea masculină în țări precum Turcia (87,6% femei și 12,4% bărbați), în Israel (82,1% femei și 17,9% bărbați).

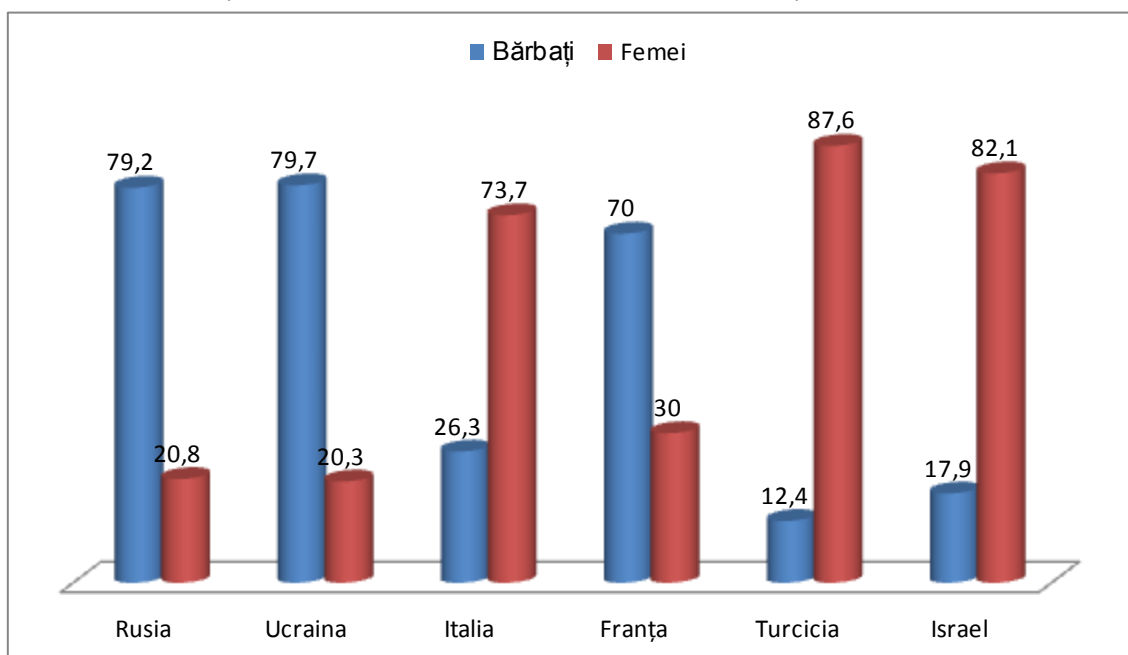


Fig.5. Distribuția migranților în funcție de sex

Sursa: <http://www.statistica.md>

În ceea ce privește *Starea Civilă* a persoanelor migrante, se remarcă un procent foarte ridicat în rândul bărbaților necăsătoriți (39%) și 23% femei necăsătorite. S-a observat o creștere a persoanelor divorțate în rândul bărbaților cu 13% în comparație cu cea a femeilor migrante divorțate 4%. În ceea ce privește persoanele văduve procesul este invers, deci dintre cele mai multe persoane văduve migrante se regăsesc femeile 6% în comparație cu bărbații migranți constituind 1%. A 3 persoană migrantă din 5 este căsătorită, femeile reprezentând 59%, iar bărbații 56%.

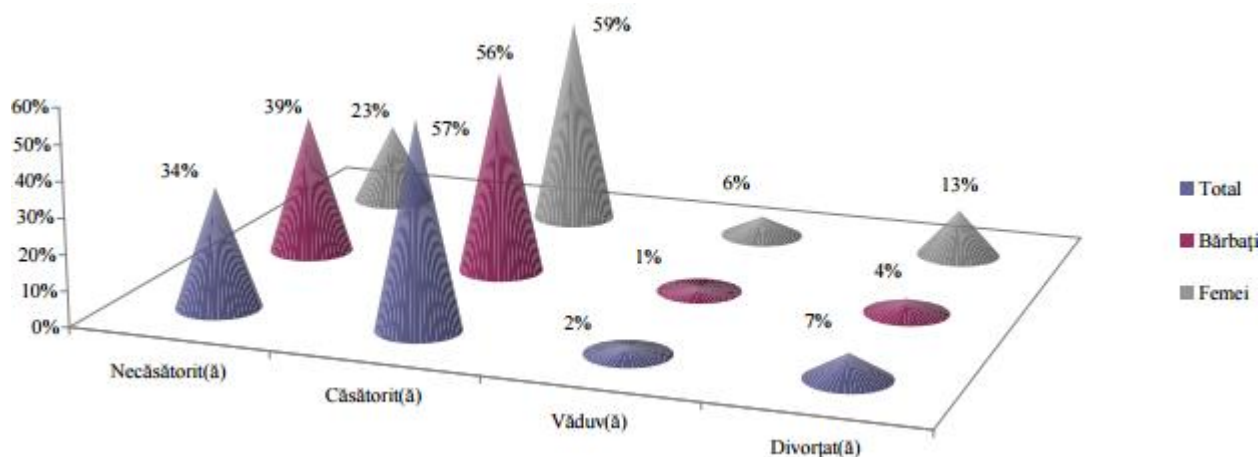


Fig. 6. Distribuția după starea civilă și sex a migranților

Dacă se are în vedere *nivelul de instruire*, în prima categorie a celor cu studii secundare profesionale se găsesc 20,5% femei iar 36,5% bărbați. O altă categorie o reprezintă migranții cu studii primar gimnazial cu 29,5% bărbați și 24,1% femei. În a treia categorie a celor cu studii liceale/medii generale femeile reprezintă 24,6% în comparație cu bărbații 20,1%. Femeile deasemenea sunt cele care domină și în a patra categorie de studii superioare 11,7% față de bărbați 6,0%.

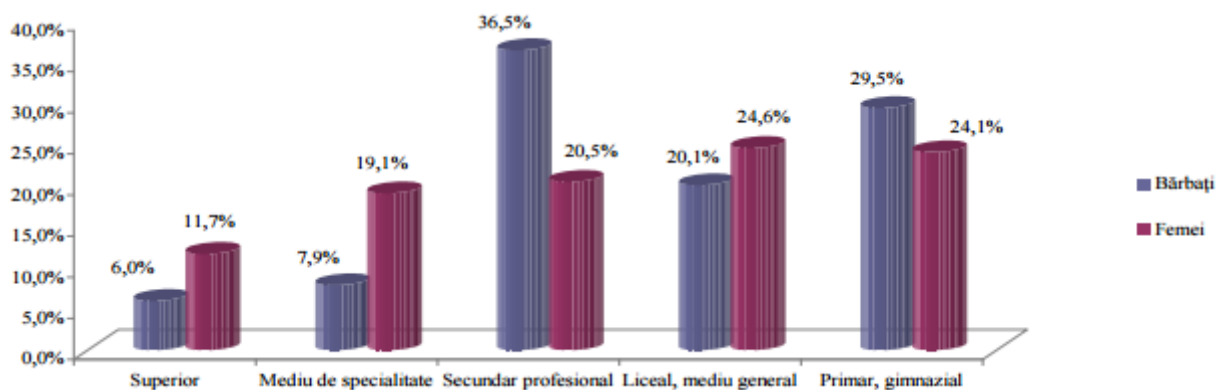


Fig. 7. Nivelul de instruire și sex al migranților moldoveni

Conform datelor statistice elaborate de către Biroul Național de Statistică din Republica Moldova, rezultă că majoritatea cetățenilor moldoveni emigranți muncesc în străinătate în calitate de salariați 83,05% și doar 14,09% muncit pe cont propriu. Iar cei care muncesc în familiile din străinătate și nu sunt remunerați corespunzător fiind de 1,06%.

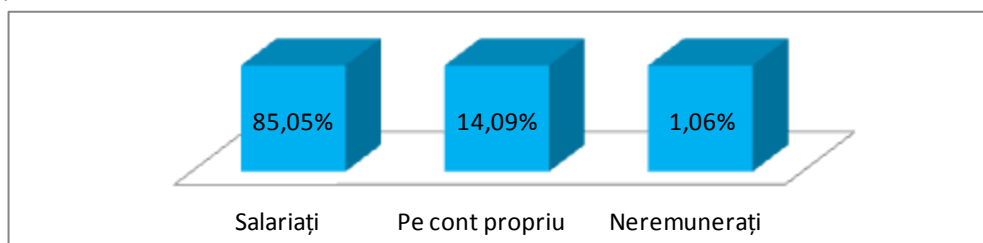


Fig. 8. Remunerarea obținută de către migranții moldoveni în străinătate

Dezvoltarea pieței muncii, competențelor și angajării în câmpul de muncă pentru migranții întorși acasă

Cetățenii moldoveni emigranți întorși în Republica Moldova, conform studiului realizat de către Organizația Internațională a Muncii, a demonstrat că majoritatea dintre ei sunt șomeri sau muncesc ocazional. Datele statistice relevă că 2,06% din totalul populației cuprinsă între vârstele 15-64 ani sunt persoane reîntoarse în țară. Motivele revenirii în Republica Moldova sunt: neputința de a munci, starea de sănătate înrăutățită; decesul unei rude sau membru al familiei; insistența familiei de a reveni în țară etc. Doar 40% dintre emigranți sunt cei care se reîntorc în țară datorită dorinței de a continua afacerea părinților ce o dețin sau de a se ocupa cu agricultura, sau sunt antreprenori. Iar 57,04% o reprezintă tinerii plecați fără dorința de a se reîntoarce în țară.

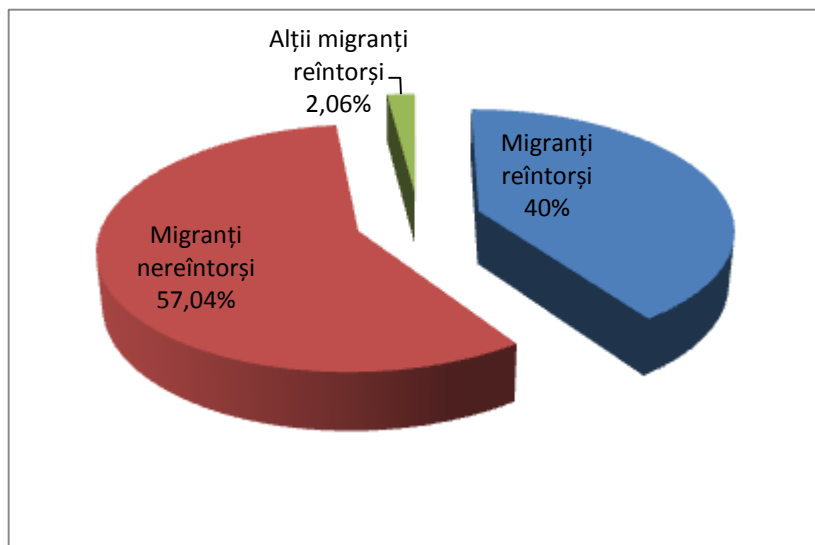


Fig.9. Categoriile de migranți întorși în Republica Moldova

Concluzii

Cetățenii moldoveni aleg să se deplaseze la muncă, în țările ce fac parte din Uniunea Europeană, în care nivelul vieții și al salariului sunt cu mult mai ridicate față de Republica Moldova. Trist este faptul că, odată cu trecerea anilor, Republica Moldova va avea o populație îmbătrânită din punct de vedere demografic și prin reducerea populației tinere. Deja este instalată o situație de deteriorare, din toate punctele de vedere. Uitându-te dintr-o parte, se poate observa dezinteresul actualei guvernări față de situația demografică a țării, aceasta fiind observată și de oamenii din sfera politică a Europei.

Dirk Schuebel a menționat într-un interviu că ”politicienilor din Republica Moldova le lipsește o viziune despre viitorul acestei țări”. Republica Moldova are foarte mult de lucru, în ceea ce privește capitolul reforme, drept dovadă fiind faptul că, timp de două decenii de la Independența țării, în ceea ce privește reformele economice, acestea s-au rezumat doar la consumul extern. Despre efectul de depopularizare al Republicii Moldova, semnalele de alarmă vin doar din partea specialiștilor în domeniul demografic, dar mai puțin din partea politicienilor, deoarece interesele lor sunt orientate spre câștigarea unor venituri financiare. Cetățenii migranți găsesc calea de a obține venituri financiare mai ridicate undeva departe, peste hotarele țării, iar politicienii prin corupția existentă din țară.

Bibliografie

1. *** Seria ghiduri practice ”Ce înseamnă să fii migrant?”, Chișinău 2007 p.27
2. <http://www.jurnal.md>, accesat la 04.01.2017;
3. <http://demografie.md/index.php?pag=news&opa=view&id=570&tip=noutate&start=50&l=r> o accesat la data 19.01.2017.
4. <http://www.statistica.md/> accesat la data 19.01.2017.

Relația tinerilor fără pregătire profesională cu piața muncii

Autor: Țugui Maria

Coordonator: Conf. univ. dr. Niță Dorina

Universitatea din Petroșani

Abstract: *Education and training systems need to be upgraded to enhance their efficiency and quality, but also to equip people with the qualifications and skills they need to succeed in the labor market. This will increase people's confidence in their ability to meet current and future challenges, contribute to improving Europe's competitiveness and generate growth and jobs.*

In higher education systems in Europe in general, the term education is used to refer to programs, institutions and sectors that prepare students for certain professions. European universities were initially considered to be vocational schools, providing training in law, theology and medicine. Vocational training is an activity carried out by a person prior to employment, in order to acquire knowledge of general and specialist knowledge necessary for the exercise of a profession or profession. Vocational training is seen as a continuous process that is objectively determined by the progress of society, the uninterrupted development of modern science and technology.

Imaginea tinerilor privind educația și formarea profesională

Sistemele naționale de educație se bazează pe valorile culturale, naționale socio-economice și de zeci de ani de muncă și experiența profesioniștilor din domeniul educației. Educația ar trebui să ofere în schimb aptitudini și competențe care să ofere tuturor europenilor capacitatea de a învăța pentru tot parcursul vieții lor, astfel încât acestea să poată să se adapteze în mod eficient la schimbările care vor afecta toate aspectele vieții lor în familie, în comunitate și la locul de muncă.

Posibilitatea de formare profesională a fost în mare parte ignorată de politicile de educație și formare, spre deosebire de rolul atribuit sectorului învățământului secundar. Această ignoranță este dăunătoare, fiindcă subestimează importanța esențială a volumului ridicat de formare profesională de înaltă calitate pentru păstrarea și dezvoltarea economiei. Persoanele tinere care participă la formarea profesională inițială trebuie să dezvolte abilități tehnice, dar, de asemenea, să învețe să facă față schimbărilor. Totuși, dat fiind tendințele demografice, de asemenea, este important ca adulții în viața profesională să-și actualizeze, modernizeze sau să-și reorienteze aptitudinile și competențele. Formarea profesională continuă capătă o „importanță strategică prin dotarea lucrătorilor în vârstă cu abilități necesare pentru schimbarea locurilor de muncă precum și pentru antreprenariat”.

Pentru tineri, educația și formarea profesională ar trebui să ofere posibilitatea de a găsi mai ușor un loc de muncă, dar și pentru continuarea studiilor. Prin urmare, ar trebui să îi ajute să obțină competențe esențiale pentru mai multe posturi de muncă. Așadar, noile abordări pentru formarea profesională ar putea să contribuie la asigurarea îndeplinirii obiectivului european de participare a cel puțin 16% dintre adulți la procesul de învățare pe tot parcursul vieții. E necesar ca toți cei care participă la o formare continuă să aibă încredere în calitatea acestuia și să învețe a dobândi competențe și cunoștințe care pe viitor vor putea fi utilizate în desfășurarea unor activități sau într-un rol de salariat sau de lucrător.

Definiția, trăsăturile și etapele formării inițiale

Prin formarea inițială resursele umane dobândesc o calificare care permite obținerea unui loc de muncă corespunzător cu cerințele pieței muncii care se află în permanență schimbare, dar și aspirațiile personale.

De altfel, formarea profesională inițială se referă la programele de formare cuprinse în învățământul obligatoriu și la cele urmate de absolvenți imediat după finalizarea acestuia prin care se asigură dobândirea unei calificări profesionale.

În plus, modalitatea de formarea profesională inițială se realizează în învățământul preuniversitar prin:

- învățământ profesional;
- învățământ liceal;
- învățământ postliceal;

Învățământul superior asigură formarea profesională inițială pentru cele mai ridicate niveluri de calificare.

Învățământul profesional și cel tehnic susține primele 3 niveluri, care le putem vedea mai jos în figura nr. 1, după cum urmează:

- nivelul I de calificare prin școala de arte și meserii (corespunzător nivelului 2 EQF);
- nivelul II de calificare prin anul de completare (nivel 3 EQF)
- nivelul III de calificare prin ciclul superior al liceului – filiera tehnologică (nivel 4 EQF) și prin învățământ postliceal (nivel 5 EQF)

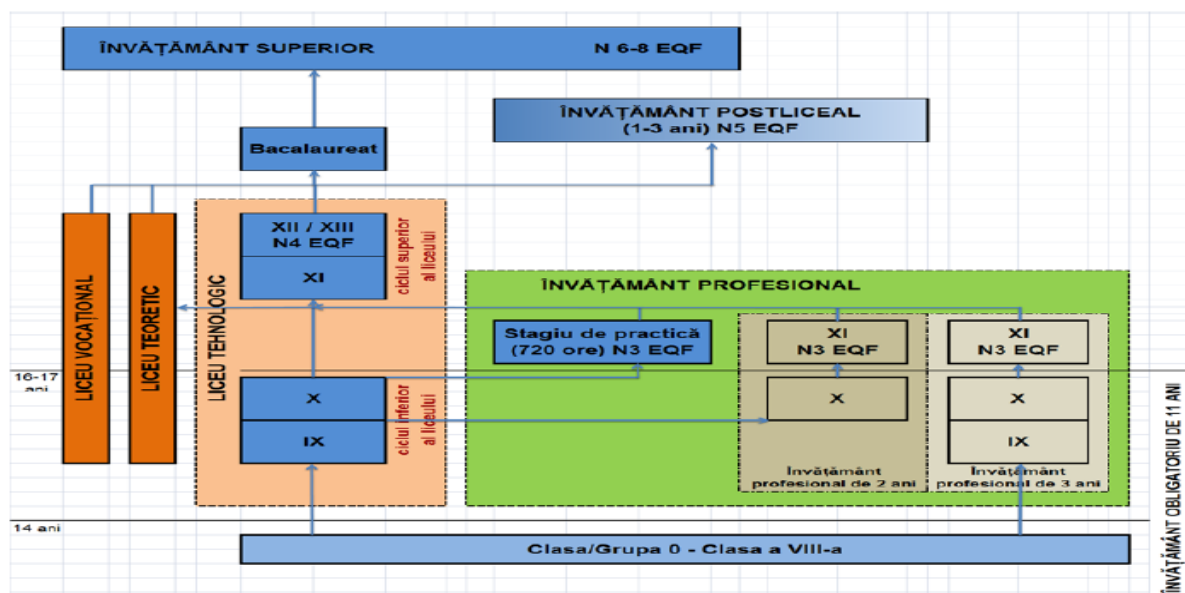


Figura nr.1. Sistemul de formare profesională inițială

Prin urmare, persoanele care au absolvit cursuri de formare profesională inițială, contribuie la evoluția sistemului de formare profesională, de asemenea, ei reprezintă populația activă muncitoare pe piața muncii.

În ultimii ani, tranziția de la educație la locul de muncă a tinerilor a devenit din ce în ce mai prelungită și imprevizibilă. Ea a devenit, de asemenea din ce în ce comună pentru studenți sub forma de muncă sezonieră pentru a suplimenta venitul lor, sau pentru tinerii care deja lucrează și care caută o revenire la educație și formare în vederea îmbunătățirii calificărilor lor (de exemplu, prin învățământ la distanță). Ca urmare, tranziția între educație și locul de muncă a devenit mai puțin clară.

Potrivit figurii nr.2, în anul 2015, 11,3% dintre tinerii cu vârste cuprinse între 15-19 ani în UE au făcut uz de această tranziție mai flexibilă de la educație la locul de muncă, o pondere care a crescut la 16,9% printre cei cu vârsta de 20-24 ani; ponderea este de 13,5% în rândul populației între 25-29 ani și 10,5% pentru cei cu vârsta între 30-34 ani.

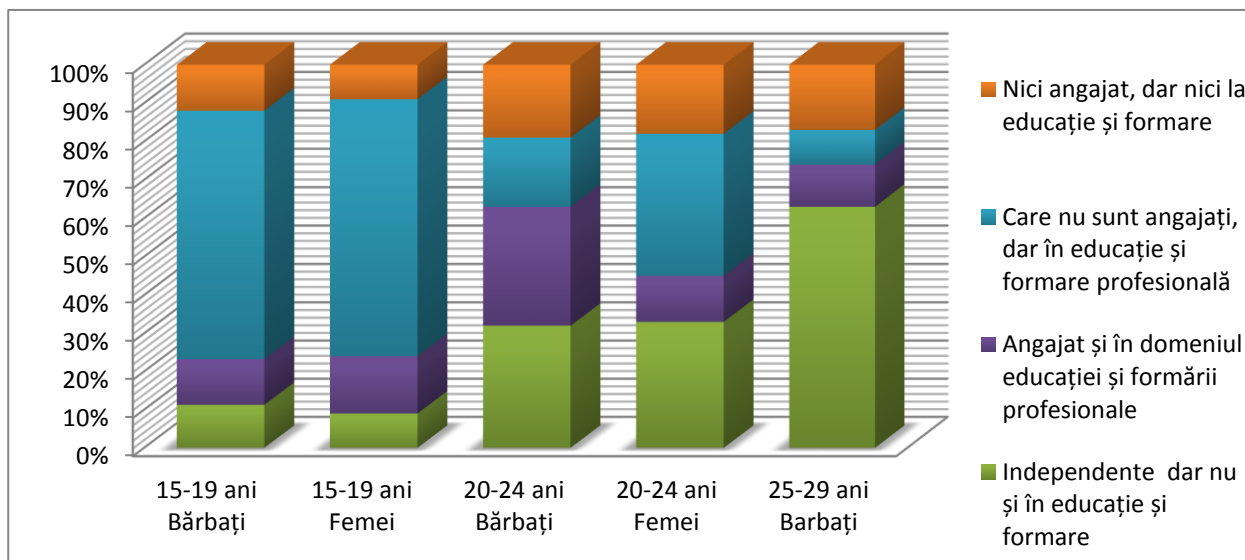


Figura nr.2
Structura tinerilor în funcție de ocupație

Absența tinerilor de pe piața forței de muncă pe perioade lungi de timp se datorează într-o măsură oarecare eșecului de a dobândi cunoștințe și competențe profesionale în concordanță cu perspectivele de viitor. Așa-numitul indicator de „NEET” arată că ponderea persoanelor tinere cu vârste cuprinse între 18 și 24, care nu sunt angajate și nu sunt implicate în educație sau formare profesională ulterioară, în anul 2011, 16,7% dintre europeni au fost în această categorie. Problema pare a fi deosebit de acută în Bulgaria (26,3%), Italia (25,2%), Grecia (24,4%), Irlanda (24,0%) și Spania (23,1%), în cazul în care între unul din cinci tineri cu vârstele 18-24 de ani au fost NEET în 2011, figura nr.3.

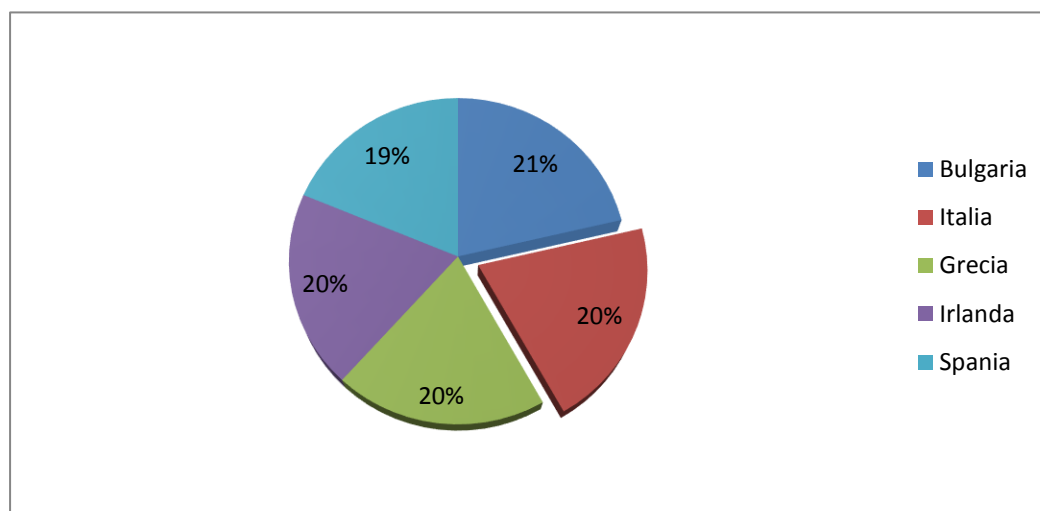
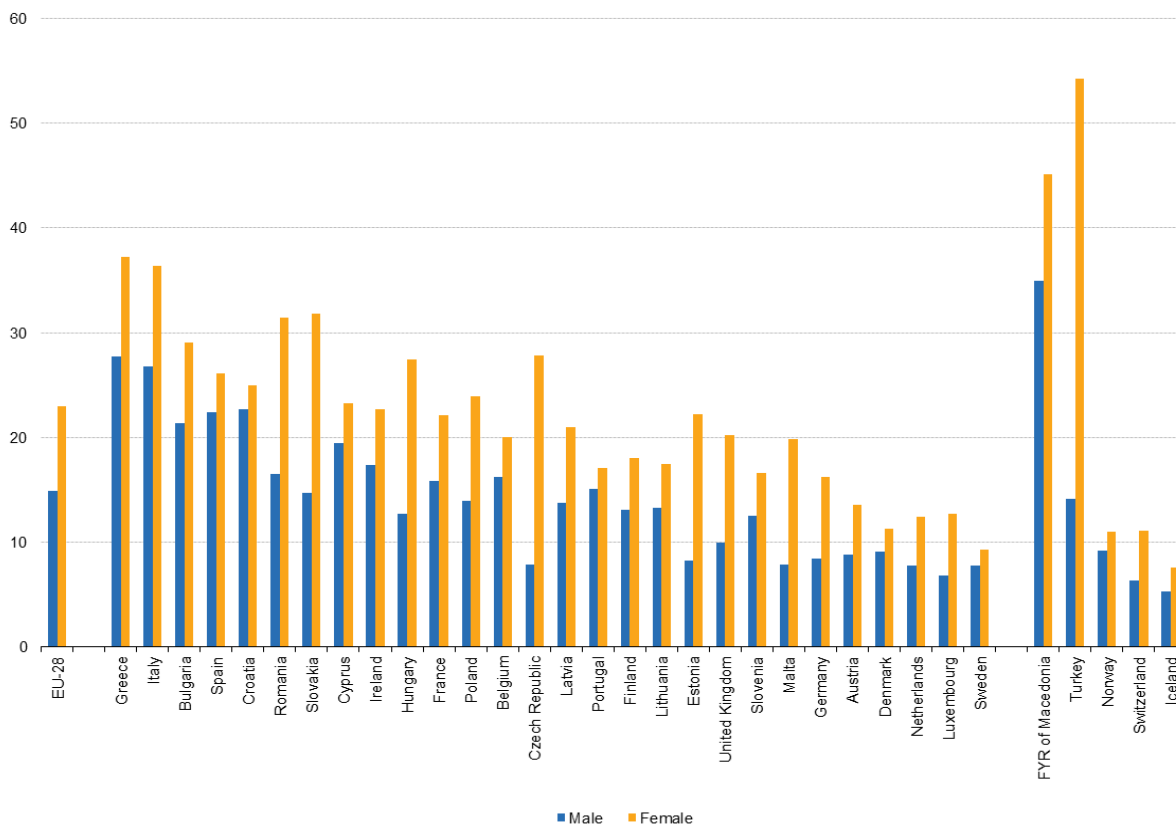


Figura nr.3
Ponderea persoanelor tinere cu vârste cuprinse între 18-24 ani, care nu sunt angajate și nu sunt implicate în educație sau formare profesională în UE

Analiza de vârstă și sex

Femeile tinere sunt mai receptive la posibilitatea de a pătrunde pe piața muncii sau să se înscrie la centre de educație și formare profesională. Potrivit figurii de mai jos putem observa că există o diferență considerabilă între sexe în ceea ce privește proporția tinerilor care nu au avut nici un loc de muncă, sau să se înscrie la centre de educație și formare profesională. În 2015, la nivelul UE-28, un procent de 23,0% dintre femeile tinere în vârstă de 20-34 ani au participat la programe de formare profesională, față de 14,9% bărbați.



Note: Ranked on the average share for men and women (aged 20–34).
Source: Eurostat (online data code: edat_lfse_20)

Figura nr.4

Pondereea tinerilor cu vârsta cuprinsă între 20-34 ani participante la programe de formare profesională

Există o serie de factori care pot explica această diferență de gen, printre care sunt:

- *convențiile sociale sau presiuni*, care au tendința de a acorda o importanță mai mare rolului femeilor în cadrul familiei și rolului bărbaților la locul de muncă;
- *carriere de consiliere*, care poate consolida segregarea de gen și a femeilor într-un interval relativ restrâns de ocupații;
- *problemele legate de piața forței de muncă*, cum ar fi: angajatorii preferă să angajeze bărbați tineri decât partea feminină; femeile tinere se confruntă deseori cu dificultăți de asimilare atunci când se întorc la locul de muncă după naștere; femeile tinere sunt mai susceptibile de a avea locuri de muncă slab remunerate sau locuri de muncă nesigure.

Analiza în funcție de nivelul de studii

La nivelul Uniunii Europene cei mai mulți tineri (20-34 ani) au studii finalizate la nivel de liceu sau o școală postliceală. Media Uniunii Europene este asemănătoare pentru grupa de vârstă 20-24 de ani, cât și pentru grupa de 25-34 de ani (46,1% și 46,7%). În majoritatea țărilor membre ale Uniunii Europene cele mai multe persoane cu studii liceale și postliceale finalizate este mai mare pentru categoria de vârstă 20-24 de ani, ca dovadă că în ultimul timp s-a intensificat preocuparea pentru procesul de creștere a gradului de educație în rândul tinerilor, fie el și la nivel secundar, mai ales că marea parte dintre aceste state au niveluri destul de reduse ale populației cu educație secundară finalizată.

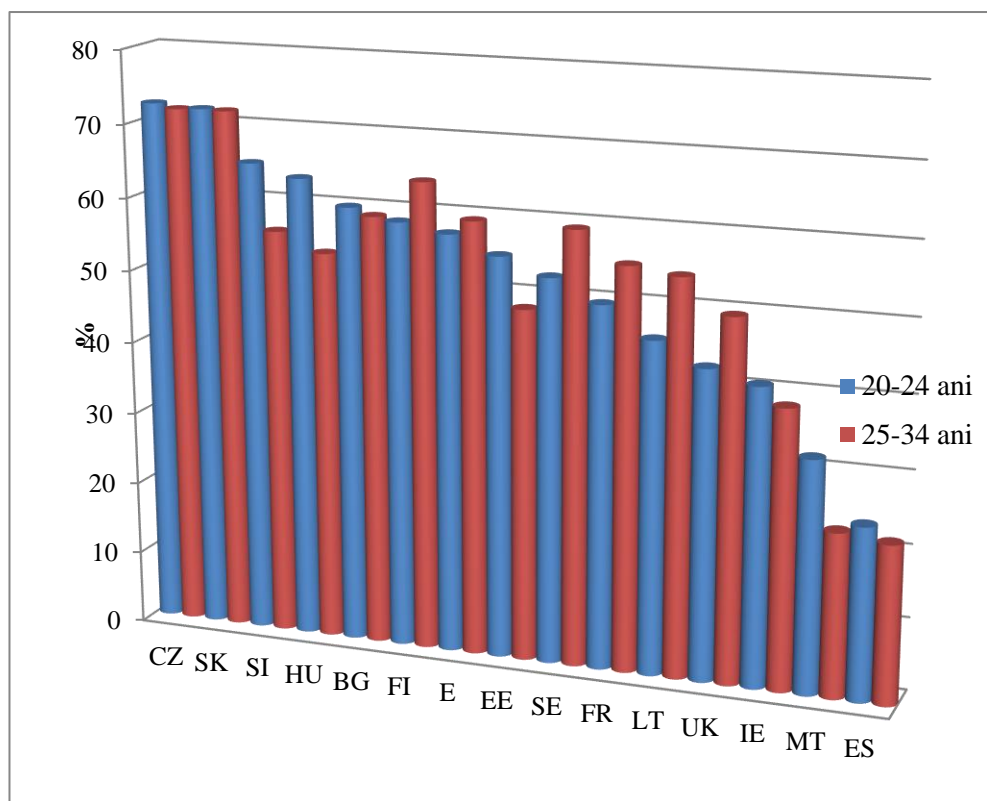


Figura nr.5
Populația cu studii liceale și postliceale finalizate

Pentru persoanele cu vârste cuprinse între 25-29 ani în funcție de nivelul de studii, în anul 2015, rata globală NEET a înregistrat valoarea de 19,7%, mai mare decât cea înregistrată în rândul populației între 20-24 (17,3%). Rata NEET (43,2%) pentru persoanele în vârstă de 25-29 ani, cu un nivel scăzut de educație a fost de aproape patru ori mai mare decât cea pentru persoanele cu un nivel ridicat de educație (11,1%), în timp ce rata pentru cei cu un nivel intermediar de învățământ a fost de 18,5%.

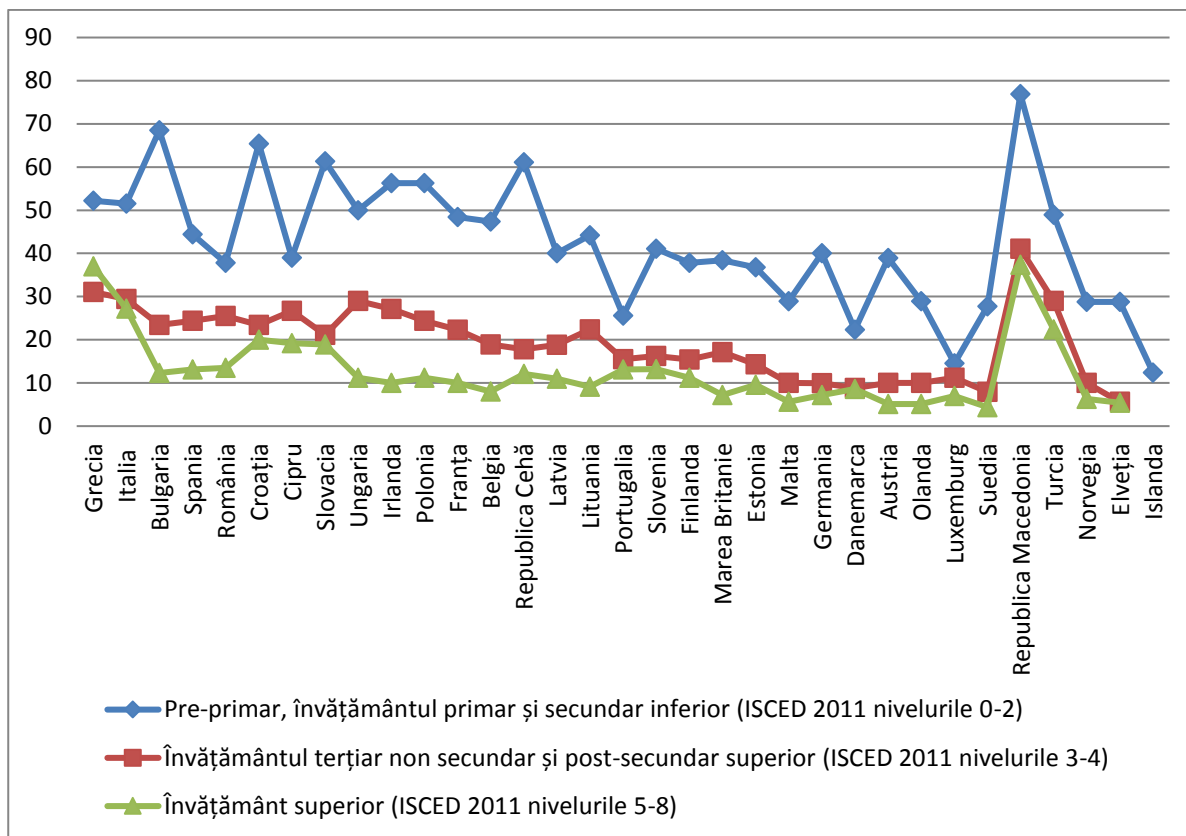


Figura nr. 6
Nivelul de studii pentru persoanele cu vârsta cuprinsă 25-29 de ani

Grupul de persoane în vârstă de 25-29 de ani, care aveau un nivel scăzut de educație a variat, în 2015, de la un nivel foarte mare de 65,2% în Croația până la un nivel de 14,3% în Luxemburg. O comparație asemănătoare pentru persoanele cu un nivel intermediar de educație denotă un vârf de 31,6% în Grecia și un nivel scăzut de 7,9% în Suedia, în timp ce printre cei cu un nivel ridicat de educație intervalul a fost de la 36,3% în Grecia, până la un nivel scăzut de 3,9% în Suedia.

Concluzie

Caracterul multilateral al ocupării forței de muncă stabilește provocări esențiale în elaborarea măsurilor de politică economică și presupune o înțelegere clară a diferitor mecanisme de auto-ocupare. Aceste cunoștințe vor reprezenta o condiție foarte importantă de a facilita tranziția către ocupare și, în același timp, asigurarea unei alocări eficiente a resurselor umane pe piața muncii.

În acest caz, scopul acestei lucrări a fost pe de o parte de a identifica rolul educației în deciziile luate de persoane pe piața forței de muncă, iar pe de altă parte de a evalua impactul asupra formării profesionale.

Bibliografie

- 1) Barr, N., *Piețele forței de muncă și politica socială în Europa centrală și de est*, București, 1995;
- 2) *** Cedefop (2011). *Educație și formare profesională la un nivel mai ridicat de calificare*. http://www.cedefop.europa.eu/EN/Files/5515_en.pdf
- 3) <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics>
- 4) <http://www.tvet.ro/index.php/ro/sistemul-national-de-educatie-si-formare-profesionala/114.html>

Direcții de promovare și dezvoltare a agroturismului în Republica Moldova

Autor: Vivat Lidia
Coordonator: Asist. univ. dr. Nimară Ciprian
Universitatea din Petroșani

Abstract: *The Republic of Moldova, as a tourist destination, has a great potential, so that tourism has all the chances of improving the state balance of payments by increasing the export of tourist services. Representative elements of the natural potential as well as the rural environment with its communities, which have a rich culture and folk traditions, performing specific agricultural activities, are essential elements that can provide the necessary quality for agricultural tourism and rural tourism.*

In order to practice these types of tourism, it is necessary to implement of some development directions and strategies for improving the current situation and at the same time for appropriately capitalizing on the objectives, attractions and the entire rural tourism patrimony that this country has. At the same time, the growth rate of agricultural tourism and rural tourism development can be increased by means of tourism development programs as well as significant investments in the field.

1. Introducere

Republica Moldova dispune de un potențial turistic natural, care se impune prin atracții deosebit de valoroase ce constituie unul dintre cele mai bogate resurse turistice. Elementele reprezentative ale potențialului natural, care pot conferi o calitate necesară dezvoltării turismului sunt: relieful, geologia, hidrografia, vegetația și fauna, ariile naturale protejate, rezervațiile naturale, rezervațiile peisagistice, silvice, patrimoniul cultural etc. Valorificarea acestor resurse turistice se realizează în cadrul tipurilor de turism practicate ca:

- turism de recreere
- turism religios
- turism vitivinicol
- turism balnear și recreere
- turism pentru cumpărături
- Agroturism

Agroturismul este un fenomen recent. În țările europene se practică de câteva decenii spontan sau organizat. Ceea ce este nou însă, se referă la dimensiunea fenomenului în spațiul rural. Această expansiune este determinată de existența a două motivații pentru turismul rural. Pe de-o parte este vorba de relansarea și dezvoltarea domeniului rural, iar pe de altă parte de o formă de turism alternativă, la turismul de masă, tradițional.

Deși acționează în spațiul rural, agroturismul și turismul rural sunt două concepte care pentru unii autori reprezintă același lucru, iar pentru alții sunt două noțiuni diferite. Practica arată că aceste două categorii se identifică până la un moment dat, care scoate în evidență elemente de identitate, incluziune, cât și elemente diferite care le conduc la departajare/diferențiere. Turismul rural este un concept care cuprinde activitatea turistică organizată și condusă de populația locală și care are la baza o strânsă legătură cu mediul ambiant, natural și uman.

În Republica Moldova agroturismul este o formă de turism care se desfășoară în mediul rural, valorificând resursele turistice locale (naturale, culturale, umane) ca și dotările și echipamentele turistice, inclusiv pensiunile și fermele agroturistice.

2. Caracteristicile agroturismului în Republica Moldova

Atât turismul rural cât mai ales agroturismul se bazează pe potențialul spațiului rural, pe oameni și produse specifice locului care trebuie să se adapteze cerințelor pieții turistice, trebuie să-și amenajeze gospodăriile pentru a fi la nivelul standardelor de calitate dorite de turiști, să pună în valoare tradițiile culinare specifice locului.

Agroturismul reprezintă acțiunea de deplasare a unei persoane într-o localitate rurală, nepoluată, având un specific agrar finalizată pentru un sejur de cel puțin 24 de ore într-o gospodărie țărănească, consumul de produse locale alimentare și nealimentare, coabitarea, observația, asistența și coparticiparea în comunitatea socială locală prin respectarea normelor ce fac posibilă întreaga acțiune. Agroturismul se conturează ca o activitate capabilă să valorifice excelentul de cazare existent în gospodăriile țărănești spre consumul persoanelor care pe o perioadă determinată de timp, vin în așezările rurale pentru odihnă, recreere, agrement.

Agroturismul prezintă mai multe trăsături care îl diferențiază de turismul clasic prin:

- consumul turistic se petrece în mediul rural unde esențiale sunt: calitatea pensiunii, serviciilor de primire (ferme);
- oferta turistică este autentică;
- este o activitate complementară activității agricole și nu o alternativă a acesteia;
- oferă populației cu venituri reduse posibilitatea de odihnă, de recreere în vacanțe, week-end-uri, în peisajul mediului rural cu valori culturale educative și cu o ospitalitate specifică;
- nu necesită investiții foarte mari pentru amenajări de infrastructură sau suprastructură turistică;
- se evită marile aglomerări turistice de pe litoral sau din stațiunile balneare sau montane;
- este un sistem difuz prin specificul ofertei sale diversificate și marea diseminare în spațiu;
- nu aduce prejudicii prea mari mediului natural sau a celui construit însă trebuie să se țină cont de un anumit plan ecologic și fizic;
- nu este compatibil pentru turismul de masă.

În Republica Moldova practicarea acestei forme de turism poate să aducă beneficii directe comunităților rurale, unde salariile populației sunt sub nivelul mediu, creând noi locuri de muncă și venituri suplimentare pentru fermieri. Sătenii pot oferi servicii de cazare în gospodăriile proprii. De menționat însă, că nu există nici o evidență a acestor structuri de cazare și nu este elaborat cadrul legislativ necesar pentru a încuraja dezvoltarea turismului rural.

Totodată, în mediul rural din Republica Moldova există multe clădiri construite în stil tradițional, care, după o eventuală reconstrucție, ar putea fi utilizate pentru cazarea turiștilor.

Drept urmare, agroturismul constituie un remediu benefic pentru a evada din stresul urban și de a beneficia de facilitățile care le oferă. Mediul rural din Republica Moldova cu, comunitățile agricole și satele sale pitorești, constituie o sursă importantă pentru:

- prestarea serviciilor de cazare tradițională de tip rural;
- oferirea unor posibilități pentru vizitatori de a se încadra în activitățile și preocupările rurale;
- familiarizarea cu folclorul, distracțiile și tradițiile locale;
- prezentarea meșteșugurilor cu posibilitatea de participare la procesul de lucru ca atare;
- oferirea unor posibilități de procurare a produselor meșteșugărești.

Pentru a fi favorabile agroturismului, localitățile rurale trebuie să fie situate într-un mediu fără factori poluanți, deținătoare a unor valori etnofolclorice, culturale și tradiții sătești, cu un bogat trecut istoric sau a altor resurse turistice care permit realizarea unor oferte diversificate și personalizate, satisfăcând motivațiile turiștilor (recreere, tratament, sport, vânătoare, pescuit, artizanat, muzee și case memoriale, situri arheologice, ocupații tradiționale, păstorit, viticultură, pomicultură, apicultură etc.) care, în afara funcțiilor administrative, economice și culturale proprii, asigură servicii pentru turiștii, din țară și străinătate.

În ideea unei dezvoltări turistice a comunităților rurale, satul turistic este definit ca așezare rurală, pitorească, situat într-un cadru natural nepoluat, păstrătoare de tradiții și un bogat trecut istoric care îndeplinește funcția de primire și găzduire a turiștilor pentru petrecerea unui sejur de durată nederminată.

În funcție de caracteristicile geografice ale zonelor, satele turistice se grupează în:

- etnofolclorice;
- de creație artistică și artizanală;
- peisagistice și climatice;
- viti-pomicole;
- pescărești și de interes vânătorească;
- pastorale;
- pentru practicarea sporturilor de iarnă.

Din toate aceste activități ce le pot efectua turiștii în cadrul turismului rural și a agroturismului, va aduce un beneficiu țării din punct de vedere economic și totodată va duce la valorificarea eficientă patrimoniului turistic al Republicii Moldova.

3. Direcții de promovare și dezvoltare

Pentru practicarea tipurilor de turism în mediul rural este necesar implementarea unor direcții de dezvoltare pentru ameliorarea situației și promovarea adecvată a spațiilor și a patrimoniului turistic rural:

- elaborarea și implementarea cadrului legislativ necesar cu privire la turismul rural;
- efectuarea clasificării structurilor de primire a turiștilor în localitățile rurale;
- identificarea comunităților rurale în care există posibilități pentru implementarea unor proiecte-pilot în domeniul turismului rural;
- crearea în teritoriu a serviciilor de specialitate în domeniul turismului;
- crearea bazei informaționale, editarea de ghiduri și cataloage privind oferta de agroturism;
- elaborarea și promovarea proiectelor investiționale pentru crearea, repararea și modernizarea infrastructurii generale și a celei turistice;
- implementarea unui program de instruire la nivelul autorităților administrației publice locale și al populației;
- asigurarea implementării unui program de training pentru managerii stațiunilor și unităților relevante în vederea unui management și marketing turistic eficient;
- implementarea unui program de marketing pentru pensiunile din mediul rural;
- amenajarea zonele de odihnă și recreere în conformitate cu standardele internaționale;
- perfecționarea și dezvoltarea activităților de protecție și restaurare a obiectivelor patrimoniului cultural;
- instalarea panourilor informative în apropierea celor mai importante obiective culturale;
- elaborarea unui sistem de publicitate;
- amenajarea căilor de acces spre diferite obiective turistice;
- construcția și amenajarea capacităților de cazare a vizitatorilor în zonele cu un deosebit potențial cultural;
- facilitarea creării și funcționării atelierelor specializate pentru artizanat și meșteșuguri populare și includerea acestora în circuitul turistic;
- vânzarea obiectelor de artizanat prin diferite rețele de magazine;
- organizarea instruirii și a formării profesionale a specialiștilor în acest domeniu prin intermediul cursurilor specializate;
- promovarea și desfășurarea evenimentelor culturale în incinta muzeelor.

De remarcat că, un număr important de structuri de deservire a turiștilor pentru a spori eficiența se unesc în rețele sau lanțuri cu un sistem bine pus la punct de gestionare corporativă cu

relații puternic tehnologizate. În Republica Moldova asemenea rețele sunt în fază de constituire. Astfel, agențiile de turism au elaborat un sistem de trasee turistice naționale, 7 dintre care sunt parte a unui program național “Drumul vinului”, iar guvernul a instituit printr-o hotărâre un sistem național de zone de agrement și odihnă aferente bazinelor acvatice. În prezent sunt în dezvoltare o rețea de structuri de cazare și alimentare în mediul rural. Asemenea sisteme de gestionare o au muzeele și parțial unitățile de organizare a evenimentelor (teatrele, complexe sportive, ș.a.).

Politicile de promovare sunt construite în funcție de conjunctura de pe piață și de regulă conțin planuri de întreținere a relațiilor cu clientela reală și potențială pentru destinația turistică respectivă. În cazul zonelor turistice din Republica Moldova acestea pot fi:

- programe de mediatizare a agroturismului;
- cataloage despre destinații agroturistice și alte pliante similare;
- sisteme informaționale turistice, inclusiv emisiuni și interviuri de specialitate;
- însemne unice, mărci naționale cu caracter turistic;
- analize economice privind dezvoltarea sectorului turistic dintr-o zonă națională;
- rețele de vânzare interactiv a pachetelor turistice, inclusiv gestionate de autoritățile locale;
- diverse informații despre destinații pe diferite suporturi (video, audio, etc) cu specific național, local sau promovează diversitatea culturală;
- târguri de turism și expoziții profesionale etc.

4. Concluzii

Turismul reprezintă unul din domeniile cu cele mai mari profituri în țările cu un bogat potențial turistic valorificat. În prezent, aportul turismului din Republica Moldova în economia națională este relativ nesemnificativ, cauzat de existența unui potențial turistic nevalorificat, cât și din cauza vizibilității globale reduse a țării. Pentru obținerea unei eficiențe economice în domeniul turismului este necesară dezvoltarea produsului turistic existent, conștientizarea importanței dezvoltării turismului pentru dezvoltarea locală, diversificarea serviciilor, elaborarea unor mecanisme de stimulare economică (inclusiv fiscală) a agenților economici din domeniu.

Una dintre formele importante de turism, care poate aduce beneficii directe comunităților rurale, creând noi locuri de muncă și venituri suplimentare pentru fermieri, este agroturismul.

Republica Moldova dispune de un potențial bogat pentru dezvoltarea turismului rural și a agroturismului care, în virtutea tradițiilor istorice și a condițiilor geografice, este cea mai dinamică formă a turismului intern.

Politica de dezvoltare durabilă a agroturismului trebuie concepută prin diversificarea formelor de turism și adaptarea ofertei la cerințele cererii interne și internaționale, transformarea turismului într-o activitate complexă, economică și socială, într-un turism civilizată, competitiv. În baza unor analize detaliate pe teritoriul Republicii Moldova a resurselor turistice este necesar de evidențiat posibilitățile concrete de dezvoltare a turismului, în concordanță cu valoarea și structura potențialului turistic, cererii și ofertei turistice.

În prezent aportul agroturismului în economia națională este relativ nesemnificativ. Nivelul calitativ scăzut al capacităților de cazare și venitul obținut din activitatea turistică plasează Republica Moldova printre țările în care turismul este slab dezvoltat. În ultimii 10 ani, evoluția circulației turistice în Republica Moldova manifestă o tendință relativă de reducere a numărului de vizitatori, ca rezultat al efectelor negative din sfera socio-economică a țării. Una dintre cauzele reducerii numărului de vizitatori din Republica Moldova a fost generată de schimbările conjuncturale pe piețele turistice și de lipsa investițiilor în infrastructura turistică a țării. Marketingul a fost, de asemenea, neglijat, Republica Moldova nefiind astfel promovată eficient pe piețele turistice internaționale.

Ritmul de creștere al dezvoltării agroturismului se poate impune cu ajutorul programelor statale de dezvoltare a turismului, implimentarea unor strategii, investiții semnificative în domeniu.

Datorită acestor investiții se va obține un nou model de practicare a turismului. Această formă de turism este motivată prin dorința de întoarcere la natură, la viața și obiceiurile tradiționale și presupune cazarea în gospodăria țărănească (fermă sau pensiune agroturistică) sau într-o pensiune. Turistul poate fi implicat, mai mult sau mai puțin, în activitățile tradiționale ale respectivei zone sau gospodării. Astfel, el poate participa la recoltarea fructelor, mulsul oilor, pescuit etc.

Bibliografie

1. Platon N., Managementul adaptării industriei turistice a Republicii Moldova, Chișinău, 2001;
2. Reniță A., ABC-ul turismului rural, ecologic cultural, Colecția Natura, Chișinău, 2002;
3. Turcov Elena, Direcții de dezvoltare și promovare a turismului în Republica Moldova, Editura ASEM, Chișinău, 2009.

Analiza echilibrului financiar

Autor: Băltărețu (Lucaci) Ramona Elena
Coordonator: Conf. univ. dr. Monea Mirela
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** The paper presents the most important aspects, into a synthetically manner, regarding the company financial equilibrium. Theoretical background is completed by a case study, which reveals the importance of this type of indicators used in the financial equilibrium analysis.*

1. Introducere

Maximizarea valorii patrimoniale a unei întreprinderi poate avea loc numai în condițiile unei activități profitabile și de menținere a echilibrului financiar.

Echilibrul financiar, într-o formă simplificată, este definit de egalitatea dintre venituri și cheltuieli. Într-o determinare financiară, însă, echilibrul financiar exprimă egalitatea dintre sursele financiare și mijloacele economice necesare desfășurării activității de exploatare și comercializare pe termen lung și scurt.

Analiza financiară evidențiază modalitățile de realizare a echilibrului financiar, având ca obiective¹:

- echilibrul pe termen lung – când se compară capitalul permanent cu activele imobilizate (fond de rulment);
- echilibrul curent – când se compară activele circulante cu obligațiile pe termen scurt (necesar de fond de rulment);
- echilibrul pe termen scurt – când se compară fondul de rulment cu necesarul de fond de rulment (trezoreria netă).

Realizarea și menținerea echilibrului financiar se manifestă ca o tendință însoțită de momente de dezechilibru. Menținerea echilibrului financiar este un obiectiv permanent al politicii financiare și poate fi considerat atins când exercitiul financiar se încheie cu trezorerie pozitivă².

În concluzie, trebuie subliniat că:

- echilibrul financiar este o condiție de bază pentru derularea unei activități profitabile;
- realizarea unui echilibru financiar este un “perpetuum mobile” pentru politica financiară;
- echilibrul financiar se obține prin reglarea unui lung sir de dezechilibre care se manifestă în activitatea curentă a întreprinderii.

Aprecierea echilibrului financiar se poate realiza, în principal, pe seama următoarelor elemente:

- situația netă;
- fondul de rulment;
- necesarul de fond de rulment;
- trezoreria.

¹ Buglea, A., Lala Popa, I., Analiză economico-financiară, Editura Mirton, Timișoara, 2009

² Petrescu, S. – Analiză și diagnostic financiar-contabil. Ghid teoretico-aplicativ, Editura CECCAR, București, 2010

2. Analiza situației nete (SN)

Situația netă, sau patrimoniul net, măsoară averea netă a acționarilor (activul negrefat de datorii) și se calculează ca diferență între activul total (At) și datoriile totale (Dt):

$$SN = At - Dt$$

$$SN_0 = 298399 - 182763 = 115636 \text{ lei}$$

$$SN_1 = 439466 - 298778 = 140688 \text{ lei}$$

Situația netă poate avea o valoare³:

- *pozitivă* (SN > 0) – ceea ce înseamnă realizarea parțială/integrală a obiectivului major al gestiunii financiare – maximizarea valorii capitalurilor proprii și a activului net finanțat din aceste capitaluri. Aceasta este o consecință a reinvestirii unei părți din profitul net și al altor elemente de acumulări, fiind un însemn al fructificării superioare a activului net și indicând o îmbogățire a acționarilor;

- *negativă* (SN < 0) – ceea ce înseamnă că datoriile contractate de întreprindere depășesc activele nete, consemnând o stare prefalimentară a întreprinderii. Aceasta este o consecință a încheierii cu pierderi a exercițiilor anterioare care au consumat integral capitalurile proprii, fiind un însemn al utilizării ineficiente a activului net și a unei politici financiare eronate, indicând o stare de sărăcie a acționarilor.

Situația netă reprezintă punctul de pornire pentru analiza echilibrului financiar.

3. Analiza fondului de rulment (FR)

Fondul de rulment reprezintă valoarea absolută a surselor permanente utilizate pentru finanțarea activelor circulante sau partea surselor stabile alocate finanțării activelor ciclice.

Din punct de vedere al gestiunii financiare, fondul de rulment reprezintă:

- marja de siguranță privind finanțarea activelor circulante;
- cota de autonomie financiară.

Modul de calcul recurge la două procedee, și anume:

- pe baza părții de sus a bilanțului – ca diferență între capitalul permanent (Cp) și imobilizările fixe nete (Ai):

$$FR = Cp - Ai$$

$$FR_0 = 115636 - 108560 = 84810 \text{ lei}$$

$$FR_1 = 238088 - 120663 = 117425 \text{ lei}$$

În acest caz, fondul de rulment marchează plusul de capitaluri permanente peste valoarea netă a imobilizărilor care poate fi alocat finanțării activelor circulante și, totodată indică modificările de finanțare a investițiilor corporale, necorporale și financiare cumulate de către întreprindere.

- pe baza părții de jos a bilanțului – ca diferență între activele circulante (Ac) și datoriile totale pe termen scurt (Dts):

$$FR = Ac - Dts$$

$$FR_0 = 189839 - 105028 = 84810 \text{ lei}$$

$$FR_1 = 318803 - 201378 = 117425 \text{ lei}$$

Altfel spus, fondul de rulment este egal cu suma stocurilor și creanțelor din care se scad obligațiile și datoriile financiare pe termen scurt.

³ Oancea-Negescu, M.D., Analiza și evaluarea informațiilor financiare, Editura Economică, București, 2009

În acest caz, fondul de rulment marchează activele circulante finanțate din surse stabile, sau excedentul de active circulante față de datoriile pe termen scurt și, totodată, este un criteriu important de apreciere a echilibrului financiar.

Formele sub care se regăsește fondul de rulment sunt în funcție de apartenența capitalului, și anume⁴:

- fondul de rulment propriu (FRP) – apreciază cuantumul participării capitalului propriu la finanțarea activelor circulante. Se determină ca diferență între capitalul propriu (C_{pr}) și activele imobilizate (A_i), sau între fondul de rulment (FR) și datoriile pe termen mediu și lung (D_{tml}):

$$FRP = C_{pr} - A_i$$

$$FRP = FR - D_{tml}$$

$$FRP_0 = 115636 - 108560 = 7075 \text{ lei}$$

$$FRP_1 = 140688 - 120663 = 20225 \text{ lei}$$

- fondul de rulment străin (FRS) – pune în evidență participarea împrumuturilor pe termen mediu și lung la finanțarea activelor circulante. Se determină ca diferență între fondul de rulment și fondul de rulment propriu:

$$FRS = FR - FRP = D_{tml}$$

$$FRS_0 = 84810 - 7075 = 77734 \text{ lei}$$

$$FRS_1 = 117425 - 20225 = 97400 \text{ lei}$$

Interpretarea fondului de rulment se bazează pe următoarele considerente:

- activele circulante reprezintă lichidități potențiale cu durată de realizare mai mică de 1 an;
- datoriile pe termen scurt reprezintă exigibilități potențiale pe o perioadă mai mică de 1 an;
- duratele medii de lichiditate și exigibilitate, de cele mai multe ori sunt diferite.

În cazul în care duratele medii de lichiditate și exigibilitate sunt apropiate, fondul de rulment poate avea valorile⁵:

- $FR = 0$; $Ac = Dts \Rightarrow$ această situație reflectă echilibrul financiar deoarece activele pe termen scurt sunt finanțate integral pe seama datoriilor pe termen scurt și implicit activele stabile sunt finanțate din capitaluri permanente, fiind garantată solvabilitatea întreprinderii. Totuși această situație este foarte precară din cauza asimetriei față de risc a duratei de încasare, respectiv a celei de plată.

- $FR > 0$; $At > Dts \Rightarrow$ caz în care se înregistrează un excedent de active circulante asupra datoriilor pe termen scurt, întreprinderea dispunând de o marjă de securitate care o poate proteja, parțial sau integral, de efectele perturbării ciclului de încasare sau de plată;

- $FR < 0$; $At < Dts \Rightarrow$ ceea ce înseamnă că o parte a datoriilor pe termen scurt au fost utilizate pentru procurarea de imobilizări fixe, fiind previzibile dificultăți în ceea ce privește echilibrul financiar, respectiv solvabilitatea.

Evoluția în timp a fondului de rulment este influențată de acțiunea unor factori care acționează asupra elementelor din partea de sus a bilanțului, precum:

➤ *Factori care diminuează FR:*

1. Creșterea activelor imobilizate, prin: investiții: necorporale; corporale și financiare sau prin operațiuni de reevaluare.
2. Diminuarea capitalului permanent, prin:
 - reducerea capitalului propriu, prin:- retragerea acționarilor;
 - distribuirea rezervelor;

⁴ Lala Popa I., Miculeac M. E., Analiză economico – financiară. Elemente teoretice și studii de caz, Editura Mirton, Timisoara, 2009

⁵ Buglea, A. – Analiza situației financiare a întreprinderii, Editura Mirton, Timișoara, 2004

- repartizarea dividendelor;
 - pierderi din anii precedenți;
 - restituirea împrumuturilor pe termen mediu și lung.
- *Factori care majorează FR:*
1. Diminuarea activului imobilizat, prin:
 - amortizare;
 - vânzări de active.
 2. Creșterea capitalului permanent, prin:
 - sporirea capitalului propriu, prin:
 - acumularea rezervelor;
 - primirea de subvenții;
 - repartizări de profit;
 - contractarea de împrumuturi pe termen mediu și lung.

Influența factorilor va determina modificări ale fondului de rulment, care se pot sintetiza în următoarele situații:

- *fondul de rulment crește* – situație considerată a fi pozitivă deoarece o parte tot mai mare a activelor circulante este finanțată din capital permanent;
- *fondul de rulment scade* – situație considerată de multe ori negativă deoarece activele circulante sunt acoperite într-o mai mică măsură din surse permanente;
- *fondul de rulment rămâne neschimbat* – situație care poate fi rezultatul stagnării întreprinderii când nu se realizează investiții, sau volumul de activitate rămâne același.

4. Analiza necesarului de fond de rulment (NFR)

Necesarul de fond de rulment reprezintă cuantumul activelor ciclice ce trebuie finanțate din fondul de rulment, respectiv activele circulante care urmează să fie finanțate din surse stabile.

Dacă activitatea unei întreprinderi poate fi restrânsă la trei faze (aprovizionare, producție, desfacere), atunci funcționarea ei presupune parcurgerea următoarelor cicluri:

- achiziționarea de materii prime și materiale;
- stocarea materiilor prime și materialelor;
- producția;
- stocarea produselor finite;
- vânzarea produselor.

Pentru desfășurarea fiecărui ciclu sunt necesare surse financiare care trebuie asigurate de întreprindere. Cum, însă, între încasări și plăți există un decalaj temporal, sursele financiare sunt în cea mai mare parte acoperite din surse temporare (furnizori, creditori).

Mult mai precis, necesarul de fond de rulment este definit ca diferența dintre necesitățile de finanțare a ciclului de exploatare și datoriile de exploatare, adică între activele circulante (A_c) și resursele ciclice (R_c):

$$NFR = A_c - R_c$$

$$NFR_0 = (132481 + 38219) - 105028 = 65672 \text{ lei}$$

$$NFR_1 = (242141 + 4947) - 20.137.8 = 90711 \text{ lei}$$

Altfel spus, necesarul de fond de rulment este egal cu activele circulante din care se scad: disponibilitățile și plasamentele, obligațiile pe termen scurt, creditele curente și soldul creditor la bănci.

În practica economică, necesarul de fond de rulment este analizat pe două componente, și anume⁶:

- Necesarul de fond de rulment din exploatare (NFRE) – determinat ca diferență între necesitățile ciclice de exploatare și resursele ciclice de exploatare.

⁶ Toma M., *Finanțe și gestiune financiară*, Editura Economică, București, 2001

Necesitățile ciclice de exploatare – sunt direct legate de ciclul de exploatare, reînnoindu-se în același timp în care se derulează ciclul de exploatare și cuprind:

- stocuri în curs și produse finite;
- avansuri acordate clienților;
- clienți și conturi asimilate;
- cheltuieli efectuate în avans privind activitatea de exploatare.

Resursele ciclice de exploatare – cuprind datoriile de exploatare:

- furnizori și conturi asimilate;
- avansuri clienți;
- datorii fiscale și sociale;
- venituri înregistrate în avans.

• Necesarul de fond de rulment din afara exploatări (NFRAE) – determinat ca diferență între necesitățile ciclice și resursele ciclice, dar ambele din afara exploatării.

Necesitățile ciclice din afara exploatării cuprind:

- alte creanțe;
- decontări cu asociații privind capitalul.

Resursele ciclice din afara exploatării cuprind:

- datorii fiscale (impozitul pe profit);
- datorii asupra imobilizărilor.

Necesarul de fond de rulment trebuie să fie egal cu cele două componente:

$$NFR = NFRE + NFRAE$$

Analiza necesarului de fond de rulment poate evidenția următoarele situații:

- ◆ $NFR > 0$; $Ac > Pc$, ceea ce înseamnă că:
 - există un surplus de active circulante în raport cu datoriile din exploatare posibil de mobilizat;
 - este o situație normală, dacă este determinată de:
 - politica de investiții care atrage creșterea nevoii de finanțare a ciclului de exploatare;
 - creșterea vânzărilor;
 - mărirea duratei ciclului de fabricație datorită creșterii complexității produselor;
 - este o situație nefavorabilă, dacă este determinată de:
 - existența unui decalaj nefavorabil între lichiditatea activelor circulante și exigibilitatea datoriilor de exploatare;
 - existența unor stocuri fără mișcare sau cu mișcare lentă;
- ◆ $NFR < 0$; $Ac < Pc$, ceea ce înseamnă că:
 - există un surplus de resurse temporare în raport cu activele ciclice;
 - este o situație pozitivă, dacă este determinată de:
 - accelerarea vitezei de rotație a stocurilor și creanțelor;
 - angajarea unor datorii de exploatare cu termene de plată mai relaxate.

Evoluția necesarului de fond de rulment este influențată de acțiunea următorilor factori⁷:

a. *Cifra de afaceri (CA)* – reprezintă suma veniturilor din vânzarea mărfurilor și din producția vândută. Între cifra de afaceri și necesarul de fond de rulment există o relație directă, și anume:

$$NFR = \frac{CA \times Dz}{T}, \text{ sau } NFR = \frac{CA}{Nr}.$$

Necesarul de fond de rulment depinde de cifra de afaceri și de viteza de rotație a necesarului de fond de rulment, exprimată prin durata în zile a unei rotații (Dz) sau numărul de rotații (Nr).

⁷ Buglea, A. – Analiza situației financiare a întreprinderii, Editura Mirton, Timișoara, 2004

Modificarea cifrei de afaceri determină o modificare, în același sens, a necesarului de fond de rulment. Modificarea vitezei de rotație a necesarului de fond de rulment determină modificarea, în sens invers, a necesarului de fond de rulment.

b. Durata ciclului de exploatare. Modificarea acesteia influențează în același sens necesarul de fond de rulment și poate avea loc prin:

- schimbarea tehnologiilor de fabricație;
- modificarea structurii producției în favoarea unor produse cu durată a ciclului de fabricație >/< decât durata medie;
- măsuri de natură organizatorică care conduc la diminuarea timpilor de prelucrare pe operații, reducerea timpilor auxiliari și de servire și eliminare sau micșorarea pierderilor de timp în fluxul tehnologic.

c. Costurile de producție.

Modificarea necesarului de fond de rulment este determinată de:

- reducerea costurilor de producție prin diminuarea consumurilor specifice de resurse materiale și umane, când are loc scăderea necesarului de fond de rulment;
- depășirea costurilor de producție prin neîncadrarea în consumurile specifice de resurse sau creșterea prețurilor și tarifelor de evaluare a acestor consumuri atrage mărirea necesarului de fond de rulment.

d. Gestiunea stocurilor.

Reducerea necesarului de fond de rulment se realizează prin:

- diminuarea duratei medii a aprovizionării cu materiale și a vânzării produselor finite;
- dimensionarea optimă a stocurilor de materiale și produse finite;
- micșorarea duratei medii de stocare;
- reducerea cheltuielilor de aprovizionare și de desfacere.

Acest factor are cea mai mare influență asupra necesarului de fond de rulment.

e. Modificarea prețurilor la materii prime, materiale, combustibil, a tarifelor de energie, transport, etc. Creșterea prețurilor și a tarifelor determină mărirea necesarului de resurse de finanțare a activelor circulante.

f. Nivelul datoriilor ciclice – este influențat de:

- volumul aprovizionărilor – datorii față de furnizori;
- volumul serviciilor și lucrărilor contractate – datorii față de prestatori;
- baza de calcul a obligațiilor față de buget;
- venituri încasate în avans.

Pentru ca necesarul de fond de rulment să aibe o mărime optimă, atunci raportul dintre NFR și CA nu trebuie să depășească o rată de 10-15%.

5. Analiza trezoreriei (T)

Analiza trezoreriei reprezintă analiza echilibrului financiar pe termen scurt când se compară o mărime relativ constantă (FR) cu o mărime fluctuantă (NFR).

La nivelul unei întreprinderi, trezoreria este imaginea disponibilităților monetare și a plasamentelor, pe termen scurt, apărute din evoluția curentă a încasărilor și plăților, respectiv din plasarea excedentului monetar⁸.

Trezoreria se poate determina în două modalități:

- ca diferență între fondul de rulment și necesarul de fond de rulment:

$$T = FR - NFR$$

$$T_0 = 84810 - 65672 = 15953 \text{ lei}$$

$$T_1 = 117425 - 90711 = 26713 \text{ lei}$$

⁸ Toma M., *Finanțe și gestiune financiară*, Editura Economică, București, 2001

- ca diferență între trezoreria de activ (T_a) și trezoreria de pasiv (T_p):

$$T = T_a - T_p$$

Trezoreria de activ cuprinde disponibilitățile bănești din conturi și casierie, precum și plasamentele pe termen scurt, iar trezoreria de pasiv cuprinde credite curente și soldul creditor al băncii.

Trezoreria poate înregistra două situații tipice⁹:

- o trezorerie pozitivă – este generată de faptul că fondul de rulment este superior necesarului de fond de rulment asigurând posibilitatea efectuării de plasamente și a deținerii de disponibilități bănești:

$$T_p = FR - NFR$$

Dacă pe termen scurt trezoreria pozitivă înseamnă realizarea echilibrului financiar, pe termen lung abundența resurselor stabile ar putea semnifica insuficiența utilizării lor, cu efecte negative în remunerarea capitalului și respectiv rambursarea împrumuturilor.

- o trezorerie negativă – evidențiază un dezechilibru financiar, când necesarul de fond de rulment nu poate fi finanțat în întregime din resurse permanente, apelându-se la credite:

$$T_n = NFR - FR$$

Rezultatele privind echilibrul financiar al firmei analizate sunt prezentate în tabelul următor:

Sinteza indicatorilor echilibrului financiar

Nr. Crt.	INDICATOR	ANUL		MODIFICARE
		N-1	N	
1.	Activul net contabil (lei)	115636	140688	+25052
2.	Fondul de rulment (lei)	84810	117425	+32615
3.	Fondul de rulment propriu (lei)	7075	20025	+12950
4.	Fondul de rulment străin (lei)	77734	97400	+19666
5.	Necesarul de fond de rulment (lei)	65672	90711	+25039
6.	Trezoreria (lei)	15953	26713	+10760

6. Concluzii

Activul net contabil – are o valoare pozitivă, crescătoare de la un an la altul, ceea ce consemnează realizarea, parțială sau integrală, a obiectivului major al gestiunii financiare și anume maximizarea valorii capitalurilor proprii și a activului net finanțat din aceste capitaluri. Acest lucru este consecința reinvestirii integrale a profitului net, indicând o îmbogățire a proprietarilor.

Fondul de rulment - are o valoare pozitivă, crescătoare de la un an la altul, ceea ce reflectă un excedent de lichidități potențiale (active circulante) asupra exigibilităților potențiale pe termen scurt (datorii pe termen scurt). În acest caz întreprinderea dispune de o marjă de securitate care o poate proteja, parțial sau integral, de efectele perturbării ciclului de încasări sau de plăți.

Necesarul de fond de rulment - are o valoare pozitivă, crescătoare de la un an la altul, ceea ce semnifică că există un surplus de active circulante (nevoi temporare) în raport cu datoriile din exploatare (surse temporare) posibil de mobilizat.

Trezoreria - are o valoare pozitivă, crescătoare de la un an la altul, fiind generată de faptul că fondul de rulment este superior necesarului de fond de rulment asigurând posibilitatea efectuării de plasamente și a deținerii de disponibilități bănești. În acest caz spunem că întreprinderea se găsește într-o situație favorabilă, deși nu întotdeauna o trezorerie pozitivă este semnul unei situații favorabile. Aceasta deoarece scopul întreprinderii nu este deținerea unei trezorerii, ci antrenarea resurselor în activități eficiente.

⁹ Toma M., Finanțe și gestiune financiară, Editura Economică, București, 2001

Bibliografie:

1. Buglea, A. – Analiza situației financiare a întreprinderii, Editura Mirton, Timișoara, 2004
2. Buglea, A., Lala Popa, I., Analiză economico-financiară, Editura Mirton, Timișoara, 2009
3. Bușe, L. Siminica, M. Simion, D - Analiza economico-financiară, Editura Sitech, Craiova, 2010
4. Lala Popa I., Miculeac M. E., Analiză economico – financiară. Elemente teoretice și studii de caz, Editura Mirton, Timisoara, 2009
5. Monea, M., Analiză financiară. Noțiuni teoretice și studii de caz, Editura Sitech, Craiova, 2012
6. Oancea-Negescu, M.D., Analiza și evaluarea informațiilor financiare, Editura Economică, București, 2009
7. Pantea, M., Stark L. – Analiza situației financiare a firmei, Editura Economică, București, 2001
8. Păvăloaia, W., Păvăloaia, D., - Analiză economico-financiară, Editura Tehnopress, Iași, 2009
9. Petrescu, S. – Analiză și diagnostic financiar-contabil. Ghid teoretico-aplicativ, Editura CECCAR, București, 2010
10. Robu, V., Vâlceanu, Gh. – Analiză economico-financiară. Teste grilă, Editura Economică, București, 2006
11. Toma M., Finanțe și gestiune financiară, Editura Economică, București, 2001
12. Vintilă G., Gestiunea financiară a întreprinderii, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2006

Analiza rezultatelor

Autor: Băltărețu (Voichescu) Adriana
Coordonator: Conf. univ. dr. Monea Mirela
Universitatea din Petroșani

Abstract: *The paper presents only a few general aspects regarding the main company's performances, structuring these after different criteria: activity, profitability or financial potential of the companies activity.*

1. Introducere

Analiza economico-financiară operează în cea mai mare parte cu indicatori de măsurare, de cuantificare sau de apreciere a fenomenelor și aspectelor economice analizate.

Indicatorul economic este o expresie numerică cu ajutorul căreia se caracterizează cantitativ un fenomen social-economic, din punct de vedere al compoziției, structurii, schimbării lui în timp, al legăturii lui reciproce cu alte fenomene.

Indicatorii economici sunt determinați de fenomenele și procesele care trebuie analizate cu ajutorul lor. Pentru a putea construi un indicator se impune identificarea caracteristicilor pe care fenomenul le posedă. Numărul caracteristicilor se impune însă a fi limitat.

Din punct de vedere al analizei economico-financiare, principalele caracteristici care definesc un fenomen economic sunt:

- caracteristici cantitative exprimate numeric;
- caracteristici calitative care reprezintă trăsături ale elementelor din componența fenomenului.

2. Tipologia rezultatelor

Rezultatele generate de activitatea desfășurată la nivelul întreprinderii sunt diverse și pot evidenția modul de utilizare al diferitelor tipuri de resurse angrenate în funcționarea întreprinderii. Scopul tuturor activităților economice este obținerea de profit.

Din punct de vedere economic, rezultatul trebuie perceput ca un efect final sau intermediar al unor acțiuni economice, el fiind cel care confirmă sau infirmă utilitatea acestor acțiuni.

La nivel de întreprindere se pot obține următoarele tipuri de rezultate¹:

- 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.

După modul de formare rezultatele pot fi grupate în două categorii principale²:

- rezultate obținute prin clasarea cheltuielilor după natura lor;

¹ Ștefea P. – Analiza rezultatelor întreprinderii, Editura Mirton, Timișoara, 2002

² Ștefea P. – Analiza rezultatelor întreprinderii, Editura Mirton, Timișoara, 2002

- rezultate obținute prin clasarea cheltuielilor după destinație.

Formarea rezultatelor prin clasarea cheltuielilor după natura lor

Rezultatul activității productive al întreprinderii se formează prin raportarea ansamblului cheltuielilor de exploatare la producția exercițiului (producția vândută ± variația stocurilor + producția imobilizată).

Utilizarea acestei metode pentru determinarea rezultatelor permite formarea unui sistem de indicatori numit *cascada soldurilor intermediare de gestiune*.

Acest mod de formare a rezultatelor se bazează pe două principale elemente :

- clasarea cheltuielilor se face după natură lor ;
- referențiatul utilizat pentru compararea cheltuielilor este producția exercițiului.

Dezavantajul acestei metode constă în faptul că nu poate fi identificat un rezultat strict al activității de producție.

Formarea rezultatelor prin clasarea cheltuielilor după destinație

În această situație este posibilă formarea unui rezultat strict specific activității de producție și este un rezultat confirmat de piață, deoarece rezultă din compararea costului vânzărilor cu producția vândută.

Elementele de referință ale modelului sunt :

- clasarea cheltuielilor după destinație ;
- referențiatul utilizat pentru compararea cheltuielilor este producția vândută.

Funcție de gradul de cuprindere, rezultatele întreprinderii pot fi grupate în următoarele categorii³:

- indicatori de rezultate care exprimă volumul activității;
- indicatori de rezultate care exprimă profitabilitatea activității;
- indicatori care exprimă potențialul de finanțare.

3. Indicatori de rezultate care exprimă volumul activității

Principalii indicatori de rezultate care exprimă volumul activității sunt⁴ :

Producția marfă fabricată (Q_{mf}) reprezintă expresia valorică a producției fizice obținute în întreprindere, pe parcursul unei perioade de timp determinată și este evaluată la costul de producție.

$$Q_{mf} = P_f + S_l + L_t$$

unde: P_f - valoarea produselor finite livrate sau destinate livrării;

S_l - valoarea semifabricatelor din producție proprie livrate;

L_t - valoarea lucrărilor și serviciilor cu caracter industrial prestate pentru terți;

Producția vândută (Q_v) reflectă toate vânzările de produse, lucrări și servicii realizate de întreprindere prin activitatea sa productivă.

Cifra de afaceri (CA) ia în calcul vânzările de mărfuri proprii sau achiziționate de la terți în scopul revânzării.

Producția stocată (Q_s) ia în calcul variația stocurilor de produse finite sau de producție în curs de fabricație și poate produce un efect de creștere al producției exercițiului când are loc un stocaj sau o descreștere a producției când are loc un destocaj. Se evaluează la costul de fabricație .

Producția imobilizată (Q_i) desemnează valoarea producției din cursul unui exercițiu reținută de întreprindere pentru satisfacerea nevoilor investiționale .

Producția exercițiului (Q_e) se obține prin însumarea producției vândute, a producției stocate și a producției de imobilizate. Indicatorul reflectă în formă financiară activitatea productivă globală, făcând legătura dintre producție și comercializare.

³ Ștefea P. – Analiza rezultatelor întreprinderii, Editura Mirton, Timișoara, 2002

⁴ Robu, V., Vâlceanu, Gh. – Analiză economico-financiară. Teste grilă, Editura Economică, București, 2006

$$Q_e = Q_v \pm Q_s + Q_i$$

Valoarea adăugată (VA) exprimă volumul activității unei întreprinderi și prezintă avantajul de a reflecta doar volumul a ceea ce s-a produs efectiv în întreprindere.

Valoarea adăugată exprimă valoarea nou creată în activitatea productivă a întreprinderii într-o anumită perioadă de timp, respectiv capacitatea firmei de-a crea bogăție prin valorificarea resurselor materiale, umane și financiare ale acesteia⁵.

Valoarea adăugată se poate determina prin două metode:

- *metoda sintetică*: valoarea adăugată (VA) se determină scăzând din producția exercițiului (Q_e) consumurile intermediare (C_m): $VA = Q_e - C_m$

- *metoda analitică* are în vedere însumarea următoarelor elemente pentru calculul valorii adăugate: cheltuielile cu salariile (C_s), contribuția pentru asigurările sociale (CAS), cheltuielile pentru protecția socială (CPS), cheltuielile financiare (CF), cheltuielile cu amortizarea (A), profitul brut (P) și alte impozite și taxe (AIT): $VA = C_s + CAS + CPS + CF + A + AIT$

4. Indicatori de rezultate care exprimă profitabilitatea activității

Acești indicatori sunt reprezentați de:

Rezultatul brut al exploatării (RBE) relevă în formă brută capacitatea activității de exploatare de a genera profit .

Acest rezultat are trei destinații :

- regenerarea capitalului fix și prevenirea riscurilor viitoare ;
- retribuirea capitalului ;
- retribuirea statului prin impozite directe .

Indicatorul se poate găsi sub dublă ipostază :

- excedent brut de exploatare (EBE) atunci când avem un nivel pozitiv al indicatorului;
- deficit brut de exploatare (DBE), atunci când indicatorul are valoare negativă.

Rezultatul exploatării (RE) se mai numește și rezultat net al exploatării care ține cont de politica de amortizări și provizioane promovată de întreprindere .

Acest rezultat face abstracție de separarea veniturilor și cheltuielilor în monetare și nemonetare, valoarea sa informatională fiind centrată pe reflectarea unui rezultat care să caracterizeze toate operațiunile și fluxurile aferente exploatării.

Diferențierea clară a rezultatului exploatării de rezultatul brut al exploatării este data de amortizare.

Rezultatul financiar (Rf) se formează ca diferență între nivelul total al veniturilor financiare și nivelul total al cheltuielilor financiare.

Formarea rezultatului financiar depinde de două componente principale ale activității financiare:

* *politica de finanțare* promovată de întreprindere caracterizează modul de asigurare a resurselor financiare din surse proprii sau surse împrumutate, respectiv eficiența acestei finanțări apreciată prin prisma a trei aspecte :

- costul finanțării ;
- exigibilitatea resurselor financiare existente la dispoziția întreprinderii ;
- eficiența utilizării resurselor.

* *activitatea de investiții financiare* derulată de agenții economici și care are două obiective majore:

- obținerea unor avantaje pe termen lung pentru activitatea de exploatare ;
- asigurarea unor profituri suplimentare.

⁵ Bușe, L. Siminica, M. Simion, D, Analiza economico-financiară, Editura Sitech, Craiova, 2010

Rezultatul curent (RC) este degajat din operațiunile pe care întreprinderea le derulează în mod curent pe parcursul unui exercițiu financiar. Acesta măsoară nivelul cumulat al performanțelor din activitatea de exploatare și din cea financiară, considerate ca fiind activități derulate în mod curent de întreprindere.

Pot fi două situații :

- $RC > R_f$ – finanțarea activității de exploatare a fost făcută la costuri foarte mici ;
- $RC < R_f$ – rentabilitatea surselor împrumutate este mai mică decât costul de procurare al acestora

Rezultatul extraordinar (R_{ex}) este generat de acțiuni și operațiuni întâmplătoare a căror apariție nu este predictibilă și nu ține seama de previzionarea activității viitoare a întreprinderii .

Rezultatul brut (R_b) numit și *rezultat înainte de impozitare* se obține prin însumarea rezultatului aferent celor trei activități principale derulate de întreprindere : exploatare, financiară și extraordinară.

Rezultatul net (R_n) apreciază profitabilitatea generală a unei întreprinderi.

Abordarea rezultatului net poate fi făcută din trei puncte de vedere⁶ :

- *patrimonial* evidențind o creștere a valorii patrimoniului ca urmare a derulării unei activități profitabile pe parcursul exercițiului.
- *economic*, când este un surplus care se formează după acoperirea totalității cheltuielilor întreprinderii din veniturile totale pe care le-a obținut.
- *financiar* reprezentând sursa principală de autofinanțare a întreprinderii.

5. Indicatori care exprimă potențialul de finanțare

Indicatorii care exprimă potențialul de finanțare sun reprezentati de⁷:

Capacitatea de autofinanțare (CAF) însumează totalitatea resurselor financiare aflate la dispoziția întreprinderii la finele unui exercițiu financiar.

Caracterul global al capacității de autofinanțare diferențiază acest indicator de rezultatul brut al exploatării care este tot un flux monetar, dar generat numai de activitatea de exploatare.

$$\boxed{CAF = RBE + Vf + Vex - Chf - Chex - Ip}$$

unde: Ip – impozitul pe profit

RBE - rezultatul brut al exploatării;

Vf – venituri financiare;

Vex – venituri extraordinare;

Chf – cheltuieli financiare;

$Chex$ – cheltuieli extraordinare;

Capacitatea de autofinanțare se mai poate determina prin însumarea rezultatului net al exercițiului (R_n) cu amortizările și provizioanelor anuale constituite (Amp) din care se deduc reluările anuale asupra provizioanelor (Vpv).

$$\boxed{CAF = R_n + Amp - Vpv}$$

Autofinanțarea (AF) exprimă volumul potențial de resurse financiare proprii care rămâne efectiv în întreprindere după retribuirea tuturor categoriilor de participanți la activitatea acesteia.

$$\boxed{Af = CAF - Dv}$$

unde: Dv – dividende repartizate acționarilor

Dacă avem în vedere elementele componente ale capacității de autofinanțare, atunci calculul autofinanțării se poate face după formula :

$$\boxed{Af = R_n + Amp - Vp - Dv}$$

⁶ Niculescu M. – Diagnostic financiar, Editura Economică, București, 2003

⁷ Ștefea P. – Analiza rezultatelor întreprinderii, Editura Mirton, Timișoara, 2002

Cash-flow-ul (CF) măsoară ansamblul fluxurilor de numerar degajate la nivel de întreprindere într-o anumită perioadă de timp .

Cel mai reprezentativ indicator pentru a determina la un moment dat modul de formare a lichidităților și pentru a măsura volumul acestor lichidități este *cash flow-ul* sau *fluxul de trezorerie*.

Se poate vorbi despre trei tipuri de cash flow :

- cash flow din exploatare ;
- cash flow operațional ;
- cash flow total.

Cash flow – ul din exploatare (CFE) evidențiază doar acele fluxuri de numerar care sunt degajate de activitatea de exploatare a întreprinderii.

$$\boxed{CFE = RBE \pm \Delta NFRE}$$

unde :

- CFE – cash flow din exploatare
- RBE – rezultat brut al exploatării
- $\Delta NFRE$ – variația nevoii de fond de rulment din exploatare

Cash flow operațional (CFO) măsoară fluxurile de numerar generate de ansamblul activităților derulate în întreprindere pe parcursul unui exercițiu financiar.

$$\boxed{CFO = R_n + Amp \pm \Delta NFR}$$

unde :

- CFO – cash flow operațional
- ΔNFR – variația nevoii de fond de rulment din exploatare și din afara exploatării

Cash flow – ul total (CFT) măsoară ansamblul fluxurilor de numerar degajate la nivel de întreprindere într-o anumită perioadă de timp.

Cash flow-ul total degajat pe parcursul unui exercițiu financiar are trei principale componente :

- cash flow –ul din activitatea operațională ;
- cash flow-ul din activitatea investițională ;
- cash flow- ul din activitatea de finanțare.

$$\boxed{CFT = CFE + CFO}$$

6. Rolul indicatorilor de rezultate

Pentru a putea utiliza cât mai bine indicatorii de rezultate se impune cunoașterea rolului pe care ei îl au în analizele interne sau externe , analize realizate în scopul aprecierii performanțelor unei întreprinderi .

Rezultatele pot avea următoarele utilizări :

- ghid al politicii de dividend și de acumulare a entității ;
- mijloc de predicție a rezultatelor viitoare ;
- mijloc de evaluare a calității managementului întreprinderii ;
- mijloc de evaluare a valorii deciziilor luate de alte grupuri legate de entitatea în cauză ;
- instrument managerial într-o serie de domenii din interiorul sau din afara entității (politica de stabilire a prețurilor , negocierile salariale , credibilitatea în fața organismelor de credit).

În activitatea de analiză indicatorii de rezultate joacă un rol important , direcțiile urmărite fiind :

- măsurarea nivelului absolut al rezultatelor economice obținute în întreprindere ;
- determinarea abaterilor , în mărimi absolute sau relative , a nivelului realizat al rezultatelor , față de o bază de comparație stabilită de analist ;
- utilizarea rezultatelor la construcția unui sistem complex de indicatori pentru aprecierea eficienței și a rentabilității întreprinderii .

Calculul indicatorilor de rezultate trebuie să se bazeze pe următoarele principii⁸ :

- să pornească de la modalitatea obiectivă de formare a rezultatelor ;
- nivelul unui rezultat să includă numai elemente de aceeași natură și pe cât posibil evaluate după aceleași criterii .

Nivelul valoric absolut al unui rezultat economic este primul care se formează și este evidențiat pe baza documentelor contabile care urmăresc derularea activității unei întreprinderi .

Nivelul absolut al indicatorilor de rezultate oferă informații cu predilecție despre dimensiunea entității economice pe care o caracterizează și mai puțin performanțele acesteia . Valoarea informațională a acestor mărimi este apreciată de publicul larg , nespecialist în probleme economice și mai puțin apreciate de analiștii economico-financiar .

Nivelul valoric absolut al indicatorilor de rezultate este baza de pornire în analiza performanțelor unei întreprinderi , iar de calitatea și exactitatea măsurării nivelului absolut depinde valoarea informațională a analizelor ulterioare .

Nivelul realizat al indicatorilor de rezultate capătă un conținut informațional substanțial abia în momentul în care este comparat cu un nivel de referință (nivel programat , nivel realizat în perioada precedentă , nivel realizat de o unitate concurentă)⁹ .

În urma comparațiilor la care este supus nivelul realizat al indicatorilor de rezultate pot rezulta două tipuri de abateri :

- abateri în mărime absolută : $\Delta R = R_1 - R_0$
- abateri în mărime relativă : $\Delta R_r = I_R - 100$

unde :

- R – indicatorul analizat ;
- I_R - indicele indicatorului ;
- Δ - abaterea .

Pentru aprecierea nivelului de eficiență sau pentru măsurarea rentabilității cu care lucrează întreprinderea se pot calcula o serie de indicatori care în genere sunt de tip rată și se exprimă în mărimi relative. Majoritatea acestor indicatori au în componența lor , sub formă de element de calcul , unul sau mai mulți indicatori de rezultate .

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:

$$PM = \frac{\text{Profit Net}}{\text{Cifra de afaceri}} \times 100$$

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

⁸ Ștefea P. – Analiza rezultatelor întreprinderii, Editura Mirton, Timișoara, 2002

⁹ Robu, V., Vâlceanu, Gh. – Analiză economico-financiară. Teste grilă, Editura Economică, București, 2006

numitorul conține capitalul social. Cu cât firma este mai veche (respectiv cu cât vărsămintele de capital social sunt mai vechi) cu atât numitorul este mai mic și rentabilitatea apare mai mare¹⁰.

7. Concluzii

Importanța indicatorilor economici în munca de analiză depinde de valoarea informațională a acestora, respectiv de capacitatea acestora de a caracteriza conținutul și evoluția fenomenelor sau proceselor economice în spațiu și timp.

Procesul de formare a rezultatelor nu poate avea loc fără derularea unei activități lucrative, la fel cum calculul indicatorilor de rezultate nu se poate realiza înainte ca rezultatele să se formeze în procesul productiv.

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.

Bibliografie:

1. Achim, M.V., *Analiza financiară a entității economice*, Editura Risoprint, Cluj Napoca, 2011
2. Bușe, L. Siminica, M. Simion, D., *Analiza economico-financiară*, Editura Sitech, Craiova, 2010
3. Dinu, E., *Rentabilitatea firmei în practică*, Editura AllBeck, București, 2004
4. Lala Popa I., Miculeac M. E., *Analiză economico – financiară. Elemente teoretice si studii de caz*, Editura Mirton, Timisoara, 2009
5. Medinschi S., *Performanțele întreprinderii și gestiunea financiară*, Editura Orizonturi universitare, Timișoara, 2003
6. Niculescu M. – *Diagnostic economic*, Editura Economică, București, 2003
7. Niculescu M. – *Diagnostic financiar*, Editura Economică, București, 2003
8. Petcu, M. - *Analiza economico-financiară a întreprinderii*, Editura Economică, București, 2003
9. Păvăloaia, W., Păvăloaia, D., - *Analiză economico-financiară*, Editura Tehnopress, Iași, 2009
10. Petrescu, S., *Analiză și diagnostic financiar-contabil. Ghid teoretico-aplicativ*, Editura CECCAR, București, 2010
11. Robu, V., Vâlceanu, Gh. – *Analiză economico-financiară. Teste grilă*, Editura Economică, București, 2006
12. Ștefea P. – *Analiza rezultatelor întreprinderii*, Editura Mirton, Timișoara, 2002

¹⁰ Păvăloaia, W., Paraschivescu, M.D., Oлару, G, Radu F. *Analiză financiară. Studii de caz*, Editura Tehnopress, Iași, 2006

Educația financiară și informarea adecvată – elemente cheie în protecția consumatorilor de produse și servicii bancare

Autor: Butuc Ana

**Coordonator: Conf. univ. dr. Drigă Imola
Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** The 2008 financial crisis highlighted consumers' low level of understanding of financial products, which they often deemed too complex. It therefore exposed the lack of financial literacy among consumers, financial literacy being a combination of awareness, knowledge, skill, attitude and behaviour necessary to make sound financial decisions and achieve financial wellbeing. Therefore, this analysis is pursuing the need to know the level of financial terms knowledge, to define types of consumers and their behaviour.*

1. Introducere

În economia contemporană și anume perioada post criză se vorbește tot mai mult de educația financiară și de nivelul de educație financiară al populației. Acest lucru se datorează faptului că economia actuală se bazează pe cunoștințe. Astfel cunoștințele au devenit elementul esențial al obținerii unei productivități înalte și al competitivității pentru firme, ramuri economice, economii naționale și economia mondială, fiind acea economie care a depășit pragul de dezvoltare dincolo de care cunoașterea reprezintă resursa cheie datorită acțiunii unor factori cum ar fi: progresul înregistrat în IT, creșterea vitezei de dezvoltare a noilor tehnologii, competiția la nivel global, liberalizarea piețelor. În acest context și domeniul financiar-bancar contemporan cunoaște pe plan național și internațional o mulțime de schimbări destinate să se apropie tot mai mult de client îndeplinindu-i cât de bine posibil așteptările. Astfel instituțiile de credit sau văzut în situația de a avea de a face cu două tipuri de clienți: consumatori activi și consumatori pasivi.

Consumatorii pasivi sau altfel numiți vechii consumatori sunt persoanele care se prezintă la bancă pentru a-și satisface anumite nevoi financiare. Acesta este profilul unei persoane slab informate sau chiar neinformată, adesea așteptă soluții la necesitățile pe care le are și preia informația ca atare, fără a o verifica. Prin urmare se poate spune el este nepregătit financiar.

Pe de altă parte consumatorul activ sau noul consumator are un comportament diferit de cel al consumatorului pasiv. Printre caracteristicile noului consumator se numără faptul că aceștia caută constant informații actualizate și noi experiențe. Ei au cerințe tot mai personalizate și îmbrățișează inovația. De asemenea aceștia sunt adepții noilor medii de comunicare și a noilor tehnologii. Noii consumatori sunt co-creatori de conținut, produse și experiențe în momentul în care intră în relație cu o instituție de credit. Acesta este profilul oamenilor care văd într-o instituție de credit nu doar o clădire unde anumite persoane vând produse și servicii, ci un partener cu care pot coopera. Desigur acest tip de clienți provoacă și anumite greutăți personalului bancar deoarece sunt mai greu de înțeles, dar și mai greu de mulțumit. Pentru aceștia personalul bancar trebuie să adopte o comunicare personalizată utilizând canale de comunicare mai aproape de tendințele societății.

Prin urmare, luând în considerare cele spuse mai sus, un prim obiectiv al acestui studiu este indentificarea celor două categorii de consumatori.

Din momentul în care *informația* a devenit una dintre cele mai importante componente ale economiei contemporane, s-a dezvoltat un nou concept și anume educația financiară. Potrivit OCED educația financiară este o combinație între conștientizare, cunoștințe, calificare, atitudinea și comportamentul de care are nevoie un individ pentru a lua decizii financiare solide în scopul

atingerii bunăstării în viitor. Similar cu alfabetizarea, această poate fi privită ca un set de expansiune de cunoștințe, abilități și strategii pe care poate o persoană să se bazeze pe tot parcursul vieții. Înțelegerea de către consumator a conceptelor financiare și interpretarea corectă a informațiilor financiare, aceasta este în general ceea ce înseamnă educație financiară.

Educația financiară cuprinde trei concepte specifice: primul se referă la cunoștințele fundamentale în domeniul financiar, al doilea concept face referire la o conștientizare față de produsele și serviciile oferite de diverși furnizori de servicii bancare și înțelegerea riscurilor care provin din cumpărarea unor astfel de produse financiare, iar al treilea concept prevede înțelegerea modului de gestionare a finanțelor proprii și de utilizare a serviciilor financiare.

După cum am menționat și mai sus tema educației financiare s-a dezvoltat cel mai mult în perioada post criză, și anume după ce piața creditelor ipotecare din SUA s-a prăbușit. Aceasta a fost cel mai important factor care a stat la baza multor programe naționale de educare a populației. La nivelul Uniunii Europene au fost adoptate următoarele directive: Directiva 2014/92/UE privind comparabilitatea comisioanelor aferente conturilor de plăți, schimbarea conturilor de plăți și accesul la conturile de plăți cu servicii de bază; Directiva 2014/17/UE privind contractele de credit oferite consumatorilor pentru bunuri imobile rezidențiale și de modificare a Directivelor 2008/48/CE și 2013/36/UE și a Regulamentului UE nr.1093/2010.

Pe lângă directivele sus menționate au fost implementate de fiecare țară în parte diverse programe online cu scopul de educare a populației dar și de protecție a consumatorilor de produse și servicii financiare. Un astfel de program este și Dulceta, care poate fi accesat online. Acest program conține diverse lecții care nu depind în mod neapărat de educația financiară, dar care o include, în diverse limbi corespunzător cu țările membre ale Uniunii Europene.

Scopul adoptării și implementării diverselor programe de susținere și protecție a consumatorilor este evitarea unui nou val de criză care ar putea rezulta și din neștiința oamenilor. Așa cum omul este cea mai slabă verigă a sistemului implicare statului se face a fi chiar necesară. În acest sens s-au găsit următoarele acțiuni: realizarea unei educații financiare accesibile, profesionale și cu impact pe termen lung; formarea profesională a angajaților din instituțiile de credit; lansarea unei platforme naționale de educație financiară; dezvoltarea și implementarea unor proiecte comune de educație financiară prin utilizarea infrastructurii existente a sistemului bancar; identificarea nevoilor și a canalelor de comunicare.

Luând fiecare acțiune în parte pot spune că platforme de educare în domeniul financiar există în majoritatea țărilor, platforme care conțin informații utile cu privire la produsele și serviciile financiare precum și sfaturi de alegere a celor mai potrivite și apropiate de nevoile fiecărui individ în parte. Alte metode de informare pentru cei ce nu au acces la internet sunt organizarea diverselor seminarii în parteneriat cu unele dintre băncile care compun sistemul financiar al unui stat.

Acestea fiind spuse, un al obiectiv al studiului meu este indentificarea nivelului de informare al populației, precum canalele utilizate pentru informare.

2. Studiu privind educația financiară

2.1. Date generale

Studiul s-a realizat în mare parte la sediul agențiilor băncilor care fac parte din topul celor 3 bănci din România, Banca Comercială Română, BRD-Groupe Societe Generale și Banca Transilvania aflate în orașul Petroșani, județul Hunedoara, în perioada 21 februarie 2017 – 27 februarie 2017, participând astfel 109 persoane. Intervievarea persoanelor s-a realizat direct de către intervievator cu ajutorul unui chestionar.

La acest studiu au participat 59 de femei și 50 de bărbați, 74 dintre intervievați sunt adulți cu vârsta cuprinsă între 31 și 60 de ani, 27 dintre intervievați au vârsta cuprinsă între 18 și 30 de ani, 7 peste 60 de ani și unul singur sub 18 ani. 50% dintre cei chestionați sunt absolvenți de studii

superioare, 47% au o educație medie și 3% au studii elementare. O altă componentă importantă în acest studiu este venitul lunar al respondenților. Astfel 38,5% din cei 109 persoane au sub 1500 de lei venit lunar, 34% au venitul cuprins între 1501-2500 de lei, 16,5% sunt cei care au venitul cuprins între 2501-3500 lei, iar cei cu peste 3501 lei sunt 11%. După cum am observat persoanele cu un venit mai mic au o părere mai puțin bună despre sistemul bancar, sunt mai nemulțumiți, dar nici nu au tendința de a se informa din surse mai credibile și de a compara mai multe oferte bancare.

2.2. Interesul față de produsele și serviciile bancare

În urma studiului am observat că, în cea mai mare parte, populația este interesată de conturile curente și cardurile de debit care sunt și cele mai cunoscute produse și servicii bancare. De un interes însemnat se bucură și tranzacțiile bancare, incluzând viramente către alți clienți bancari sau plăți de facturi. Produsele de creditare și produsele de economisire se bucură și ele de o popularitate destul de mare. Serviciile care prezintă cel mai scăzut interes pentru persoanele fizice sunt, în prezent, asigurările și investițiile. În figura de mai jos am reprezentat interesul manifestat de persoanele intervievate pentru diferite categorii de produse și servicii bancare, atât în prezent, cât și opțiunile lor pentru viitor.

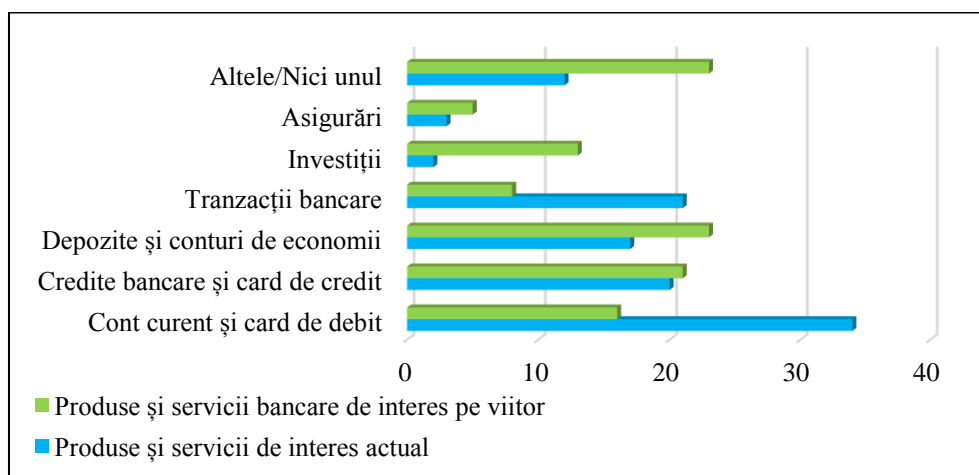


Figura nr.1. Produse și servicii bancare care prezintă un interes actual și de viitor al populației

Astfel, putem spune că în viitor interesul respondenților pentru conturi curente și tranzacții bancare scade, în schimb sporește dorința de economisire, investiții și asigurare, iar produsele de creditare rămân relativ la același nivel. Conform figurii de mai sus, 18 persoane care dețin momentan un cont curent la bancă ar dori să se orienteze către alte produse, iar numărul persoanelor intervievate care efectuează în prezent tranzacții bancare (transfer de fonduri) ar scădea la 8. De asemenea, se poate remarca pe viitor o tendință de creștere a interesului față de investiții. Dacă în prezent doresc să investească doar două persoane dintre respondenți, pe viitor numărul lor crește până la 13. Cu toate acestea, 21% dintre persoanele intervievate au afirmat că pe viitor ar dori să întrerupă legătura cu banca nefiind interesate de vre-un produs anume.

După cum am observat, cele mai utilizate produse bancare de către cei intervievați sunt, în prezent, conturile curente și cardurile de debit. Operațiunile cele mai des folosite prin utilizarea unui card de debit sunt retragerile de numerar de la bancomat (64 de persoane), plățile în magazine (24 de persoane), plățile / rezervările online (10 persoane), plățile de facturi la bancomat (7 persoane), depunerile de numerar la bancomat (3 persoane), schimbul valutar la bancomat (1 persoană). Din aceste date rezultă că foarte puține persoane știu să utilizeze cardul și în alte operațiuni decât cea

tradițională, ca de exemplu, utilizarea cardului prin efectuarea unor plăți direct la comerciant sau online, ceea ce denotă un grad redus de educație financiară.

Un alt produs utilizat pe piața financiară din România este cardul de credit sau, altfel spus, cardul de cumpărături. Achiziționarea unui asemenea produs trebuie să fie generată, în principal, de beneficiile și avantajele pe care le oferă, lucru constatat și în urma aplicării chestionarului. Astfel, 37 dintre respondenți ar achiziționa un card de cumpărături pentru beneficiile și avantajele oferite, 29 de persoane ar fi de acord să se îndatoreze la bancă pentru o anumită sumă de bani chiar dacă nu ar folosi-o, iar alții ar achiziționa un astfel de card doar pentru a deține unul. Un număr destul de mare de persoane au răspuns că nu ar achiziționa un asemenea card, cauzele fiind multiple (informarea neadecvată, dorința de a nu se îndatora etc.).

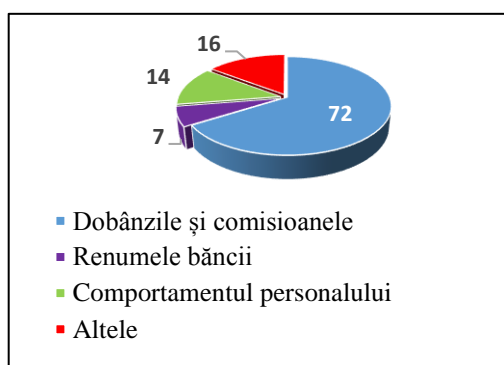


Figura nr. 2. Factorii care stau la baza alegerii unui produs

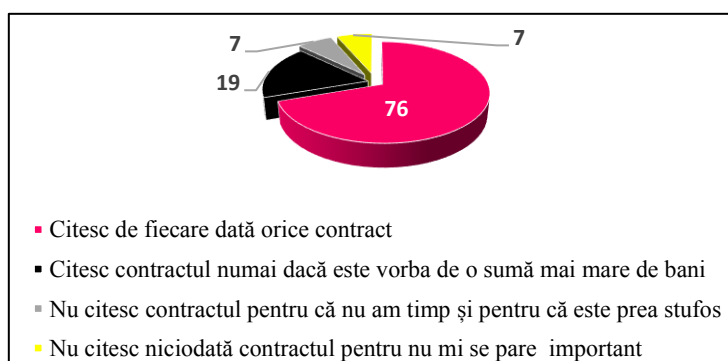


Figura nr. 3. Obiceiul de a citi contractul încheiat între bancă și client

Un alt aspect relevant luat în calcul în acest studiu se referă la factorii care stau la baza alegerii unui produs bancar. În figura nr. 2 sunt prezentați factorii care stau la baza alegerii unui produs sau serviciu bancar. Astfel, 66% dintre persoanele intervievate au afirmat că elementul cel mai important luat în calcul în alegerea unui produs bancar vizează dobânzile și comisioanele aferente produsului, adică costul acestuia, dar și comportamentul personalului reprezintă un element important care poate influența decizia clientului potențial.

În figura nr. 3 este prezentat comportamentul respondenților privind obiceiul de a citi sau nu contractele pe care le semnează cu o instituție de credit. Conform răspunsurilor date, 76 dintre cei chestionați au răspuns că citesc întotdeauna contractul înainte de a-l semna, lucru care poate fi pus la îndoială deoarece dacă ar fi citit toți cu adevărat contractul nu ar fi fost pierderea de încredere în sistemul bancar. Mult mai sinceri, din punctul meu de vedere, au fost ceilalți respondenți (14) care au ales varianta de răspuns care confirmă că nu citesc contractul, fie că nu li se pare important acest lucru, fie că nu au timpul necesar să îl citească, contractul fiind prea stufos, iar alte 19 persoane au afirmat că citesc contractul care urmează să fie încheiat cu banca doar în momentul în care este vorba de o sumă mai mare de bani.

2.3. Canalele de informare

O altă categorie de întrebări se referă la modul de informare a clienților. Scopul întrebărilor a fost de a observa dacă persoanele fizice obișnuiesc să se informeze înaintea de a lua decizia de a achiziționa un produs/serviciu bancar de la o anumită bancă și care sunt modalitățile de informare. În partea precedentă am văzut care sunt produse care prezintă un interes mai mare pentru persoanele intervievate, iar în această parte vom analiza modul în care se informează despre produsele și serviciile respective și care categorie de persoane sunt mai interesate să se informeze.

Înanite de a achiziționa un produs bancar 53% dintre respondenți compară 3 oferte bancare, 26% compară 2 oferte bancare, 5,5% compară 4-5 oferte sau mai multe de 6 oferte, iar 10% nu se

informează deloc mergând la prima bancă sau o bancă cunoscută pentru a achiziționa produsul dorit. În funcție de educația pe care o au, se observă că cei care au studii superioare au tendința de a compara mai multe oferte bancare, lucru care nu se întâmplă cu persoanele care sunt absolvenți de studii elementare (figura nr. 4). În urma studiului s-a observat și faptul că bărbații sunt mai predispuși să aleagă dintre mai multe oferte comparativ cu femeile, astfel 92% dintre bărbații intervievați au afirmat că efectuează una sau mai multe comparații, în timp ce doar 4% dintre femeile chestionate fac aceleași comparații.

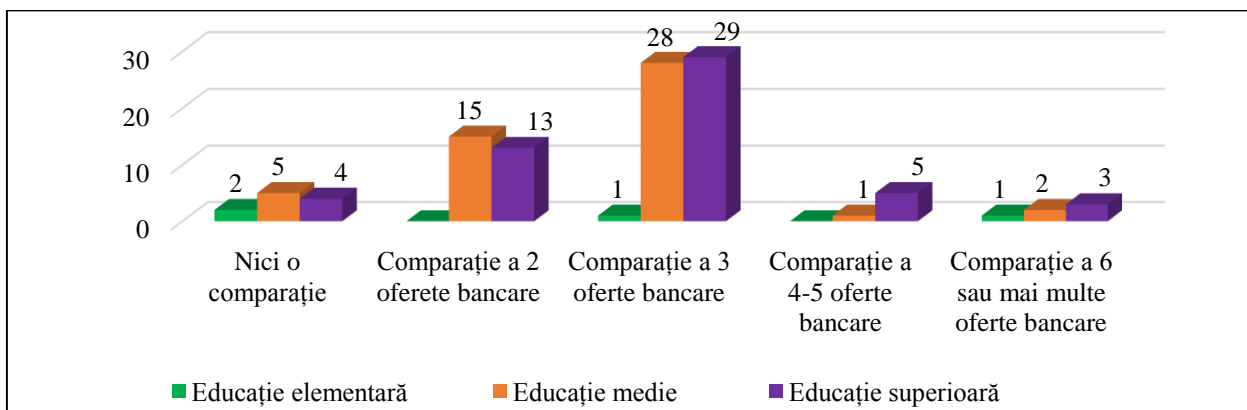


Figura nr. 4. Obiceiul de a compara mai multe oferte bancare în funcție de educație

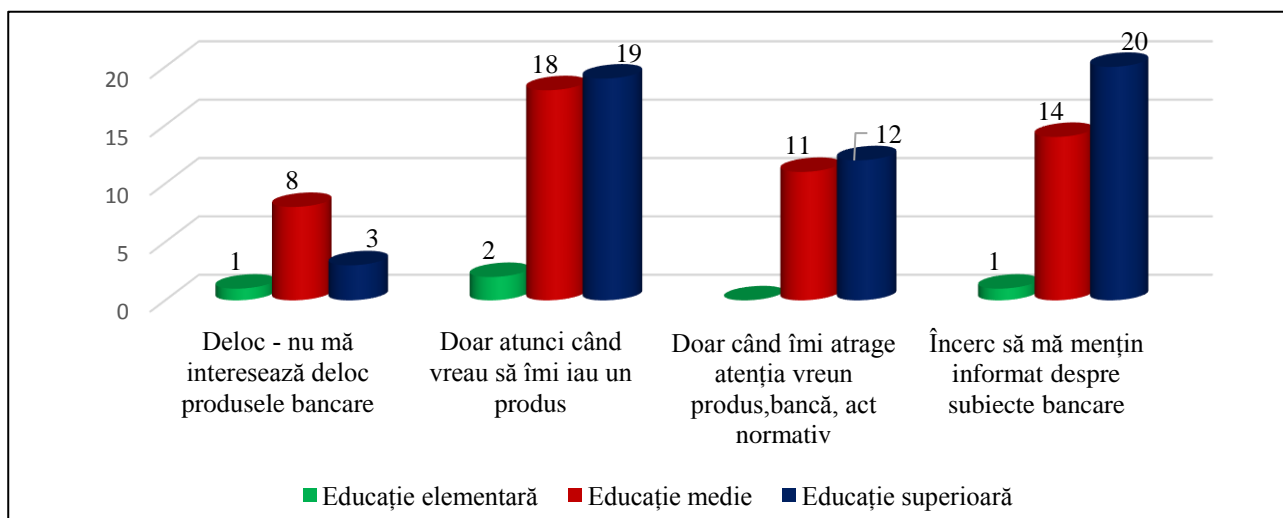


Figura nr. 5. Intenția de informare în funcție de educația respondenților

Pe lângă compararea ofertelor, un alt punct de interes îl reprezintă și faptul dacă persoanele fizice se informează permanent cu privire la produse și serviciile bancare, la evoluția economică mondială și la evoluția sistemului financiar. Se poate constata că cei mai mulți dintre respondenți se informează doar în cazul în care doresc să achiziționeze vreun produs, 35 de persoane încearcă să se mențină informați în privința subiectelor bancare, iar 23 de persoane caută informații doar în cazul în care le atrage atenția vreun produs, bancă sau act normativ. Restul de 12 persoane au afirmat că nu sunt deloc interesați de produsele bancare. Referitor la acest aspect, persoanele de sex feminin încearcă să se mențină mai informate decât cele de sex masculin. Conform rezultatelor obținute în urma studiului, 93% dintre femei au răspuns că se informează zilnic sau ocazional, în timp ce dintre bărbații intervievați doar 84% au oferit acest răspuns. În funcție de nivelul de educație, persoanele cu studii medii și studii superioare manifestă un interes mai mare pentru informare comparativ cu cei

cu studii elementare. Astfel că 25% dintre respondenți cu o educație elementară au afirmat că nu se interesează deloc cu privire la produsele bancare, 16% cu educație medie au afirmat același lucru și 6% cu educație superioară (figura nr. 5).

Canelele de informare utilizate de persoanele intervievate înaintea achiziționării unui produs/serviciu bancar sunt site-urile băncilor (aproximativ 32%), unitățile bancare (21%) și emisiuni TV pe teme financiare și bancare (20%), articole pe teme financiare din presa scrisă sau online (8%). 10% dintre respondenți se informează de la rude și prieteni și 9% nu se informează deloc (figura nr.6). În funcție de vârsta consumatorilor, 12 din 27 de persoane cu vârsta cuprinsă între 18 și 30 de ani se informează de pe site-ul băncilor, și același canal de informare îl utilizează și 22 de respondenți din totalul de 74 de persoane cu vârsta cuprinsă între 31 și 60 de ani. De asemenea, după cum se poate observa în figura de mai jos, 18 persoane cu vârsta cuprinsă între 31 și 60 de ani și 3 cu vârsta cuprinsă între 18 și 30 de ani se informează cu privire la produsele / serviciile bancare direct la unitățile bancare. De asemenea, 15 din 74 persoane cu vârsta cuprinsă între 31 și 60 de ani se informează din emisiunile TV pe teme financiare (figura nr.7).

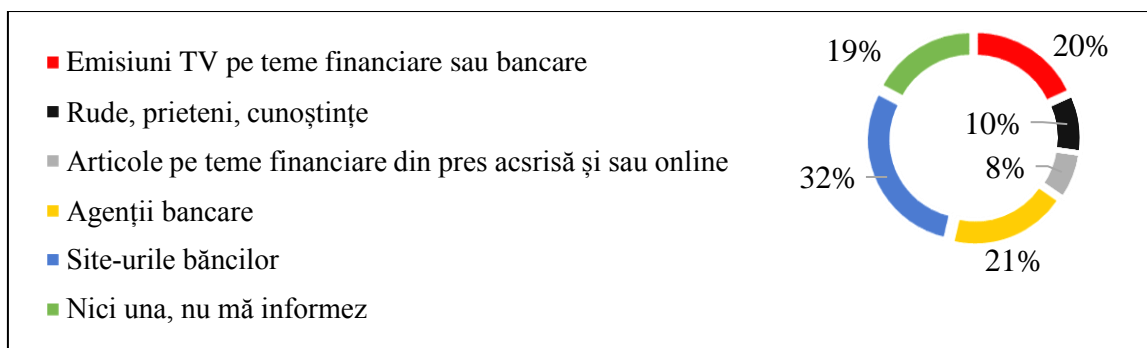


Figura nr.6. Canalele de informare utilizate de populație

Educația financiară și informația sunt condiții necesare pentru protecția consumatorilor de produse/servicii bancare. Părerile persoanelor intervievate cu privire la momentul în care ar trebui dobândite cunoștințe în domeniul financiar diferă: școala primară – 14, gimnaziu – 25, liceu – 54, facultate – 16.

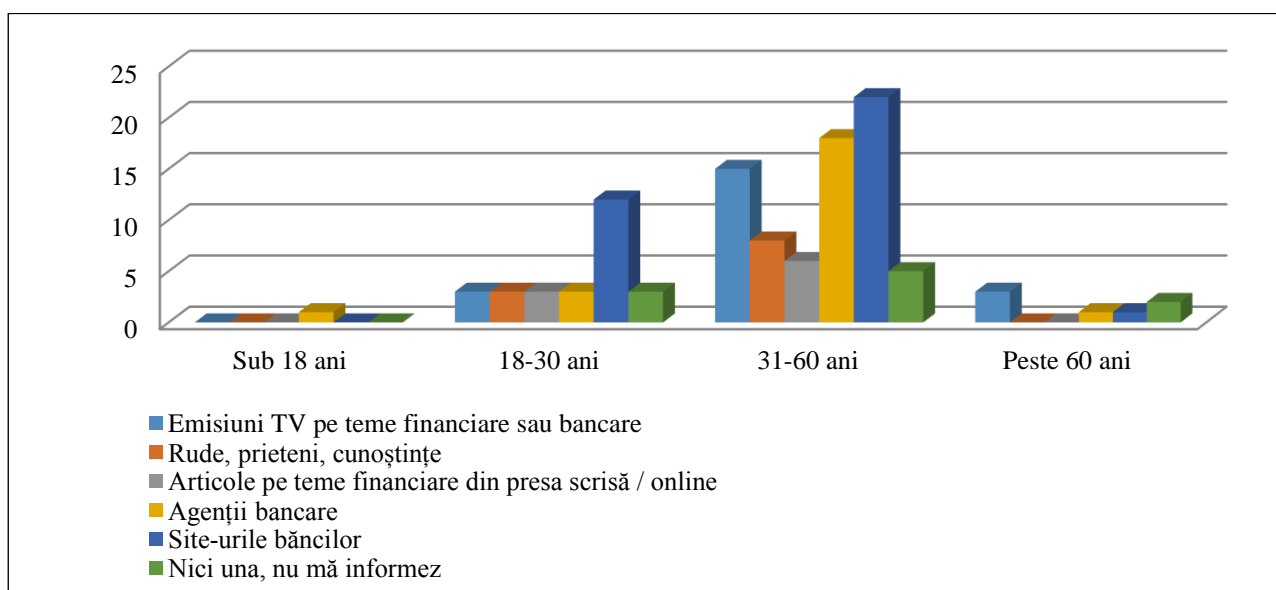


Figura nr. 7. Canalele de informare utilizate de populație în funcție de vârstă

Factorii care stau la baza alegerii unei bănci în detrimentul alteia sunt diverși. Factorii pe care respondenții pun accentul sunt: amabilitatea personalului și stabilitatea pe piață a băncii, lunând în calcul și dobânzile și comisioanele. O importanță ridicată i se oferă rapidității cu care banca răspunde solicitărilor și cât de clare și complete au fost informațiile oferite de către personalul băncii. O importanță deosebită este acordată recomandărilor oferite de familie, prieteni și cunoștințe, lucru mai puțin îmbucurător deoarece prietenii și familia sunt o sursă subiectivă de informare (aproximativ 15% dintre respondenți acordă o importanță foarte ridicată părerii familiei / prietenilor).

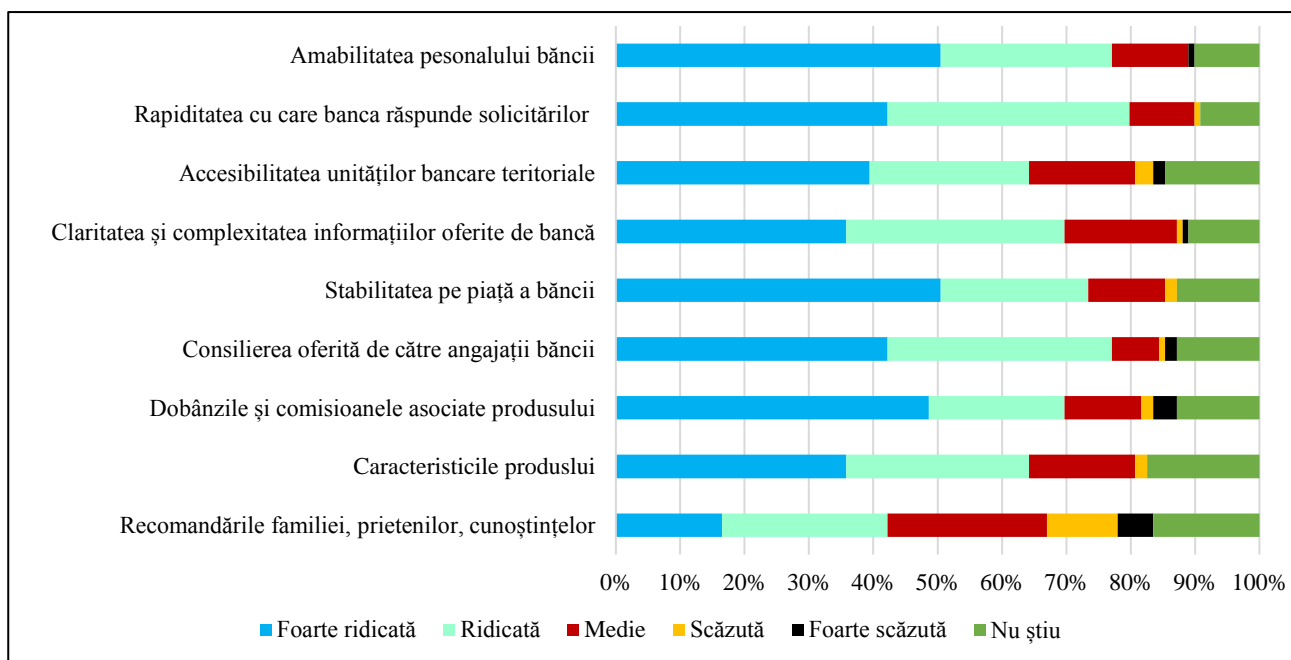


Figura nr. 8. Importanța factorilor care stau la baza alegerii unei bănci

Cea mai dificilă întrebare din acest studiu, în viziunea persoanelor intervievate, a fost cea în care au fost rugați să descrie în câteva cuvinte o instituție de credit, scopul fiind de a observa părerea clienților despre sistemul bancar, și de a-i clasa în clienți activi sau pasivi. Consumatorii care au o părere bună despre bancă și au folosit în descriere adjective precum: eficiență, eficacitate, amabilitate sunt în număr de 48, ceea ce reprezintă aproximativ 44% dintre respondenți. Alte 21 de persoane chestionate au o părere negativă despre bănci și au descris-o drept un loc neprietenos în care ai de plătit dobânzi și datorii. Prin urmare, ei nu consideră instituția de credit un partener, un loc unde se pot satisface diverse nevoi financiare prin negociere și comunicare. 37% dintre cei intervieuți au fost reținuți, având fie o părere negativă despre bancă, fie nu dețineu suficiente cunoștințe pentru a putea face o descrie.

3. Concluzii

Educația financiară este un concept nou și poate fi definit ca fiind capacitatea unui individ de a-și utiliza cunoștințele proprii pentru manevrarea resurselor financiare avute la dispoziție în scopul asigurării unui viitor fără probleme financiare. Educația financiară reprezintă cheia protecției consumatorului de produse financiare. Acestui nou concept i s-a acordat o deosebită de mare atenție din partea mai multor state elaborându-se la nivelul Uniunii Europene, dar și la nivel național diverse programe de educare a populației (cum ar fi de exemplu Școala de bani, un proiect de educație financiară susținut de BCR).

În acest studiu am urmărit determinarea nivelului de educare financiară în rândul populației în special prin obiceiul de informare pe care îl au clienții / potențialii clienți ai unei bănci. La studiu au participat 109 persoane, dintre care 59 au fost femei și 50 bărbați. Rezultatele studiului arată că 56% dintre respondenți se înscriu în categoria consumatorilor pasivi și 36% consumatori activi. În funcție de sex, bărbații compară mai multe oferte bancare pentru a lua o decizie de achiziționare a unui produs/serviciu bancar, însă femeile se informează mai mult. Printre canalele de informare mai des utilizate se numără site-urile băncilor și agențiile bancare și mai puțin articolele pe teme financiare din presa scrisă / online sau părerea prietenilor și familiei. De asemenea, studiul arată că oamenii tind să citească și să se informeze mai mult în cazul în care este vorba de o sumă mai mare de bani. Cel mai relevant lucru, din perspectiva persoanelor intervievate, este costul generat de produsul dorit, dar la alegerea unor produse / servicii bancare consumatorii acordă o atenție deosebită și comportamentului personalului. Această caracteristică este luată în calcul și la alegerea băncii, alături de elemente cum sunt stabilitatea băncii pe piață și dobânzile și comisioanele practicate de banca respectivă.

În concluzie, pot spune că persoanele fizice au tendința de a se informa, cunosc principalii termeni finaciar, dar nu întotdeauna știu să pună în aplicare cunoștințele deținute sau nu înțeleg întocmai termenii cu care se vehiculează, fapt pentru care rămân în categoria consumatorilor care consideră instituția de credit un loc de achiziție și nu un partener de negociere.

Bibliografie:

1. Akben-Selcuk Elif, Altioek-Yilmaz Ayse, *Financial Literacy among Turkish College Students: The Role of Formal Education, Learning Approaches, and Parental Teaching*, Psychological Reports, 2014, Vol. 115 (2), pp. 351-371
2. Valant Jana, *Improving the Financial Literacy of European Consumers*, EPRS (European Parliamentary Research Service), 2015
3. Direcția Protecția Consumatorilor, *Educația financiară - o necesitate*, mai 2016
4. European Commission, *Consumers' View of Switching Service Providers. Analytical Report*, 2009
5. OECD, *Financial Literacy and Consumer Protection: Overlooked Aspects of the Crisis*, 2009
6. Studiul GFK, *Nivelul de educație financiară al Românilor*, 2011
7. Studiul GFK, *Nivelul de educație financiară al Românilor*, 2016
8. The World Bank, *Diagnostic review of consumer protection and financial literacy, Volume I*, July 2009
9. www.educatiafinanciara.info

Testarea impactului taxelor de mediu asupra emisiilor de dioxid de carbon cu ajutorul regresiei liniare cu efecte fixe

Autori: Cărbune Daniela Iulia Maria, Măruntu Mihaela Diana
Coordonator: Lect. univ. dr. Florea Nicoleta
Universitatea din Craiova

***Abstract:** The paper shows the environmental taxes evolution during 10 years, from 2006 to 2015, for the European Union Member States. At first there is a short history of green taxes, specifying the first countries that introduced this type of taxes. Then we made an analysis related to the contribution of revenues from green taxation to the national budget for each country in the European Union. In the third part we tested the impact of the taxes on energy on the carbon dioxide emissions using the linear regression with fixed effects. The results of the analysis reveals the double benefit of environmental taxes, on the one hand increase revenues to the state budget, and on the other hand protects the environment.*

1. Definirea și clasificarea taxelor de mediu

O taxă de mediu este un impozit a cărui bază de impozitare este o unitate fizică de referință (ex. un litru de benzină) care are un impact specific negativ dovedit asupra mediului. Baza de impozitare a fost văzută ca singurul obiectiv de bază pentru identificarea acestor taxe de mediu în scopul realizării unor comparații internaționale.

Multe taxe au fost introduse cu scopuri multiple, de exemplu atât pentru a influența comportamentul individual prin scumpirea produselor, cât și pentru a genera venituri. Impactul acestor taxe asupra mediului încojurător provine în principal din efectul asupra prețurilor relative. De exemplu, taxa pe benzină care a fost introdusă din motive fiscale va avea același efect cu aceea introdusă cu scopul de a reduce emisiile.

Prima țară din Uniunea Europeană care a introdus impozitele asupra emisiilor de carbon a fost Finlanda, începând cu anul 1990. Ulterior aceste taxe au fost introduse și în Olanda și Norvegia. În anul 1991, Suedia a introdus impozitul asupra mediului cu privire la utilizarea de petrol, cărbune, gaze naturale, ulei, combustibili și asupra industriilor care utilizează aceste surse de energie. De asemenea, în Italia a fost introdus impozitul asupra emisiilor de gaze în anul 1998.

O listă a elementelor relevante care sunt supuse impozitării verzi a fost convenită în anul 1997 de către Eurostat, Direcția Generală de Mediu a Comisiei Europene, Direcția Generală de Impozitare, Uniunea Vamală, Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE) și Agenția Internațională a Energiei (AIE). Această listă a fost ușor actualizată în anii 2011 și 2012, cu ajutorul unui grup de lucru al Eurostat bazat pe o experiență practică din 2001.

Taxele de mediu sunt clasificate în patru categorii principale:

- taxe pe energie (incluzând combustibilul pentru transport);
- taxe pe transport (excluzând combustibilul pentru transport);
- taxe pe poluare;
- taxe pe resurse.

Taxele pe energie cuprind taxele pe producția de energie și pe produsele energetice utilizate pentru transport, dar și în scopuri staționare. Printre cele mai importante produse energetice folosite pentru transport regăsim benzina și motorina. Produsele energetice pentru utilizarea staționară includ uleiurile combustibile, gazele naturale, cărbunele și energia electrică.

Taxele asupra emisiilor de CO₂ sunt incluse, mai degrabă, în categoria taxelor de energie, decât în cea a taxelor asupra poluării. Există mai multe motive pentru acest lucru. În primul rând, de

multe ori, nu este posibilă o identificare separată a taxelor pe dioxidul de carbon în statisticile fiscale, întrucât acestea sunt cumulate cu taxele pe energie. În plus, acestea sunt introduse parțial ca un substituent pentru alte taxe pe energie și veniturile din aceste taxe pot fi foarte mari compatativ cu cele din taxele pe poluare. Acest lucru înseamnă că incluzând taxele asupra emisiilor de CO₂ în categoria taxelor pe poluare, și nu în cea a taxelor pe energie, s-ar produce distorsiuni ale seriilor de timp, la nivel național, dar și ale comparațiilor la nivel internațional. În cazul în care taxele asupra emisiilor de CO₂ ar fi identificabile, aceste taxe ar trebui să fie raportate ca o categorie separată pe lângă taxele pe energie totale. De asemenea, taxele asupra emisiilor de gaze cu efect de seră, altele decât cele de CO₂, ar trebui incluse tot în această categorie.

Taxele pe transport cuprind taxele ce țin de proprietatea și folosirea autovehiculelor. Tot în această categorie sunt incluse și taxele pe echipamentele de transport (echipamente pentru avioane, nave sau stocuri de cale ferată) și pe serviciile aferente transportului (taxe pe zboruri de tip charter sau zboruri regulate) doar în situația când acestea se identifică obiectivului taxelor de mediu. Taxele de transport se pot încadra fie în categoria taxelor „one-off”, adică legate de importul sau vânzarea de echipamente, sau în categoria taxelor recurente, cum ar fi o taxă anuală de drum.

Toate taxele pe mijloacele de transport ar trebui să fie incluse în această categorie, chiar și taxele pe mijloacele de transport care sunt considerate a fi relativ ecologice, cum ar fi transportul feroviar rulant. De asemenea, în această categorie ar trebui să fie incluse și taxele pe mașinile electrice.

Taxele pe poluare includ impozitele pe emisiile măsurate sau estimate în aer și apă, gestionarea deșeurilor solide și a zgomotului. O excepție sunt taxele pe CO₂, care sunt incluse în impozitele energetice așa cum am precizat mai sus. În cazul impozitelor pe uleiurile lubrifiante sunt necesare analize specifice. Uleiurile lubrifiante nu sunt utilizate în scopuri energetice și sunt, probabil, cel mai bine plasate ca taxe de poluare. Un impact major asupra mediului îl are poluarea solului sau a apei în situația în care uleiul lubrifiant este vărsat în natură. Cu toate acestea, în cazul în care uleiurile lubrifiante sunt incluse în taxa pe uleiul mineral, există posibilitatea să nu se poată identifica veniturile fiscale legate de uleiuri lubrifiante.

Taxele pe resurse cuprind taxe legate de extragerea sau utilizarea resurselor naturale, cum ar fi apa, pădurile, flora și fauna sălbatică etc., deoarece aceste activități conduc la epuizarea resurselor naturale.

Analiza efectuată în cadrul prezentei lucrări se concentrează pe studiul taxelor pe energie, considerate cele mai importante din cadrul celor patru categorii de taxe pe mediu. Baza impozabilă în ceea ce privește taxele pe energie (inclusiv combustibili pentru transport) este formată din următoarele elemente:

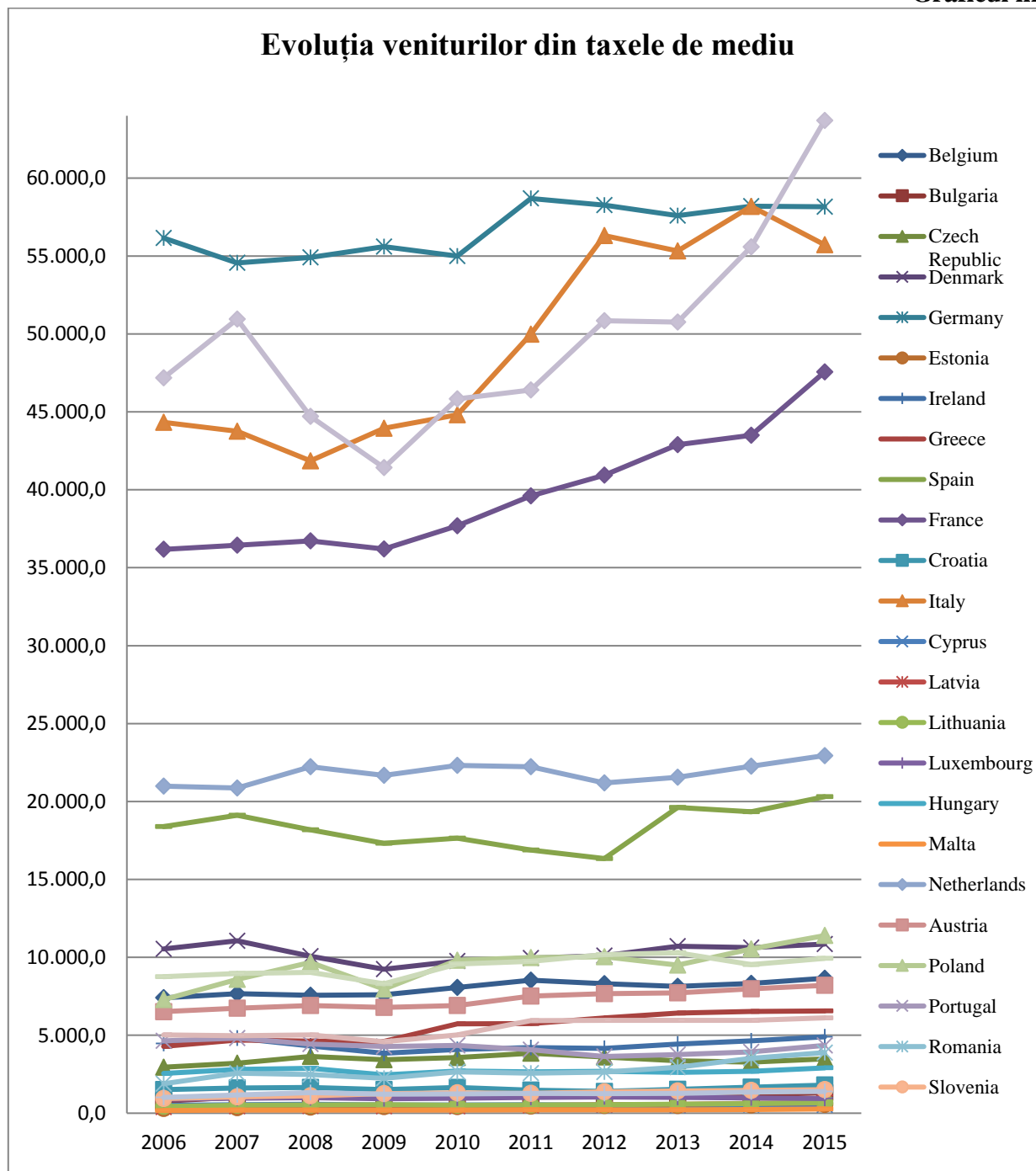
- produse energetice utilizate în scopuri de transport: benzină fără plumb; benzină; motorină; alte produse energetice utilizate în scopuri de transport (GPL, gaze naturale, kerosen sau păcură).
- produse energetice folosite în scopuri staționare: ulei de combustibil lichid ușor; păcură; gaz natural; cărbune; biocombustibili; consumul și producția de energie electrică; consumul și producția de energie termică; alte produse energetice pentru uz staționar.
- gaze cu efect de seră: conținutul de carbon al combustibililor; emisiile de gaze cu efect de seră (inclusiv veniturile din permisele de emisii înregistrate ca taxe în conturile naționale).

2. Contribuția taxelor de mediu la formarea veniturilor bugetare ale statelor membre UE

Politica taxei de mediu, care este o parte indispensabilă a politicii fiscale europene, este utilizată de guverne în vederea reducerii emisiilor de gaze și în vederea promovării produselor ecologice. Taxele de mediu sunt proiectate de factorii de decizie astfel încât să fie eficiente asupra mediului. Ei ar trebui să asigure sustenabilitatea fiscală prin veniturile realizate și să poată avea o implicare distributivă.

Multe țări din Europa Centrală și de Est, în special țările dezvoltate, și-au îmbunătățit politica taxei de mediu prin introducerea unor instrumente economice noi cu scopul de a susține și de a promova îmbunătățiri ale mediului. Prin urmare, taxele de mediu sunt frecvent considerate ca având potențialul de a servi drept un instrument efectiv pentru managementul eficient al resurselor naturale și de a încuraja un comportament pozitiv(sau prietenos) față de mediu.

Graficul nr. 1



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor statistice

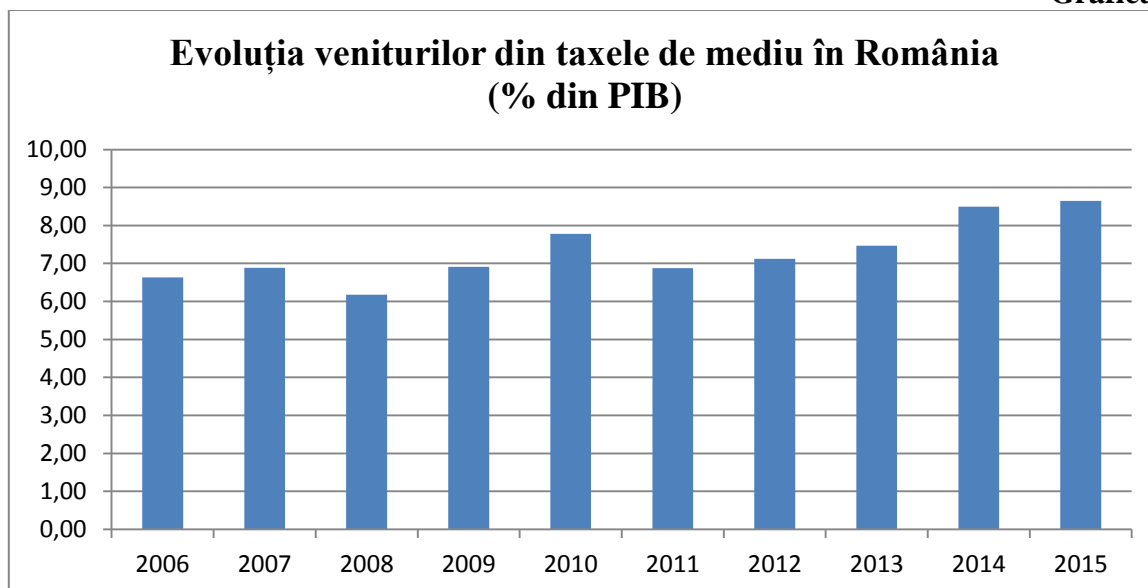
La nivelul Uniunii Europene putem constata că cea mai mare valoare a veniturilor din taxele de mediu a fost înregistrată în Regatul Unit, în anul 2015, această valoare fiind atinsă în urma parcurgerii unui trend ascendent încă din anul 2009. De asemenea, Germania se situează în fruntea

clasamentului menținând o poziție relativ constantă pe perioada celor 10 ani analizați, urmată de Italia și Franța, state în care putem observa o evoluție ascendentă a veniturilor din taxele de mediu.

În state precum Malta, Lituania, Estonia, Slovacia, Croația, Slovenia, Letonia se constată o evoluție redusă a veniturilor din taxele de mediu cuprinse între 269,9 milioane euro (Malta, în 2015) și 1510,23 milioane euro (Slovenia, în 2015), acestea fiind cele mai ridicate valori din intervalul de timp analizat, însă cele mai mici comparativ cu valorile înregistrate în celelalte state membre.

În România, încasările din taxele de mediu au atins valoarea maximă în anul 2015 (3888,69 milioane euro), după ce au urmat o evoluție fluctuantă, dar ascendentă, în perioada analizată.

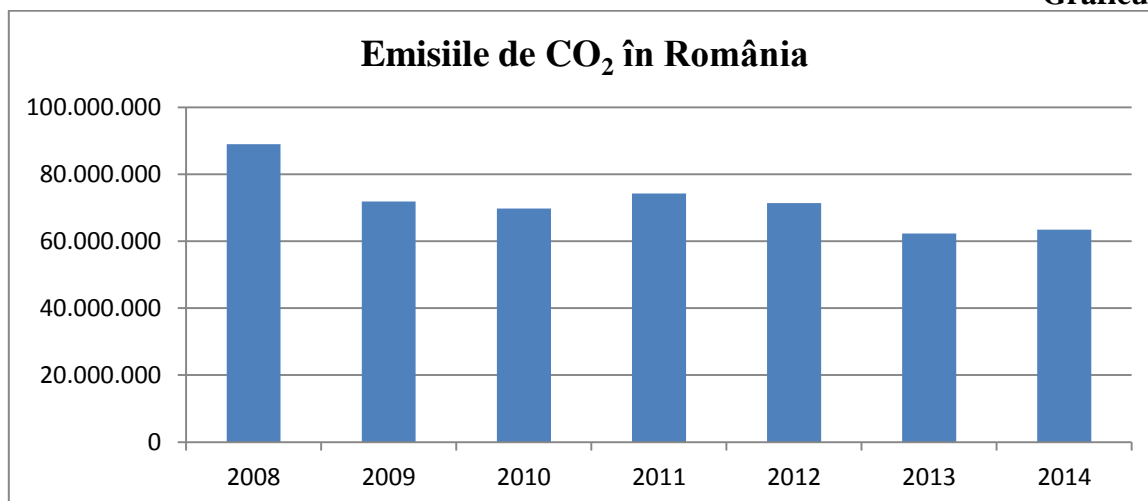
Graficul nr.2



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor statistice

În graficul nr. 2 am reprezentat evoluția veniturilor din taxele de mediu exprimate ca pondere din produsul intern brut în țara noastră. Putem constata că cea mai mică pondere a fost înregistrată în anul 2008, de 6,18% din PIB în timp ce ponderea cea mai semnificativă o regăsim în anul 2015.

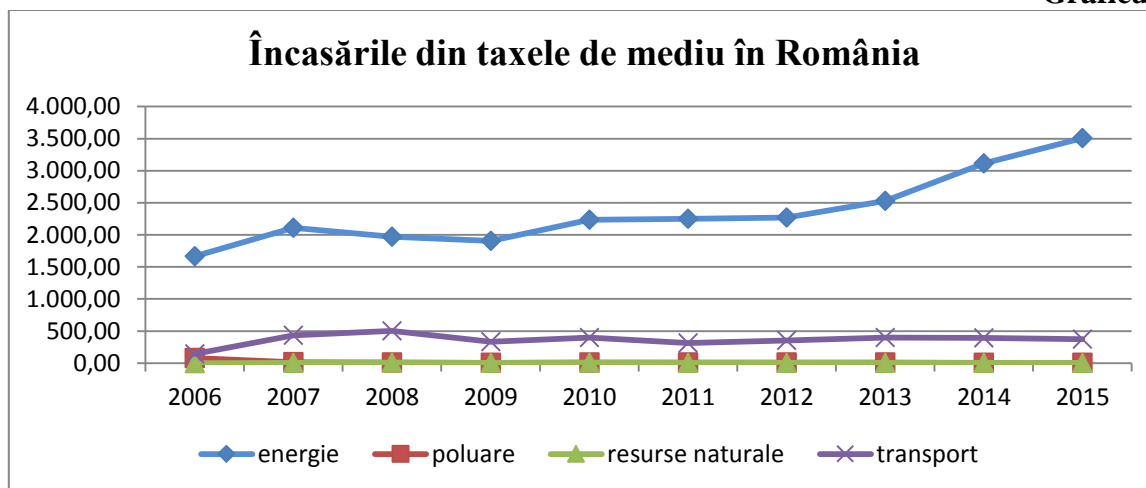
Graficul nr. 3



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor statistice

Ținând cont de nivelul redus al taxelor pe energie din România și valorile scăzute ale încasărilor din aceste taxe putem concluziona o lipsă de interes pentru protecția mediului la nivel național. Efectuând o analiză de ansamblu cu privire la emisiile de CO₂ din România, putem deduce o valoare scăzută a acestora comparativ cu alte state membre UE. Această valoare scăzută a emisiilor de CO₂ este determinată de specificul evoluției economice din perioada de după 1990. Astfel, țara noastră se află într-o poziție aparent paradoxală. Cu toate că în România taxele de mediu se situează la cele mai mici niveluri din UE și, totodată, colectarea acestu tip de taxe este foarte scăzută, România se regăsește într-o favorabilă din punct de vedere al nivelului general al emisiilor de CO₂.

Graficul nr. 4



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor statistice

Pe baza datelor din graficul de mai sus putem constata că o pondere semnificativă în materie de încasări din taxele de mediu în țara noastră o dețin taxele pe energie, care au înregistrat în general o evoluție ascendentă, excepția făcând încasările din anii 2008 și 2009. Încasările din taxele pe transport pe poluare și pe resurse, deși s-au menținut la un nivel constant, au o contribuția nesemnificativă în totalul veniturilor din taxele de mediu.

3. Impactul taxelor pe energie asupra emisiilor de dioxid de carbon

Principalul motiv pentru punerea în aplicare a taxelor pe energie este reprezentat de potențialul lor de a atinge obiectivele de mediu, în special, reducerea emisiilor de dioxid de carbon, și de a crește în același timp eficiența economică (OCDE, 1997). În plus, deoarece o reducere a emisiilor de dioxid de carbon este strâns asociată cu o scădere a consumului de combustibili fosili, calitatea aerului local poate fi îmbunătățită.

În comparație cu beneficiile de atenuare a schimbărilor climatice și de prevenire, care se manifestă la nivel global și pe termen lung, beneficiile rezultate din reducerea acestor probleme de mediu se resimt, în principal, pe termen scurt, la nivel local/regional. În ceea ce privește eficiența ecologică, pot fi luate în considerare două opțiuni principale. În primul rând, veniturile fiscale din taxele de carbon ar putea fi utilizate pentru subvenționarea energiei din surse regenerabile. În a doua opțiune, veniturile fiscale pot fi utilizate pentru investiții în economia de energie și pentru activități de cercetare-dezvoltare în acest domeniu. În Europa, doar trei state membre ale CE oferă stimulente de investiții în materie de venituri și de impozitare a întreprinderilor pentru producția de energie din surse regenerabile, însă în restul statelor majoritatea stimulentele sunt acordate pentru economii de energie (CE, 1997).

Emisiile de poluanți din aer sunt împărțite în două categorii și anume:

- emisii de gaze cu efect de seră (CO₂, CO₂-bio, CH₄, N₂O, PFC, HFC, SF₆);
- emisii de poluanți clasici (SO₂, NOX, NMVOC, CO, NH₃, PM₁₀).

Emisiile de CO₂ reprezintă cantitatea de emisii de dioxid de carbon. Acesta este un gaz incolor, prezent și în atmosfera terestră în concentrație de aproximativ 0,04%. Este unul din cele mai importante gaze cu efect de seră. Conform raportului IPCC din 2001, începând cu anul 1750 a avut loc o creștere a concentrației de CO₂ din atmosferă cu 31%. Aproximativ 75% din emisiile antropogene de CO₂ în atmosferă din ultimii 20 de ani sunt cauzate de arderea combustibililor fosili.

Pentru această analiză am utilizat regresia liniară simplă cu efecte fixe. Studiul cuprinde date de tip panel din cele 28 state membre ale Uniunii Europene, pe o perioadă de șapte ani (2008-2014). Relația matematică a regresiei liniare simple pentru date de tip panel este de forma:

$$Y_t = \alpha + \beta X_t + \varepsilon_t$$

unde:

Y – variabila dependentă;

X – variabila independentă;

ε – variabila stocastică;

α, β – coeficienți scalari;

t – perioada de timp.

Variabila dependentă în analiza noastră o reprezintă emisiile de dioxid de carbon, măsurate în tone, iar variabila independentă o reprezintă rata implicită de impozitare pe energie.

Având în vedere faptul că fiecare stat membru are anumiți determinanți specifici, care nu sunt incluși în model, și care influențează variabila dependentă, pentru analiza noastră am utilizat regresia liniară cu efecte fixe. Prin urmare, ecuația matematică devine:

$$CO_2E_t = \alpha + \beta ITRE_t + \varepsilon_t$$

unde:

CO₂E – emisiile de dioxid de carbon;

ITRE – rata implicită de impozitare pe energie;

În urma introducerii datelor statistice și a ecuației în Eviews, softul ne-a generat următorul rezultat pentru modelul ales:

Tabelul nr.1

Dependent Variable: CO2E				
Method: Panel Least Squares				
Sample: 2008 2014				
Periods included: 7				
Cross-sections included: 28				
Total panel (balanced) observations: 196				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.60E+08	5546389.	28.84808	0.0000
ITRE	-261402.6	30358.43	-8.610542	0.0000
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
R-squared	0.996358	Mean dependent var	1.13E+08	
Adjusted R-squared	0.995748	S.D. dependent var	1.53E+08	
S.E. of regression	10008656	Akaike info criterion	35.21160	
Sum squared resid	1.67E+16	Schwarz criterion	35.69662	
Log likelihood	-3421.736	Hannan-Quinn criter.	35.40796	
F-statistic	1631.817	Durbin-Watson stat	1.638797	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Sursa: calcule rezultate prin prelucrarea datelor în Eviews

Rata implicită de impozitare pe energie este definită ca veniturile fiscale obținute din taxele pe energie raportate la consumul final de energie determinate pentru un an calendaristic. Indicatorul se măsoară în euro pe tone. Valorile privind consumul final de energie includ energia consumată în

sectoare industriale, comerciale, transport, sectoare agricole, publice și în gospodării, însă exclud livrările efectuate către sectoarele de transformare a energiei precum și pe cele din industriile de energie în sine. Datele privind veniturile fiscale din taxele pe energie includ impozitele pe producția de energie și la produsele energetice utilizate atât pentru transport cât și în scopuri fixe.

În baza informațiilor din tabelul de mai sus se pot face următoarele afirmații despre ecuația de regresie:

- Elementul liber din ecuația de regresie (c) este $\alpha = 1.60E+08$ și reprezintă punctul unde variabila explicativă (rata implicită de impozitare pe energie) este egală cu zero și are o eroare standard de 5546389;

- Valoarea coeficientului β este -261402.6. Această valoare poate fi explicată în felul următor: atunci când rata implicită de impozitare este supusă unei creșteri cu o unitate, emisiile de dioxid de carbon vor scădea cu 261402.6 unități. Pentru că valoarea P pentru acest parametru este $0,0000 \leq 0,05$, putem afirma că parametrul este semnificativ din punct de vedere statistic;

- Raportul de determinație (R^2) arată procentul în care este explicată influența factorilor semnificativi asupra variabilei dependente. Cu ajutorul acestuia se apreciază calitatea modelului. indicatorul nu poate lua decât valori cuprinse în intervalul $[0,1]$. Cu cât valorile sunt mai apropiate de valoarea 1, cu atât modelul este mai bun. În analiza noastră acesta ia valoarea de 0.996358, ceea ce indică faptul că un procent semnificativ de 99,6358% din variația emisiilor de CO₂ poate fi explicată de variabila independentă luată în considerare pentru analiză;

- Testul F este utilizat pentru a testa validitatea în ansamblu a modelului. El se determină ca raport între variația explicată pe baza regresiei și variația neexplicată de regresie fiecare dintre acestea fiind la rândul lor împărțite la gradele lor de libertate. Din calculul statisticii Fisher (statistica – $F = 1631.817$) putem concluziona că modelul de regresie este valid din punct de vedere statistic. În plus, probabilitatea asociată acestui test ($0.000000 < 0,05$) întărește afirmația conform căreia modelul ales de regresie liniară, cu efecte fixe, este valid din punct de vedere statistic.

4. Concluzii

Pentru a diminua efectele nocive produse de activitățile umane asupra mediului au fost introduse o serie de taxe de mediu, cu o aplicare mai riguroasă în țările dezvoltate ale UE, care au coștientizat că astfel de practici negative au un impact nefavorabil asupra generațiilor viitoare, dar și asupra ecosistemelor. Aici intervine statul care are rolul de a implementa politici fiscale prin care să se realizeze obiectivele de dezvoltare sustenabilă.

Ecuația de regresie utilizată în cadrul analizei ne arată legătura puternică dintre taxele pe energie și emisiile de dioxid de carbon, în sensul că o taxare majorată corespunzător poate determina o reducere semnificativă a emisiilor de CO₂.

De asemenea, putem desprinde din studiul realizat dublul avantaj oferit de taxele de mediu: alimentarea bugetelor statelor membre și protecția mediului înconjurător, cu efecte benefice atât pe termen scurt, cât mai ales pe termen lung.

În condițiile în care România înregistrează o creștere a datoriei publice și implicit un deficit bugetar, o soluție pentru rezolvarea acestor probleme ar fi creșterea taxelor de mediu, care ar constitui o resursă importantă de echilibrare a bugetului de stat.

Bibliografie

1. Andersen, M.S. și D. Liefferink, *The domestic politics of carbon-energy taxation*, The New Member States and the Impact on Environmental Policy. Final Report to the Commission (DGXII), Part I, Dept. of Political Science, Aarhus University, 1996, pp. 111-140;
2. Barde, J.P., *Environmental Taxes in OECD Countries: an overview*, Environmental Taxes - Recent Developments in China and OECD Countries, Paris: OECD, 1999, pp.19-50;

3. Larsen, H., *Energy Taxes. The Danish Model*, Environmental Taxes - Recent Developments in China and OECD Countries, Paris: OECD, 1999, pp. 259-301;
 4. Sairinen, R., *The Formation of the CO2-Tax Policy in Finland 1989-1996*, Finland: The Centre for Urban and Regional studies/University of Technology, 1997;
 5. Teir, G., *(Environmental) Energy Taxes: The Experience of Finland*, Environmental Taxes - Recent Developments in China and OECD Countries, Paris: OECD, 1999, pp.303-308;
- ***OECD, 1997a, *Evaluating Economic Instruments for Environmental Policy*, Paris: OECD.
- ***<http://ec.europa.eu/eurostat>
- ***<http://www.insse.ro/cms/>

Poziția și rolul B.C.R. în sistemul bancar din România

Autor: Diaconescu Ionuț-Vasile
Coordonator: Conf. univ. dr. Drigă Imola
Universitatea din Petroșani

Abstract: *The banks are financial institutions whose main business consists of receiving funds from the public and granting loans. The banking sector continues to be the most important component of the financial market. BCR is Romania's number 1 bank in terms of asset value, in terms of client base and in terms of saving and crediting and offers a full range of financial products and services. BCR has an important role in the national economy, providing a range of products and services for individuals and business, thus banking services making the economic and social area faster and more efficient.*

1. Introducere

Întregul sistem financiar joacă un rol foarte important în funcționarea și eficiența unei economii prin contribuția sa esențială în colectarea resurselor bănești de la participanții care dispun de surplusuri și transferul acestor resurse către acei participanți care înregistrează deficite. Sistemul financiar stimulează economisirea și conduce la acumularea de capital pentru investiții, element esențial pentru asigurarea dezvoltării economice.

Banca este o instituție financiară care are ca obiect principal de activitate atragerea de depozite și acordarea de credite. Eficiența sistemului bancar este legată direct de creșterea consistentă a volumelor de afaceri, bazată în principal pe atractivitatea produselor atât în termeni de cost și mai puțin pe baza cuceririi unor noi segmente ale pieței. Persistența crizei globale conduce la reducerea activității economice astfel că evoluțiile macroeconomice interne au un impact important asupra sănătății sistemului financiar.

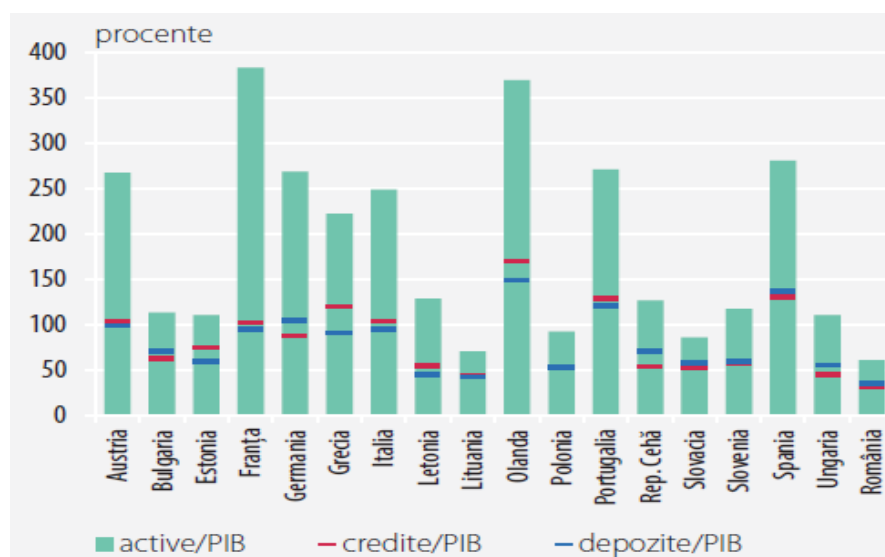
Băncile sunt întreprinderi particulare, societăți în nume colectiv, societăți anonime sau ale statului care concentrează capitalurile disponibile din economie și le pun la dispoziția agenților economici, inclusiv statului sub formă de credite.

În epoca contemporană, locul și rolul băncilor în economie este strâns legat de calitatea lor de intermediar principal în relația economii - investiții, relație hotărâtoare în creșterea economică. Ca instituții specializate, ele se ocupă de organizarea și realizarea împrumuturilor, obiectul lor de activitate fiind în principal gestionarea acestora, iar scopul final, obținerea profitului bancar. Dinamica actuală de care dă dovadă sistemul bancar din întreaga lume, cu influențele sale semnificative asupra relațiilor cu clienții și asupra economiei în ansamblu au constituit principalul motiv pentru care am ales să fac cercetarea în acest domeniu. Schimbările importante petrecute la nivelul sistemelor bancare determină, în primul rând, schimbări la nivelul reglementărilor, procese care conduc la dezvoltarea și creșterea gradului de complexitate pentru produsele și serviciile bancare și diversificarea activităților bancare.

Sectorul bancar continuă să rămână cea mai importantă componentă a pieței financiare. Cu toate că sistemul financiar românesc se bazează pe creditarea bancară („bank-oriented”)¹, iar creșterea activității de creditare către companii pentru realizarea de investiții ar putea reprezenta o premisă pentru o dezvoltare economică sustenabilă, gradul de intermediere financiară este în

¹ Caracota C.R., Sistemul bancar din România: Realizări și perspective, Editura Universitară, București, 2012

continuare scăzut, România înregistrând una dintre cele mai reduse valori din UE, având cele mai scăzute ponderi în PIB ale activelor bancare, creditelor și depozitelor².



Sursa: BNR, Raport asupra stabilității financiare, 2015

Figura nr. 1. Gradul de intermediere financiară, decembrie 2014

2. Scurt istoric al BCR

Banca Comerciala Romana (BCR) a fost înființată în 1990, preluând operațiunile bancare comerciale ale Băncii Naționale Române. BCR este clasată în cadrul sistemului bancar românesc ca una din băncile mari, cu capital austriac, care ocupă de ani buni primul loc în ierarhia acestor bănci după nivelul unor indicatori de bază. BCR este o bancă universal, banca nr. 1 în România după valoarea activelor (peste 15 mld. EUR), banca nr. 1 după numărul de clienți și banca nr. 1 pe segmentele de economisire și creditare³.

- 1990 - se constituie Banca Comercială Română prin preluarea activităților comerciale ale Băncii Naționale a României;
- 1998 - BCR deschide o filială la Chișinău, în Republica Moldova;
- 1999 - BCR fuzionează prin absorbție cu Bancorex;
- 2001 - BCR Leasing se lansează pe piața românească;
- 2003 - Privatizarea BCR, prin vânzarea pachetului de acțiuni către BERD și IFC;
- 2004 - BCR instalează Automate de Schimb Valutar (ASV);
- 2005 - Se înființează BCR Asigurări de viață;
- 2006 - Banca austriacă Erste Bank finalizează achiziționarea Băncii Comerciale Române. Erste Bank a achiziționat 61,8825%* din acțiunile BCR de la Guvernul Român, BERD și IFC în urma achitării a 3,75 miliarde Euro;
- 2007 - BCR Administrare Fond de Pensii intră pe piața românească
- 2008 - Banca Comercială Română vinde operațiunile de asigurări către Vienna Insurance Group;
- 2008 - BCR Banca pentru Locuințe intră pe piața românească;
- 2009 - BCR adoptă un program de emitere de obligațiuni pe termen mediu – Medium Term Notes (MTN) – în valoare totală de 3 miliarde EUR.

² BNR, Raport asupra stabilității financiare, decembrie 2016

³ www.bcr.ro

BCR a marcat, de-a lungul timpului, mai multe premiere pe piața bancară românească, printre care⁴:

- **1994** - BCR devine primul acceptator de carduri din România și membru principal EUROPAY
- **1995** - BCR emite primele carduri de debit din România sub siglă internațională, prima tranzacție la un ATM în România
- **2000** - BCR lansează primul credit de trezorerie pentru persoane fizice BCR este prima bancă din România care efectuează operațiuni cu titluri de valoare pe piața secundară.
- **2002** - BCR lansează primul credit ipotecar de pe piața bancară românească
- **2003** - BCR este prima bancă românească furnizoare de credite ipotecare clienților retail și corporate.
- **2005** - BCR permite utilizarea, în rețeaua sa de POS și ATM a cardurilor cu CHIP (smart-card).
- **2006** - Banca Comercială Română lansează în premieră, prin Universitatea BCR, programul de practică – STUDENT
- BCR face parte din Grupul BCR care mai include și BCR Banca pentru Locuințe, BCR Pensii, Societate de Administrare a Fondurilor de Pensii Private S.A., BCR Leasing și BCR Chișinău.

2. Poziția BCR în sistemul bancar românesc

Sectorul bancar din România are un grad mic spre mediu de concentrare, ceea ce indică un grad relativ ridicat de concurență. În perioada 2014-2015, primele zece instituții de credit au avut cumulativ o cotă de piață relativ constantă, între 77,1% și 80,83%, valoarea înregistrată la sfârșitul anului 2015 fiind de în creștere față de anul anterior. În anul 2015 activele sistemului bancar din România au crescut la 377,3 miliarde de lei, cu 13,1 miliarde de lei peste nivelul din 2014, datorită creșterilor înregistrate în creditarea statului și creditarea economiei private.

		2014	2015	Evoluție (pp)
1	Banca Comercială Română	16,21	15,76	-0.45
2	BRD – Groupe Societe Generale	12,41	13,04	0.63
3	Banca Transilvania	9,78	12,57	2.79
4	Raiffeisen Bank	7,89	8,31	0.42
5	UniCredit Bank	7,88	8,11	0.23
6	CEC Bank	7,69	7,31	-0.38
7	ING Bank	5,15	6,2	1.05
8	Alpha Bank	4,66	3,98	-0.68
9	Bancpost	3,17	3,01	-0.16
10	Garanti Bank	2,26	2,54	0.28
11	Citibank	2,39	2,34	-0.05
12	OTP Bank	1,3	2,27	0.97
13	Piraeus Bank	2,47	1,9	-0.57
14	Banca Românească	1,86	1,76	-0.1
15	Veneto Banca	1,26	1,28	0.02
16	Credit Europe Bank	1,24	1,21	-0.03
17	Intesa SanPaolo	1,22	1,13	-0.09
18	Eximbank	1,06	1,02	-0.04

Sursa: Baniță M., Topul integral al băncilor după active în 2015. Primele trei bănci au 42% din piață, 7 apr. 2016, www.profit.ro

Figura nr. 2. Cota de piață a băncilor după total active

⁴ www.bcr.ro

Aproape jumătate din băncile din top 10 au reușit să-și crească ușor cotele de piață în ultimii ani. BRD, Banca Transilvania, Raiffeisen Bank și UniCredit Bank aveau la sfârșitul anului 2015 cote de piață după active mai mari față de nivelurile la care încheiaseră anul 2014. Cea mai mare bancă de pe piață, BCR, care chiar dacă a pierdut teren (0,45 puncte procentuale la cota de piață din anul 2015 față de anul 2014) a rămas liderul pieței bancare.

Primele două bănci mari, respectiv BCR și BRD, au avut în ultimii ani cote de piață cuprinse între 16-20% (BCR) și 12-16% (BRD) și domină, în mod evident, mediul bancar românesc în fiecare categorie importantă (credite, depozite, active, capital). A treia bancă este Banca Transilvania cu o cotă de piață de 12,57% care a venit în anul 2015 foarte aproape de locul doi, ocupat de BRD Societe Generale, după preluarea Volksbank.

Pe componenta de creditare, cele trei bănci aveau în anul 2015 o cotă de piață cumulată de aproape pe 40% din volumul de împrumuturi, în timp ce pe partea de depozite au adunat peste 48% din economisiri. Profitul cumulat al celor trei bănci reprezintă peste 77% din câștigul raportat la nivelul întregului sistem bancar, de aproape 4,9 mld. lei.

Tabelul nr. 1. Principalii indicatori pentru băncile din top 3 în anul 2015

Banca	Active		Credite		Depozite	
	Valoare (mld. lei)	Cota de piață (%)	Valoare (mld. lei)	Pondere în total credite (%)	Valoare (mld. lei)	Pondere în total depozite (%)
BCR	60,0	15,76	32,45	14,9	42,6	16,8
BRD	49,2	13,04	26,40	12,1	41,2	16,2
BT	47,2	12,57	25,10	11,5	38,4	15,1

Sursa: Medrega C., Cum au evoluat cei trei jucători din piața bancară anul trecut, Ziarul Financiar, 1 mart. 2016

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 intermedierei financiare pentru persoane fizice și clienți corporate, consolidând și mai mult capacitatea de generare a veniturilor din activitățile de bază. Depozitele de la clienți au crescut datorită dezvoltării pozitive a depozitelor retail și corporate, rămânând principala sursă de finanțare a băncii. BCR se concentrează pe creditarea în lei, cu scopul de inversa pe termen mediu și lung mixul de valute din portofoliul de credite în favoarea monedei locale și pentru a utiliza la maximum capacitatea puternică de autofinanțare în lei⁵.

BCR reușește să își mențină poziția de lider pe piață, ghidându-se în activitate derulată după câteva principii de bază⁶:

- ✘ *Clientul pe primul loc* – banca oferă clienților servicii de intermediere financiară, constituind o relație reciproc valoroasă și pe termen lung;
- ✘ *Performanța* – BCR este preocupată să asigure un mediu de lucru eficient și să obțină rezultate remarcabile urmărind patru aspecte: satisfacția clienților, profitabilitatea băncii, cota de piață și conformitatea normativă;
- ✘ *Responsabilizare* – responsabilizarea angajaților este parte integrantă a modelului de afaceri și presupune concentrarea pe creșterea randamentului zi de zi și căutarea permanentă de soluții;
- ✘ *Colaborare* – banca își bazează activitatea pe principiul cooperării constructive, prin împărtășirea cunoștințelor și susținere reciprocă;
- ✘ *Inițiativă* – se încurajează inițiativa și anticiparea și răspunsul prompt la schimbări, prin implementarea de soluții viabile;

⁵ <http://www.businessmagazin.ro>

⁶ BCR, Raport de guvernare corporativă, 2015

- ✘ *Disciplină și rezultate* – activitatea băncii este caracterizată de cele mai ridicate standarde etice, de conduită și de imagine.

3. Rolul BCR în sistemul banacar din Romania

Pe măsura dezvoltării economice și a amplificării volumului și structurii schimburilor, lucrul zarafilor și cămatarilor a fost luat de bănci, care preluau banii de la deținătorii de capitaluri pentru a-i păstra în siguranță și a-i remunera pe aceștia sub formă de dobândă.

Activitatea bancară se încadrează în sectorul terțiar al economiei naționale, și reprezintă activitatea prin care se asigură intermedierea financiară dintre persoanele fizice și juridice care dispun de un surplus financiar, pe de o parte și cele care au nevoie de fonduri bănești, pe de altă parte.

Activitatea principală este comerțul cu bani, băncile cumpără bani, suportând un cost sub forma dobânzii plătite, vinde bani plasând banii sub forma creditelor acordate, obținând venituri sub forma de dobândă incasată, de altfel ofera și alte servicii cum sunt deschiderile de conturi, efectuarea de plăți și încasări, transferuri de fonduri, schimb valutar, servicii financiare s.a., pentru care încasează speze și comisioane.

Prin întreaga lor activitate, prin serviciile pe care le prestează, băncile au un rol hotărâtor în viața economică contemporană. Practic nu există domeniu economic și social care să nu aibă tangență cu activitatea bancară. Băncile sunt indispensabile unei bune și eficiente funcționări a mecanismului economico-social.

Sistemul bancar are calitatea de intermediar principal în relația economii-investiții.⁷ Mobilizarea de către bănci a economiilor persoanelor fizice și juridice și redistribuirea lor ulterioară sub formă de credite celor dornici să întreprindă sau să investească, constituie o premisă esențială a dezvoltării economice. Economia de piață presupune existența unui sistem bancar care să asigure mobilizarea disponibilităților monetare ale economiei și orientarea lor spre desfășurarea unor activități economice eficiente a.î. sistemul bancar joacă un rol important în economia oricărei țări. Sistemul bancar, considerat oglindă a creșterii economice, poate să contribuie la dezvoltarea economică a țării în cel puțin două moduri: direct prin creșterea elementelor bilanțiere ale băncilor din sistem și indirect prin finanțarea acordată.⁸

Funcția de bază a băncilor comerciale este intermedierea financiară, adică să constituie depozite din disponibilitățile pe diferite maturități și să acorde credite.

România a fost imediat după 1990 în situația în care un sector bancar în care nu existau disponibilități era în imposibilitatea de a acorda credite. Incertitudinile din economie pot determina băncile comerciale să își micșoreze activitatea pentru că nu pot să acorde credite.

Ca orice activitate economică și cea bancară este supusă riscurilor. Esențial pentru activitatea bancară este obținerea profitului. Însă această întreprindere este prin excelență una pe termen lung, și ca atare o bancă comercială nu acționează în sensul erodării capitalului debitorului (clientului).⁹

- BCR a ajuns la finanțări de aproape 1,6 miliarde de euro pentru cele 1.700 de proiecte. Finanțările acordate de BCR pentru proiecte cu fonduri nerambursabile se ridică la circa 1,57 miliarde de euro pentru circa 1.700 de proiecte. Mai mult, cea mai mare bancă din România a aprobat deja credite de peste 5 milioane de euro pentru finanțarea unor proiecte derulate de către Companii în cadrul PNDR 2014-2020. Împrumuturile acordate au fost în domeniul proiectelor de infrastructură – circa 40%, proiecte în domeniul producției și

⁷ Mihai I., Management financiar-bancar, Ediția a III-a, Editura Fundația România de Măine, București, 2008

⁸ Drigă I., Analiza și managementul riscurilor în activitatea bancară, Editura Universitas, Petroșani, 2009

⁹ <http://www.bankingnews.ro>

serviciilor – 27%, proiecte de agricultură și dezvoltare rurală – circa 25%, alte tipuri de proiecte (resurse umane, programe transfrontaliere, etc) – circa 8%. Cele mai mari proiecte cu fonduri europene finanțate de BCR sunt pentru extinderea și modernizarea infrastructurii de apă și apă uzată (circa 600 milioane de euro), proiecte de infrastructură urbană, infrastructură socială sau de transport ale autorităților publice locale (peste 200 milioane de euro), proiecte în domeniul energiei atât ale beneficiarilor publici cât și privați (peste 150 milioane de euro), proiecte ale Instituțiilor de Învățământ Superior din România (peste 100 milioane de euro). BCR este principala bancă finanțatoare a proiectelor cu fonduri europene, având în portofoliu numeroase proiecte majore de infrastructură de mediu, transport sau de infrastructură ale autorităților publice locale, proiecte de cercetare, dezvoltare, inovare, educație ale universităților și/sau institutelor de cercetare.

- CEC Bank a acordat 30.000 de credite în valoare de aproape 1,4 miliarde de euro
- Banca Transilvania a finanțat peste 3.000 de proiecte cu aproximativ 1,1 miliarde de euro
- Finanțările UniCredit Bank pentru cele 1.400 de proiecte cumulează 1 miliard de euro

4. Gama de produse și servicii bancare oferite și performanța în activitatea BCR

BCR oferă gama completă de produse și servicii financiare prin intermediul unei rețele de 22 de centre de afaceri și 23 de birouri mobile dedicate companiilor și 509 de unități retail localizate în majoritatea orașelor din întreaga țară cu peste 10.000 de locuitori. BCR este banca nr.1 din România pe piața tranzacțiilor bancare, clienții BCR având la dispoziție cea mai mare rețea națională de ATM - aproape 2.100 de bancomate și POS - 13.500 de terminale pentru plată cu cardul la comercianți, precum și servicii complete de Internet banking, Mobile Banking, Phone banking și E-commerce¹⁰.

Cele mai importante produse și servicii bancare oferite de BCR clienților persoane fizice vizează: Contul Curent BCR, Internet Banking, Carduri de debit, Carduri de credit, Transferuri de bani și alte servicii, Transferuri Rapide în Erste Bank Group, Serviciul de plăți și încasări cross currency, Transferuri rapide de bani, Cecuri de călătorie, Asigurări, Depozitul la termen, Contul de economii, Pensii private, Credite: Pentru nevoi personale, Creditul DIVERS BCR, Pentru casa ta, Creditul Prima Casă, Creditul CASA MEA BCR, Locuință și credit de la BCR, BCR Banca pentru Locuințe, Leasing pentru mașina ta.

Cele mai importante produse și servicii bancare oferite de BCR clienților persoane juridice vizează: *Conturi*: Contul curent, Pachetul Antreprenor, Pachetul XPERT BCR; *Soluții de plată și colectare*: Direct debit, Standing order, Speed collect, Serviciul de acceptare carduri; *Tranzacții cu numerar*: Colectare și transport numerar, Retragere numerar, Depuneri de numerar; *Internet Banking*; *Carduri de debit*: VISA Business Silver, MasterCard Business Silver; *Trade finance*: Scrisorile de garanție bancară, Acreditiv, Avalizare cambii și bilete la ordin, Scontare cambii și bilete la ordin; *Finanțarea investițiilor*: Creditul pentru investiții, Acreditivul de import, Credit pentru finanțarea TVA aferentă investițiilor; *Finanțarea activității curente*: Overdraft, Linia de credit, Creditul pe obiect pentru finanțarea activității curente, Facilitate de finanțare multiproduș, multivalută, BCR Leasing, Factoring; *Programe speciale de finanțare*: Credite subvenționate APIA, Credite din surse BEI, Finanțări proiecte cu fonduri nerambursabile, Servicii de agenție; *Finanțarea investițiilor*, Creditul pentru investiții, Acreditivul de import, Credit pentru finanțarea TVA aferentă investițiilor; *Fonduri Europene - EU Office*; *Economisire*: Depozite la termen, Depozitul colateral, Depozitul overnight automat, Contul Ideal, Maxicont PFA; *Servicii conexe activității de investire*, Servicii de depozitare, Servicii de custodie¹¹.

¹⁰ www.bcr.ro

¹¹ www.bcr.ro

În ultimii doi ani, BCR a încercat să facă curățenie în bilanț și a vândut pachete de credite neperformante de circa 2 mld. euro, însă mai are credite neperformante de care trebuie să scape. La finalul anului 2015, BCR a vândut un portofoliu de credite corporative neperformante cu o valoare nominală de 1,2 mld. euro, aceasta fiind cea mai mare tranzacție cu NPL-uri. În 2015, BCR a ajuns în topul celor mai profitabile bănci de pe piața locală, după pierderile record din 2014. Revenirea pe profit a fost influențată de reducerea cheltuielilor cu provizioanele, în timp ce veniturile operaționale, respectiv câștigurile din dobânzi au fost în scădere.

Tabelul nr. 2. Profitul net pentru băncile din top 3 în anul 2015

Banca	Profit net	
	Valoare (mil. lei)	Pondere în profitul sistemului bancar (%)
BCR	919,0	18,8
BRD	445,4	9,1
BT	2.418,0	49,5

Banca Comercială Română a obținut în anul 2015 un profit net de 919 mil. lei (206,8 mil. EUR), acesta fiind într-o creștere semnificativă în acest an: în primul trimestru al anului 2015 acesta fiind de 344 mil. lei (77,1 mil. EUR), în al doilea trimestru profitul net fiind de 603,4 mil. lei (135,7 mil. EUR), iar în trimestrul trei valoarea lui fiind de 904,3 mil. lei (203,6 mil. EUR) susținut de o bună performanță operațională și de eliberări de provizioane de risc, ca urmare a rambursărilor aferente portofoliului de credite cu probleme, bazate pe capacități sporite de procesare și recuperare a creditelor neperformante, precum și pe o situație economică mai bună.

De altfel, profitul înregistrat de sistemul bancar românesc în anul 2015 este cel mai mare, în termeni nominali, din istoria sistemului bancar local, de 4,87 de miliarde de lei și vine după o pierdere record înregistrată în anul 2014. Anul 2015 a fost cel mai bun an de după criză pentru acționarii băncilor, rentabilitatea capitalurilor proprii (ROE) fiind de 12,8%, în timp ce rentabilitatea economică (ROA) a înregistrat valoarea de 1,35%.

Bibliografie:

1. Andrieș A.M., *Performanța și eficiența activității bancare*, Editura Universității Alexandru Ioan Cuza, Iași, 2010
2. Drigă I., *Produse și servicii bancare*, Editura Sitech, Craiova, 2012
3. Medrega C., *Cum au evoluat cei trei jucători din piața bancară anul trecut*, Ziarul Financiar, 1 mart. 2016
4. Mihai I., *Management financiar-bancar*, Ediția a III-a, Editura Fundația România de Mâine, București, 2008
5. Caracota C.R., *Sistemul bancar din România: Realizări și perspective*, Editura Universitară, București, 2012
6. www.bcr.ro
7. www.bnr.ro
8. www.businessmagazin.ro
9. www.bankingnews.ro
10. www.profit.ro
11. www.zf.ro

Influența structurii și a echilibrului financiar asupra ratei de rentabilitate economică în sectorul hoteluri-restaurante din județul Dolj

Autori: Dorobanțu Alin Ionuț, Dumitrescu Ioan Alexandru

**Coordonatori: Prof. univ. dr. Siminică Marian, Asist. univ. dr. Cârștina Silviu
Universitatea din Craiova**

Abstract: The research paper begins with its inquiry from the correlation analyses between return of equity and financial balance indicators. After the examination of corelations starting from the manifestation form of the return of equity rate, I made a factorial analysis model. Thus with the help of French model Dupont I obtained the form product model between factors, which has in its composition indicators of financial structure as well as financial balance. The level and the dynamic rate of return of assets under the influence of these factors was followed with the calculation accomplished at the level of 15 businesses from hotel-restaurants sector within Dolj county, analyzed between 2013 and 2014. The specific method for financial economic analysis applied in this paper it is a chain substitution method.

1. Introducere

Lucrarea de cercetare are ca și obiectiv principal urmărirea legăturii existente între rata de rentabilitate economică a capitalurilor și modul de gestiune a afacerii reflectat prin indicatorii de structură financiară și de echilibru financiar.

Rata de rentabilitate economică, indicator ce prezintă o importanță deosebită atât pentru manageri cât și acționari și terțe persoane cu care firma intră în colaborare, reflectă eficiența cu care a fost utilizat capitalul permanent al firmei la nivelul activității per ansamblu. Astfel, managerul preocupat permanent de găsirea unui optim în ceea ce privește finanțarea la nivel de întreprindere, prin deciziile sale poate să modifice structura patrimonială a întreprinderii. O dată cu modificarea structurii patrimoniale, la nivelul societății se produc o serie de schimbări atât în ceea ce privește indicatorii de structură financiară cum sunt: gradul de îndatorare, autonomia financiară, rata structurii finanțării, dar și o serie de indicatori ce reflectă echilibrul financiar al întreprinderii: lichiditatea, solvabilitatea, fondul de rulment, necesarul de fond de rulment, trezoreria, gestionarea activelor.

Plecând de la această idee sau mai corect spus de la principiul de funcționare al unei întreprinderi, ne-am propus să urmărim modul în care rata de rentabilitate economică poate fi influențată ca nivel de aceste modificări de patrimoniu.

Pentru demonstrarea acestor aspecte am realizat în partea de final a lucrării un studiu de caz la nivelul sectorului hoteluri și restaurante din județul Dolj. Analiza se realizează ca urmare a unui parteneriat încheiat între Oficiul Județean al Registrului Comerțului Dolj și facultate, parteneriat ce presupune analiza economico-financiară a sectoarelor economice din județul Dolj. Având în vedere că ultimele date furnizate sunt până în 2014 am luat în calcul perioada 2013 -2014, perioadă în care, cu ajutorul metodei de substituție, am demonstrat modul în care rata de rentabilitate economică a capitalului este influențată de indicatorii de structură financiară, echilibru financiar dar și indicatori ce reflectă eficiența la nivelul vânzărilor.

Am procedat la calculul influenței indicatorilor de structură și echilibru financiar asupra ratei de rentabilitate economică imediat ce am verificat cu ajutorul programului statistic SPSS corelația existentă între acestea.

Din numărul total de 29 de firme am selectat 15, selecția făcând-o în funcție de cifra de afaceri, astfel luându-le în calcul pe cele mai reprezentative pe sector dar și din punct de vedere al analizei pe care ne-am propus să o realizăm.

2. Concepte și termeni utilizați

Un pas important spre elucidarea rezultatelor obținute ca urmare a cercetării constă în cunoașterea elementelor cuprinse în cercetare, precum și înțelegerea modului în care acestea se regăsesc la nivelul entității economice. Pentru realizarea acestei lucrări de cercetare am apelat la o serie de termeni și metode specifice analizei economico-financiare.

Plecând de la una din posibilitățile de determinare a ratei de rentabilitate economică a capitalurilor permanente, am dezvoltat modelul de analiză factorial¹:

$$Re = Pe/Kper*100$$

Astfel, utilizând sistemul Du Pont, am obținut următorul model de analiză factorială ca produs între mai mulți factori cu acțiune directă:

$$\begin{aligned} Re &= Pe/Kper*100 \\ &= Dtml/Kper * Kper/Dtml * Dts/Kper * Ac/Dts * Pe/Ac \\ &= Gi*Auf*Str*Lg*EAc \end{aligned}$$

unde: Gi – gradul de îndatorare;

Auf – autonomia financiară;

Str – rata structurii finanțării;

Lg – lichiditatea generală;

EAc – eficiența utilizării activelor circulante.

Plecând de la relația de calcul observăm că, potrivit acestui model de analiză factorială, avem prezenți indicatori de structură financiară: gradul de îndatorare, autonomia financiară și rata structurii finanțării, dar și de echilibru financiar: lichiditatea generală și eficiența utilizării activelor circulante.

Activitatea de succes a unei întreprinderi se bazează pe o serie de principii ce țin de gestiunea financiară, sau dacă ne raportăm la sistemul anglo-saxon, de managementul financiar. Astfel, o gestiune financiară optimă se bazează pe utilizarea corectă atât în ceea ce privește partea de activ, dar și partea de capitaluri și datorii.

Una din preocupările managerilor întreprinderilor constă în stabilirea unui optim în ceea ce privește structura capitalurilor, acest optim conducând la costuri cât mai scăzute pentru întreprindere. Așadar, orice modificare de structură patrimonială conduce întreprinderea spre obținerea anumitor rezultate, favorabile sau mai puțin favorabile.

Un prim indicator utilizat, specific modificării structurii capitalurilor, este gradul de îndatorare. Autorul Siminică M., definește gradul de îndatorare ca fiind: „un indicator general al îndatorării ce arată ponderea pe care o dețin datoriile pe termen mediu și lung ale unei societăți în capitalurile permanente ale acesteia”².

Acesta ne indică gradul până la care societatea se poate îndatora și dacă aceasta prezintă un semnal de alarmă. La nivelul celor 15 societăți, pe acesta îl vom calcula ca raport între datorii pe termen mediu și lung și capitaluri permanente.

Autonomia financiară reprezintă cel de-al doilea indicator prezent în modelul de analiză, iar potrivit autorilor Achim M., Borlea S., aceasta „exprimă independența financiară a societății, în cazul analizei noastre o vom calcula ca raport între capitalurile permanente ale societății și datoriile

¹ Erich Helferth, Financial Analysis Tools and Techniques: A Guide for Managers 1st Edition, 2001, pag. 114

² Siminică Marian, Diagnosticul financiar al firmei, editura Universitaria, Craiova, 2008

pe termen mediu și lung”³. Această rată diferă în funcție de politica financiară a întreprinderii, de eficiența activității sale materializată prin profitul obținut.

O altă rată utilizată ce ține de structura capitalurilor este rata structurii finanțării. O definiție a ratei structurii finanțării o regăsim la autorii Bătrâncea L.M, Mosevciov A., Bătrâncea I., aceasta fiind definită ca: „un indicator ce reflectă ponderea datoriilor pe termen scurt în capitalurile permanente ale societății. Acest indicator se compară cu caracterul nevoilor de finanțat care depinde de specificul activității firmei”⁴. Această rată calculată la nivelul celor 15 societăți se calculează ca raport între datoriile pe termen scurt și capitalurile permanente.

Următorii indicatori întâlniți în modelul de analiză economico-financiară sunt încadrați ca indicatori ai echilibrului financiar. Echilibrul economico-financiar, la nivelul unei întreprinderi, se realizează atunci când se recuperează integral mijloacele consumate, respectiv când veniturile ajung la același nivel cu costurile.

Analiza echilibrului financiar poate fi urmărită pe termen lung și pe termen scurt, iar realizarea și menținerea acestuia se manifestă ca o tendință, prezentând și unele momente de dezechilibru sau de neconcordanță între sursele financiare și necesitățile de resurse ale firmei.

Echilibrul economico-financiar al întreprinderii trebuie înțeles ca fiind un ansamblu de corelații care se formează în procesul de rotație a capitalului. Menținerea echilibrului financiar reprezintă un obiectiv permanent al politicii financiare, obiectiv ce poate fi considerat realizat atunci când exercițiul financiar se încheie cu o trezorerie pozitivă.

Asigurarea unui echilibru financiar reprezintă o condiție de bază pentru desfășurarea unei activități profitabile, iar realizarea acestui echilibru financiar se poate obține prin reglarea dezechilibrelor ce se manifestă în activitatea curentă a firmei.

Un prim indicator specific echilibrului financiar este lichiditatea generală. Autoarea Petrescu S. definește lichiditatea ca fiind: „un indicator ce caracterizează capacitatea unei firme de a-și onora la termen, cu mijloacele bănești de care dispune, obligațiile scadente pe termen scurt, aceasta se obține prin compararea activelor circulante cu datoriile pe termen scurt”⁵. Lichiditatea generală reprezintă cel mai utilizat indicator pentru a evalua expunerea firmei la scadențele pe termen scurt. Se calculează ca raport între activele curente și datoriile curente.

Ultimul indicator utilizat în modelul de analiză economico-financiară reflectă eficiența cu care s-a utilizat activul circulant în vederea obținerii de profit din exploatare. Acest indicator a fost gândit plecând de la ideea de eficiență economică.

Eficiența, în general, se calculează ca raport între un element al efectului și un element al efortului. În cazul eficienței activelor circulante, acest indicator, aplicat la cele 15 societăți selectate, a fost calculat ca raport între profitul din exploatare și activele circulante.

3. Metodologia cercetării

Pentru realizarea prezentei analize, echipa de cercetare a avut o imperioasă nevoie de datele reale cuprinse în documentele de raportare financiară anuală depuse de către entitățile economice ce desfășoară activități specifice sectorului hoteluri și restaurante, în județul Dolj. În acest sens, Universitatea din Craiova, prin intermediul Facultății de Economie și Administrarea Afacerilor, a reușit să încheie un parteneriat cu Oficiul Județean al Registrului Comerțului Dolj prin care instituția a pus la dispoziția reprezentanților facultății bazele de date solicitate de aceștea, modalitate prin care s-au obținut informațiile economice ce stau la baza prezentului studiu, pentru anii 2013 și 2014.

³ Achim Monica, Borlea Sorin, *Analiza financiară a entității economice*, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca, 2012, pag. 94

⁴ Bătrâncea Larissa-Margareta, Mosevciov Andrei, Bătrâncea Ioan, *Analiza financiară a întreprinderilor românești*, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca, 2012, pag. 115

⁵ Petrescu Silvia, *Diagnosticul performanței întreprinderii cotate pe piața de capital*, articol preluat din lucrarea *Analiză și evaluare economico-financiară*, Anghel I, Robu V., coordonatori, Ed. ASE, București, 2014

Din rațiuni ce țin de exactitatea și acuratețea elementelor ce vor fi prezentate în urma efectuării analizei de influență a structurii și a echilibrului financiar asupra ratei de rentabilitate economică în ceea ce privește activitățile de hoteluri și restaurante pe raza județului Dolj, dintr-un total de 29 de entități economice active în sectorul de referință au fost selectate, luând în considerare cifra de afaceri, ca și criteriu determinant, cele mai reprezentative 15 organizații. Acestea îndeplinesc condițiile care nu vor conduce studiul într-o direcție viciată, fapt reflectat și de gradul de semnificație a acestora pe plan local.

Având în vedere cunoștințele teoretice ale studenților cu privire la analiza economico-financiară, dar și experiența practică a coordonatorilor de proiect, s-a conceput un model de analiză factorială care va permite generarea de concluzii pertinente și de interpretări valoroase asupra activității considerate. Concomitent, au fost stabiliți și indicatorii ce vor fi avuți în vedere pentru a se putea identifica profilul economic și echilibrul financiar în aria de cercetare trasată.

După parcurgerea etapelor de pregătire a datelor elementare necesare demarării proceselor de calculație și de obținere a informațiilor economice ca urmare a prelucrării acestora, pe baza modelului de analiză factorială, au fost calculați următorii indicatori economico-financiar: gradul de îndatorare, rata autonomiei financiare, rata structurii finanțării, lichiditatea generală și eficiența utilizării activelor circulante.

Înainte de a trece la calculul influențelor indicatorilor de structură și de echilibru financiar am realizat o verificare a corelației existente între rata de rentabilitate economică și indicatorii de structură și echilibru financiar. Corelația a fost verificată cu ajutorul programului statistic SPSS, indicele de corelație utilizat fiind indicele Pearson. Anul la care am făcut referire pentru analiza de corelație este 2014.

În cele ce au urmat am realizat calculul influențelor factoriale stabilite cu metoda substituirii în lanț. În acest mod s-au obținut: influența gradului de îndatorare, influența ratei de autonomie financiară, influența ratei structurii finanțării, influența lichidității generale, precum și influența eficienței utilizării activelor circulante, toate acestea asupra rentabilității economice a organizațiilor ce fac subiectul prezentei lucrări. Pe baza acestora a fost determinată și suma influențelor, dar și modificarea absolută pentru fiecare firmă în parte.

Metoda substituirilor în lanț (succesive) constă în „determinarea succesivă a influenței fiecărui factor asupra modificării fenomenului analizat, prin modificarea sa ceilalți factori rămânând constanți. Prin aceasta, influența comună datorată interacțiunii dintre factori se repartizează asupra factorilor ulterior substituiți. În acest caz, prezintă importanță ordinea în care se calculează influențele factorilor”⁶. Așadar, cunoaștem că majoritatea fenomenelor economice sunt influențate de două categorii de factori: factori cantitativi și factori calitativi. Deci, avem două variante în alegerea ordinii de determinare a influențelor. Pentru un fenomen economic prezintă importanță mai mare factorii calitativi și de aceea se adoptă varianta factori cantitativi – factori calitativi, prin aceasta sporindu-se importanța unor factori deja importanți.

În urma aplicării analizei de corelație și a metodei substituirilor în lanț, pe baza teoriilor economice și a celor ce țin de analiza economico-financiară, au fost formulate o serie de concluzii la care echipa de cercetare a ajuns în urma studiului întreprins. Aceste concluzii reflectă fidel influența structurii și a echilibrului financiar asupra ratei de rentabilitate economică în sectorul hoteluri-restaurante din județul Dolj.

4. Studiu de caz, interpretare rezultate

Plecând de la baza de date pusă la dispoziție de OJRC Dolj am extras elementele necesare în vederea determinării indicatorilor prezenți în modelul de analiză factorială. Astfel, după prelucrarea acestora în Excel, am efectuat calculul indicatorilor reflectați în tabelul următor:

⁶ Bușe L, Siminică M, Cîrciumaru D., Simion D, Ganea M, Analiză economico-financiară, Ed. Sitech, Craiova, 2012, pag. 15

Tabel 1 – Prezentarea indicatorilor utilizați în analiza factorială pentru sectorul hoteluri și restaurante din județul Dolj, 2013 – 2014

Re 2013	Re 2014	Gi 2013	Gi 2014	RAUF 2013	RAUF 2014	RStr 2013	RStr 2014	Lg 2013	Lg 2014	Eac 2013	Eac 2014
0.1239	0.1094	0.1765	0.1210	5.6658	8.2642	0.3253	0.1723	0.6700	0.3471	0.5684	1.8289
0.0186	0.0214	0.6382	0.5195	1.5669	1.9251	3.0953	0.4826	1.1657	2.7131	0.0052	0.0164
0.2552	0.1374	0.1124	0.6211	8.8963	1.6101	2.2022	0.8736	0.2065	0.2168	0.5611	0.7252
0.4287	0.1895	0.2947	0.5037	3.3931	1.9852	0.4170	0.1700	0.9732	1.0567	1.0563	1.0548
0.1523	0.0662	0.3356	0.7970	2.9797	1.2547	2.7837	1.8290	0.3557	0.3203	0.1538	0.1131
0.5774	0.1678	1.1005	0.7207	0.9087	1.3875	9.5603	1.2414	0.1795	0.3128	0.3365	0.4321
0.1545	0.0337	0.2457	0.4085	4.0697	2.4477	5.6062	0.8331	0.1943	0.3410	0.1419	0.1185
0.1466	0.0875	0.4133	0.6525	2.4196	1.5326	1.7139	0.3545	0.2509	0.5527	0.3409	0.4468
2.4108	0.1696	2.6410	0.9354	0.3786	1.0691	25.7078	0.5863	0.5372	1.5902	0.1746	0.1819
0.0266	0.0168	0.1492	0.1645	6.7023	6.0778	0.1264	0.2760	1.8587	1.1799	0.1130	0.0516
0.2398	0.1405	0.1621	0.3402	6.1704	2.9392	0.3459	0.1301	0.8353	1.6518	0.8301	0.6535
0.0527	0.3434	0.8446	0.3378	1.1840	2.9599	0.1609	0.1416	3.5814	4.7962	0.0914	0.5058
0.7022	0.1130	3.8745	0.9966	0.2581	1.0034	8.2441	0.1059	1.0701	10.0770	0.0796	0.1059
0.1699	0.0790	0.1669	0.7178	5.9927	1.3931	2.3729	0.0918	0.9347	7.9906	0.0766	0.1076
0.6230	0.1759	0.4814	0.5758	2.0774	1.7366	0.9868	1.3976	1.1896	1.2231	0.5307	0.1029
Nivel mediu	0.7758	0.5608	0.5608	3.5109	2.5058	4.2432	0.5790	0.9335	2.2913	0.3373	0.4297

Sursa: tabel preluat din Excel

Gradul de îndatorare la nivelul mediu al celor 15 societăți a înregistrat o scădere pe perioada analizată de la 77,58% în 2013 la 56,08% în 2014. Această scădere se datorează reducerii datoriilor pe termen mediu și lung și revenirea la un nivel optim al îndatorării.

Rata autonomiei financiare a celor 15 entități a scăzut pe parcursul celor doi ani de analiză de la 351,09% în anul 2013 la 250,58% în 2014. Această scădere se datorează majorării creditării bancare pe termen mediu și lung în anul 2014 față de 2013.

Rata structurii finanțării a înregistrat, la nivelul celor 15 organizații, o scădere de la 424,32% în anul 2013 la 57,90% în anul 2014. Această scădere se datorează reducerii masive a ponderii datoriilor pe termen scurt în capitalurile permanente ale societății în anul 2014.

Lichiditatea generală la nivelul mediu al celor 15 întreprinderi a crescut de la 93,35% în 2013 la 229,13% în 2014. Această creștere poate avea mai multe cauze și anume:

- creșterea nivelului stocului ce a determinat o pondere mai mare a activelor circulante în datoriile pe termen scurt;
- creșterea nivelului creanțelor;
- creșterea disponibilităților bănești din conturile curente și din casierie;
- diminuarea datoriilor pe termen scurt către furnizori.

La aceste categorii de societăți ce oferă servicii, stocul de marfă este destul de scăzut, drept urmare lichiditatea generală și cea curentă ajung la un nivel apropiat una de cealaltă deoarece diferența dintre lichiditatea generală și cea curentă este chiar stocul de marfă.

Eficiența activelor circulante calculată ca raport între un element de efect (profit din exploatare) și un element de efort (active circulante) a înregistrat o creștere la nivelul celor 15 entități de la 33,73% în anul 2013 la 42,97% în anul 2014. Această creștere a eficienței se datorează fie unei creșteri a profitului activității de exploatare, fie reducerii nivelului activelor circulante.

Înainte de analiza factorială am verificat existența corelației dintre rata de rentabilitate economică și indicatorii de structură financiară și echilibru financiar. Astfel, rezultatele obținute se reflectă în tabelul următor:

Tabel 2 – Nivelul de corelație între indicatori

		Re 2014	Gi 2014	RAUF 2014	RStr 2014	Lg 2014	EAc 2014
Re 2014	Pearson Correlation	1	,576	-,642	,482	,817**	,481
	Sig. (2-tailed)		,026	,015	,025	,576	,070
	N	15	15	15	15	15	15
Gi 2014	Pearson Correlation	,576	1	-,557*	,721**	,019	,226
	Sig. (2-tailed)	,026		,031	,002	,947	,418
	N	15	15	15	15	15	15
RAUF 2014	Pearson Correlation	-,642	-,557*	1	-,499	-,304	-,302
	Sig. (2-tailed)	,015	,031		,058	,271	,273
	N	15	15	15	15	15	15
RStr 2014	Pearson Correlation	,482	,721**	-,499	1	-,204	-,084
	Sig. (2-tailed)	,025	,002	,058		,466	,765
	N	15	15	15	15	15	15
Lg 2014	Pearson Correlation	,817**	,019	-,304	-,204	1	,669**
	Sig. (2-tailed)	,576	,947	,271	,466		,006
	N	15	15	15	15	15	15
EAc 2014	Pearson Correlation	,481	,226	-,302	-,084	,669**	1
	Sig. (2-tailed)	,070	,418	,273	,765	,006	
	N	15	15	15	15	15	15

Sursa: Tabel preluat din SPSS

Din analiza valorilor rezultate cu ajutorul programului SPSS, se constată la majoritatea indicatorilor o corelație directă, semnificativă între indicatorii ce reflectă structura financiară a întreprinderii precum și cei ce ilustrează echilibrul financiar.

O excepție de la tipul de corelație o are rata autonomiei financiare care prezintă o corelație semnificativă dar inversă. Pe măsură ce rata de autonomie financiară crește, potrivit indicelui Pearson, rata de rentabilitate economică scade.

Aplicând metoda substiuirii în lanț am determinat influența fiecărui factor asupra ratei de rentabilitate economică, valorile rezultate fiind reflectate în tabelul următor:

Tabel 3 – Nivelul influențelor factoriale stabilite cu metoda substituirii în lanț

Re 2014	Influența Gi	Influența RAUF	Influența Str	Influența Lg	Influența EAc	Suma influențe	Modificarea absolută
0.1094	-0.0389	0.0389	-0.0583	-0.0316	0.0754	-0.0145	-0.0145
0.0214	-0.0035	0.0035	-0.0157	0.0039	0.0147	0.0028	0.0028
0.1374	1.1547	-1.1547	-0.1539	0.0051	0.0311	-0.1178	-0.1178
0.1895	0.3040	-0.3040	-0.2540	0.0150	-0.0003	-0.2392	-0.2392
0.0662	0.2094	-0.2094	-0.0522	-0.0099	-0.0239	-0.0861	-0.0861
0.1678	-0.1993	0.1993	-0.5025	0.0557	0.0371	-0.4097	-0.4097
0.0337	0.1024	-0.1024	-0.1316	0.0173	-0.0066	-0.1209	-0.1209
0.0875	0.0849	-0.0849	-0.1163	0.0365	0.0207	-0.0591	-0.0591
0.1696	-1.5569	1.5569	-2.3558	0.1078	0.0068	-2.2412	-2.2412
0.0168	0.0027	-0.0027	0.0314	-0.0212	-0.0200	-0.0097	-0.0097
0.1405	0.2637	-0.2637	-0.1496	0.0882	-0.0380	-0.0994	-0.0994

0.3434	-0.0316	0.0316	-0.0063	0.0157	0.2814	0.2908	0.2908
0.1130	-0.5216	0.5216	-0.6932	0.0759	0.0281	-0.5892	-0.5892
0.0790	0.5608	-0.5608	-0.1633	0.0496	0.0228	-0.0909	-0.0909
0.1759	0.1222	-0.1222	0.2593	0.0248	-0.7312	-0.4471	-0.4471

Sursa: tabel preluat din Excel

Plecând de la valorile reflectate de tabelul anterior putem spune că indicatorii de structură financiară precum și cei ai echilibrului financiar au o influență considerabilă asupra ratei de rentabilitate economică.

Se constată, din punct de vedere al influenței gradului de îndatorare, faptul că doar la 6 societăți din 15 avem o influență nefavorabilă, ducând la scăderea eficienței utilizării capitalului permanent.

Sub influența autonomiei financiare, majoritatea societăților au obținut rezultate nefavorabile, motiv pentru care considerăm rata de autonomie financiară ca fiind în scădere la majoritatea întreprinderilor, scăderea acesteia, automat, ducând și la scăderea ratei de rentabilitate.

O importanță deosebită o are și structura finanțării. Astfel, ca urmare a scăderii datoriilor pe termen scurt în totalul capitalului se constată și o scădere a eficienței utilizării capitalurilor permanente în 2014 față de 2013.

Doar 3 societăți din 15 au lichiditatea generală în scădere, astfel că la acest sector s-a înregistrat o creștere a ratei de rentabilitate economică sub influența lichidității.

Ultimul indicator prezentat și anume eficiența utilizării activelor circulante prezintă o situație nefavorabilă în cazul a 6 societăți, per ansamblu creșterea eficienței utilizării activelor circulante ducând automat și la o creștere a eficienței activității globale.

Ultimele două coloane prezentate în tabelul de mai sus reprezintă o cheie de verificare a aplicării metodei substituirii în lanț. Astfel că suma influențelor factoriale corespunde modificării absolute a indicatorului rata de rentabilitate economică, motiv pentru care considerăm corect modul de aplicare a metodei substituirii în lanț.

5. Concluzii

Lucrarea de cercetare se încheie cu o serie de concluzii deprinse ca urmare a studiului realizat la nivelul sectorului hoteluri-restaurante din județul Dolj, pe perioada 2013 – 2014.

Din prezentarea metodologiei și a modelului de analiză factorială a ratei de rentabilitate economică putem deprinde o serie de avantaje dar și dezavantaje privind aplicabilitatea acestora.

Dintre avantajele prezentate putem menționa următoarele:

- o mai bună urmărire a modului de gestionare a structurii patrimoniale asigurând totodată și un echilibru economico-financiar;
- efectuarea unor simulări privind efectul produs asupra eficienței activității de decizia managerială constând în diferite forme de finanțare;
- crearea posibilității de realizare a unei previziuni asupra indicatorilor de eficiență la nivelul activității entității.

Dezavantajul principal în aplicarea acestui model de analiză constă în absența datoriilor pe termen mediu și lung în structura capitalurilor. Există întreprinderi care din lipsa investițiilor nu apelează la forma de îndatorare pe termen mediu și lung drept urmare modelul de analiză nu are aplicabilitate.

Plecând de la rezultatele obținute cu ajutorul programului statistic SPSS, indicele utilizat fiind indicele Pearson, prin care am demonstrat existența unei corelații semnificative între rata de rentabilitate economică a capitalurilor permanente și indicatorii de structură și echilibru financiar, am trecut la calculul efectiv al influenței factoriale.

În modelul nostru de analiză economico-financiară, rentabilitatea economică a fost influențată astfel:

- sub influența **gradului de îndatorare** a majorității firmelor selectate, rentabilitatea economică a crescut, gradul de îndatorare având o influență cu semnul plus asupra rentabilității economice;
- sub influența **ratei autonomiei financiare**, rentabilitatea economică a scăzut datorită influenței majorității societăților cu autonomie financiară negativă;
- sub influența **ratei structurii finanțării** asupra rentabilității economice, aceasta a scăzut datorită majorității influențelor negative de la nivelul celor 15 societăți;
- sub influența **lichidității generale**, rentabilitatea economică a crescut datorită influenței majorității societăților cu lichiditate în creștere;
- sub influența **eficienței activelor circulante** a majorității firmelor selectate, rentabilitatea economică a crescut, eficiența activelor circulante având o influență cu semnul plus asupra rentabilității economice.

Putem spune, așadar, că nu doar structura financiară a întreprinderii, ci și echilibrul financiar și modul de gestionare a activelor reprezintă factori de influență în ceea ce privește nivelul de rentabilitate a întreprinderii respective.

Bibliografie

1. Achim Monica, Borlea Sorin, Analiza financiară a entității economice, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca, 2012
2. Bătrâncea Larissa-Margareta, Moscviciov Andrei, Bătrâncea Ioan, Analiza financiară a întreprinderilor românești, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca, 2012
3. Bușe L, Siminică M, Cîrciumaru D., Simion D, Ganea M, Analiză economico-financiară, Ed. Sitech, Craiova, 2012
4. Helferth Erich, Financial Analysis Tools and Techniques: A Guide for Managers 1st Edition, 2001
5. Petrescu Silvia, Diagnosticul performanței întreprinderii cotate pe piața de capital, articol preluat din lucrarea Analiză și evaluare economico-financiară, Anghel I, Robu V., coordonatori, Ed. ASE, București, 2014
6. Siminică Marian, Diagnosticul financiar al firmei, editura Universitaria, Craiova, 2008

Analiza corelației dintre indicatorii de performanță și indicatorii bursieri ai firmelor cotate la BVB

Autori: Duță Elena Irina, Tălăban Catrinel Delia

**Coordonatori: Prof. univ. dr. Siminică Marian, Asist. univ. dr. Cârștina Silviu
Universitatea din Craiova**

Abstract: *In this study, the object of research is the analysis of companies active in manufacturing industry in Romania in 2014-2015. For this purpose we analyzed operating income, profit / loss rates, rates of return (economic, financial, income, consumed resources rates), CA, CAF. After this analysis, we realised a correlation between evolution of economic and financial indicators and stock indicators, for each company.*

The main objective of the study is to determine clear and updated picture of the correlation between the evolution of financial indicators and stock indicators, calculated for 10 companies from the area we chose for analysis, manufacturing industry, companies listed on the Bucharest Stock Exchange.

1. Introducere

Lucrarea ce are ca titlu „Analiza corelației dintre indicatorii de performanță și indicatorii bursieri ai firmelor cotate la BVB” este structurată pe trei părți: prima parte are ca și obiectiv stabilirea conceptuală a termenilor utilizați, acest lucru fiind posibil prin apelarea la literatura de specialitate; a doua parte, cea în care prezentăm metodologia cercetării, iar ultima parte cea în care aspectele teoretice sunt prezentate practic cu ajutorul studiului de caz realizat la nivelul a 10 firme din industria prelucrătoare din țara noastră, firme cotate la Bursa de Valori București (BVB).

Obiectivul principal al lucrării constă în analiza corelației existente între indicatorii de performanțe economico-financiare și indicii bursieri reflectați prin intermediul BVB. Din obiectivul principal derivă și o serie de *obiective secundare* precum: prezentare statică a indicatorilor de performanțe economico-financiare precum și a indicilor bursieri.

Industria prelucrătoare cuprinde tot ceea ce ține de tehnicile de transformare a materiilor prime precum și a componentelor acestora. Printre caracteristicile acestei industrii, putem spune că în primul rând angrenează multe resurse dar de asemenea furnizează și multe locuri de muncă și este o sursă de venituri considerabilă.

La nivel European contribuția la PIB a acestei industrii depășește alte sectoare, la fel în ceea ce privește și numărul de angajați. Analizând probabilitatea ca una din societățile ce își desfășoară activitatea în Europa să facă parte din sectorul manufacturier, ea este de 10%. Pentru economia europeană acest sector oferă în jur de 30 milioane locuri de muncă, iar contribuția la PIB este de peste 15% , dar, pe fondul crizei, evoluția acestui sector s-a transformat ulterior în involuție, acesta având o contracție.

Prin prezentarea importanței la nivel economic a acestei industrii putem spune totodată că atingem un alt aspect important al unei lucrări de cercetare și anume, menționarea alegerii făcute în ceea ce privește aria de cercetare.

2. Concepte și termeni utilizați

Încă din titlul lucrării este prezentat un concept ce nu de puține ori a fost dezbătut de specialiști, lucru remarcat și prin multitudinea lucrărilor de cercetare existente, și anume conceptul de performanță economico-financiară. La o simplă căutare folosind cuvântul performanță pe google

academic ne sunt prezentate cel puțin 10 pagini de lucrări ce au ca temă conceptul de performanță economico-financiară.

Din definițiile găsite de noi facem cunoscută opinia autorilor Bușe L, Siminică M, Cîrciumaru D, Nicu M, potrivit cărora performanța este definită ca fiind: „o funcție de două variabile eficiența și eficacitatea, combinația dintre ele reflectând nivelul de performanță”¹.

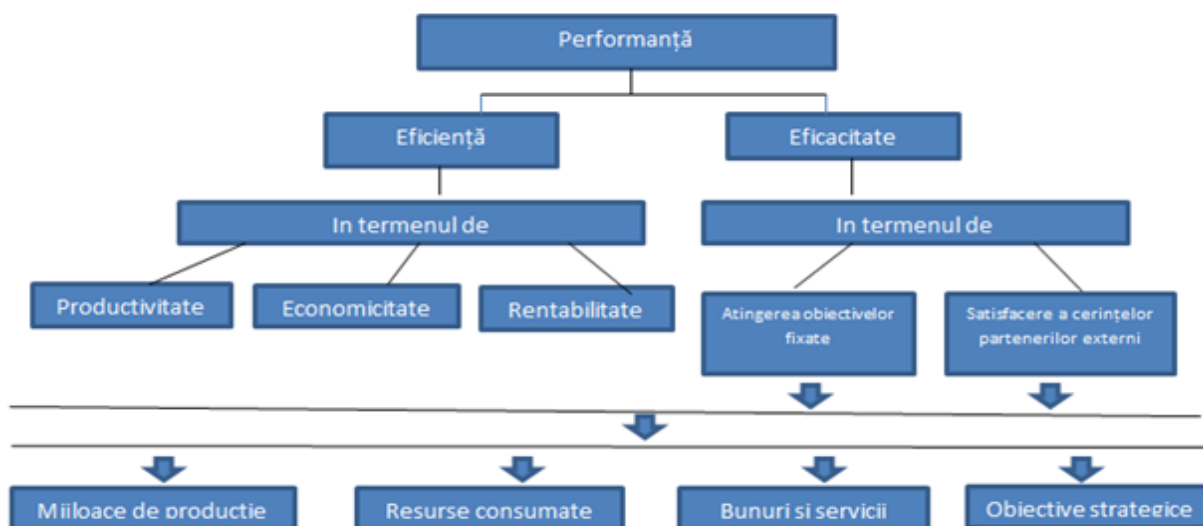
O altă definiție a conceptului de performanțe economico-financiare este cea a lui Niculescu M, acesta prezentând definiția din punct de vedere al evoluției istorice a conceptului astfel:

- ✓ în perioada 1960 - 1970 pentru definirea conceptului de performanță se făcea apel la indicatorii ce definesc dimensiunea firmei: cifra de afaceri, active totale;
- ✓ perioada 1970 - 1980 performanța este definită prin prisma indicatorilor de rentabilitate: profit net, profit pe acțiune, per;
- ✓ între anii 1980 - 1990 se aduce în prim plan problema indicatorilor de lichiditate degajată de activitatea economică, exprimată prin indicatori de cash-flow;
- ✓ perioada 1990 - 2001 atenția s-a îndreptat spre crearea de valoare exprimată prin: rentabilitate prin cash-flow a investițiilor, valoare adăugată economică, valoare adăugată de piață;
- ✓ după 2001 și până în prezent accentul se pune pe crearea de valoare subordonată dezideratului dezvoltării durabile.²

Făcând apel la opiniile specialiștilor din literatura străină aducem la cunoștință definiția conceptului de performanță economico-financiară din perspectiva lui Erich A. Helfert: „o modalitate de a măsura activitatea realizată de o întreprindere prin prisma utilizării cât mai eficiente a resurselor financiare, a profitabilității afacerii, a problemelor de finanțare a întreprinderii (dacă acestea au fost alese în mod corespunzător)”³.

Îndreptându-ne spre modul de exprimare și măsurare a performanței economico-financiare la nivelul unei întreprinderi, autoarea Mirela Ganea prezintă schematic indicatorii de performanțe economico-financiare, astfel⁴:

Grafic 1 – Prezentarea corelației performanță – eficiență - eficacitate



Sursa: Mirela Ganea, Modelarea performanței economico-financiare a întreprinderii, Ed. universitaria, Craiova, 2012, pag. 42

¹ Bușe Lucian, Siminică M, Cîrciumaru D, Marcu N, Analiză economico-financiară, Ed. Sitech, Craiova, 2007, pag. 164

² Niculescu M., Diagnostic Global-Strategic, Ed. Economică, București, 1998

³ Erich A. Helfert, Tehnici de analiză financiară, ediția 11, BMT, Publishing House

⁴ Mirela Ganea, Modelarea performanței economico-financiare a întreprinderii, Ed. universitaria, Craiova, 2012, pag. 42

Având în vedere tema propusă spre cercetare am ales o serie de indicatori financiari la nivelul celor 10 societăți ce aparțin industriei prelucrătoare, firme cotate la BVB. Indicatorii de performanțe utilizați în analiza de corelație se împart astfel: absoluți și relativi.

Dintre indicatorii de performanță economico-financiară în valoare absolută se regăsesc: cifra de afaceri (CA), rezultatul din exploatare (Rexpl); excedentul brut din exploatare (EBE); profitul brut (Pb) dar și un indicator ce reflectă potențialul de finanțare și anume capacitatea de autofinanțare (CAF).

Cifra de afaceri este definită de autorii Achim M și Borlea S. ca fiind: „un indicator ce reflectă veniturile din vânzările de produse finite, mărfuri, executarea și prestarea de servicii către terți”⁵.

Următorul indicator utilizat în analiză este rezultatul din exploatare (Re), acesta fiind definit de autorii Lala-Popa I. și M.E. Miculeac ca fiind: „rezultatul brut obținut de către o firmă din activitatea de bază a acesteia (activitatea de exploatare). El este cea mai importantă componentă a rezultatului total, exprimând rentabilitatea economică a activității”⁶.

Excedentul brut din exploatare, indicator des confundat cu rezultatul din exploatare, se caracterizează ca fiind: „surplusul monetar potențial degajat de activitatea curentă a întreprinderii, fiind, practic, o diferență între veniturile monetare potențiale și cheltuielile cu personalul și impozitele, taxele și vărsămintele asimilate”⁷. Ca și relație de calcul utilizată în vederea determinării excedentului brut din exploatare am utilizat:

$$EBE = VA + Se - IT - Cp$$

unde: VA – valoarea adăugată; Se – subvenții din exploatare; IT – impozite și taxe; Cp – cheltuieli cu personalul.

Un alt indicator luat în calcul este profitul brut, acesta reprezentând diferența dintre veniturile totale și cheltuielile totale ale întreprinderii.

Capacitatea de autofinanțare (CAF) definită de autorul Brezeanu P. ca fiind: „surplus financiar rezultat din activitatea întreprinderii, fiind o sursă internă de finanțare”⁸.

În ceea ce privește indicatorii relativi, cei utilizați în lucrare sunt: rata de rentabilitate economică a activelor (Re); rata de rentabilitate financiară (Rf); rata de rentabilitate a veniturilor (Rrv) și rata de rentabilitate a resurselor consumate (Rrc).

Prima rată utilizată și anume rata rentabilității economice a activelor (Re) este definită de autorii Bușe Lucian, Siminică M, Cîrciumaru D, Simion D și Ganea M ca fiind: „indicatorul ce măsoară performanțele totale ale firmei indiferent de modul de finanțare sau de sistemul fiscal”⁹.

Relația de calcul pe care o vom utiliza în studiul de caz este:

$$Ra = \frac{Pb}{At} \times 100$$

unde: Pb- profitul brut; At- active totale.

O altă rată de rentabilitate utilizată în studiul de caz este rata rentabilității financiare (Rf). Aceasta este definită de Niculescu M. ca fiind: „un indicator ce exprimă eficiența utilizării capitalului propriu sau permanent al firmei”¹⁰.

Rata rentabilității financiare a capitalului propriu va fi calculată cu relația:

⁵ Achim Monica, Borlea Sorin, *Analiza financiară a entității*, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca, 2012, pag. 44

⁶ Lala-Popa I., M.E. Miculeac, *Analiză economico-financiară. Elemente teoretice și studii de caz*. Ed. Mirton, Timișoara, 2009

⁷ Lucian Bușe, Marian Siminică, Daniel Cîrciumaru, Nicu Marcu, *Analiza economico-financiară a firmei*, Editura Sitech, Craiova, 2007, pag. 194

⁸ Brezeanu P, *Diagnostic financiar. Instrumente de analiza financiară*, Editura Economică, București, 2003

⁹ Bușe Lucian, Siminică M, Cîrciumaru D, Simion D, Ganea M, *Analiză economico-financiară*, Ed. Sitech, Craiova, 2011, pag. 185

¹⁰ Niculescu M., *Diagnostic Global-Strategic*, Ed. Economică, București, 1998, pag. 105

$$Rf = \frac{Pn}{Kpr} \times 100$$

unde: Kpr - capitalul propriu; Pn - profitul net.

Următoarea rată de rentabilitate utilizată este rata rentabilității veniturilor (Rrv). Această rată este definită de autorii Lala-Popa I. și Miculeac M.E ca fiind: „un indicator ce exprimă profitul total ce revine la 100 de lei venituri”¹¹. Pentru a determina nivelul său am utilizat relația de calcul:

$$Rv = \frac{Pt}{Vt} \times 100$$

unde: Pt – profitul total; Vt – venituri totale.

Ultimul indicator de performanță economico-financiară utilizat este rata rentabilității resurselor consumate (Rrc).

Niculescu M. definește rata de rentabilitate a resurselor consumate ca fiind „un indicator ce exprimă eficiența utilizării resurselor consumate, exprimându-se ca raport între un anumit rezultat economic și cheltuiala efectuată pentru obținerea acestuia”¹². Relația de calcul pentru determinarea acestei rate în cazul nostru este:

$$Rce = \frac{Pe}{Ce} \times 100$$

unde: Ce- cheltuielile de exploatare.

Indicatorii specifici pieței bursiere utilizați în analiza de corelație sunt: PER (Price Earnings Ratio) , indicator ce arată cât de repede se poate recupera investiția în acțiunile firmei în cazul în care tot profitul net ar fi distribuit acționarilor sub formă de dividende; PBV (price to book value), indicator ce oferă informații investitorilor privind acțiunile subevaluate sau supraevaluate; EPS (Price to sales ratio), reprezintă prețul pe care investitorii sunt dispuși să-l plătească pentru o unitate de vânzări pe acțiune și DY (Dividend yield) indicator ce caracterizează eficiența plasamentului într-un titlu de valoare.

3. Metodologia cercetării

Realizarea prezentei lucrări de cercetare impune o vastă documentare în domeniul finanțe, la nivelul lucrării regăsindu-se două tipuri de cercetări: o cercetare calitativă dată de sursele informaționale regăsite dar și o cercetare cantitativă oferită de partea aplicativă a lucrării, unde am realizat un studiu de caz la nivelul unui număr de 10 societăți ale industriei prelucrătoare din România.

Am ales industria prelucrătoare prin prisma importanței pe care aceasta o are la nivelul mediului economic din țara noastră.

Ca și surse de informare pentru a atinge scopul cercetării, am utilizat: pentru analiza indicatorilor de performanță economico-financiară dar și pentru nivelul indicatorilor bursieri am utilizat site-ul BVB, iar prelucrarea pentru stabilirea corelației dintre indicatorii de performanță economico-financiară și indicii bursieri, a fost posibilă cu ajutorul programului SPSS, indicele de corelație utilizat fiind indicele Pearson.

De pe site-ul BVB am preluat informațiile financiar-contabile ale societăților, din care am extras indicatorii de performanță, acolo unde contul de profit și pierdere îi oferea ca nivel, iar cei care aveau la bază utilizarea datelor succesiv din bilanț și contul de profit și pierdere i-am calculat cu relațiile de calcul prezentate în partea de concepte și termeni.

O dată cu accesarea profilului fiecărei firme ne erau prezentați și indicatorii bursieri la nivelul anului 2015, indicatori pe care i-am preluat ca atare.

¹¹ Lala-Popa I., M.E. Miculeac, Analiză economico-financiară. Elemente teoretice și studii de caz. Ed. Mirton, Timișoara, 2009, pag. 126

¹² Niculescu M., Diagnostic Global-Strategic, Ed. Economică, București, 1998, pag. 130

După centralizarea și prelucrarea lor am realizat un import a acestor date în programul statistic SPSS, versiunea 17.0.

Cu ajutorul funcției analisis am selectat butonul de comandă correlation activând astfel panoul ce ne-a permis realizarea calculului indicelui Pearson stabilit între indicatorii de performanțe economico-financiare și indicatorii bursieri.

Rezultatele obținute ca urmare a utilizării analizei statistice cu SPSS sunt reflectate și comentate la punctul următor al lucrării.

4. Studiu de caz

Analiza corelației dintre indicatorii de performanță economico-financiară și indicatorii bursieri la nivelul industriei prelucrătoare din România a impus parcurgerea mai multor etape. O primă etapă a constat în extragerea datelor necesare din documentele financiar contabile pentru calculul indicatorilor de performanțe, aceștia fiind prezentați în tabelul următor:

Tabel 1 – Nivelul indicatorilor de performanțe în anul 2015

Compania	CA	Rexpl	Pb	EBE	Re	Rf	Rrv	Rrc	CAF
ALRO S.A.	2.312.775.379	168.975.346	-20.284.358	1.137.963.238	0,6701	-0,0225	0,0730	0,0615	41.132.678
AEROSTAR S.A.	329.763.579	58.566.155	59.554.128	279.074.607	0,1629	0,2879	0,1776	0,1998	64.866.144
ALTUR S.A.	102.164.785	-2.361.194	-2.948.476	36.684.468	-0,0170	-0,4002	0,0231	-0,0214	1.959.838
ARTEGO S.A.	151.689.051	15.393.523	13.776.334	7.735.354	0,1006	0,1501	0,1014	0,0991	17.069.418
AMYLON S.A.	52.910.492	1.900.620	1.856.743	29.735.839	0,0684	0,0581	0,0359	0,0361	574
ARMATURA S.A.	19.496.953	-1.317.360	-2.008.008	-10.363.141	-0,0488	0,6593	0,0675	-0,0639	-232.746
ALUMIL ROM INDUSTRY S.A.	59.367.202	3.054.560	2.640.190	-3.736.350	0,0367	0,0397	0,0514	0,0484	4.752.117
TMK-ARTROM S.A	901.444.864	15.894.079	3.188.326	-53.669.228	0,0171	0,0051	0,0176	0,0166	42.149.808
FIMARO SA Cluj	8.153.019	-494.538	-600.617	5.973.251	-0,0412	-0,0928	-0,0606	-0,0486	-726.915
IMOTRUST SA ARA	10.895.006	-1.283.236	8.508.828	-62.922.632	-0,0117	-2,4230	-0,1174	0,7201	8.508.828

Sursa: Tabel extras din excel

Totodată prin accesarea paginii fiecărei societăți alese pentru studiul de caz ne-au fost oferite și informații privind nivelul indicatorilor bursieri, aceștia fiind centralizați în tabelul următor:

Tabel 2 – Nivelul indicatorilor bursieri în anul 2015

Compania	PBV	PER	EPS	DIVY
ALRO S.A.	1,17		-0,03	18,08
AEROSTAR S.A.	2,89	10,02	0,34	2,44
ALTUR S.A.	0,47	0,00	0,00	0,00
ARTEGO S.A.	5,29	0,78	1,13	8,77
AMYLON S.A.	0,48	8,21	0,07	0,00
ARMATURA S.A.	-0,79	0,00	-0,05	0,00
ALUMIL ROM INDUSTRY S.A.	0,46	11,67	0,07	15,04
TMK-ARTROM S.A	0,62	120,06	0,02	0,00
FIMARO SA Cluj	0,40	23,28	-1,18	11,67
IMOTRUST SA ARAD	0,38	1,51	0,02	47,25

Sursa: Tabel obținut prin prelucrarea datelor în excel

După calculul efectiv al indicatorilor de performanțe economico-financiare am trecut cu ajutorul programului statistic SPSS la analiza corelației existente între acești indicatori și cei bursieri întâlniți la fiecare companie în parte.

Datele rezultate ca urmare a utilizării SPSS sunt reflectate în tabelul următor:

Tabel 3 – Nivelul de corelație stabilit între indicatorii de performanțe economico-financiare și indicatorii bursieri în anul 2015 la firmele din industria prelucrătoare din România

	CA	Rexpl	Pb	EBE	Re	Rf	Rrv	Rrc	CAF	PBV	PER	EPS	DIVY
CA Pearson Correlation	1	,438	,207	,032	,161	,460	-,046	,136	,704*	,037	,915	-,224	-,334
Sig. (2-tailed)		,238	,593	,934	,679	,213	,907	,728	,034	,925	,001	,562	,380
Rexpl Pearson Correlation	,438	1	,958**	,849**	,096	,129	-,150	,196	,932**	,565	,135	-,181	-,253
Sig. (2-tailed)	,238		,000	,004	,806	,741	,700	,613	,000	,028	,730	,641	,511
Pb Pearson Correlation	,207	,958**	1	,877**	,055	,004	-,174	,167	,838**	,457	-,032	-,173	-,047
Sig. (2-tailed)	,593	,000		,002	,889	,991	,655	,667	,005	,216	,800	,656	,904
EBE Pearson Correlation	,032	,849**	,877**	1	,062	-,032	-,102	-,020	,644	,303	-,250	-,068	-,361
Sig. (2-tailed)	,934	,004	,002		,875	,935	,794	,959	,061	,428	,517	,862	,340
Re Pearson Correlation	,161	,096	,055	,062	1	,765*	,362	,645	,085	,000	,111	,847	-,119
Sig. (2-tailed)	,679	,806	,889	,875		,016	,338	,061	,827	1,000	,777	,004	,760
Rf Pearson Correlation	,460	,129	,004	-,032	,765*	1	,731*	,441	,235	-,027	,326	,584	-,322
Sig. (2-tailed)	,213	,741	,991	,935	,016		,025	,235	,542	,946	,392	,032	,398
Rrv Pearson Correlation	-,046	-,150	-,174	-,102	,362	,731*	1	,063	-,150	-,178	-,140	,514	-,217
Sig. (2-tailed)	,907	,700	,655	,794	,338	,025		,872	,701	,646	,720	,015	,575
Rrc Pearson Correlation	,136	,196	,167	-,020	,645	,441	,063	1	,168	,669*	,000	,484	,077
Sig. (2-tailed)	,728	,613	,667	,959	,061	,235	,872		,666	,049	1,000	,186	,844
CAF Pearson Correlation	,704*	,932**	,838**	,644	,085	,235	-,150	,168	1	,340	,535	-,285	-,194
Sig. (2-tailed)	,034	,000	,005	,061	,827	,542	,701	,666		,371	,042	,458	,616

Sursa: Tabel preluat din fereastra out-put a programului SPSS

În ceea ce privește indicatorul cifra de afaceri s-a stabilit o corelație puternică, între aceasta și indicatorul bursier PER. Având în vedere informația transmisă de PER este firesc să existe o astfel de corelație, cu cât cifra de afaceri este mai mare cu atât rezultatele financiare ar trebui să fie mai bune la nivelul întreprinderii.

La nivelul rezultatului din exploatare s-a obținut o corelație semnificativă cu indicele bursier PBV, indicele Pearson fiind de 0,565, cu un prag de semnificație de sub 0,05 (sig. 0,28).

Raportându-ne la indicatorii profit brut și rezultat brut din exploatare se constată prezența unei corelații nesemnificative, iar la majoritatea indicatorilor s-a obținut corelație negativă.

Din analiza corelației stabilite la nivelul ratelor de rentabilitate constatăm prezența unei corelații directe, semnificative, cu indicatorul bursier EPS (Price to sales ratio). Cea mai puternică corelație s-a obținut în cazul ratei de rentabilitate economică, indicele Pearson reflectând un nivel de 0,847 cu o valoare sig. de 0,004.

La rata de rentabilitate a resurselor consumate s-a obținut o corelație puternică și cu indicatorul bursier PBV, indicele Pearson fiind de 0,669.

Ultima corelație obținută a fost între capacitatea de autofinanțare și indicatorul bursier PER, indicele Pearson reflectând un nivel de 0,535.

5. Concluzii

În urma realizării acestei lucrări având ca temă „Analiza corelației dintre indicatorii de performanță și indicatorii bursieri ai firmelor cotate la BVB” am putut desprinde câteva concluzii clare cu privire la fenomenul de performanță precum și la corelația dintre indicatorii de performanță și indicatorii bursieri.

Măsurarea performanței se face în mod corect prin analiza atât a eficienței cu care firma își desfășoară activitatea dar și a eficacității acesteia. Am abordat aici eficiența pe baza rentabilității, ajungând spre final să analizăm eficiența nu numai pe seama indicatorilor de mărime absolută ci și cu indicatorii relativi (ratele de rentabilitate, de profitabilitate, pe baza indicatorilor bursieri).

Din analiza corelației dintre indicatorii de performanțe economico-financiare și indicatorii bursieri s-a constatat faptul că la majoritatea s-au stabilit corelații puetrice directe, în sensul că pe măsură ce rezultatele financiare ale firmei cresc se va înregistra și o creștere a indicatorilor bursieri specifici.

Singurii indicatori la nivelul cărora s-a stabilit o corelație slabă au fost rezultatul brut al întreprinderii și excedentul brut din exploatare. Dat fiind faptul că ceea ce rămâne pentru acționari este partea netă, se justifică nivelul scăzut de corelație rezultat.

Accentul pus pe dezvoltarea durabilă a determinat majoritatea întreprinderilor să își gestioneze cât mai eficient resursele materiale, financiare, astfel încât la final valoarea reziduală rezultată în urma procesului de producție să fie cât mai redusă ca valoare, și dacă este posibil chiar să fie revalorificată prin satisfacerea altor necesități din întreprindere.

Bibliografie

1. Bușe Lucian, Siminică M, Cîrciumaru D, Marcu N, Analiză economico-financiară, Ed. Sitech, Craiova, 2007
2. Mirela Ganea, Modelarea performanței economico-financiare a întreprinderii, Ed. universitara, Craiova, 2012
3. Niculescu M., Diagnostic Global-Strategic, Ed. Economică, București, 1998
4. Erich A. Helfert, Tehnici de analiză financiară, ediția 11, BMT, Publishing House
5. Brezeanu P, Diagnostic financiar: Instrumente de analiza financiară, Editura Economică, București, 2003
6. Achim Monica Violeta, Borlea Sorin Nicolae, Analiza financiară a entității economice, Ed. Risoprint, Cluj-napoca, 2012
7. Lala-Popa I., M.E. Miculeac, Analiză economico-financiară. Elemente teoretice și studii de caz. Ed. Mirton, Timișoara, 2009
8. https://scholar.google.ro/scholar?q=performance+economy&hl=ro&as_sdt=0%2C5&oq=performance+ec
9. <http://www.wall-street.ro/tag/industria-prelucratoare.html>
10. <http://www.bvb.ro/FinancialInstruments/Markets/AdvancedSearch>

Impozitarea veniturilor din pensii

Autori: Iozsa Ildiko, Sabău Cosmina
Coordonator: Conf. univ. dr. Slusariuc Gabriela
Universitatea din Petroșani

Abstract: *On contributions in the public pension system insurance is mandatory by law for certain categories of persons and optional for people who want to supplement their income insured or carry subscription period. The insured must pay social security contributions and are entitled to social security benefits under the law.*

Compared with European developments, the pace of increase of the cost of an aging population in Romania is marked by a reversal more pronounced in the age structure. Note that the projections did not include the European Commission recommendation on equalizing the retirement age between men and women, 65 years.

Demographic changes will modify the structure of the Romanian population. The extent and speed of population aging depend on future trends in life expectancy, fertility and migration. Rapidly aging population will change the ratio between retirement age and the working population, which will bring major changes in the age structure and negative implications on employment.

Reducing the number of taxes paid to the state for wages, the gradual decline in labor taxation for employees with low incomes, as well as proposing a target charging around 30% work (from the current level of 43%) could be solutions to increase the number of jobs in the economy, the report analyzes and forecasts the annual Academic Society of Romania (SAR) in 2015.

SAR experts say that the tax burden on labor has caused the number of employees with contracts that pay taxes "to date" is very low and therefore, there is today a large deficit in social security budgets.

If the average wage (which reduces the influence of so-called basic personal allowance, which does not apply to income tax), taxation of labor is 42.5% ", says the SAR report, which will be released today at an event organized at the European Commission office in Romania.

Introducere: Rolul pensiei

Veniturile din pensii reprezintă sume primite ca pensii de la fondurile înființate din contribuțiile sociale obligatorii făcute către un sistem de asigurări sociale, inclusiv cele din fonduri de pensii facultative și cele finanțate de la bugetul de stat.

Casa Națională de Pensii Publice este instituție publică de interes național, cu personalitate juridică, organ de specialitate al administrației publice centrale care administrează sistemul public de pensii și sistemul de asigurare pentru accidente de muncă și boli profesionale și care acordă persoanelor asigurate pensii și alte prestații de asigurări sociale, aflată sub autoritatea Ministerului Muncii, Familiei, Protecției Sociale și Persoanelor Vârstnice.

Obiectivele instituționale strategice ale Casei Naționale de Pensii Publice sunt asigurarea sustenabilității financiare a sistemului public de pensii pe baza principiilor contributivității și solidarității sociale și eliminarea inechităților și anomaliilor care mai există în sistemul public de pensii.

Pensia este cea mai importantă prestație de asigurări sociale acordată în sistemul public de pensii. Pensia este o prestație de natură contributivă și reprezintă venit de înlocuire în cazul asigurării împotriva următoarelor riscuri:

- bătrânețe;
- pierderea totală sau parțială a capacității de muncă;

➤ deces.

În sistemul public de pensii din România plata pensiei se face lunar, în moneda națională, personal titularului, tutorelui sau curatorului acestuia, persoanei căreia i s-a încredințat sau i s-a dat în plasament copilul urmaș sau, după caz, mandatarului desemnat prin procură specială.

Privind contribuțiile, în sistemul public de pensii asigurarea este obligatorie, prin efectul legii, pentru anumite categorii de persoane și facultativă pentru persoanele care doresc să-și completeze venitul asigurat sau să realizeze stagiul de cotizare. Asigurații au obligația să plătească contribuțiile de asigurări sociale și au dreptul să beneficieze de prestații de asigurări sociale, conform legii.

Contribuțiile în sistemul public de pensii:

Veniturile din pensii sunt sume primite ca pensii de la fondurile înființate din contribuțiile sociale obligatorii făcute către un sistem de asigurări sociale, inclusiv cele din fonduri de pensii facultative și cele finanțate de la bugetul de stat.

Privind contribuțiile în sistemul public de pensii:

- **asigurarea este obligatorie**, pentru anumite categorii de persoane
- și **facultativă** pentru persoanele care doresc să-și completeze venitul asigurat sau să realizeze stagiul de cotizare.

Asigurații au obligația să plătească contribuțiile de asigurări sociale și au dreptul să beneficieze de prestații de asigurări sociale, conform legii.

Contribuabilii sistemului public de pensii sunt:

a) persoanele fizice rezidente, care realizează venituri din salarii sau asimilate salariilor, precum și orice alte venituri din desfășurarea unei activități dependente, cu respectarea prevederilor instrumentelor juridice internaționale la care România este parte;

b) persoanele fizice nerezidente, care realizează veniturile menționate la lit. a), cu respectarea prevederilor instrumentelor juridice internaționale la care România este parte;

c) persoanele fizice și juridice, care au calitatea de angajatori, precum și entitățile asimilate angajatorului, care au calitatea de plătitori de venituri din activități dependente, atât pe perioada în care persoanele menționate la lit. a) și b) desfășoară activitate, cât și pe perioada în care acestea beneficiază de concedii și indemnizații de asigurări sociale de sănătate;

d) instituțiile publice care calculează, rețin, plătesc și după caz, suportă, potrivit prevederilor legale, contribuții de asigurări sociale, în numele asiguratului;

e) orice alt plătitor de venituri de natură salarială sau asimilate salariilor.

Contribuabilii care obțin venituri din pensii pot dispune asupra destinației unei sume reprezentând până la **2%** din impozitul stabilit pentru susținerea **entităților nonprofit** care se înființează și funcționează în condițiile legii, **unităților de cult**, precum și pentru acordarea de **burse private**, conform legii. (Art. 102 din Codul fiscal)

Baza de calcul pentru CASS:

Venituri din pensii numai pentru partea de venit care depășește, lunar, valoarea unui punct de pensie stabilit pentru anul fiscal respectiv, inclusiv pentru veniturile din pensii provenite din alt stat, cu respectarea prevederilor legislației europene aplicabile în domeniul securității sociale, precum și a acordurilor privind sistemele de securitate socială la care România este parte. (punct de pensie stabilit prin Legea bugetului asigurărilor sociale de stat conform Art. 160 alin. (1) din Codul fiscal și Art. 168 alin. (9) din Codul fiscal)

Persoanele fizice care realizează venituri din pensii provenite dintr-un alt stat, cu respectarea prevederilor legislației europene aplicabile în domeniul securității sociale, precum și a acordurilor privind sistemele de securitate socială la care România este parte, au obligația:

◆ să declare la organul fiscal competent venitul lunar din pensie, prin depunerea *declarației privind venitul estimat*. Termen: 30 de zile de la data încadrării în această categorie de persoane.

◆ să efectueze în cursul anului plăți anticipate cu titlu de CASS care se stabilesc de organul fiscal competent: prin *decizie de impunere* și pe baza *declarației de venit estimat* sau a *declarației privind venitul realizat*, după caz.

Baza de calcul al CASS se evidențiază lunar în decizia de impunere, iar plata CASS stabilită prin decizia de impunere anuală se efectuează în termen de cel mult **60 de zile** de la data comunicării deciziei de impunere. (Art. 169 din Codul fiscal). Aceasta se efectuează trimestrial, în 4 rate egale, până la data de 25 inclusiv a ultimei luni din fiecare trimestru.

Obligațiile anuale de plată a CASS datorate de aceste persoane se determină de organul fiscal competent: prin decizie de impunere anuală și pe baza declarației specifice pt. veniturile obținute din străinătate.

Mod de calcul și exemple privind impozitarea pensiilor:

În cazul veniturilor din pensii și/sau al diferențelor de venituri din pensii, sume reprezentând actualizarea acestora cu indicele de inflație stabilite în baza **hotărârilor judecătorești rămase definitive și irevocabile/hotărârilor judecătorești definitive și executorii**, impozitul se calculează separat față de impozitul aferent drepturilor lunii curente, conform Art. 101 alin. (9) din Codul fiscal, prin aplicarea cotei de **16%** asupra venitului impozabil, impozitul reținut fiind **impozit final**.

În ceea ce privește impozitarea pensiilor, în anul 2016, plafonul neimpozabil pentru veniturile din pensii, la determinarea impozitului pe venit, a fost de 1.050 lei și ar fi trebuit ca acesta să crească cu câte 50 de lei în fiecare an fiscal, începând cu drepturile aferente lunii ianuarie, până ar fi atins valoarea de 1200 lei (1.100 lei pentru 2017, 1.150 lei pentru 2018 și 1.200 lei pentru 2019).

În perioada 1 ianuarie 2016 - 31 ianuarie 2017, venitul impozabil lunar din pensii a fost stabilit prin deducerea din venitul din pensie, în ordine, a următoarelor:

- **contribuțiilor sociale obligatorii** calculate, reținute și suportate de persoana fizică (5,5 %)
- **sumei neimpozabile lunare**, stabilită potrivit legislației în vigoare la data plății.

Impozitul se reține la data efectuării plății și se plătește până la data de **25 a lunii următoare celei în care s-au plătit veniturile**.

Prin următoarele **exemple** putem vedea diferența de calcul al CASS și impozitul pe venit, astfel:

1). Exemplu de calcul al CASS și al impozitului asupra pensiei valabil de la 01.01.2016

La un quantum brut al pensiei de 1.200 de lei, de luna aceasta pensionarul va da statului:

- ✓ Contribuția la asigurările sociale de sănătate: $1.200 - 871,1 = 328,9$ lei $328,9$ lei x 5,5% = 18,089 lei (rotunjit la 18 lei)
- ✓ Baza de calcul pentru impozit: $1.200 - 18$ lei - 1.050 lei = 132 de lei
- ✓ Calculul impozitului: $132 \times 16\% = 21,12$ lei
- ✓ Pensia netă pe luna ianuarie 2016: $1.200 - (18 + 21,12) = 1.160,88$ lei (față de 1.147 lei, cât era în decembrie 2015)

2). Exemplu de calcul al CASS și al impozitului asupra pensiei valabil de la 01.02.2017

Trebuie să stabilim impozitul pe venit și CASS datorate de un pensioner, care obține un venit lunar brut din pensii de 2.300 lei și să calculăm venitul net cuvenit acestuia.

Înainte de 1 februarie 2017 (de exemplu, ianuarie 2017):

- ✓ CASS = $(2.300 \text{ lei} - 918 \text{ lei}) \times 5,5\% = 76$ lei
- ✓ Impozit pe venit = $(2.300 \text{ lei} - 1.100 \text{ lei} - 76 \text{ lei}) \times 16\% = 180$ lei
- ✓ Venit net din pensii = $2.300 \text{ lei} - 76 \text{ lei} - 180 \text{ lei} = 2.044$ lei

Dupa 1 februarie 2017:

- ✓ CASS = 0 lei
- ✓ Impozit pe venit = $(2.300 \text{ lei} - 2.000 \text{ lei}) \times 16\% = 48$ lei
- ✓ Venit net din pensii = $2.300 \text{ lei} - 48 \text{ lei} = 2.252$ lei

Înainte de 1 ianuarie 2016: - Pentru persoanele cu venituri din pensii care depășesc 740 lei, baza lunară de calcul al CASS o reprezintă numai partea de venit care depășește nivelul de 740 lei.

La 1 ianuarie 2016 - 31 ianuarie 2017 conform Art 160 CF, pentru persoanele fizice cu venituri din pensii, baza lunară de calcul al CASS o reprezintă numai partea de venit care depășește valoarea, întregită prin rotunjire în plus la un leu, a unui punct de pensie stabilit pentru anul fiscal respectiv

(pentru 2016, valoarea punctului de pensie a fost de 871,7 lei, iar începând cu 1 ianuarie 2017 este de 917,5 lei).

După 1 februarie 2017, în Monitorul Oficial nr. 36 din 12 ianuarie 2017 a fost publicată Legea 2/2017 pentru modificarea și completarea Legii 227/2015 privind Codul fiscal și pentru modificarea Legii 95/2006 privind reforma în domeniul sănătății care se aplică începând cu veniturile aferente lunii februarie 2017. Astfel, venitul impozabil lunar din pensii se stabilește prin deducerea din venitul din pensie a sumei neimpozabile lunare de 2.000 de lei. În ceea ce privește CASS, pentru persoanele fizice cu venituri din pensii, baza lunară de calcul o reprezintă venitul lunar din pensii, contribuția fiind suportată de la bugetul de stat. Practic, persoanele care obțin venituri din pensii NU mai datorează CASS pentru acestea.

Noile reguli privind impozitarea pensiilor și evoluția valorii punctului de pensie, este următoarea:

Executivul a decis pentru anul abia început ca punctul de pensie să fie cu 5% mai mare decât în 2016, respectiv 871,1 lei, măsură ce crește puțin pensiile. Dările se calculează și se opresc de către plătitorul de venit, în speță casa teritorială de pensii. Totodată, pensionarii cu pensii peste 1.050 de lei plătesc în plus și impozitul lunar pe acestea, de 16%, începând cu drepturile aferente lunii ianuarie 2016. Impozitul se calculează prin aplicarea cotei de 16% asupra sumei care depășește plafonul legal.

Plafonul neimpozabil lunar, care este acum de 1.050 de lei, se va majora cu 50 de lei în fiecare an fiscal până la 1.200 de lei. De asemenea, cei care realizează și venituri din cedarea folosinței bunurilor, vor plăti și pentru acestea, separat, CASS, iar pensionarii care plătesc impozit pe venitul din pensie pot redirectiona 2% către ONG-uri. Totodată, persoanele cu handicap grav sau accentuat sunt scutite de la plata impozitului pe venitul din pensii.

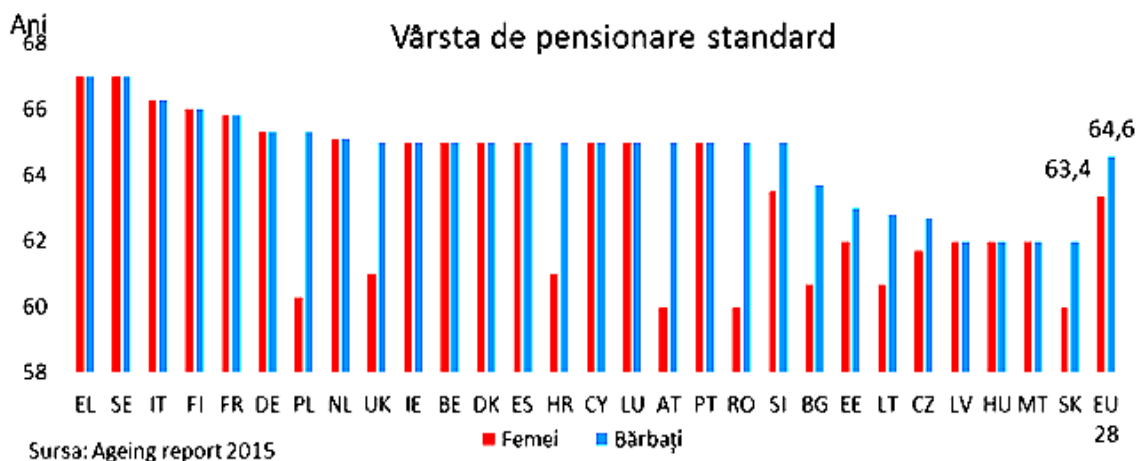
Până la **31 decembrie 2016**, valoarea punctului de pensie a fost de **871,7 lei**. Conform OUG 99/2016 privind unele măsuri pentru salarizarea personalului plătit din fonduri publice, prorogarea unor termene, precum și unele măsuri fiscal-bugetare, publicată în MOF nr. 1.035 din 22 decembrie 2016, începând cu **1 ianuarie 2017**, valoarea punctului de pensie a fost majorată cu 5,25% și a devenit **917,5 lei**.

Potrivit noului Cod Fiscal, intrat în vigoare în prima zi a anului, contribuția de asigurări de sănătate în cazul pensionarilor se va plăti pentru partea de venit care depășește un punct de pensie.

EVOLUȚIA VALORII PUNCTULUI DE PENSIE ÎNCEPÂND CU 1 APRILIE 2001		
Anul	Luna	Valoarea punctului de pensie (lei)
2006	Ianuarie	323,1
	Septembrie	339,3
	Decembrie	396,2
2007	Septembrie	416
	Noiembrie	541
2008	Ianuarie	581,3
	Octombrie	697,5
2009	Aprilie	718,4
	Octombrie	732,8
2010	Ianuarie	732,8
2011	Ianuarie	732,8
2012	Ianuarie	732,8
2013	Ianuarie	762,1
2014	Ianuarie	790,7
2015	Ianuarie	830,2
2016	Ianuarie	871,7
2017	Ianuarie	917,5
	Iulie	1000

În MOF nr. 16 din 6 ianuarie 2017 a fost publicată OUG 2/2017 privind unele măsuri fiscal-bugetare, precum și modificarea și completarea unor acte normative care prevede faptul că începând cu **1 iulie 2017**, valoarea punctului de pensie se majorează cu 9% și va deveni **1.000 lei**.

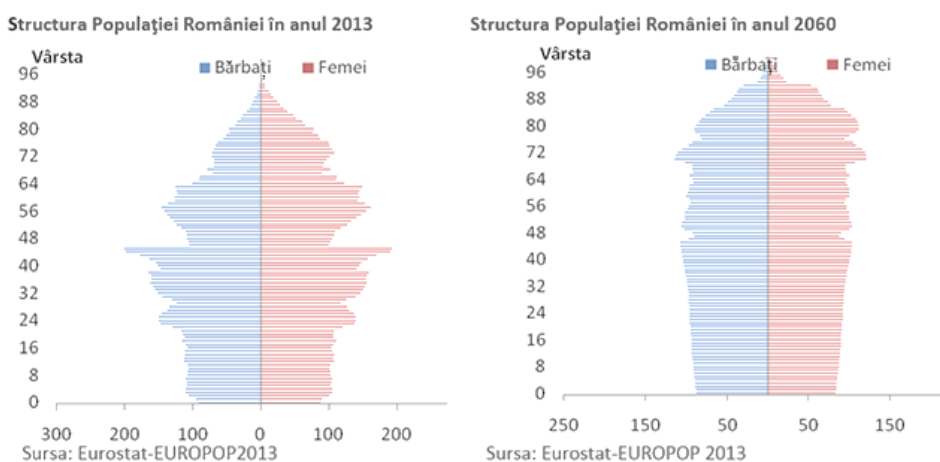
Vârsta medie de pensionare standard din Uniunea Europeană este de 64,6 ani la bărbați și 63,4 ani la femei. România se află aproape de media Europeană în cazul vârstei de pensionare a bărbaților, dar are cea mai mică vârstă de pensionare a femeilor alături de PL, AT și SK.



Comparativ cu evoluțiile la nivel european, ritmul de majorare a cheltuielilor legate de îmbătrânirea populației este marcat în România de o răsturnare mai accentuată a piramidei vârstelor. De menționat că proiecțiile nu au inclus recomandarea Comisiei Europene, privind egalizarea vârstei de pensionare între femei și bărbați, la 65 de ani.

Schimbările demografice vor modifica structura populației României. Amploarea și viteza de îmbătrânire a populației depind de tendințele viitoare în ceea ce privește speranța de viață, fertilitatea și migrația. Procesul de îmbătrânire rapidă va modifica raportul dintre populația la vârsta de pensionare și populația activă, ceea ce va aduce schimbări majore în structura pe vârste și implicații negative pe piața forței de muncă. Pensia de stat din 2010 este de 832,00 lei, și Comisia Europeană a făcut un studiu și a estimat cât la sută din salariul brut își vor permite să plătească pensie de stat în 2060, iar echivalentul în 2060 este de 572 de lei, în banii de astăzi. Aprox. 2 % din PIB reprezentau la 31 decembrie 2013 activele totale din sistemul pensiilor private.

Circa 125 milioane euro, reprezentând aprox 7% din lichiditatea Bursei au totalizat plasamentele fondurilor de pensii private pe parcursul anului 2013; portofoliul total de acțiuni al fondurilor private de pensii s-a dublat în anul 2013.



Structura populației: 2013- 2060

Pe termen mediu și lung, evoluția sectorului de pensii este puternic influențată de perspectivele demografice date de evoluția ratei natalității și a speranței de viață și de procesul inevitabil de îmbătrânire a populației.

Proгноza pe termen lung a cheltuielilor cu pensiile

	2013	2014	2020	2030	2040	2050	2060
Pilonul 1 de pensii	8,2	8,2	8,1	8,1	8,4	8,4	8,1
Pilonul 2 de pensii	-	-	-	0,1	0,4	0,7	0,8

Sursa: Comisia Națională de Prognoză

Rezultatele estimate prin modelul de pensii „PROST” indică o creștere a ponderii cheltuielilor cu pensiile din pilonul 1, de la 8,2% din PIB în anul 2013 la circa 8,4% din PIB la începutul decadei 2040- 50, urmată de o scădere treptată, către finele perioadei de prognoză, până sub nivelul din anul de bază.

Pilonul 2 de pensii va avea o pondere din ce în ce mai semnificativă în totalul cheltuielilor cu pensiile, cu atingerea unei ponderi de 0,8% din PIB la sfârșitul orizontului de prognoză.

Analiza din perspectiva Raportului Comisiei Europene privind sustenabilitatea fiscală, ediția 2015, confirmă absența unor riscuri semnificative pe termen scurt, iar pe termen lung, aceste riscuri sunt apreciate la nivel mediu și derivă în particular din poziția bugetară inițială nefavorabilă, fiind sporite de cheltuielile publice cu îmbătrânirea populației, mai ales cele legate de îngrijirea sănătății și îngrijirile pe termen lung.

Impozitarea salariilor mici, mai mare în România decât în Suedia sau SUA:

Reducerea numărului de taxe plătite la stat pentru un salariu, scăderea treptată a taxării muncii pentru angajații cu venituri mici, precum și propunerea unei ținte de taxare în jurul valorii de 30% pe muncă (față de nivelul actual de peste 43%) ar putea fi soluții pentru creșterea numărului de locuri de muncă din economie, potrivit raportului anual de Analiză și Prognoză al Societății Academice din România (SAR) din 2015.

În prezent, România se află pe primele locuri în Europa în ceea ce privește nivelul de taxare a salariilor mici, de 43,4%, acesta fiind comparabil cu cel din state precum Italia (44,7%), Austria (44,7%) sau Germania (45,1%), în condițiile în care în țări precum Bulgaria (33,6%) sau Polonia (34,7%) nivelul este mult mai redus.

Impozitarea salariilor mici, mai mare în România decât în Suedia sau SUA					
Taxarea muncii pe salariile mici					
Tara	Ponderea taxării salariilor mici (%)	Tara	Ponderea taxării salariilor mici (%)	Tara	Ponderea taxării salariilor mici (%)
Belgia	50,1	Estonia	38,7	Bulgaria	33,6
Ungaria	49,0	Slovenia	38,5	Olanda	32,2
Franța	45,6	Slovacia	38,4	Japonia	30,3
Germania	45,1	Finlanda	37,6	Luxemburg	29,9
Italia	44,7	Spania	37,2	SUA	29,3
Austria	44,5	Grecia	36,9	Islanda	28,7
Letonia	43,4	Danemarca	36,6	M. Britanie	26,9
România	43,4	Turcia	36,5	Irlanda	21,1
Suedia	40,8	Portugalia	34,8	Elveția	19,2
Cehia	39,3	Polonia	34,7	Malta	18,9
Lituania	39,2	Norvegia	34,1	Cipru	11,9

SURSA: Raportul Societății Academice din România (SAR) pentru anul 2015, pe baza datelor Eurostat

Experții SAR spun că povara fiscală pe muncă a făcut ca numărul de salariați cu contracte care plătesc taxe „la zi” să fie foarte scăzut și, de aceea, există astăzi un deficit mare în bugetele de asigurări sociale. Astfel, chiar și în cazul unui angajat care primește salariul minim brut pe economie (975 de lei), taxarea muncii este de 39,6%, calculată pe baza raportului dintre salariul net (724 de lei) și costul total al angajatorului (1.199 lei).

În cazul unui salariu mediu (unde scade influența așa-numitei deduceri personale de bază, la care nu se aplică impozit pe venit), taxarea muncii este de 42,5%“, se arată în raportul SAR, care va fi lansat astăzi în cadrul unui eveniment organizat la reprezentanța Comisiei Europene în România.

Concluzii:

În prezent, numărul de salariați pentru care se plătesc taxe și impozite la stat este de circa 4,5 milioane de persoane, la jumătate față de populația aptă de muncă din România. „Nivelul de taxare a muncii, calculat ca raport între suma netă încasată de salariat și cheltuiala suportată de angajator, este nu doar foarte ridicat, ci și structurat într-un mod complet atipic – cu un prag de intrare abrupt pentru veniturile mici, apoi o curbă mai degrabă plată pentru cele medii și o pantă de-a dreptul regresivă pentru cele mari

Îmbătrânirea populației ocupate din România este mult mai accentuată în agricultură, unde 1/3 din persoanele ocupate au vârstă de peste 55 de ani.

Evoluția atipică a numărului de nașteri din perioada 1967-1970 va amplifica presiunea asupra sistemelor publice de sănătate și pensii în jurul anului 2035.

În 1990 la fiecare salariat existau 0,4 pensionari; raportul s-a inversat începând din 1998 iar în prezent la fiecare salariat sunt 1,2 pensionari; la orizontul anului 2060 la fiecare salariat vor fi 1,5 pensionari.

Procesul de îmbătrânire și de reducere a numărului de locuitori se suprapune peste problemele structurale ale pieței muncii din România, respectiv o ocupare excesivă în agricultura și încă redusă în domeniul serviciilor. 29% din forța de muncă din România se regăsește în agricultură față de 3,4% în Zona Euro. Sectorul serviciilor reprezintă 42% din forța de muncă ocupată în România, față de 72% în Zona Euro.

A doua consecință a îmbătrânirii și reducerii populației totale este presiunea tot mai mare asupra bugetului de stat, atât pe partea de venituri prin afectarea creșterii economice cât și pe partea de cheltuieli, prin majorarea cheltuielilor pentru asistență socială și sănătate.

A treia consecință a îmbătrânirii și reducerii populației este afectarea ratei interne de economisire și implicit a investițiilor. De-a lungul vieții indivizii tind să niveleze consumul care este relativ constant, în timp ce veniturile urmează o curbă în formă de clopot, cu valori mari în timpul vieții active și mici în copilărie și la bătrânețe. Îmbătrânirea populației crește ponderea gospodăriilor cu o rată redusă de economisire.

Orice creștere a cheltuielilor publice pentru protecție socială peste nivelul actual poate avea loc numai în condițiile în care are loc și o creștere a ponderii veniturilor bugetare în PIB, care sunt printre cele mai mici din Uniunea Europeană la 32,9% din PIB în 2011.

Creșterea speranței medii de viață la naștere la 75 de ani în 2011, de la 70 de ani în 1990, a condus la consolidarea ponderii populației de peste 65 de ani în total populație. În 2011 la fiecare persoană de peste 65 de ani existau 5 persoane apte de muncă (15-64 ani), dar mai puțin de o persoană era salariat care plătea contribuții pentru sistemul public de pensii.

Peste 50 de ani, pentru același salariu vei primi o pensie cu 31% mai mică decât ai primi azi. Fondurile de pensii ar putea prelua rolul unui fond suveran, ca sursă alternativă de finanțare. Un contribuitor plătește în prezent contribuțiile de asigurări sociale pentru 1,2 pensionari, iar în timp se va ajunge la un raport de un contribuitor la 1,5 pensionari. De asemenea, peste 50 de ani, pentru același salariu vei primi o pensie cu 31% mai mică decât ai primi azi.

Bibliografie:

1. Isac Claudia, *Asigurări și protecție socială*, Universitatea din Petroșani, 2012
2. *Sustenabilitatea pe termen lung a finanțelor publice*. www.ceccarbusinessmagazine.ro
3. *Noile reguli privind impozitarea pensiilor. Mod de calcul si exemple. Economie, Finanțe & Bănci*_ www.capital.ro
4. *Impozitarea salariilor mici, mai mare în România decât în Suedia sau SUA*. www.zf.ro
5. *Noul Cod fiscal 2017 - Legea 227/2015 actualizat 6 Feb 2017 prin OUG 9/2017*
<http://www.noulcodfiscal.ro/>
6. *Analiză și Prognoză al Societății Academice din România (SAR)* <http://sar.org.ro/doneaza-2-din-impozitul-pe-venit-pentru-societatea-academica-din-romania/>
7. <https://www.cnpp.ro/casele-teritoriale-de-pensii>

Efectele financiare ale creșterii punctului de pensie în 2017

Autor: Manulesc Elena Adriana
Coordonator: Conf. univ. dr. Isac Claudia
Universitatea din Petroșani

Abstract: *In 2017, the pension system has undergone two major changes that provide increased pension point. First change took place from March 1, 2017 and the second change will take effect from July 1, 2017. In this paper we make various calculations of different periods and finally, they show these increases come into effect financial, on the state budget. So we have shown that any increase in the pension point will, in turn, increase the budgetary effort. Analysts say, in less than 10 years Romania has no money pension contributions and will be forced to find other sources of funding to cover the budget deficit. Currently the analyzes concerning the coverage of this increase budgetary efforts through a nationalization of mandatory private pension pillar II.*

Pensiile constituie forma principală și tradițională de ocrotire a cetățenilor prin asigurările sociale¹. Pensiile sunt drepturi bănești lunare ce se acordă pe tot timpul vieții de la pensionare, persoanelor care își încetează activitatea datorită atingerii unei anumite limite de vârstă sau invalidității, copiilor urmași până la o anumită vârstă și soțului supraviețuitor care are calitatea de urmaș, pentru a li se asigura acestora condiții decente de viață. Deci, pensia poate fi privită și din perspectiva unui venit de înlocuire atribuit persoanelor cărora vârsta nu le mai permite să activeze pe piața muncii.

Începând cu anul 2017 guvernul a propus modificări ale punctului de pensie și ale pensiei minime în România care vor modifica structura cheltuielilor cu pensiile și vor amplifica deficitul în actualul buget de pensii.

Pornind de aici, mi-am propus să fac un calcul al efectului creșterilor pensiilor începând cu 1 martie 2017, așa cum sunt prevăzute în OUG 2/2017²:

- Începând cu data de 1 iulie 2017, prin derogare de la prevederile art. 102 alin. (2) din Legea nr. 263/2010 privind sistemul unitar de pensii publice, cu modificările și completările ulterioare, valoarea punctului de pensie, stabilit potrivit art. 12 alin. (1) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 99/2016, se majorează cu 9% și este de 1.000 lei.
- Începând cu 1 martie 2017, nivelul indemnizației sociale pentru pensionari, prevăzută de Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 6/2009 privind instituirea pensiei sociale minime garantate, aprobată prin Legea nr. 196/2009, cu modificările ulterioare, este de 520 lei.

În tabelul următor am prezentat numărul mediu al pensionarilor și pensia medie lunară pentru perioada 2014-2016 și corelat cu valoarea punctului de pensie în 2016 și a prevederilor OUG 2/2017 prezentate inițial, voi parcurge următoarele etape pentru determinarea creșterii pensiilor după 1 martie 2017.

A. Calcularea ritmului mediu anual de creștere a numărului de pensionari

Se calculează ritmul mediu anual de creștere a numărului de pensionari pentru 2014-2016, cu ajutorul următoarelor formule de calcul:

¹LEGE nr. 263 din 16 decembrie 2010 privind sistemul unitar de pensii publice.

²<http://lege5.ro/Gratuit/ge2daoixgu4a/ordonanta-de-urgenta-nr-2-2017-privind-unele-masuri-fiscal-bugetare-precum-si-modificarea-si-completarea-unor-acte-normative>

Pentru perioada 2014-2015, ritmul mediu anual de creștere a numărului de pensionari este calculat mai jos.

$$R_{\text{anual 2015/2014}} = \frac{(\text{Număr pensionari trim IV 2015} - \text{Număr pensionari trim IV 2014})}{\text{Număr pensionari trim IV 2014}} \times 100 \quad (1)$$

$$R_{\text{anual 2015/2014}} = \frac{3\,930\,000 - 3\,917\,000}{3\,917\,000} \times 100 = 3,31\%$$

Unde:

$R_{\text{anual 2015/2014}}$ – reprezintă ritmul mediu anual de creștere a numărului de pensionari, pentru perioada 2014-2015.

Tabelul nr. 1.

Numărul mediu al pensionarilor și pensia medie lunară

	Numărul mediu - mii persoane -			Pensia medie - lei lunar -		
	Trim.IV 2014	Trim.IV 2015	Trim.IV 2016	Trim.IV 2014	Trim.IV 2015	Trim.IV 2016
TOTAL	5332	5289	5273	890	894	942
<i>din care, după nivelul de pensionare:</i>						
Asigurări sociale din care, de asigurări sociale de stat	5327 4688	5285 4683	5270 4679	891 886	894 886	942 930
<i>din care, asigurările sociale după categorii de pensii:</i>						
A) Limită de vârstă	3917	3930	3932	1009	1012	1071
B) Pensie anticipată	22	24	24	1088	1070	1119
C) Pensie anticipată parțial	91	81	79	647	617	644
D) Invaliditate	694	662	652	596	572	593
E) Urmas	603	588	582	496	501	497

➤ Pentru perioada 2015-2016, ritmul mediu anual de creștere a numărului de pensionari este calculat astfel:

$$R_{\text{anual 2016/2015}} = \frac{(\text{Număr pensionari trim IV 2016} - \text{Număr pensionari trim IV 2015})}{\text{Număr pensionari trim IV 2015}} \times 100 \quad (2)$$

$$R_{\text{anual 2016/2015}} = \frac{3\,932\,000 - 3\,930\,000}{3\,930\,000} \times 100 = 0,5\%$$

Unde:

$R_{\text{anual 2016/2015}}$ – reprezintă ritmul mediu anual de creștere a numărului de pensionari, pentru perioada 2015-2016.

În urma calculelor se poate determina o rata medie anuală de creștere a numărului de pensionari de 2,155 %, rată de creștere pe care o voi lua în calcul la fundamentarea numărului de pensionari pentru 2017. Deci coeficientul de creștere este de 2,155%.

Acest coeficient, sub numele de rată medie anuală de creștere a numărului de pensionari l-am calculat cu ajutorul următoarei formule:

$$R_{\text{mediu}} = \frac{R_{2016/2015} + R_{2015/2014}}{2} \times 100 = 2,155\%$$

Unde:

R_{mediu} – reprezintă rata medie anuală de creștere a numărului de pensionari

$R_{\text{anual 2016/2015}}$ – reprezintă ritmul mediu anual de creștere a numărului de pensionari, pentru perioada 2015-2016.

$R_{\text{anual 2015/2014}}$ – reprezintă ritmul mediu anual de creștere a numărului de pensionari, pentru perioada 2014-2015.

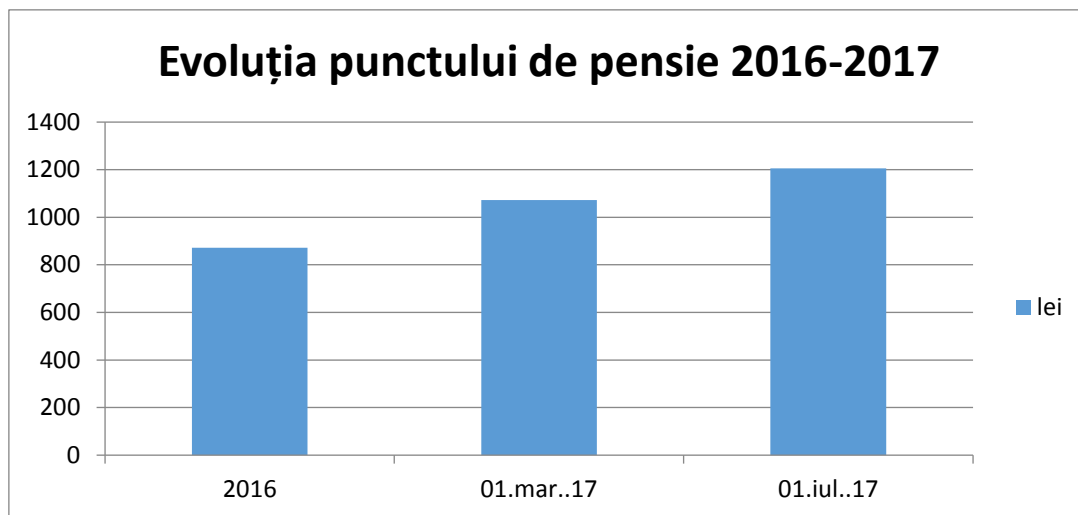


Figura nr. 1.
Evoluția punctului de pensie

B) Calcularea valorii totale a pensiilor pentru limită de vârstă

În continuare, se calculează valoarea totală a pensiilor pentru limită de vârstă, cu ajutorul următoarelor formule de calcul:

B1). Începând cu 1 martie 2017:

$V.T.P_{1,v} = \text{Numărul de pensionari pentru limită de vârstă, actualizat} \times \text{Valoarea medie a pensiei pentru limită de vârstă, actualizat}$ (1).

Unde:

$V.T.P.$ – Valoarea Totală a Pensiilor pentru limită de vârstă;

Pensie medie (1 martie 2017) = Pensie medie trim IV 2016 \times Coeficient de creștere (2).

Coeficient de creștere a punctului de pensie = $\frac{\text{Valoarea punctului de pensie 1 martie 2017}}{\text{Valoarea punctului de pensie 2016}} = \frac{1072 \text{ lei}}{871,7 \text{ lei}} = 1,22$

Înlocuim în formula 2:

$\text{Pensie medie}_{1 \text{ martie } 2017} = 1072 \text{ lei} \times 1,22 = 1330 \text{ lei}$

Înlocuim în formula 1:

$\text{Număr de pensionari}_{1 \text{ martie } 2017} = \text{Număr de pensionari}_{\text{trim IV} 2016} \times R_{\text{mediu}} =$
 $= 3\,932\,000 + 3\,932\,000 \times (2,155 \div 100) = 4\,016\,734,6$ pensionari.

Unde:

R_{mediu} – reprezintă rata medie anuală de creștere a numărului de pensionari.

Revenind la prima formulă avem următorul calcul de realizat și anume:

$V.T.P_{1 \text{ martie } 2017} = 4\,016\,734,6 \times 1330 \text{ lei} = 5\,342\,257\,018 \text{ lei}$

Unde:

$V.T.P_{1 \text{ martie } 2017}$ – Valoarea Totală a Pensiilor pentru limită de vârstă, în lei, care trebuie asigurată de către stat ;

B2). Începând cu 1 iulie 2017:

$V.T.P_{1 \text{ iulie } 2017} = \text{Numărul pensionarilor pentru limita de vârstă, actualizat} \times \text{Valoarea medie a pensiei pentru limită de vârstă, actualizat}$ (1).

Unde:

$V.T.P.$ – Valoarea Totală a Pensiilor pentru limită de vârstă;

Pensie medie (1 iulie 2017) = Pensie medie 1 martie 2017 \times Coeficient de creștere (2).

Coeficient de creștere a punctului de pensie = $\frac{\text{Valoarea punctului de pensie 1 iulie 2017}}{\text{Valoarea punctului de pensie 1 martie 2017}} = \frac{1206 \text{ lei}}{1072 \text{ lei}} = 1,125$

Înlocuim în formula 2 de mai sus și avem următorul calcul de realizat:

$$\text{Pensie medie}_{1 \text{ iulie } 2017} = 1330 \text{ lei} \times 1.125 = 1.496.25 \text{ lei}$$

Revenind la prima formulă avem următorul calcul de realizat și anume:

$$\text{V.T.P}_{1 \text{ iulie } 2017} = 4\,016\,734,6 \times 1496,25 \text{ lei} = 6.010.039.145,25 \text{ lei.}$$

Unde:

$\text{V.T.P}_{1 \text{ iulie } 2017}$ – Valoarea Totală a Pensiilor pentru limită de vârstă, în lei, care trebuie asigurată începând cu 1 iulie 2017.

Se calculează valoarea totală a pensiilor pentru limită de vârstă înainte de creșterea punctului de pensie.

$\text{V.T.P}_{1 \text{ ianuarie } 2017}$ = Numărul pensionarilor pentru limita de vârstă, actualizat \times Valoarea medie a pensiei pentru limită de vârstă, actualizat (1).

$$\text{V.T.P}_{1 \text{ ianuarie } 2017} = 3932.000 \times 1072 \text{ lei} = 4.215.104.000 \text{ lei}$$

B3). Începând cu 1 martie 2017:

Pentru a face o cuantificare a efortului bugetar determinat de creșterea punctului de pensie începând cu 1 martie, respective 1 iulie 2017 este necesară o comparație cu valoarea totală a pensiilor pentru limită de vârstă acordată înainte de cele două tranșe de mărimi.

Tabelul nr.2.

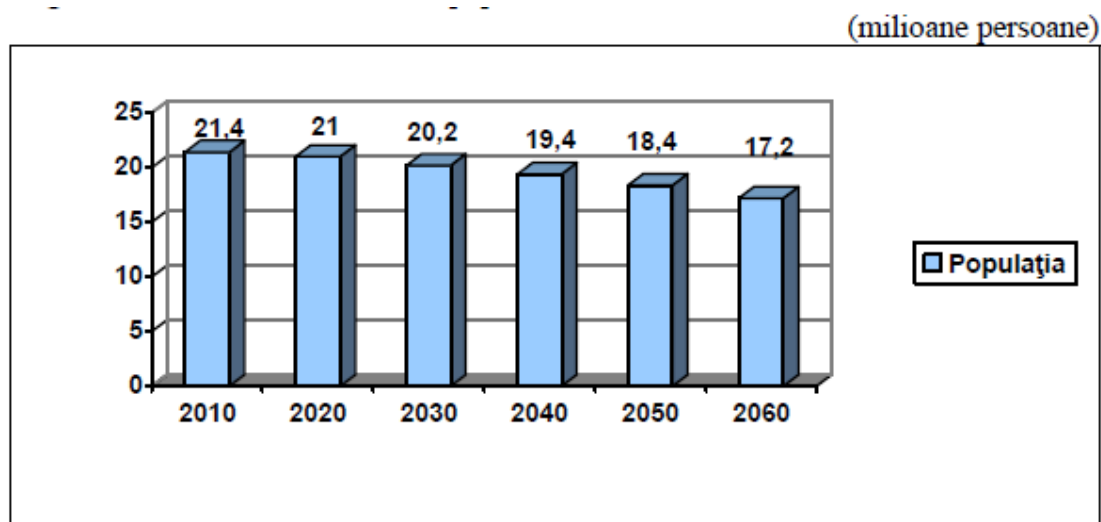
Situație privind diferențele de creștere a valorii pensiilor în 2017

Perioada	Valoarea medie a pensiei pentru limită de vârstă - Lei -	Valoarea totală a pensiei pentru limită de vârstă - Lei -	Diferențe - Lei -
De la 1 ianuarie 2017	1072	4.215.104.000	-
De la 1 martie 2017	1330	5 342 257 018	1.127.153.018
De la 1 iulie 2017	1496,25	6.010.039.145,25 lei.	667.782.127
Total			1.794.935.145

Așa cum se observă în tabelul anterior, efortul bugetar este de aproape 1795 mil. lei ceea ce reprezintă peste 42% din valoarea pensiilor înainte de mărirea punctului de pensie.

În concluzie, orice mărire a punctului de pensie determină o creștere a efortului bugetar. Este adevărat că acoperirea acestor diferențe foarte mari se vor a fi acoperite prin creșterea salariului minim pe economie, dar se pare că această creștere nu a determinat și o creștere a contribuțiilor angajatului și angajaților corespunzătoare astfel că în prezent se fac analize privind acoperirea acestei creșteri prin naționalizarea pilonului II de pensii private obligatorii.

Ca urmare a dinamicii speranței de viață, fertilității și a migrației, **dimensiunea totală a populației** va fi în scădere în următorii 50 de ani (până în anul 2060) și va fi și mult mai în vârstă decât este în prezent.



Sursa: Raportul privind îmbătrânirea populației, 2012, *Economia europeană*, nr. 4/2011, Comisia Europeană.

Figura nr. 2.
România, evoluția populației, 2010-2060

Proгноza arată că, între 2010 și 2060, scăderea populației va fi semnificativ de mare, de 19,6%. Conform acesteia, persoanele în vârstă vor reprezenta o proporție sporită în populație; acest lucru este consecința ajungerii la vârsta de 65 de ani a celor mai numeroase cohort sau populații născute în anii 1960 (cum au fost cei doi ani cu „decreței”, care practice dublează numărul ieșirilor normale la pensie).

În concluzie, situația pensiilor a devenit tot mai grea în fiecare an, odată cu îmbătrânirea populației. Astfel, dacă în anul 1990 erau 8,1 milioane de salariați și 3,5 milioane de pensionari, datele Institutului Național de Statistică arată că, la jumătatea acestui an, mai erau doar 5,7 milioane de salariați, care susțin 5,3 milioane de pensionari, plus 1,2 milioane de bugetariși 4 milioane de copiiși adolescenți. Astfel, analiștii afirmă că, în mai puțin de 10 ani, România va rămâne fără bani de pensii din contribuții și va fi nevoită să găsească alte surse de finanțare pentru a acoperi deficitul.

Bibliografie:

1. www.apapr.ro
2. www.cnpas.org
3. www.csa.ro

Evoluția activității bancare în perioada pre și post criză

Autori: Murgoi Marinela, Vass Doryss, Munteanu Oana

Coordonator: Conf. univ. dr. Drigă Imola

Universitatea din Petroșani

Abstract: *Under conditions of risk and uncertainty arising from the outbreak of the international financial crisis, the present work takes into account the macroeconomic context. The global financial crisis has affected the entire world, including the Romanian economy which, since 2009, entered into recession. Although in 2008 the Romanian banking system was the most profitable in Central and Eastern Europe, the reduction in income in 2009 affected bank profitability considerably.*

1. Provocările crizei asupra sistemului bancar

Crizele pot fi definite ca fiind situații caracterizate de o instabilitate pronunțată, fiind deci însoțite de o volatilitate și de o incertitudine în creștere pe majoritatea piețelor.

Înainte de debutul crizei, băncile ofereau credite ipotecare în condiții foarte relaxate aproape oricui, pentru că banca, la rândul ei, vindea aceste datorii terților. Banca înainte de a vinde datoriile le transforma în instrumente financiare complexe care erau vândute pe piețele financiare și cumpărate de investitori, fonduri de investiții și alte instituții financiare. Băncile își asigurau produsele financiare la firme de asigurări pentru a-și acoperi riscurile. Investitorii care cumpărau aceste produse le transformau în alte produse financiare și le revindeau pentru că scopul lor era să facă profit din comisioanele de tranzacționare, astfel încât se alimenta balonul speculativ și nimeni nu era interesat de viabilitatea acestor produse pentru că ele erau asigurate. În aceste condiții, sistemul financiar era implicat într-un balon speculativ ce a cedat datorită nesustenabilității și operațiunilor financiare complicate.

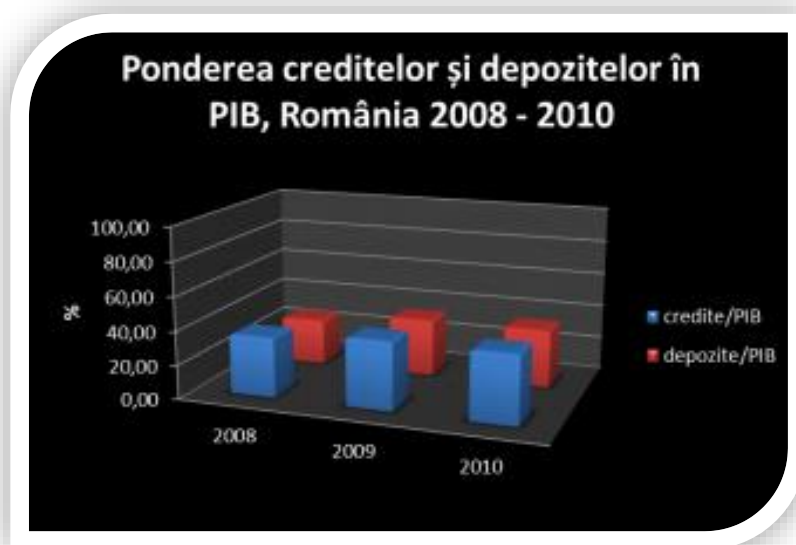
Datorită crizei economice și a reticenței instituțiilor financiare de a mai credita economia, multe firme au dat faliment sau și-au redus activitatea și, în mod inevitabil, șomajul a crescut și salariile au scăzut. Astfel, datorită situației economice incerte, toată lumea și-a redus cheltuielile și a început un proces de dezintermediere financiară. În aceste condiții consumul a scăzut, lucru care a determinat o scădere a producției, astfel criza economică adâncindu-se.

Specialiștii consideră că declanșarea crizei financiare în septembrie 2008 în SUA reprezintă cea mai serioasă zguduire a finanțelor internaționale de la Marea Depresiune din 1929-1933, fiind, de fapt, consecința modului agresiv prin care instituțiile financiare și-au asumat riscuri prin finanțarea creșterii economice nesustenabile.

2. Criza financiară internațională și efectele sale asupra economiei României

Criza financiară din România s-a manifestat cu efect oarecum întârziat datorită faptului că băncile românești nu au expunerii pe instrumentele financiare aflate la originea problemelor actuale de pe piețele financiare internaționale, iar turbulențele de pe aceste piețe au afectat stabilitatea financiară în mod indirect, pe canalul economiei reale și pe cel al lichidității bancare. În fața acestei crize punctele tari ale economiei românești au fost sistemul bancar bine capitalizat și bine reglementat, lipsa produselor financiare sofisticate și ponderea relativ mare a autoconsumului, adică a economiei de subsistență.

În ultimul trimestru al anului 2008, declinul creditului a fost moderat de efectul deprecierei monedei naționale. Chiar și în aceste condiții, la nivelul anului 2008 creditul neguvernamental a înregistrat o creștere în PIB, până la 39%, continuând să reprezinte factorul determinant în expansiunea activelor bancare. Încetinirea creșterii creditului neguvernamental în ultima parte a anului 2008 s-a datorat scaderii ofertei de credite, pe fondul problemelor de lichiditate existente pe piețele internaționale care au afectat și bancile cu activitate internațională ce detin filiale în România, reducerii excedentului de lichiditate care caracteriza în trecut sistemul bancar românesc, creșterii aversiunii față de risc a bancilor. În ceea ce privește cererea de credite, cei mai importanți factori inhibitori au fost: creșterea costului creditelor, deprecierea monedei naționale și incertitudinile privind evoluția acesteia, perspectivele negative legate de creștere și somaj.



Sursa: Țugui Andra Cristina, *Riscul bancar în contextul crizei financiare internaționale - cazul României*, Colecția de working papers ABC-ul lumii financiare, 2013, pp. 342-359

Figura nr. 1.

Climatul macroeconomic intern și extern nefavorabil și-a pus amprenta și asupra rezultatelor financiare ale băncilor din sistemul nostru bancar care a înregistrat la sfârșitul anului 2011 un rezultat agregat negativ pentru al doilea an consecutive. Cu toate că activitatea de creditare a fost reluată, sistemul bancar a rămas pe pierdere și în anul 2012 datorită deprecierei activelor financiare și reevaluării garanțiilor aferente creditelor acordate. Sectorul bancar românesc a experimentat patru ani de pierderi după 2008, dar anul 2016 este al patrulea an de profit. În această perioadă sistemul s-a consolidat, numărul de bănci coborând de la 43 la 36, în timp ce activele bancare au făcut un salt de peste 20% față de 2008, la un nou maxim, în urma revigorării creditării. Calitatea portofoliilor de credite s-a îmbunătățit, rata creditelor neperformante coborând spre 11%.

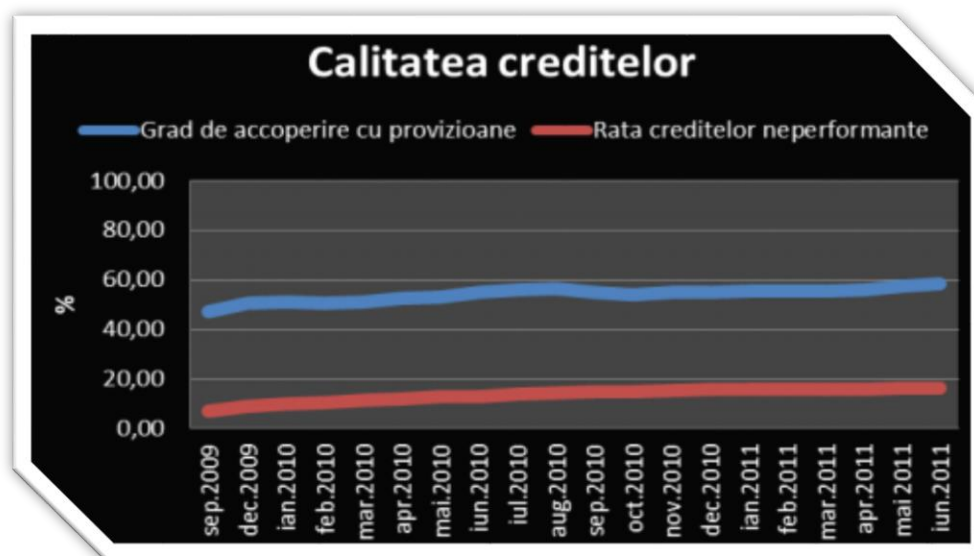
În anii de criză, băncile au digerat destul de greu impactul declinului economic, unele fiind mai mult pe pierdere decât pe profit. Faptul că băncile nu s-au restructurat la timp a determinat menținerea costurilor la un nivel ridicat, în timp ce veniturile erau în scădere. Letargia care a marcat economia s-a reflectat în situația sistemului bancar în care o cincime din credite a ajuns să fie neperformantă. Iar sectorul bancar s-a îndepărtat de rolul de asigurare a intermedierei financiare prin acordarea de credite, ponderea activelor nete bancare în PIB intrând sub pragul de 60% pentru prima dată din anul 2007. Activele bancare au scăzut pe fondul reducerii stocului de credite private, exclusiv pe componenta în valută. Tendința de restrângere a bilanțurilor băncilor controlate de acționari străini a fost greu de domolit în condițiile în care au avut de făcut curățenie la nivelul

portofoliilor de credite neperformante. Și intensificarea dezintermedierii și-a pus amprenta asupra întâzierii revigorării creditării.

Odată cu venirea crizei economice, nivelul ridicat al creditelor neperformante (NPL) a lovit puternic profitabilitatea sistemului bancar, care a acumulat patru ani de pierderi. În perioada 2010-2014, pierderile cumulate în sectorul bancar au depășit 8 mld. lei. BNR a recomandat băncilor să-și curețe portofoliile, ceea ce a însemnat provizioane de risc suplimentare, care în multe cazuri au erodat profiturile operaționale. Efortul de scoatere în afara bilanțului a creditelor neperformante și celelalte măsuri de provizionare legate de curățenia generală din sistemul bancar au făcut ca ultimii ani să fie dificili pentru bănci. În condiții de criza, reducerea rezervelor minime obligatorii pe care BNR a început-o și managementul adecvat al lichidității pot fi chiar mai importante. Rezerva minimă obligatorie este mai întâi de toate un instrument de politică monetară prin intermediul căruia Banca Centrală acționează în vederea intensificării sau atenuării activității economice.

La începutul anului 2008, BNR a acționat în vederea creșterii rezervei minime obligatorii. Pentru BRD, nivelul calculat al acesteia la sfârșitul anului 2008 a fost de 12.141.101 mii lei, comparativ cu 2007, 9.402.689 mii lei. În opinia experților BNR, la nivelul sistemului bancar rămânesc, riscul de piață are un impact moderat asupra fondurilor proprii ale băncilor. În cazul României, BNR a realizat în 2009 două operațiuni repro prin care a injectat în piață și apariția fenomenului de risc moral.

Fragilitatea piețelor financiare și hazardul moral sunt deci doar cauze secundare ale crizei financiare. Cauza principală este politica monetară care permite băncilor centrale să furnizeze la infinit servicii de creditor. Politicile monetare creează stimulente puternice băncilor de a-și reduce marjele de lichiditate, crescând astfel posibilitatea de vulnerabilitate financiară. Evoluția NPL și a gradului de acoperire cu provizioane este prezentată în figura de mai jos.



Sursa: Țugui Andra Cristina, *Riscul bancar în contextul crizei financiare internaționale - cazul României*, Colecția de working papers ABC-ul lumii financiare, 2013, pp. 342-359

Figura nr. 2.

3. Evoluția post criză a sectorului bancar

Sistemul bancar românesc și-a demonstrat stabilitatea structurală și pe parcursul anului 2015, prin menținerea la nivel adecvat a indicatorilor de solvabilitate și lichiditate. S-au înregistrat îmbunătățiri în ceea ce privește optimizarea calității portofoliului de active dar și privind profitabilitatea.

Aproximativ 90,2% din activele sistemului bancar (aprox 84 miliarde euro) sunt deținute de instituții cu capital străin, potrivit datelor BNR la luna iunie 2016.

Riscurile implicate în procesul de conturare, transpunere și respectare a reglementărilor post criză constau în posibilitatea restrângerii expunerii instituțiilor de credit cu capital străin. Sistemul bancar este marcat de o perioadă în care fuziunile și achizițiile vor conduce la o mai mare concentrare, numărul instituțiilor de credit în sistemul bancar românesc fiind de 37 în prezent, față de 43 de bănci înainte de criză. Structura sectorului bancar românesc la finele anului 2015 include două bănci cu capital integral sau majoritar de stat, patru instituții de credit cu capital majoritar privat autohton, 23 de bănci cu capital majoritar străin și 7 sucursale ale unor bănci străine.

Datele BNR arată că volumul capitalului social aferent sectorului bancar românesc era la 31 decembrie 2015 de 25,14 miliarde lei. Piața bancară din România este, în ritm similar cu toate sectoarele bancare din Uniunea Europeană, integratoare de noi reglementări în materie de creditare, plăți, economisire, rezolvare litigii, etc. Comunitatea bancară din România speră că se va respecta principiul uniformității reglementărilor la nivel european, fie că vorbim de directiva creditului ipotecar, de directiva conturilor de plăți de bază sau de alte reglementări.

Resurse pentru creditare există, dar trebuie să existe încredere și pentru plasarea banilor. Depozitele au avansat în aprilie 2016 cu 10% în ritm anual, până la 56 miliarde euro. Și pentru a arăta că există încredere în sistemul bancar, trebuie menționat că depozitele au avansat cu 60% de la începutul crizei, din 2008.

4. Concluzii

Un singur lucru este valabil în cazul tuturor crizelor financiare de până acum, care, deși nu au fost identice, au pornit de la asumarea unor riscuri prea mari. Băncile comerciale au forțat expunerea la risc pentru a obține un profit cât mai mare de pe urma creditării, iar populația s-a îndatorat nejustificat, nerespectând concordanța productivitate-consum, ulterior fiind în incapacitatea de a rambursa creditele la scadență. Recenta criza financiară a avut repercusiuni mai ales asupra piețelor financiare, răspândindu-se relativ rapid, prin prisma canalelor de transmitere, asupra economiilor naționale, amplificând cadrul de manifestare a riscurilor. Principalele victime au fost economiile emergente care manifestă o capacitate slabă de a disipa efectele adverse ale crizei, vulnerabilitate determinată de subdezvoltarea structurilor economico-financiare și instituționale.

Bibliografie:

1. Căpraru Bogdan, *International banking: teorie si practici*, Editura C.H. Beck, București, 2014
2. Dănilă Nicolae, *Noul model de business al băncilor comerciale și provocările lui*, BNR, Prezentări și interviuri, 13.02.2013
3. Dedu Vasile, *Gestiunea bancară*, Editura Economică, București, 2010
4. Lybeck Johan, *Istoria globală a crizei financiare (2007-2010)*, Editura Polirom, Iași, 2012
5. Păun Cristian, *Criza economică - cauze, caracteristici, implicații*, Sfera Politicii, 2010, <http://www.sferapoliticii.ro/sfera/148/art02-paun.html>
6. Țugui Andra Cristina, *Riscul bancar în contextul crizei financiare internaționale - cazul României*, Colecția de working papers ABC-ul lumii financiare, 2013, pp. 342-359
7. www.arb.ro/sistemul-bancar-din-romania/sistemul-bancar-din-romania
8. www.bancherul.ro
9. www.bankingnews.ro
10. www.bnr.ro/Publicatii-periodice-204.aspx
11. www.economistul.ro/
12. www.financiarul.ro
13. www.profitpoint.ro/criza-financiara-pe-intelesul-tuturor

Salariul minim pe economie - impact asupra economiei naționale

Autor: Pacu Diana
Coordonator: Conf. univ. dr. Niță Dorina
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** The minimum wage per economy is the lowest value of the pay per hour, day, or month, that a state law allows to its salaries. The minimum wage offers a certain doze of social protection, but there is one thing that should be understood- the minimum wage represents an expense for companies, and a wage raise engenders an increase of the labour force cost. The law regarding the minimum wage doesn't actually concerns the labour force, but the unemployment.*

1. Definire

Guvernul stabilește, prin lege, un venit minim care să asigure salariaților posibilitatea acoperirii nevoilor de subzistență. Acest venit minim se numește salariu minim pe economie. Salariul minim pe economie este valoarea cea mai mică a salariului orar, zilnic sau lunar pe care legea țării respective permite angajatorilor să-l acorde unui salariat. Primele țări în care s-a stabilit prin lege un salariu minim au fost Australia și Noua Zeelandă, la sfârșitul secolului al XIX-lea. În prezent salariul minim pe economie este fixat în peste 90% din țările lumii.

Salariul rezultă, în principal, din raportul care se formează pe piața muncii între oferta și cererea de forță de muncă. În condițiile în care oferta depășește cu mult cererea, nivelul salariilor scade, în general, pentru toate categoriile de salariați, iar pentru cei de pe treptele inferioare, respectiv cei necalificați, acest nivel poate să coboare sub limita strict necesară pentru asigurarea unui trai normal, decent. În această situație a apărut necesitatea intervenției statului în vederea asigurării protecției sociale a categoriilor de salariați cele mai expuse. Salariul minim este deci, atât o noțiune socială, cât și o noțiune economică.

Legea privind salariul minim nu este, în realitate, o lege privind ocuparea forței de muncă, ci una referitoare la neocuparea ei (șomajul). Ea nu obligă un patron să angajeze un salariat la nivelul salariului minim, sau la orice alt nivel. Ea obligă patronul să nu angajeze salariatul la anumite niveluri de salariu, și anume la cele situate sub minimul fixat prin lege. Ea îl constrânge pe lucrător, indiferent cât de mult ar dori să primească o slujbă cu un salariu sub nivelul minim, să nu accepte slujba. În cazul în care nu ar fi existat o legislație cu privire la salariul minim acesta s-ar fi stabilit în concordanță cu productivitatea marginală a muncii. Productivitatea marginală a muncii este dată de încasările suplimentare pe care le-ar avea un patron dacă ar folosi un anumit lucrător.

2. Avantajele și dezavantajele salariului minim pe economie

Bineînțeles, salariul minim oferă o anumită doză de protecție socială, însă trebuie înțeles un lucru – salariul minim reprezintă un cost pentru companii, iar o creștere a acestuia generează o creștere semnificativă a costurilor cu forța de muncă. Ce înseamnă o creștere a fiscalității pe timp de criză? Rețeta sigură pentru majorarea ponderii muncii la negru [1].

Eficacitatea salariului minim, ca instrument de redistribuire a veniturilor este adesea criticată, deoarece determină creșterea costului muncii, fiind adesea susceptibil că exercită efecte nefaste asupra activității economice.

Dacă nivelul inițial al salariul minim este relativ mic, o creștere a acestuia nu va antrena un efect negativ asupra ocupării forței de muncă din economie. În schimb, dacă salariul minim este destul de ridicat, o creștere a acestuia va influența în sens negativ nivelul ocupării din economie.

Impactul salariului minim asupra nivelului ocupării este relativ neglijabil, cu o singură excepție, tinerii.

În urma unui studiu efectuat pentru 9 țări industrializate, s-a ajuns la concluzia că o creștere cu 10% a salariului minim antrenează o scădere a nivelului ocupării pentru tinerii între care au mai puțin de 20 de ani între 2 și 4%.

Impactul este negativ sau aproape zero pentru persoanele cuprinse în intervalul de vârstă 20-24 de ani. Pentru cei care au mai mult de 25 de ani, salariul minim nu are nici un efect.

De ce cei mai predispuși la șomaj sunt tinerii?

Tinerii (cuprinși în intervalul de vârstă 16-24 de ani), care intră pe piața muncii sunt în general lipsiți de experiență și din acest motiv productivitatea muncii este foarte scăzută în cazul lor.

În general, salariul minim pe economie NU ar trebui să existe pentru că prin intermediul său se stabilește în mod arbitrar o remunerație minimă pentru munca depusă de un salariat [1]. În cazul particular al României însă, intră în discuție și alți doi factori, unul contra și unul pro:

1. Populismul guvernanților. În ultimii 10 ani salariului minim pe economie a reprezentat de multe ori un instrument prin intermediul căruia guvernele și-au cumpărat pacea socială.

2. Incapacitatea autorităților de a controla munca la negru. Cel puțin un sfert dintre salariați sunt plătiți cu salariul minim pe economie, însă numărul celor care câștigă în realitate doar salariul minim este mult mai mic. Dacă nu ar mai exista salariu minim, probabil că încasarile la buget s-ar prăbuși pe fondul declarării unor venituri mult mai mici decât în realitate, fenomen pe care fiscul nu îl poate combate.

Pe de altă parte, în Germania nu există salariul minim pe economie, situația fiind similară și în țările nordice, țări în care există doar înțelegeri sectoriale între sindicate și patronate.

În concluzie, avem sau nu nevoie de un salariu minim pe economie? Teoretic nu – piața ar trebui să regleze singură nivelul minim al remunerării muncii, în funcție de valoarea adăugată pe care o generează un salariat. Practic, în România, în acest moment, eliminarea salariului minim nu ar duce la o creștere a numărului de locuri de muncă, ci doar la o creștere a evaziunii fiscale și o scădere a încasărilor la buget.

Datele, cât și teoria economică, arată că un salariu minim în creștere nu duce decât la șomaj și inflație [2].

Existența salariului minim are aceleași efect în economie ca și prețurile unui monopolist. Distorsionează alocarea de resurse în economie, în acest caz forța de muncă. **Impunerea unui cost către angajator e exact opusul a ceea ce ar trebui să facă un stat care susține competiția.**

3. Salariul minim induce șomaj

Primul efect al existenței salariului minim este apariția șomajului în rândurile celor care sunt în competiție pentru acest nivel de salariu. În plus, creșterea salariului minim este un beneficiu doar pentru cei care sunt angajați, dar este un cost pentru cei care își caută un serviciu, precizează analistul Florin Citu.

Teoria susține că în țările cu un nivel al salariului minim mai mare ar trebui să observăm un șomaj mai mare în rândul tinerilor, al persoanelor necalificate, al femeilor și al emigranților naturalizați (Guy Laroque și Bernard Salanié, 2002). **În UE salariul minim este mai mare ca în SUA, iar acest lucru se vede și în șomajul mai mare pe termen lung în Uniunea Europeană [3].**

Pentru a susține creșterea salariului minim economiștii Liviu Voinea și Lucian Albu au făcut un studiu în care ajung la concluzia că o creștere a salariului minim duce la mărirea veniturilor bugetare datorită CAS, afirmă Florin Citu. Dar în varianta în care CAS scade în timp ce salariul minim crește aceste venituri suplimentare la bugetul de stat ar fi eliminate. Așadar o reducere a CAS ar avea un impact net negativ asupra bugetului de stat ca urmare a creșterii salariului minim.

Dar chiar și în varianta în care CAS rămâne neschimbat, veniturile la buget nu cresc decât în primă fază. În cea de a doua fază, **pentru că economiile sunt sisteme complexe și dinamice,**

firmele transferă acest cost în economie prin prețuri mai mari. Cum acest șoc este perceput ca unul permanent de actorii din piață un alt efect este acela de creștere a anticipațiilor inflaționiste. Pentru a calma acest efect asupra prețurilor din economie, banca centrală este forțată să intervină printr-o politică monetară restrictivă care, la rândul ei, are un efect negativ asupra creșterii economice. La sfârșit, rezultatul este doar un șomaj mai mare, inflație și bineînțeles venituri la bugetul de stat mai mici, chiar un deficit mai mare.

Și totuși **statul poate să-i ajute pe cei care sunt în competiție pentru un salariu minim. Dacă interesul său ar fi acela de a le crește bunăstarea (și nu creșterea veniturilor la buget) atunci există varianta reducerii de taxe pentru această categorie.** Aceste categorii pot fi scutite de la plata impozitului pe profit, un CAS mai mic, plata unui TVA redus etc. Acestea nu sunt soluții perfecte, dar sunt mai puțin nocive pentru economie decât creșterea salariului minim.

4. Date statistice despre salariul minim pe economie

În anul 2015, la nivel mondial, Luxemburg avea cel mai mare salariu minim, cu 1.922,96 €/lună, iar Burundi avea cel mai mic salariu minim, respectiv 6 dolari lunar, în timp ce salariul minim în Uganda era de 7 dolari. Dintre țările membre europene, Albania (156,99 €/lună), Bulgaria (184,07 €/lună), și fosta Iugoslavie (213,72 €/lună). aveau un salariu minim mai mic decât România (217,5 €/lună) la nivelul anului 2015 [7].

În România, sunt aproximativ 1,3 milioane de oameni care obțin salariul minim pe economie.

Conform studiului, acești angajați pot fi întâlniți cel mai des la firmele mici (10-49 salariați) și medii (până la 249 de salariați). În economia privată, firmele cu cei mai mulți salariați cu salariul minim sunt în: industria alimentară, comerț cu amănuntul, industria extractivă, construcții, industria prelucrătoare și transporturi. În cele mai multe cazuri, pe salariul minim sunt încadrați muncitori necalificați în industria extractivă, construcții, industria prelucrătoare și transporturi (18,6%), personal de îngrijire (9,1%), șoferi și operatori la instalații și utilaje mobile (7,9%). Pe genuri, 59% dintre salariații cu minimul pe economie sunt bărbați [4].

În tabelul ce urmează este prezentat nivelul salariului minim brut pe economie (la care se aplică impozite) de la data de 1 iulie 2013 și până la 1 februarie 2017 în România [5].

Tabelul 1

Salariul minim brut pe economie (la care se aplică impozite) pe ani în România

Valabil de la data	Valoare în lei	Valoare în euro	Note
1 februarie 2017	1.450	320	
1 mai 2016	1.250	277	
1 iulie 2015	1.050	236	
1 ianuarie 2015	975	216	În anul 2015, România avea al doilea cel mai mic salariu din Uniunea Europeană, după Bulgaria. Aproximativ 2,4 milioane de salariați aveau salariul minim pe economie sau mai mic, ceea ce reprezenta 40% din numărul total al salariaților activi. Dintre aceștia, 1,6 milioane aveau normă întreagă, iar 0,7 milioane lucrau cu normă parțială.
1 iulie 2014	900	205	
1 ianuarie 2014	850	189	La sfârșitul anului 2014 existau peste un milion de angajați (adică 20% din totalul salariaților din economie) care aveau salariul minim, aproape de 12 ori mai mult decât în august 2011.
1 iulie 2013	800	179	În decembrie 2013, România avea al doilea cel mai mic salariu din Uniunea Europeană, după Bulgaria.

Analizând evoluția salariului minim real și a activității economice informale de-a lungul perioadei 2000-2015, se poate constata existența unei relații de “co-movement” reliefând o posibilă relație de echilibru pe termen lung [6]. Aceasta este reprezentată în figura 1.

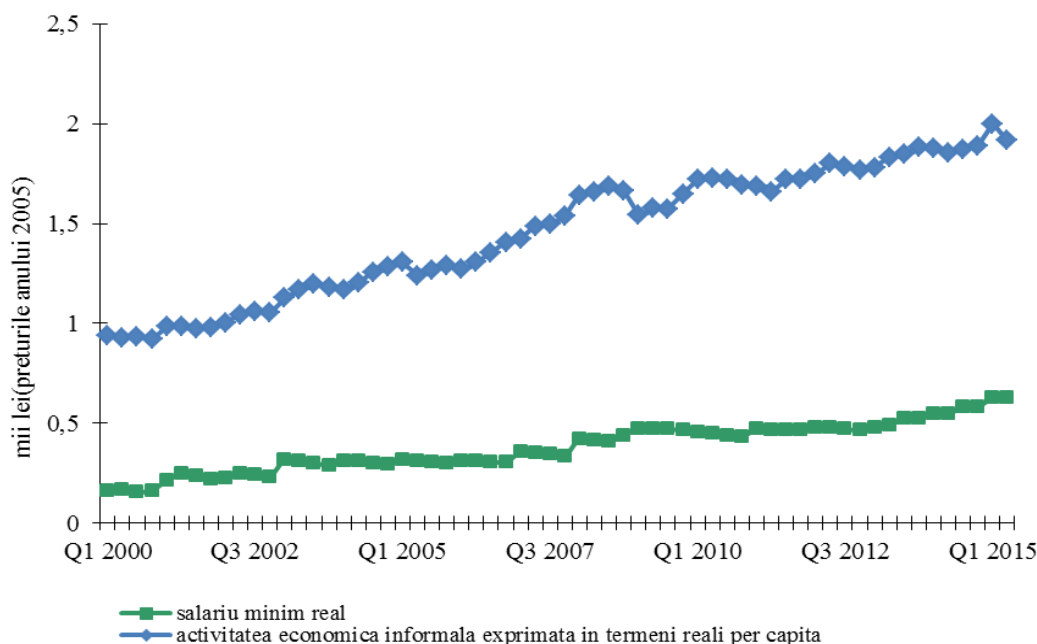


Fig. 1. Evoluția salariului minim real vs activitatea economică informală (2000 – 2015)

Impactul majorării salariului minim se resimte mult mai puternic asupra ratei sărăciei în muncă, pentru care o majorare a salariului minim cu 10% va duce la diminuări cu aproape 5,4% în ipoteza menținerii constante a pragului de sărăcie, respectiv cu doar 0.9% în cazul recalculării pragului de sărăcie.

Diminuările ratei sărăciei în muncă sunt semnificative cu cât crește nivelul salariului minim. Astfel, la o majorare cu 20% a salariului minim efectele vizează diminuări cu aproximativ 6,7%. Efecte similare se înregistrează și în ceea ce privește ponderea persoanelor sărace din total persoane aparținând gospodăriilor în care există persoane ocupate.

Majorările salariului minim pot avea efecte pozitive în scopul diminuării ratei sărăciei relative în rândul salariaților remunerați la salariul minim, ponderea salariaților săraci remunerați cu salariul minim fiind relativ redusă, face ca efectele politicii salariale de majorare a salariului minim să se resimtă într-o măsură extrem de redusă asupra sărăciei și să vizeze un număr extrem de redus de persoane [6].

Bibliografie

1. <http://businessday.ro/11/2010/avem-sau-nu-nevoie-de-un-salariu-minim-pe-economie/>
2. www.finantisti.ro
3. <http://www.startupcafe.ro/stiri-taxe-21440751-salariul-minim-2017-majorare-salariu-minim-salariu-angajator-cost-salariu-brut-net-firme.htm>
4. https://ro.wikipedia.org/wiki/Salariu_minim_pe_economie
5. <http://cursdeguvernare.ro/studiu-scenariile-cresterii-salariului-minim-impactul.html>
6. <http://cursdeguvernare.ro/wp-content/uploads/2016/11/salariu-minim-%C8%99i-economie-la-negru.png>
7. <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tps00155&plugin=1>

Utilizarea sistemului financiar in scopul spălării banilor

Autori: Ungurici Constantin Cătălin, Ferțu Elena-Alina
Coordonator: Conf. univ. dr Monea Alin
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** Money laundering is the most dangerous component of the underground economy. The process of money laundering give an appearance of legality for profits obtained illegally by criminals which, without being compromised, they benefit of that amounts. Criminal Code of Romania defines "money laundering" as the legal process of any kind, effected in order to prevent identification of illicit origin, of money provenance, of cash flow, of the real holder or of the existence of other rights regarding other goods, by a person who knew or foresaw from reliant circumstances, that those goods originate by committing a crime stipulated by Criminal Code, even without knowing it's origin.*

Spălarea banilor este activitatea financiară de facto a desfășurării tuturor infracțiunilor prin care se poate obține un profit. Este procesul prin care infractorii încearcă să ascundă originea și posesia reală a câștigurilor provenite din activități criminale.

Dacă este îndeplinită cu succes această activitate va permite menținerea controlului asupra veniturilor și va oferi o acoperire legitimă pentru sursa de proveniență a lor.

Scopul uni mare număr de activități infracționale este generarea de profituri pentru individul sau indivizii care săvârșesc infracțiunea. Spălarea banilor reprezintă procesul acestor rezultate ale infracțiunii cu scopul de a le ascunde originea ilegală.

Ca orice alt stat al Uniunii Europene, România are datoria și obligația de a introduce in legislația națională prevederile Directivei (UE) 2015/849 a Parlamentului European și a Consiliului din 20 mai 2015 privind prevenirea utilizării sistemului financiar în scopul spălării banilor.

Părțile care trebuie să aplice prevederile directivei sunt instituțiile financiare, entitățile nefinanciare și profesiile liberale care intră în contact cu informațiile privind tranzacțiile derulate de o entitate sau de o persoană în relație cu o entitate. Prin noua directivă se instituie măsuri de precauție în relațiile cu clienții și necesitatea evaluării riscurilor în vederea depistării unor activități legale a spălării banilor. De asemenea devine obligatoriu divulgarea informațiilor privind beneficiarul real și ultim al unei afaceri.

1. Etape ale spălării banilor

În activitatea spălării banilor nu există doar o metodă de săvârșire a ei. Aceste metode pot varia de la cumpărarea și vinderea obiectelor de lux până la trecerea banilor printr-un sistem internațional de afaceri legale și prin companii „scoică” sau „paravan” adică companii care există numai ca persoane juridice fără a desfășura o activitate economică sau o afacere.

În ciuda varietății metodelor folosite procesul de spălare a banilor se realizează în trei etape care pot cuprinde numeroase tranzacții efectuate de spălătorii de bani, tranzacții care sunt de natură să alerteze instituțiile financiare asupra activităților infracționale ,respectiv:

A. Plasarea:

Această etapă reprezintă scăparea,la propriu,de numerar rezultat din activități ilegale care ar putea fi supravegheate de organele de aplicare a legii.

În etapa de plasare in spălarea banilor,infractorul introduce profitul obținut din activitățile ilegale desfășurate în sistemul financiar. Aceasta se poate face prin împărțirea sumelor mari de numerar in sume mai mici și mai puțin suspecte care sunt apoi depozitate direct intr-un cont bancar

sau prin cumpărarea unui număr de instrumente financiare cum ar fi cecul, biletul la ordin și altele care, apoi sunt colectate și depozitate într-o altă locație.

B. Stratificarea:

După desfășurarea primei etape din care rezultă intrarea fondurilor în sistemul financiar, are loc a doua etapă și anume stratificarea. Stratificarea reprezintă procesul de mișcare al banilor între diferite conturi cu scopul de a le pierde originea.

În această etapă infractorul efectuează o serie de schimbări sau mișcări ale fondurilor pentru a înlătura sursa din care provin. Aceste fonduri pot fi îndreptate către vânzarea sau cumpărarea a instrumentelor de investiții precum și să fie trimise prin transfer electronic într-o serie de conturi din diferite bănci de pe întreg globul. Folosirea a mai multor conturi îndepărtate din punct de vedere geografic în scopul spălării banilor este folosită în acele jurisdicții care nu cooperează în anchetele cu scopul combaterii rețelelor de spălare a banilor. Spălătorii de bani pot deghiza transferurile ca plăți în vederea achiziționării de bunuri și servicii dându-le astfel o aparență legitimă.

C. Integrarea:

După ce a îndeplinit cu succes primele două etape menționate mai sus, spălătorul de bani trece la a treia etapă și anume integrarea. În această etapă fondurile reintră în circuitul economic legal, apoi deținătorul acestor fonduri poate alege să investească aceste fonduri pe piața imobiliară, a bunurilor de lux sau a afacerilor.

Dacă cea de-a doua metodă și anume stratificarea este îndeplinită cu succes schemele de integrare vor trimite din nou rezultatele spălării în circuitul economic într-un mod în care va părea ca fonduri normale obținute din activități comerciale.

Acești trei pași de bază se pot forma în faze separate și distincte. Însă ei pot apărea și simultan sau chiar se pot și suprapune. În cadrul de desfășurare al procesului de spălare a banilor s-au constatat câteva puncte vulnerabile, puncte care sunt dificil de ezitat de către spălătorii de bani și în consecință ușor de recunoscut, cum ar fi:

- Plasarea numeralului în sistemul financiar;
- Trecerea numerarului peste frontiere;
- Transferarea numeralului în și dinspre sistemul financiar.

2. Combaterea spălării banilor

Lupta în vederea spălării banilor are o dublă motivație:

- Pe de o parte combaterea crimei organizate și a extinderii sale pe scară mondială;
- Pe de altă parte conservarea integrității piețelor financiare și a economiei de piață.

A. Combaterea crimei organizate:

În ultimii ani a avut loc o recunoaștere din ce în ce mai mare a faptului că este important să se lupte împotriva crimei organizate, că ori de câte ori este posibil infractorii trebuie opriți din a justifica rezultatele obținute în urma activității lor criminale prin transformarea fondurilor din „murdare” în „curate”. Scopul de desfășurare al acestor activități infracționale este generare de profit pentru individul sau grupul de indivizi care săvârșesc infracțiunea. Vânzările ilegale de armament, contrabanda precum și activitățile crimei organizate ca de exemplu traficul de droguri sau rețelele de prostituție pot genera sume uriașe.

Integrarea crescută a sistemelor financiare mondiale și îndepărtarea barierelor puse în fața mișcării libere a capitalului au crescut ușurința cu care banii negri pot fi spălați și complică procesul de urmărire al acestora. Ultimele tendințe au evidențiat faptul că spălătorii de bani își direcționează din ce în ce mai mult eforturile pentru angajarea unor intermediari non-bancari și non-financiar. Astfel, lupta împotriva spălării banilor își investește încrederea în conștientizarea unei game largi de persoane juridice care nu fac parte numai din sectorul financiar sau cel bancar.

B. Asigurarea integrității pieței:

Folosirea sistemelor financiare bancare în scopul spălării banilor conduce la subminarea instituțiilor financiare individuale și în cele din urmă a întregului sistem financiar.

C. Afaceri interne:

Dacă nu este controlat, procesul de spălare a banilor poate compromite eforturile depuse pentru existența unor piețe libere și competitive și afectează dezvoltarea unei economii sănătoase. Diferențele dintre sistemele naționale de combatere a spălării banilor vor fi exploatare de către infractori, care tind să își mute rețelele către țări și sisteme financiare cu contramăsuri slabe sau insuficiente. Spălarea banilor reprezintă un factor major de contaminare a întregii economii; acest fenomen poate eroda integritatea instituțiilor financiare ale unei țări prin influențarea cererii de numerar, nivelul ratei dobânzii și ratei de schimb și în același timp poate genera inflație.

D. Reputația:

Strategiile folosite în procesul de spălare a banilor includ tranzacții care sunt foarte profitabile și, prin urmare, atractive pentru instituțiile financiare legale sau pentru persoanele juridice care vor fi folosite de către persoanele fizice care doresc să transforme fondurile „murdare” în fonduri „curate”.

Reputația privind integritatea este una dintre valorile cele mai importante ale unei instituții financiare. Dacă fondurile obținute din infracțiuni sunt ușor procesate în cadrul unei instituții din sectorul privat, instituția poate fi implicată într-o complicitate activă cu infractori sau poate face parte din propria sa rețea criminală.

Din punct de vedere al unor eventuale consecințe negative la nivel macroeconomic datorat unui fenomen de spălare a banilor necontrolat, Fondul Monetar Internațional a citat schimbări inexplicabile a cererii de masă monetară, riscuri prudentiale față de stabilitatea sistemului bancar, efecte de contaminare față de tranzacțiile financiare legale și creșterea volatilității fluxurilor internaționale de capital și a ratei de schimb valutar datorată neanticipării realizării transferului bunurilor peste graniță.

3. Analiza metodelor de spălare a banilor

A. Anonimatul:

Este una dintre regulile de bază în procesul de spălare al banilor prin care tranzacția cu valori obținute din infracțiuni care ar putea fi efectuată trebuie să se asemene altor tranzacții legale din mediul sau locul de unde acestea au loc. De fapt numerarul nu lasă nici o pistă care să ducă la originea sa și, de altfel, majoritatea veniturilor ilegale sunt bani în numerar. În majoritatea țărilor, aproape toate tranzacțiile cu sume mari sunt realizate prin utilizarea altor instrumente de plată, de aceea cheltuirea sau depozitarea unor sume mari de bani în numerar crează suspiciune.

Din această cauză infractorii au creat variate metode de inserare a numerarului în sistemul financiar.

B. Viteza:

Odată ce numerarul a intrat în sistemul financiar, fie că se află sau nu în țara de origine, spălătorul poate utiliza avantajele create de metodele moderne de transmitere a banilor pentru a-i pune rapid în circulație. Transferurile bancare electronice pot mișca sume mari de bani aproape oriunde în lume în doar câteva minute. Circulația capitalurilor dintr-un cont în altul sau peste granițe poate fi realizată adesea de către destinatarul contului fără a mai fi nevoie să mai treacă pe la bancă sau să implice angajații băncii.

C. Complexitatea:

Prin împărțirea fondurilor sale într-un număr de tranzacții, spălătorul face dificilă sau imposibilă munca investigatorilor de a reconstitui drumul băncii. În acest sens transferurile electronice multiple pot fi deosebit de eficiente. Acestea constau în transferuri de fonduri dintr-un cont sau câteva conturi bancare în conturile numeroaselor instituții financiare aflate în alte țări.

În continuare acestea pot fi redirecționate dinspre acele țări creându-se un circuit complex multinațional electronic de transferuri care face dificilă și îndelungată urmărirea lor de către investigatori.

D. Secretul:

În ciuda faptului că secretul bancar și paradisurile financiare au în egală măsură un scop legitim și o justificare comercială, ele pot oferi protecție nelimitată infractorilor care abuzează de scopul lor din dorința de a face afaceri cu orice cost. Paradisurile financiare oferă o gamă extinsă de facilități investitorilor străini care nu doresc să dezvăluie originea veniturilor lor. Acestea includ înregistrarea Corporațiilor Internaționale de Afaceri sau a companiilor scoică precum și serviciile unui număr de bănci care nu sunt sub controlul autorităților de reglementare. În multe cazuri paradisurile fiscale impun foarte strict secretul financiar apărând în mod eficient investitori străini de investigații și anchete judiciare în țările lor de origine. Se estimează că există la nivel mondial mai mult de un milion de corporații anonime. Atunci când banii murdari s-au mișcat suficient de mult într-un „ciclu de spălare”, sunt considerați curați și sunt puși la dispoziția infractorilor iar originile lor geografice sunt ascunse.

4. Sisteme alternative de spălare a banilor

Sistemele alternative de transmitere rapidă a banilor permit ca banii să circule în jurul lumii fără a utiliza un sistem bancar convențional. Sistemele alternative de transmitere rapidă a banilor pot fi utilizate în scopuri legale și ilegale și pot exista în forme diverse ce includ sistemul Hawala care este o versiune indiană, Hundi utilizat de comunitățile pakistaneze și altele. De obicei, sunt păstrate evidențe ale tuturor tranzacțiilor dar acestea pot fi făcute în dialect, prescurtate sau printr-un limbaj nefamiliar investigatorilor și poate fi dificil de interpretat. Din motive evidente, aceste sisteme sunt atractive și sunt folosite pe scară largă de către criminalitatea organizată și infractori periculoși, dar și pentru a evita obligațiile vamale și taxele fiscale. Există o îngrijorare la nivel internațional asupra faptului că aceste sisteme pot fi folosite în finanțarea terorismului. Se estimează faptul că în Europa există mii de bancheri ai sistemelor alternative de spălare a banilor, majoritatea în comunitățile asiatice, unde clienții lor sunt persoane fizice obișnuite și nu infractori.

Deși este o afacere discretă, bancherii din economia subterană sunt probabil cunoscuți în cadrul comunității și respectați pentru serviciile pe care le oferă în transmiterea banilor care au fost câștigați în străinătate către familiile din afară, adesea la o rată de schimb mai bună și cu un comision mai scăzut decât cel aplicat de bănci sau de sistemele oficiale de transmitere rapidă de bani.

Transferurile de bani sunt, de obicei, folosite de către persoane care nu păstrează o relație tradițională cu banca, și care au nevoie de a transfera banii în țara lor de origine. Aceste transferuri pot fi folosite și de către spălătorii de bani. Prin intermediul unei rețele internaționale de agenții localizate peste tot în lume, o persoană poate transfera electronic banii rapid, cu încredere, convenabil și la prețuri atractive unor alte persoane aflate în una din cele peste 150 de țări.

Totuși există sisteme care includ elemente ale economiei legale sau chiar ale serviciilor financiare reglementate, complicând astfel detectarea lor de către autoritățile de aplicare a legii. Elementul consistent din fiecare sistem este acela că toate sistemele se bazează pe anumite proceduri ca „valoarea netă” sau „registrul de transfer” pentru transmiterea de valori. Experții consideră faptul că extinderea acestor sisteme către regiuni noi se datorează imigrării și, într-adevăr, asemenea sisteme servesc adesea ca servicii financiare de prim rang în cadrul comunităților de imigranți.

Aceste sisteme sunt securizate și mai puțin costisitoare decât băncile tradiționale și servesc ca mijloace de ocolire a politicilor restrictive de schimb valutar. De asemenea, acestea oferă un anumit nivel de anonimare utilizatorului. Această ultimă caracteristică a servit altora în inițierea folosirii sistemelor alternative, inclusiv a afacerilor legale, ca elemente de constituire a infracțiunilor.

5. Exemple din experiența română sau a altor țări

A. Cazul 1: Infracțiuni de corupție

Persoanele fizice A și B vând societății Y acțiuni ale societății X. Tranzacția a fost încheiată la un preț de 40 de ori mai mare decât cel practicat pe piață. După câteva zile, cele două persoane fizice au cumpărat un număr de acțiuni, dar, de data aceasta la prețul pieței, de 40 ori inferior față de prețul tranzacției suspecte. De aceea, cele două persoane fizice au reușit să-și păstreze calitatea inițială de acționari ai companiei X, înregistrând un profit total de 215.000 Euro. Cele două persoane fizice în acel moment lucrau ca funcționari publici în cadrul unei instituții de stat. S-a putut demonstra faptul că profitul excepțional realizat de către cele două persoane menționate (215.000 Euro) a fost rezultatul corupției, ca plata a serviciilor furnizate de către cei doi funcționari publici față de reprezentanții legali ai companiei Y. 79 Din profitul realizat în urma tranzacției, cele două persoane fizice au investit o parte din bani pe piața de capital, cumpărând acțiunile deținute înainte de efectuarea tranzacției, au constituit depozite bancare și restul de bani au fost investiți în proprietăți imobiliare.

B. Cazul 2: Bancruta frauduloasă

Acționarii societății X sunt persoanele fizice A, B, C și D (omul de paie fiind persoana fizică B) și Societatea A1 (deținută de către persoana fizică A). Compania X a obținut un credit de la o bancă comercială pentru finanțare de investiții în valoare de 40 miliarde lei. După două zile, societatea X a încheiat un contract de mandat fără reprezentare cu societatea A2, prin care a fost împuternicită să investească pe piața de capital. Acționarii societății A2 erau persoanele fizice A, societatea X și societatea A3 (deținută de asemenea de persoana fizică A). În baza contractului de mandat, societatea X a transferat 30 miliarde lei în conturile bancare ale societății A2. Baniii fuseseră obținuți din creditul bancar pentru finanțarea investițiilor. De asemenea, o altă sumă de 15 miliarde lei a fost transferată în contul bancar al societății A3, reprezentând valoarea acțiunilor deținute de societatea A3 la societatea A2. Cele două societăți, A2 și A3, cu ajutorul a două societăți de investiții au cumpărat acțiunile persoanelor fizice B, C și D deținute la societatea X. Tranzacția a fost realizată prin 6 tranzacții, la un preț mult superior celui practicat pe piață. Suma totală de 45 miliarde lei a fost utilizată pentru cumpărarea de acțiuni deținute de către persoanele fizice B, C și D la societatea X. Ulterior, persoanele fizice C și D, au obținut informații conducând la achiziționarea acțiunilor societății X la prețul pieței de capital și la vânzarea acestora în 6 tranzacții suspecte, la un preț de 4 ori mai mare. S-a obținut un profit de aproximativ 13 miliarde lei. De asemenea, la o zi de la achiziționarea acțiunilor companiei X, societățile A2 și A3 au vândut la prețul pieței o parte din acțiunile deținute, în favoarea persoanei fizice A. Astfel utilizând banii societății X pe care o administra, persoana fizică A a reușit să cumpere acțiunile celorlalți acționari principali (B, C și D), devenind acționarul majoritar al societății X.

C. Evaziunea fiscală și deturnarea de fonduri

O companie offshore a înființat în România societățile X și W. Societatea X, având ca acționari compania offshore mai sus menționată și societatea W (al cărui unic asociat este compania offshore), utilizează în mod succesiv transferuri din conturi bancare, creditând conturile deținute de societatea Y, o companie scoică, cu suma de 6.6 miliarde lei, din care 2.3 miliarde lei reprezintă “contravaloarea marfă”, iar diferența de 4.3 miliarde lei reprezintă “aport capital”. Societatea Y (tranzacționată pe piața de capital) a achiziționat un teren și o clădire de la societatea Z cu prețul de 6,6 miliarde lei. Societatea Z, o companie scoică, ai cărei acționari sunt societatea X și W, și-a redus capitalul social cu suma de 6,6 miliarde lei, prin anularea terenului și a clădirii vândute companiei Y din registrele contabile. Din suma de 6.6 miliarde lei transferată societății Y prin achiziționarea de teren și a clădirii, societatea Z a plătit suma de 5.2 miliarde lei societății X, reprezentând “contravaloare marfă”. S-a descoperit astfel că marfa nu a fost niciodată livrată, facturile fiind false. Suma de 1,7 miliarde lei a fost debitată din contul societății Z în favoarea societății W (societatea Z este acționar al societății W, reprezentând “rambursare de acțiuni”). Suma de 1,7 miliarde lei a fost transferată din conturile societății W în conturile societății X, cu justificarea “cesiune contract”. De

aceea, conturile societății X au înregistrat creditări în valoare de 6,9 miliarde lei. Suma inițială de 6,6 miliarde lei ce fusese debitată din conturile societății X, a fost transferată de către unul dintre acționarii societății X, respectiv, compania offshore. Conturile societății X au fost creditate cu suma de 100.000 Euro, ca parte a contractului de împrumut acordat pentru investiții în imobiliare până la valoarea de 1 milion Euro. După efectuarea operațiunilor mai sus menționate, din conturile societății X a fost transferată suma de 65.000 Euro în favoarea companiei offshore cu justificarea “rambursare credit”.

Infrațiunea de spălare a banilor, la fel ca și tentativa desfășurării acestei activități se pedepsește cu închisoarea de la 3 la 10 ani și se interzice exercitarea unor drepturi. Bunurile provenite din săvârșirea infrațiunii se referă atât la bunuri produse prin infrațiune, respectiv acele bunuri care sunt create prin săvârșirea faptei care constituie elementul material al acestuia (monede false, titluri de credit false, arme, materii explozive fabricate), cât și cele dobândite prin infrațiune, respectiv cele care au ajuns în mâna autorului ori a unui participant, prin săvârșirea acestuia (lucrurile furate, banii obținuți prin luare de mită, șantaj, înșelăciune).

În categoria activităților ilegale intră banii proveniți din activități de producție, distribuție și consum de droguri, traficul de arme sau materiale nucleare, jafuri, furtul de automobile, prostituția, traficul de carne vie, șantajul, falsificarea de monede sau alte valori, contrabanda.

În prezent, nevoia de spălare a banilor rezultați din infrațiuni, pentru a ascunde originea lor criminală, este legată de o gamă largă de activități criminale.

Acest fenomen de plasare în economia oficială a banilor proveniți din activitatea criminală a cuprins în jocul său importante segmente ale sistemului financiar bancar internațional.

Pericolul generat de această situație este unul major, chiar dacă datorită intereselor anumitor grupuri se încearcă minimalizarea sa.

Bibliografie:

1. GAFI-Ce înseamnă spălarea de bani-Ediție revizuită, octombrie 2003
2. Proiect PHARE RO-99IB/JH-02-Manual de instruire privind combaterea spălării banilor-2002
3. Proiect PHARE RO-02-IB/JH-08-Ghidul de Tranzacții Suspecte-Ediția Revizuită, Septembrie 2004
4. GAFI-Web Site-DOCUMENTE
5. Programul Global al Națiunilor Unite împotriva spălării banilor – Rețeaua Informațională Internațională de Spălare a Banilor
6. Revista CECAR, octombrie 2015

Politica bugetară a Uniunii Europene

Autor: Zara Nicoleta
Coordonator: Conf. univ. dr. Niță Dorina
Universitatea din Petroșani

Abstract: *The budget releases one of the biggest influences on politics at any level of governance, because the decisions taken regarding the way money are being collected and spent but also regarding the sectors those money should go may affect not only the political decisions but also the efficiency of the aimed politics. "It is not that important how much money are being collected and how much are being spent, it's more about how and where they're stoked and directioned."*

Bugetul realizează una dintre cele mai mari influențe asupra politicilor, la orice nivel de guvernare, deoarece deciziile luate în legătură cu modul în care se strâng și se cheltuiesc banii, dar și în legătură cu sectoarele unde trebuie să meargă acești bani pot afecta atât deciziile politice, cât și eficacitatea politicilor urmărite. „Nu este atât de important câți bani se strâng și câți se cheltuiesc, ci mai degrabă *cum* și *unde* sunt strânși și direcționați”[1].

Sistemul de finanțare al UE se caracterizează prin autonomie, Comunitățile având propriul lor buget, distinct de cel al statelor membre. De aceea, acest buget nu se aprobă de către statele membre, ci de către Consiliu și Parlamentul European prin codecizie, pe baza unui Anteproiect elaborat de către Comisie - care îl și pune în aplicare -, iar controlul asupra modului în care au fost cheltuiți banii publici comunitari este exercitat de către Parlamentul European și Curtea de Conturi.

1. Constituirea bugetului comunitar – principii

Bugetul Uniunii Europene este guvernat de **șase principii** esențiale[3]:

- ✓ *principiul unității*, reglementat de art.268 din Tratatul instituind Comunitatea Europeană (denumit în continuare Tratatul CE), precum și de art.4-5 din Regulamentul Consiliului nr.1605/2002 din 25 iunie 2002, ce prevede că toate veniturile și cheltuielile Comunității trebuie incluse într-un singur buget;
- ✓ *principiul anualității*, prevăzut în art. 6-13 ale Regulamentului Consiliului nr.1605/2002 din 25 iunie 2002, înseamnă că operațiunile bugetare se referă la un anumit an bugetar, care se suprapune peste cel calendaristic, adică începe la 1 ianuarie și se încheie la 31 decembrie;
- ✓ *principiul echilibrului*, prevăzut în art.14-15 din Regulamentul Consiliului nr.1605/2002, ce presupune ca veniturile estimate pentru un an bugetar trebuie să fie egale cu alocațiile de plată pentru acel an. Balanța pentru fiecare an financiar va fi inclusă în bugetul anului următor în categoria corespunzătoare veniturilor în cazul unui surplus bugetar sau în categoria corespunzătoare alocațiilor de plată în cazul unui deficit bugetar. Pentru acoperirea deficitului bugetar nu pot fi împrumutate sume de bani. Orice cheltuială suplimentară neprevăzută care apare în timpul unui an bugetar este finanțată prin rectificarea bugetului;
- ✓ *principiul universalității*, reglementat de art.17-20 din Regulamentul Consiliului nr.1605/2002 din 25 iunie 2002, prevede că totalul veniturilor va acoperi totalul alocațiilor de plată. El se bazează pe două reguli:
 - regula *nedirecționării (neafectării)*, ce afirmă că veniturile bugetare nu pot fi alocate unor anume cheltuieli;
 - regula *bugetului brut*, ce prevede că toate veniturile și cheltuielile trebuie menționate în întregime în cadrul bugetului, fără nici o ajustare;

- ✓ *principiul specificității cheltuielilor*, reglementat prin art.21-26 din Regulamentul Consiliului nr.1605/2002, prevede că fiecare alocație bugetară are un scop precis și este destinată unui obiectiv specific, în scopul prevenirii potențialelor confuzii, atât în etapa de autorizare, cât și în cea de execuție;
- ✓ *principiul calculului în euro* funcționează de la 1 ianuarie 1999, în urma aplicării celei de-a treia faze de integrare a Uniunii Economice și Monetare prevăzute de Tratatul de la Maastricht. Estimările veniturilor și ale cheltuielilor sunt realizate în Euro.

2. Structura bugetului comunitar

Bugetul Uniunii Europene este acel act care autorizează anual finanțarea ansamblului de activități și de intervenții comunitare, resursele necesare, prioritățile și obiectivele stabilite. UE este finanțată, în principal, din resurse puse la dispoziția sa de către statele membre și care devin de drept „resurse proprii”, fixate prin decizia Consiliului European luată în unanimitate și ratificată de parlamentele naționale.

Modalitățile de realizare a bugetului în ansamblu, în fiecare an, sunt determinate în funcție de totalul cheltuielilor decise de autoritatea bugetară (Parlamentul European și Comisia Europeană) care are ca sarcină strictă respectarea principiului echilibrului bugetar. Execuția bugetară impune respectarea egalității cheltuielilor cu veniturile, deoarece bugetul nu poate fi deficitar.

A. Veniturile Uniunii Europene

Veniturile bugetare

Bugetul comunitar este alimentat prin patru surse de venituri fiscale care revin de drept Uniunii Europene. Primele două, sunt „resurse proprii tradiționale” și reprezintă 14% din totalul resurselor proprii formate din aportul agriculturii (percepute pentru importurile produselor agricole provenind din țările UE) și drepturile de vamă (provenite din tariful vamal comun aplicat schimburilor realizate cu țările din afara UE). Argument pentru reducerea tarifelor vamale și pentru lărgirea succesivă a UE este că aceste resurse sunt insuficiente pentru finanțarea bugetului și sunt completate de alte două surse:

- contribuție de 1% din încasările din TVA din toate statele membre, care reprezintă aproximativ 42% din resursele proprii;
- produsul național brut (PNB) al fiecărui stat membru, care reprezintă 40% din finanțare și permite asigurarea echilibrului bugetar.

În total statele membre contribuie la buget în funcție de capacitatea lor contributivă, apreciată prin criterii diverse, precum: nivelul de dezvoltare economică, numărul de locuitori sau PNB pe cap de locuitor.

Veniturile extrabugetare

Veniturile extrabugetare provin din două fonduri, Fondul European de Dezvoltare și Comunitatea Europeană a Cărbunelui și Oțelului, astfel:

1. *Fondul European de Dezvoltare (FED)* servește la finanțarea proiectelor economice și a celor privind dezvoltarea Statelor Africane, a insulelor Caraibe și ale Pacificului (statele ACP) și dispune de un buget specific, separat de bugetul UE. Dispune, de asemenea, de procedurile decizionale și de gestiune bugetară proprii.

2. *Comunitatea Europeană a Cărbunelui și a Oțelului (CECO)*, fondată în anul 1951 pentru a încadra și promova aceste sectoare economice, dispune de un buget propriu pentru cheltuieli operaționale. Aceste cheltuieli sunt reintegrate bugetului general în anul 2002, atunci când tratatul care le-a instituit a expirat.

Cheltuielile Uniunii Europene

Cheltuielile bugetare ale UE au 6 mari categorii de destinatari[2]:

- cheltuieli agricole,

- politica de coeziune a țărilor membre;
- politicile interne pentru cercetare, educație, transport;
- politica externă;
- pregătirea pentru primirea de noi membri;
- cheltuieli administrative și cheltuielile agricole.

Cheltuielile agricole

Politica cheltuielilor agricole, din punct de vedere istoric este cea mai binefundamentată. În acest sector, transferul competențelor statelor membre către UE este marcat, în principal, de finanțarea agriculturii europene. Ponderea cheltuielilor agricole în ansamblu bugetului UE s-a diminuat, în ultimii ani, odată cu dezvoltarea și a altor politici comunitare.

Politica de coeziune economică și socială

Coeziunea economică și socială a UE a devenit unul din obiectivele majore al construcției europene, care trebuie să permită:

- reducerea inegalităților și acumulării bogățiilor între regiuni;
- ameliorarea situației serviciilor;
- favorizarea dezvoltării armonioase a diferitelor regiuni europene;
- protejarea și îmbunătățirea calității mediului înconjurător.

O asemenea politică trebuie să asigure pentru toți cetățenii europeni beneficiile și avantajele marii piețe comunitare ca și cele privind crearea Uniunii Economice Monetare.

Fondul de Coeziune a fost creat în anul 1993 și este destinat statelor membre al căror PIB este sub 90% din media comunitară și contribuie la finanțarea proiectelor în domeniile infrastructurii transporturilor și mediului înconjurător.

Cheltuieli destinate politicilor interne

În afara celor două capitole specifice politicilor interne, celelalte politici interne ale UE dețin 6,5% din buget și au ca destinație realizarea extinderii pieței interne sau au diferite destinații.

Cercetarea și dezvoltarea tehnologică constituie una din cheile viitorului european. În completarea și susținerea eforturilor naționale, UE conduce o politică de cercetare proprie, având un program cadru de cercetare plurianual, care a dispus de sume destinate susținerii unităților centrale de cercetare din întreprinderi și universități existente în diferite state membre.

Domeniul cel mai dotat, alături de cel al cercetării este acela al *rețelelor transeuropene de transporturi, de energie și de telecomunicații*.

UE alocă, de asemenea, sume importante pentru diverse acțiuni în *domeniile educației, formării profesionale și tineretului* pentru a promova mobilitatea elevilor și a-i încuraja, astfel încât să efectueze o parte din studiile lor în alt stat membru.

Printre alte politici interne, pot fi citate cu titlu de exemplu proiecte precum cele privind protecția mediului înconjurător, audio-vizualului și culturii, informarea și comunicarea și multe altele.

Cheltuieli destinate politicii externe

Politica externă reprezintă un ansamblu de acțiuni întreprinse în instituțiile UE cu alte țări. Această politică de mare importanță, se referă la ajutorul comunitar pentru dezvoltarea și susținerea țărilor Central și Est europene. Aceste acțiuni demonstrează solidaritatea UE cu regiunile victime ale catastrofelor naturale (cum ar fi, de exemplu, ajutorul dat țărilor din America Centrală după uraganul Mitch din anul 1998). Țările din întreaga zonă Mediteraneană, primesc ajutoare anuale pentru favorizarea dezvoltării lor economico-sociale, ca și pentru procesul de pace din Orientul apropiat.

Uniunea Europeană finanțează și acțiuni privind democrația și respectarea drepturilor omului, măsuri privind apărarea pădurilor tropicale și a mediului înconjurător care a început să fie afectat de așa-numitul efect de seră etc.

O parte din bugetul destinat politicilor externe o dețin acțiunile consacrate cooperării cu țări dezvoltate precum Japonia și SUA, ca și pentru participări la anumite activități ale organizațiilor internaționale.

Cheltuielile administrative

Sunt reprezentate de cheltuielile totale destinate funcționării ansamblului de instituții europene, cheltuielilor salariale și pensiilor funcționarilor.

3. Bugetul anului 2015

Bugetul anual al Uniunii Europene se ridică la 145 de miliarde de euro (conform cifrelor din 2015). Deși este o sumă importantă, ea nu reprezintă decât **1%** din veniturile generate anual de economiile UE[4].

Bugetul este supus limitelor prevăzute de cadrul financiar multianual. Acesta stabilește sumele anuale maxime pe care UE le poate cheltui în diferite domenii de politică, într-o anumită perioadă (de obicei, 7 ani).

Bugetul UE este folosit în domenii în care **punerea în comun a resurselor** reprezintă o soluție mai bună pentru Europa. Este vorba, printre altele, despre:

- îmbunătățirea legăturilor energetice, de transport și de comunicații între țările UE protecția mediului la nivel european
- creșterea competitivității economiei europene pe plan mondial
- sprijinirea oamenilor de știință și a cercetătorilor pentru a le permite să își unească forțele la nivel transfrontalier.

Bugetul anual, supus limitărilor prevăzute de cadrul financiar multianual, este adoptat **democratic**, după cum urmează:

- Comisia Europeană propune un buget.
- Guvernele naționale (prin intermediul Consiliului UE) și membrii Parlamentului European, aleși prin vot direct, aprobă propunerea. Astfel se stabilește bugetul pentru anul următor.

Comisia informează Parlamentul European și Consiliul UE cu privire la modul în care a fost cheltuit bugetul.

- Curtea Europeană de Conturi verifică, la rândul său, cheltuielile.
- În cazul în care fondurile au fost cheltuite în conformitate cu normele, Parlamentul European își dă aprobarea.

Cea mai mare parte a bugetului UE sprijină **creșterea și crearea de locuri de muncă**. O altă parte importantă este destinată agriculturii și dezvoltării rurale.

Principalele categorii de cheltuieli

46 % din buget este alocat creșterii inteligente și favorabile incluziunii, după cum urmează:

- 34 % pentru sprijinirea regiunilor subdezvoltate din UE și a categoriilor dezavantajate ale societății
- 12 % pentru creșterea competitivității întreprinderilor europene.

41 % din buget finanțează producerea de alimente sigure, în cantități suficiente, agricultura inovatoare și utilizarea eficientă și sustenabilă a terenurilor și pădurilor.

Repartizarea bugetului UE pe capitle bugetare (cifrele pe 2015)

În UE

Exemple de programe și bugetul lor în 2015:

- Orizont 2020 - program pentru cercetare și inovare (10 miliarde EUR)
- Inițiativa privind ocuparea forței de muncă în rândul tinerilor (1,4 miliarde EUR)
- COSME - program pentru întreprinderi mici (0,3 miliarde EUR)
- Mecanismul „Conectarea Europei” -rețele digitale, de transport și energie (3,4 mld. EUR)
- Erasmus+ - educație, formare, tineret și sport (1,6 miliarde EUR)

- Life - program pentru mediu (0,4 miliarde EUR)

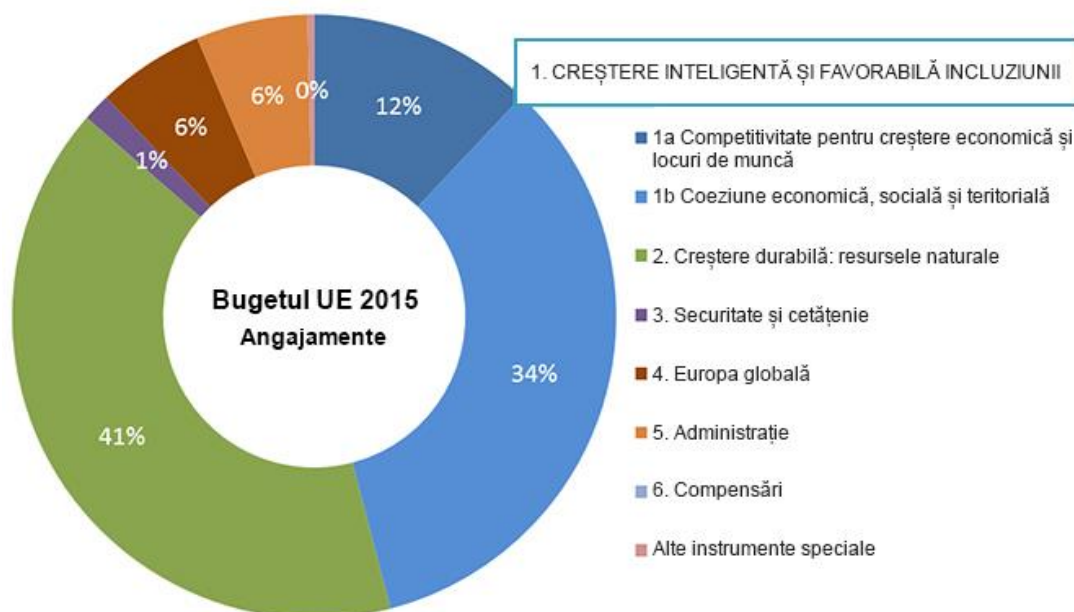


Fig.1. Bugetul UE pe 2015, după rubricile cadrului financiar

În afara UE

În calitate de actor mondial important, UE are unele obligații pe plan extern:

- promovarea dezvoltării economice și sociale
- menținerea păcii
- ajutorarea victimelor dezastrelor și conflictelor.

Țările din afara UE care primesc ajutor de la bugetul UE se împart în 3 grupuri principale:

- țările din **zonele aflate în curs de dezvoltare** cu care unele state membre au legături istorice puternice, în special țările din Africa, Pacific și Caraibe
- **țările vecine** - din Europa de Est, nordul Africii și Orientul Mijlociu
- țările **care se pregătesc** să adere la UE (candidate sau potențial candidate).

Exemple de programe derulate în 2015:

- Instrumentul de cooperare pentru dezvoltare (2,4 miliarde EUR)
- Instrumentul european de vecinătate (2 miliarde EUR)
- Instrumentul de asistență pentru preaderare (1,6 miliarde EUR)

Aproximativ **94 %** din buget finanțează **activități derulate pe teren**, în statele membre și în afara acestora. 508 milioane de europeni beneficiază, într-un fel sau altul, de bugetul UE. Aceasta ajută milioane de studenți, mii de cercetători, numeroase orașe, regiuni și ONG-uri.

Aproximativ **6 % din buget**. Această cifră include costurile de funcționare aferente tuturor instituțiilor (în principal Comisia Europeană, Parlamentul European și Consiliul UE), deci și costurile necesare pentru serviciile de traducere și interpretare, care permit ca informațiile să fie disponibile în toate limbile oficiale ale UE.

Ca parte a unui pachet de reforme, cea mai mare instituție, Comisia, a decis să prelungească programul de lucru și să facă reduceri treptate de personal (1 % pe an). La final, numărul angajaților va fi redus cu 5 %.

4. Bugetul Uniunii Europene pentru 2017

La 28 noiembrie, Consiliul și-a dat acordul final pentru bugetul UE pentru exercițiul 2017, aprobând acordul obținut cu Parlamentul European la 17 noiembrie. Bugetul UE pentru 2017 a fost adoptat la 1 decembrie 2016, dată la care Parlamentul European și-a confirmat acordul [5].

Bugetul UE pentru 2017 stabilește nivelul total al angajamentelor la 157,86 miliarde EUR, iar pe cel al plăților la 134,49 miliarde EUR.

- 157,86 miliarde EUR pentru angajamente
- 134,49 miliarde EUR pentru plăți

Bugetul UE pentru 2017 lasă o marjă de manevră în cuantum de 1,1 miliarde EUR pentru a putea reacționa în cazul unor nevoi neprevăzute. Plățile sunt stabilite la un nivel cu 1,6 % sub cel stabilit în cadrul bugetului UE pentru 2016, în urma unei alinieri la necesitățile reale.

Abordarea crizei migrației și a refugiaților

Un cuantum de aproape 6 miliarde EUR în angajamente, adică cu aproximativ 11,3 % mai mult decât în 2016, va fi disponibil pentru a aborda presiunea migrației și pentru a permite cetățenilor europeni să trăiască în condiții de mai mare siguranță. Fondurile vor fi utilizate pentru:

- a ajuta statele membre să relocheze refugiați
- crearea de centre de primire
- integrarea persoanelor care au dreptul de a rămâne și returnarea celor care nu au acest drept
- îmbunătățirea protecției frontierelor
- intensificarea activităților de prevenire a criminalității și de combatere a terorismului
- protejarea infrastructurilor importante

Cercetare și dezvoltare

21,3 miliarde EUR în angajamente s-au mobilizat pentru stimularea creșterii economice și crearea de noi locuri de muncă - o creștere cu aproximativ 12 % față de 2016. Această parte a bugetului acoperă instrumente precum Erasmus+, care crește cu 19 % până la 2,1 miliarde EUR și Fondul european pentru investiții strategice, care crește cu 25 % până la 2,7 miliarde EUR.

Mai mulți bani pentru tineri

Pe lângă creșterea semnificativă pentru Erasmus+, bugetul UE pentru 2017 acoperă, de asemenea, o serie de alte măsuri, în special în beneficiul tinerilor. Printre acestea se numără inițiativa „Locuri de muncă pentru tineri” pentru care este disponibil un cuantum suplimentar de 500 milioane EUR pentru a-i ajuta pe tineri să își găsească un loc de muncă. Bugetul UE pentru 2017 permite, de asemenea, Comisiei să lanseze o inițiativă pentru a-i ajuta pe tineri să călătorească și să descopere alte țări europene.

Agricultură

Bugetul UE pentru 2017 include, de asemenea, pachetul de asistență în cuantum de 500 milioane EUR anunțat în luna iulie pentru a sprijini fermierii din sectorul laptelui și alți crescători de animale.

Concluzii și propuneri

Europa de astăzi este rezultatul dezvoltării istorice, economice, culturale, politice și religioase a mai multor popoare din regiuni diferite, din nord și din sud, din est și din vest. Prin urmare, realitatea dezvoltării istorice dă dreptul de participare la instituțiile europene de astăzi, tuturor statelor, fără nici o discriminare.

În prezent, Europa celor 27 de state, prin performanțele sale în domeniul economic, social și politic reprezintă o forță, o realitate și un pol de atracție pentru celelalte state.

Bugetul UE este numai parțial o reflectare a politicilor aflate sub competența UE. Aruncând o privire asupra cifrelor, oricine poate observa cu ușurință că Europa nu a fost altceva decât un exercițiu de dezvoltare agricolă regională. Cea mai mare parte a muncii din UE implică costuri operaționale mici sau inexistente (de exemplu, întregul program al pieței unice s-a bazat în cea mai mare parte pe dezvoltarea unor noi politici și legi. La fel se poate vorbi despre politica concurenței, a protecției mediului și politica fiscală. De asemenea, statele membre au propriile bugete pentru investiții în agricultură și pentru tipul de dezvoltare sprijinită de fondurile structurale. Deci în acest sens bugetul UE este puțin mai mult decât un completare modestă adăugată eforturilor statelor membre).

Pentru a evita crize bugetare asemănătoare cu cele din anii 1988, 1993 și 1999, Consiliul și Parlamentul lucrează, plecând de la propunerea Comisiei, într-un cadru financiar multianual, care poartă și denumirea de „perspectivă financiară”. Acest cadru, care acoperă mai mulți ani bugetari, stabilește un buget total și un plafon maxim pentru cheltuielile din fiecare domeniu. De aceea, fiecare buget anual trebuie să respecte limitele fixate în perspectiva financiară. Cu toate acestea, acordul a lăsat o marjă de flexibilitate în cazul unor situații neașteptate - în principal în domeniul finanțării politicii externe.

În ciuda controverselor iscate de-a lungul anilor, din cauza contribuțiilor și plăților relative naționale, una dintre caracteristicile bugetului UE este o oarecare pace și stabilitate. Acest lucru reflectă o dată în plus că venitul și cheltuielile au atins un echilibru convenabil statelor membre, în ceea ce privește suma, sursa și ținta.

Bibliografie

1. McCormick John, *Să înțelegem Uniunea Europeană. O introducere concisă*, Ed. Codecs, București, 2006, p.178
2. Răducanu Viorica, Dumitru Felicia, Croitoru Gabriel, *Politici ale Uniunii Europene*, Ed. Bibliotheca, Târgoviște, 2004, p.62
3. Centrul de resurse juridice, *Dispoziții financiare și bugetare*, Ed. Dacris, Pipera, 2004, pp.11-12
4. https://europa.eu/european-union/topics/budget_ro
5. <http://www.consilium.europa.eu/ro/policies/eu-annual-budget/2017/>

Studiu empiric privind corelația dintre lichiditatea și performanța instituțiilor de credit

Autori: Bănică Emilia Maria, Stan Daniela Georgiana
Coordonator: Conf. univ. dr. Firescu Victoria
Universitatea din Pitești

Abstract: *Research objectives are the identification and analysis of liquidity risk on the example of banks in the study sample and determining the correlation between liquidity and bank performance. The sample was chose using professional judgment, meaning that the chosen banks were the ones that meet the following conditions: have made public their annual financial statements, recorded positive financial results and held a significant market share. In order to measure bank performance we used the following indicators: rate of return on assets and rate of return on equity. Bank liquidity values were determined using liquidity rate calculated as ratio between deposits from customers and loans to customers at gross value.*

Research methods used for this study were data collection from the financial statements of banks, mathematical calculation to determine the performance and liquidity indicators recommended by the literature. The correlation between the liquidity and the performance was analyzed using an econometric model E-views, during the period 2011-2015, on the sample of 12 banks. The results show that there is a direct connection between liquidity and performance but weak in intensity.

The limits of the present research are given by the small size of the sample of banks taken under observation, and future research will follow the correlation previously mentioned for a greater number of credit institutions in a comparative approach with other European banks.

1. Abordări și dezvoltări privind lichiditatea în literatura de specialitate

2.1 Definiția și factorii de influență ai lichidității

Lichiditatea se prezintă ca o proprietate generală a activelor de a fi transformate rapid și cu minimum de cheltuială în monedă lichidă (numerar și disponibil în cont curent). În cazul unei bănci, lichiditatea reprezintă capacitatea băncii de a obține în orice moment și la un preț rezonabil, fondurile necesare finanțării angajamentelor sale. Riscul de lichiditate, care are în vedere de fapt lipsa lichidității, reprezintă imposibilitatea băncii de a face față exigibilităților imediate cu lichidități disponibile. Riscul lichidității este cel mai ridicat când o bancă nu poate să anticipeze cererea de noi împrumuturi sau retragerile de depozite și când nu are acces la noi surse de numerar¹.

El este definit adeseori în moduri diferite: lipsa completă de active lichide din portofoliul băncii sau lipsa abilității de a asigura fonduri la un cost „normal”². Eșecul în controlarea riscului de lichiditate poate transforma, neplăcut de rapid, o dificultate temporară într-una permanentă, determinând transformarea riscului de lichiditate în risc de insolvabilitate. Lipsa de lichiditate extremă conduce la faliment.

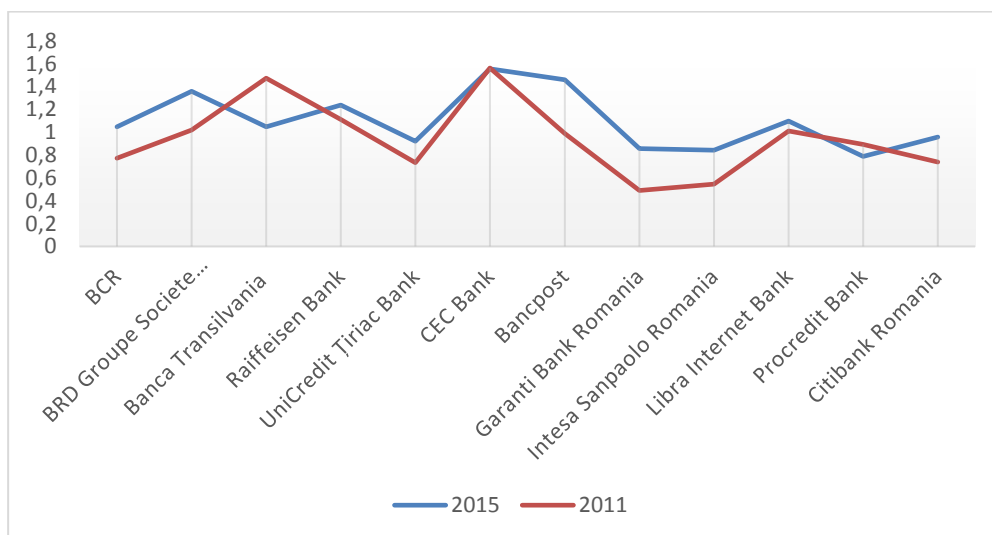
Riscul de lichiditate este determinat, în principal, de următorii factori:

- a) *Situația bilanțului bancar* ca expresie a gradului de corelare pe scadențe a operațiunilor active și pasive sub incidența a două cauze:

¹ Mureșan M., Temeș. I.; „Contabilitatea instituțiilor de credit”, Editura Casa Cărții de Știință Cluj Napoca, 2008

² Rotaru, C.; „Managementul performanței bancare”, Ed. Expert, 2001, București.

- resursele atrase de bancă sub formă de depozite au scadențe mai mici decât plasamentele băncii sub formă de credite.
 - tendința băncii de a-și crește profitul prin plasamente pe termen lung, mai bine remunerate.
- b) *Operațiunile extrabilanțiere* care implică intrări și ieșiri de capitaluri lichide, care pot pune presiune pe gestiunea lichidității în sensul găsirii unui optim de lichiditate;
- c) *Politica de dezvoltare a băncii* privind modificări la nivelul dobânzilor, comisioanelor, la nivelul elementelor de bilanț în scopul creșterii cotei de piață sau consolidării poziției strategice a băncii;
- d) *Sistemul informațional și de comunicare neperformant* care generează întârzieri și posibile blocaje în transmiterea datelor necesare în gestiunea lichidității;
- e) *Imaginea băncii în aprecierea clienților acesteia* îi permite acesteia să beneficieze de oportunitățile pieței în cele mai bune condiții, să-și crească rentabilitatea, să-și îmbunătățească lichiditatea sau dimpotrivă să-și degradeze situația financiară;
- f) *Situația generală a pieței* poate induce uneori o lipsă de lichiditate generală la nivelul băncii ca urmare a raportului dezechilibrat dintre cererea și oferta de monedă sau în urma unei intervenții energice pe piața autorității monetare;
- g) *Modificările în norme și reglementări* pot induce un risc de lichiditate la nivelul băncii sau al întregii piețe.



Figură 1. Evoluția comparativă a ratei lichidității

Sursa: Anexa nr. 7

În figura de mai sus se poate observa că atât în anul 2011, cât și în anul 2015 instituția de credit care a înregistrat cea mai bună lichiditate este CEC Bank, adică 1,563, respectiv 1,555. Deși în anul 2011 Bancpost a avut o rată de lichiditate cu o valoare scăzută (0,988), în anul 2015 se poate observa o îmbunătățire semnificativă a lichidității (1,459). Banca Transilvania a înregistrat o valoare ridicată a ratei lichidității în anul 2011 (1,473) spre deosebire de Garanti Bank România care a avut o lichiditate foarte scăzută (0,490).

2.2 Principalii indicatori ai lichidității bancare

Principalii indicatori care măsoară lichiditatea unei bănci sunt prezentați în tabelul de mai jos.

Principalii indicatori ai lichidității bancare

Nr. crt	Denumire indicator	Formula de calcul	Interpretare
1.	Lichiditatea imediată în mărime absolută (Lia)	$Lia = \Sigma Apts - \Sigma Ppts, (1)$ unde: $\Sigma Apts$ - reprezintă activele patrimoniale care se pot transforma în termen scurt în disponibilități bănești sau de cont $\Sigma Ppts$ - pasive patrimoniale, obligații, credite bancare și împrumuturi pe termen scurt	Cu cât diferența dintre activele și pasivele patrimoniale este mai mare, cu atât lichiditatea este mai bună. Limita minimă admisă a acestui indicator este zero.
2.	Lichiditatea imediată în mărime relativă (Lir)	$Lir = \frac{\Sigma Apts}{\Sigma Ppts} \times 100 (2)$	Limita minimă acceptată a acestui indicator este de 100%. O valoare mai mare semnifică o lichiditate ridicată, iar o valoare sub nivelul de 100% pune probleme băncii în efectuarea de plasamente (credite).
3.	Lichiditatea la o anumită dată (Ld)	$Ld = \frac{DB+I+C}{PE} \times 100 (3)$ unde: DB- disponibilități bănești proprii și împrumutate I- încasări ce urmează a fi încasate PE- plăți exigibile în perioada analizată	Acest indicator este considerat satisfăcător dacă valoarea obținută este mai mare de 100 și reflectă capacitatea de plată a băncii. Cu cât lichiditatea este mai mare cu atât gradul de acoperire a obligațiilor de plată este mai mare.
4.	Rata lichidității (RL)	$RL = \frac{\text{Depozite atrase de la clienti}}{\text{Credite acordate clienței la valoarea brută}} (4)$	Valorile cuprinse între 70-100% indică niveluri de lichiditate și practici de administrare a fondurilor satisfăcătoare. O serie de deficiențe minore pot fi constatate în practicile de administrare a fondurilor.
5.	Poziția lichidității	$\text{Pozitia lichiditatii} = \text{Active lichide} - \text{Pasive imediate} (5)$	Poziția lichidității este folosită ca indicator de fundamentare al lichidității și al acoperirii nevoilor de lichiditate pe termen scurt. Poziția lichidității se calculează pe zile (pentru săptămâna următoare), pe luni (pentru luna următoare) și pe ani (pentru anul curent).
6.	Indicele lichidității (IL)	$IL = \frac{\Sigma \text{Pasive ponderate}}{\Sigma \text{Active ponderate}} (6)$	Pentru valori foarte apropiate de 1, implicit 1, banca nu face transformari de scadențe. Pentru valori subunitare transformarea se face din pasive pe termen scurt în active pe termen lung. Valori supraunitare presupun transformarea pasivelor pe termen lung în active pe termen scurt.

Sursa: www.bnr.ro

2. Studiul corelației dintre lichiditate și performanța bancară și interpretarea rezultatelor obținute

Pentru studiul corelației dintre lichiditate și performanța bancară am utilizat modelul econometric E-views.

Considerăm rata lichidității ca fiind variabila independentă.

Performanța, ca variabilă dependentă, este măsurată cu ajutorul următorilor indicatori:

a) Rata rentabilității activelor (ROA):

$$ROA = \frac{\text{Profit brut}}{\text{Total active}} \quad (7)$$

b) Rata rentabilității capitalului propriu (ROE):

$$ROE = \frac{\text{Profit net}}{\text{Capitaluri proprii}} \quad (8)$$

În acest demers al cercetării am emis 2 ipoteze de cercetare:

IPOTEZA 1: Valorile indicatorului ROA sunt influențate de variația valorilor ratei lichidității.

Pentru a valida sau invalida această ipoteză am apelat la modelul econometric E-views.

În tabelul de mai jos este analizată corelația dintre rata lichidității și indicatorul ROA în funcție de valorile factorului de determinație obținute prin modelul E-views.

Tabelul nr. 2

Interpretarea corelației dintre rata lichidității și ROA

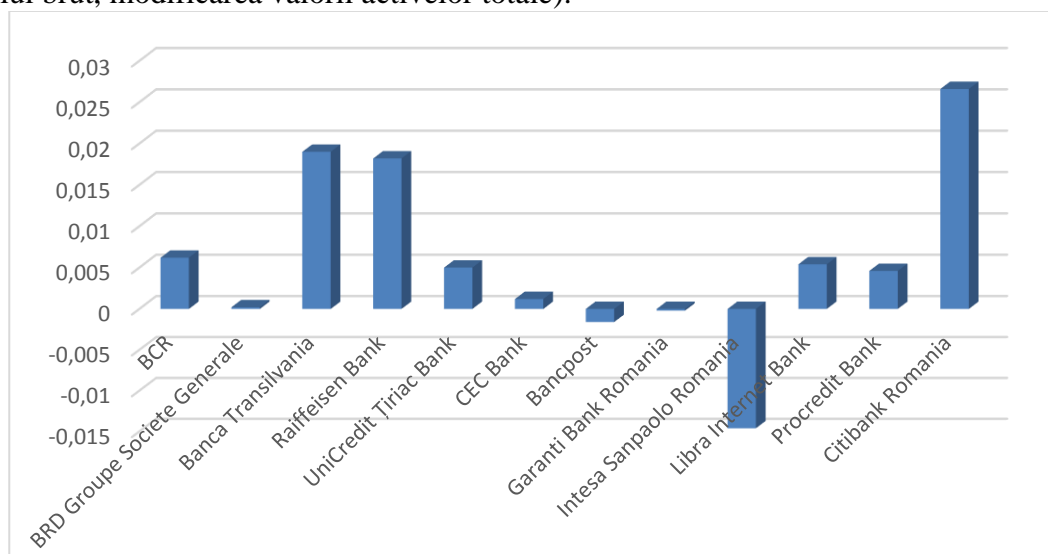
Anul	Funcția de regresie	Valorile factorului de determinație	Interpretare
2011	$y = 0.016 - 0,0086x$	R =0,2147 $R^2=0,046108$	Între rata lichidității și ROA există o legătură indirectă și de intensitate slabă (R=0,2147). Aproximativ 5% din variația ROA este justificată de variația ratei lichidității, restul de 95%, de variația altor factori ³ . Creșterea ratei lichidității cu o unitate conduce la diminuarea ROA în medie cu 0,0086 unități.
2012	$y = -0.013 + 0,0157x$	R =0,3865 $R^2=0,149422$	Între rata lichidității și ROA există o legătură directă și de intensitate medie (R=0,3865). Aproximativ 15% din variația ROA este justificată de variația ratei lichidității, restul de 85%, de variația altor factori. Creșterea ratei lichidității cu o unitate conduce la majorarea ROA în medie cu 0,0157 unități.
2013	$y=0,002+0,0000887x$	R =0,0024 $R^2=0,000006$	Între rata lichidității și ROA există o legătură directă și de intensitate slabă (R=0,0024). 0,0006% din variația ROA este justificată de variația ratei lichidității, restul de 99,99%, de variația altor factori. Creșterea ratei lichidității cu o unitate conduce la majorarea ROA în medie cu 0,0000887 unități.
2014	$y = -0,002 + 0,008x$	R =0,1015 $R^2= 0,010314$	Între rata lichidității și ROA există o legătură directă și de intensitate slabă (R=0,1015). Aproximativ 1% din variația ROA este justificată de variația ratei lichidității, restul de 99%, de variația altor factori. Creșterea ratei lichidității cu o unitate conduce la majorarea ROA în medie cu 0,008 unități.

³ Săvoiu, Gh., Necșulescu C.; „Econometrie”, Editura Universitară, București, 2009

2015	$y = 0,015 - 0,0046x$	$R = 0,0889$ $R^2 = 0,007915$	Între rata lichidității și ROA există o legătură indirectă și de intensitate slabă ($R = 0,08894$). Aproximativ 1% din variația ROA este justificată de variația ratei lichidității, restul de 99%, de variația altor factori. Creșterea ratei lichidității cu o unitate conduce la diminuarea ROA în medie cu 0,0046 unități.
------	-----------------------	----------------------------------	--

Sursa: Anexa 8

În urma analizei datelor cu ajutorul modelului econometric E-views și a interpretării rezultatelor obținute se constată ca ipoteza emisă se infirmă, adică variația valorilor ratei lichidității nu influențează într-o mare măsură variația valorilor indicatorului ROA. Variația valorilor ratei rentabilității activelor se datorează într-o pondere ridicată altor factori (modificarea valorii profitului brut, modificarea valorii activelor totale).



Figură 2. Valoarea medie a indicatorului ROA pentru perioada 2011-2015

Sursa: Anexa 7

În figura de mai sus se poate observa că în perioada 2011-2015 instituțiile de credit care au înregistrat cele mai ridicate valori ale ratei rentabilității activelor (ROA) au fost Citibank România (0,027), Banca Transilvania (0,019) și Raiffeisen Bank (0,018). Băncile din eșantionul luat în studiu, care au înregistrat cele mai nefavorabile valori ale indicatorului ROA sunt Intesa Sanpaolo (-0,015), Garanti Bank România și BRD.

IPOTEZA 2: Valorile indicatorului ROE sunt influențate de variația valorilor ratei lichidității.

Cu ajutorul modelului econometric E-views și a datelor din Anexa nr.7, am analizat corelația dintre rata lichidității și indicatorul ROE în funcție de valorile factorului de determinare, după cum urmează în tabelul nr.3.

Tabelul nr. 3

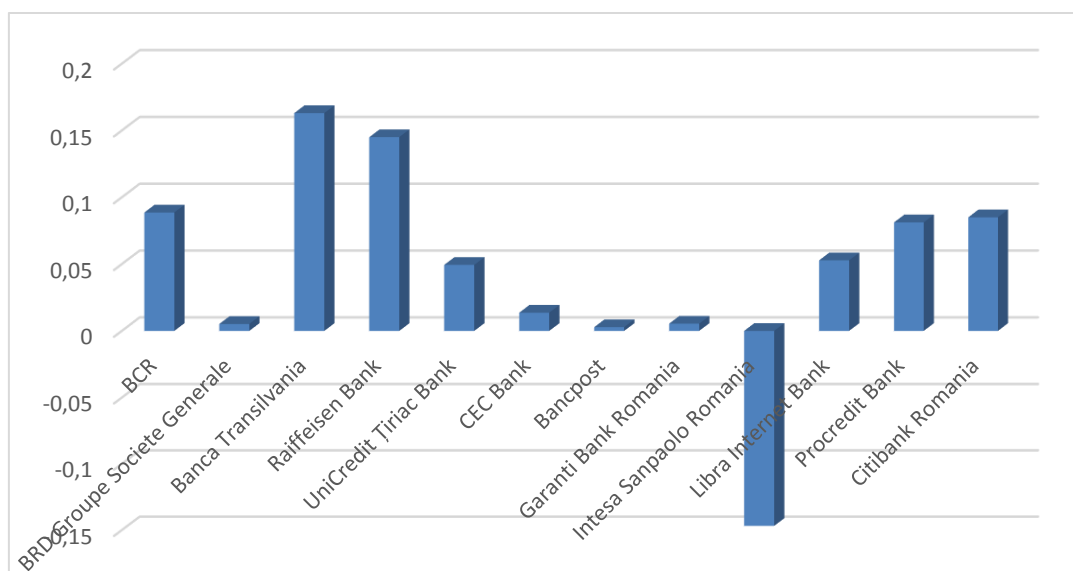
Interpretarea corelației dintre rata lichidității și ROE

Anul	Funcția de regresie	Valorile factorului de determinare	Interpretare
2011	$y = 0,048 - 0,002x$	$R = 0,0084$ $R^2 = 0,000071$	Între rata lichidității și ROE există o legătură indirectă și de intensitate slabă ($R = 0,0084$). 0,0071% din variația ROE este justificată de variația ratei lichidității, restul de 99,99%, de variația altor factori. Creșterea ratei lichidității cu o unitate conduce la diminuarea ROE în

			medie cu 0,002 unități.
2012	$y = -0,103 + 0,132x$	$R = 0,5005$ $R^2 = 0,250532$	Între rata lichidității și ROE există o legătură directă și de intensitate medie ($R = 0,5005$). Aproximativ 25% din variația ROE este justificată de variația ratei lichidității, restul de 75%, de variația altor factori. Creșterea ratei lichidității cu o unitate conduce la majorarea ROE în medie cu 0,132 unități.
2013	$y = 0,039 - 0,0153x$	$R = 0,0673$ $R^2 = 0,004530$	Între rata lichidității și ROE există o legătură indirectă și de intensitate slabă ($R = 0,0673$). 0,453% din variația ROE este justificată de variația ratei lichidității, restul de 99,54% de variația altor factori. Creșterea ratei lichidității cu o unitate conduce la diminuarea ROE în medie cu 0,0153 unități.
2014	$y = -0,06 + 0,11x$	$R = 0,1367$ $R^2 = 0,018713$	Între rata lichidității și ROE există o legătură directă și de intensitate slabă ($R = 0,1367$). Aproximativ 2% din variația ROE este justificată de variația ratei lichidității, restul de 98%, de variația altor factori. Creșterea ratei lichidității cu o unitate conduce la majorarea ROE în medie cu 0,11 unități.
2015	$y = 0,13 - 0,036x$	$R = 0,0867$ $R^2 = 0,007532$	Între rata lichidității și ROE există o legătură indirectă și de intensitate slabă ($R = 0,086780$). Aproximativ 1% din variația ROE este justificată de variația ratei lichidității, restul de 99%, de variația altor factori. Creșterea ratei lichidității cu o unitate conduce la diminuarea ROE în medie cu 0,036 unități ⁴ .

Sursa: Anexa 8

În urma analizei datelor cu ajutorul modelului econometric E-views și a interpretărilor realizate pe baza rezultatelor obținute se observă că ipoteza emisă se respinge, adică variația ratei lichidității nu este responsabilă decât în mică măsură pentru variația ratei rentabilității capitalurilor proprii. Printre factorii care exercită o influență semnificativă asupra acestui indicator se numără valoarea profitului net și valoarea totală a capitalurilor proprii.



Figură 3. Valoarea medie a indicatorului ROE pentru perioada 2011-2015

Sursa: Anexa 7

⁴ Pecican, E.S.; „Econometrie pentru economiști”, Editura Economică, București, 2004

În figura de mai sus se poate observa că băncile care au înregistrat cele mai ridicate valori ale ratei rentabilității capitalurilor proprii (ROE) în perioada 2011-2015 sunt Banca Transilvania (0,163), Raiffeisen Bank (0,145) și BCR (0,089). La polul opus se află Intesa Sanpaolo România, Bancpost și BRD, care în același interval de timp 2011-2015 au înregistrat valori scăzute ale indicatorului de performanță ROE, chiar negative în cazul instituției de credit Intesa Sanpaolo (-0,147).

3. Concluzii

Lichiditatea reprezintă capacitatea unei bănci să finanțeze creșterile în active și să onoreze obligațiile pe măsură ce acestea devin scadente, fără apariția unor pierderi inacceptabile.

În urma analizei efectuate cu ajutorul modelului econometric E-views am constatat faptul că cele 2 ipoteze emise în cadrul cercetării se infirmă, adică performanța bancară exprimată în acest studiu cu ajutorul ratei rentabilității activelor și ratei rentabilității capitalurilor proprii nu este influențată într-o pondere ridicată de rata lichidității, ci de variația altor factori.

4. Limitele și perspectiva cercetării

Limitele studiului întreprins în această lucrare sunt reprezentate de:

- Eșantionul ales pentru această cercetare este redus. Cele 12 bănci aflate în eșantion sunt insuficiente pentru o determinare cât mai exactă a corelației care apare între lichiditate și performanța bancară.
- Perioada de timp pentru care au fost culese datele (5 ani) este scurtă. O perioadă mai mare de timp conduce la o reflectare corectă a realității, adică a evoluției ratei lichidității.

Într-o cercetare viitoare vom aborda studiul corelației pe o perioadă mai lungă de timp, pentru un eșantion mai mare și vom urmări o analiză comparativă luând în considerare mai multe bănci din Uniunea Europeană.

Bibliografie:

1. Avram V., Avram M.; „Riscul de lichiditate în auditul societăților bancare”, articol publicat în Revista Audit Financiar nr. 32, 2007;
2. Dascălu C., Botea M.; „Contabilitatea și tehnica bancară”, Editura InfoMega, București, 2005;
3. Dedu V., Enciu A.; „Contabilitate bancară”, Ediția a II-a, Ed. Economică, București, 2009
4. Enciu A.; „Contabilitate”, www.ase.ro/biblioteca/model/index2.asp;
5. Firescu V.; „Contabilitatea Instituțiilor de Credit, componentă importantă a sistemului informațional bancar”, Editura Universității din Pitești, 2017;
6. Firescu V.; „Contabilitatea instituțiilor bancare”, Editura Sitech, Craiova, 2012;
7. Gherghel S.; „Sistemul plăților interbancare: concepte, instrumente, procedee, transferuri și plăți, riscuri, securitatea operațiunilor”, www.ase.ro/biblioteca/model/index2.asp;
8. Iliescu C.; „Tehnica și Evidența Operațiunilor Bancare”, Editura Dacia 2003;
9. Isaic-Maniu, Al.; „Statistică pentru managementul afacerilor”, Editura Economică, București, 2000;
10. Mureșean M., Temeș. I.; „Contabilitatea instituțiilor de credit”, Editura Casa Cărții de Știință Cluj Napoca, 2008;
11. Moraru M.; „Contabilitatea instituțiilor de credit”, Ed. Mirton, Timișoara, 2006;
12. Pârvu C.; „Contabilitate bancară”, Editura Reprograph, Craiova, 2006;
13. Pecican, E.S.; „Econometrie pentru economiști”, Editura Economică, București, 2004;
14. Rotaru, C.; „Managementul performanței bancare”, Ed. Expert, București, 2001;

15. Rusovici Al.; „*Auditul instituțiilor bancare*”, Editura Economică, București, www.ase.ro/biblioteca/model/index2.asp;
 16. Săvoiu, Gh., Neșulescu C.; „*Econometrie*”, Editura Universitară, București, 2009;
 17. Stancu S.; „*Teorie și aplicații utilizând E-views*”, Editura ASE, București, 2011;
 18. Temeș I.; „*Contabilitatea societăților bancare*”, Editura Dacia, Cluj-Napoca, 2004;
 19. Temeș I.; „*Contabilitatea instituțiilor financiar-bancare. Pentru uzul studenților*”, Editura Universității Petru Maior Târgu-Mureș, 2005;
 20. www.bnr.ro;
- ***Situțiile financiare anuale ale băncilor pentru anii 2011, 2012, 2013, 2014, 2015;
- ***Ordinul BNR, Nr. 24/2006 privind aprobarea Reglementărilor contabile conforme cu directivele europene, aplicabile instituțiilor de credit;
- ***Ordonanța de Urgență 50/2010 privind contractele de credit pentru consumatori.

Anexa nr.1: Lista băncilor luate în studiu

Nr. crt.	Denumire bancă	Cota de piață (%)	Site oficial
1.	<i>Banca Comercială Română</i>	15,8	https://www.bcr.ro
2.	<i>BRD Groupe Societe Generale</i>	13	https://www.brd.ro
3.	<i>Banca Transilvania</i>	12,6	https://www.bancatransilvania.ro
4.	<i>Raiffeisen Bank</i>	8,4	https://www.raiffeisen.ro
5.	<i>UniCredit Țiriac Bank</i>	8,1	https://www.unicredit.ro
6.	<i>CEC Bank</i>	7,3	https://www.cec.ro
7.	<i>Bancpost</i>	3	https://www.bancpost.ro
8.	<i>Garanti Bank</i>	2,5	http://www.garantibank.ro
9.	<i>Citibank</i>	2,3	http://www.citibank.ro
10.	<i>Intesa Sanpaolo</i>	1,1	https://www.intesasanpaolobank.ro
11.	<i>Libra Internet Banking</i>	0,6	https://www.librabank.ro
12.	<i>ProCredit Bank</i>	0,4	http://www.procreditbank.ro

Anexa nr.2: Datele necesare calculării indicatorilor de lichiditate și performanță pentru anul 2015

Nr. crt.	Denumire bancă	Profit brut	Profit net	Total active	Capitaluri proprii	Credite acordate clientelei la valoarea brută	Depozite atrase de la clienți
1	BCR	1055703000	963427000	59460913000	6142989000	38118547000	39973916000
2	BRD Groupe Societe Generale	532916000	445422000	49192866000	5981189000	30312244000	41191873000
3	Banca Transilvania	2265129000	2417668000	47342665000	6117761000	36679635000	38395292000
4	Raiffeisen Bank	518443000	437564000	31443125000	3158241000	19188472000	23743196000
5	UniCredit Țiriac Bank	263860139	222054978	30611816195	3149342691	19652337904	18111375152
6	CEC Bank	15635000	10994000	27507525000	2130654000	15075467000	23447173000
7	Bancpost	28677000	35247000	11387927000	1218897000	5772799000	8424606000
8	Garanti Bank Romania	57072000	57072000	9580776000	1053773000	6684455000	5725494000
9	Intesa Sanpaolo Romania	10811080	10811080	4256285458	475819918	3439229038	2900066773
10	Libra Internet Bank	27025929	23854204	24404436471	235183576	1444187337	1585840482
11	Procredit Bank	10578670	8390015	1445455158	150942194	1146591114	903805097
12	Citibank Romania	3241908	2723203	1198180660	325985360	3718060200	3561137500

Anexa nr.3: Datele necesare calculării indicatorilor de lichiditate și performanță pentru anul 2014

Nr. crt.	Denumire bancă	Profit brut	Profit net	Total active	Capitaluri proprii	Credite acordate clienței la valoarea brută	Depozite atrase de la clienți
1	BCR	2629568000	2629568000	59037134000	5110897000	39767597000	37592461000
2	BRD Groupe Societe Generale	49936000	43240000	45179978000	5942417000	30926607000	36040857000
3	Banca Transilvania	505047000	434330000	35619512000	3701961000	25538122000	30045502000
4	Raiffeisen Bank	595784000	501368000	28734585000	3266866000	17076898000	21073872000
5	UniCredit Țiriac Bank	98233765	80293321	28698394956	2925121502	18885376587	16240745310
6	CEC Bank	13788000	7727000	27980401000	2123025000	13486885000	23383208000
7	Bancpost	265391000	222928440	11536126000	1188286000	5999972000	8601775000
8	Garanti Bank Romania	1574000	1222000	8224784000	1004906000	5791680000	4093921000
9	Intesa Sanpaolo Romania	-264106881	-264106881	4447559992	469056275	3646715989	3067079410
10	Libra Internet Bank	-5733905	-4268731	1686401408	194612255	1123686018	1478771067
11	Procredit Bank	10247785	9400269	1530035013	142490395	1200699294	977314297
12	Citibank Romania	35115200	29496768	1019889920	301750480	4306486800	3614590000

Anexa nr.4: Datele necesare calculării indicatorilor de lichiditate și performanță pentru anul 2013

Nr. crt.	Denumire bancă	Profit brut	Profit net	Total active	Capitaluri proprii	Credite acordate clienței la valoarea brută	Depozite atrase de la clienți
0	1	2	3	4	5	6	7
1	BCR	-224290000	335527000	63509963000	7479850000	37716448000	837587000
2	BRD	-648578000	-385776000	47079103000	5160979000	27763598000	36145990000
3	Banca Transilvania	443139000	374918000	32066033000	3082582000	19160259000	25803860000
4	Raiffeisen Bank	506188000	483104000	26942239000	3072547000	15718153000	19668873000
5	UniCredit Țiriac Bank	-14904787	75086569	27457894421	2826293996	15763723509	15179302001
6	CEC Bank	51927000	43628000	26883648000	2063813000	10960438000	21550682000
7	Bancpost	-144537000	-134675000	11870001000	1455496000	7109516000	8527437000
8	Garanti Bank	76813000	87780000	7334880000	927032000	4307319000	2466850000
9	Intesa Sanpaolo Bank	-165384385	-165384385	5092626879	726695977	3444819875	3159091716
10	Libra Bank	8697535	8697535	1202192716	182081572	866599952	817080484
11	ProCredit Bank	6005765	8913858	1381394545	133063694	1065617012	902807621
12	Citibank	823186000	714516000	25512883000	7112959000	10849577000	9238777000

Anexa nr.5: Datele necesare calculării indicatorilor de lichiditate și performanță pentru anul 2012

Nr. crt.	Denumire bancă	Profit brut	Profit net	Total active	Capitaluri proprii	Credite acordate clienței la valoarea brută	Depozite atrase de la clienți
1	BCR	-1484270000	-1214833000	70531183000	7123305000	44566299000	12497240000
2	BRD	-378349000	-331176000	47924059000	5507082000	31477629000	31892477000
3	Banca Transilvania	340759000	320432000	29572044000	2694937000	17568485000	23232922000
4	Raiffeisen Bank	465666000	396549000	24022321000	2861670000	15104069000	16982139000
5	UniCredit Țiriac Bank	204877191	173128861	25062639548	2704305195	15904311718	13839475142
6	CEC Bank	33527000	36963000	26872745000	2012637000	10824091000	19575640000
7	Bancpost	-151800000	-49911000	12184644000	1538595000	7824610000	8032640000
8	Garanti Bank	-106760000	-106760000	6691000000	856821000	4128329000	1712089000
9	Intesa Sanpaolo Bank	-105497153	-105449818	5065671896	889045481	3549268781	2496387038
10	Libra Bank	3839753	5988954	777257342	159216499	583388219	457927979
11	ProCredit Bank	2467484	22202282	1204495718	115322804	959882468	758132238
12	Citibank	972493000	831232000	24194473000	7276549000	10576845000	8657175000

Anexa nr.6: Datele necesare calculării indicatorilor de lichiditate și performanță pentru anul 2011

Nr. crt.	Denumire bancă	Profit brut	Profit net	Total active	Capitaluri proprii	Credite acordate clienței la valoarea brută	Depozite atrase de la clienți
1	BCR	-510818823	-510818823	70921029635	4951707486	50310787875	38931707183
2	BRD Groupe Societe Generale	517471000	469377000	48750998000	5890237000	33953459000	34572514000
3	Banca Transilvania	185770618	131870976	25745165072	2139678479	13813004653	20364658666
4	Raiffeisen Bank	381660083	320068972	23689800231	2342240329	15379595866	17106971011
5	UniCredit Ţiriac Bank	135057108	103062227	22348216541	1786463947	15706177593	11513964489
6	CEC Bank	33693000	34509000	21631912000	1723014000	9750142000	15236430000
7	Bancpost	-127629000	-122451000	12805131000	1568694000	8065570000	7971236000
8	Garanti Bank Romania	-5964000	1582000	6291816000	800992000	4037522000	1977762000
9	Intesa Sanpaolo Romania	155850473	141022868	4314732381	923994077	3401842817	1859542413
10	Libra Internet Bank	10180829	10180829	593895690	103092638	465332487	470754709
11	Procredit Bank	3626549	2673471	1124700187	113039718	828439156	740316178
12	Citibank Romania	201854800	169558032	8375700400	1615414800	3601660400	2660579200

Anexa nr.7: Valorile ratei lichidității și principalilor indicatori de performanță pentru anii luați în studiu în cadrul cercetării

Nr. crt.	Denumire bancă	Rata lichidității					Val. medie	ROA					Val. medie	ROE					Val. medie
		2011	2012	2013	2014	2015		2011	2012	2013	2014	2015		2011	2012	2013	2014	2015	
0.	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.	16.	16.	18.	19.
1.	BCR	0,774	0,280	0,022	0,945	1,049	0,614	-0,007	-0,021	-0,004	0,045	0,018	0,006	-0,103	-0,171	0,045	0,515	0,157	0,089
2.	BRD	1,018	1,013	1,302	1,165	1,359	1,171	0,011	-0,008	-0,014	0,001	0,011	0,000	0,080	-0,060	-0,075	0,007	0,074	0,005
3.	Banca Transilvania	1,474	1,322	1,347	1,176	1,047	1,273	0,007	0,012	0,014	0,014	0,048	0,019	0,062	0,119	0,122	0,117	0,395	0,163
4.	Raiffeisen Bank	1,112	1,124	1,251	1,234	1,237	1,192	0,016	0,019	0,019	0,021	0,016	0,018	0,137	0,139	0,157	0,153	0,139	0,145
5.	UniCredit Ţiriac Bank	0,733	0,870	0,963	0,860	0,922	0,870	0,006	0,008	-0,001	0,003	0,009	0,005	0,058	0,064	0,027	0,027	0,071	0,049
6.	CEC Bank	1,563	1,809	1,966	1,734	1,555	1,725	0,002	0,001	0,002	0,000	0,001	0,001	0,020	0,018	0,021	0,004	0,005	0,014
7.	Bancpost	0,988	1,027	1,199	1,434	1,459	1,221	-0,010	-0,012	-0,012	0,023	0,003	-0,002	-0,078	-0,032	-0,093	0,188	0,029	0,003
8.	Garanti Bank	0,490	0,415	0,573	0,707	0,857	0,608	-0,001	-0,016	0,010	0,000	0,006	0,000	0,002	-0,125	0,095	0,001	0,054	0,005
9.	Intesa Sanpaolo	0,547	0,703	0,917	0,841	0,843	0,770	0,036	-0,021	-0,032	-0,059	0,003	-0,015	0,153	-0,119	-0,228	-0,563	0,023	-0,147
10.	Libra Internet Bank	1,012	0,785	0,943	1,316	1,098	1,031	0,017	0,005	0,007	-0,003	0,001	0,005	0,099	0,038	0,048	-0,022	0,101	0,053
11.	Procredit Bank	0,894	0,790	0,847	0,814	0,788	0,827	0,003	0,002	0,004	0,007	0,007	0,005	0,024	0,193	0,067	0,066	0,056	0,081
12.	Citibank Romania	0,739	0,8185	0,852	0,839	0,958	0,841	0,024	0,040	0,032	0,034	0,003	0,027	0,105	0,114	0,100	0,098	0,008	0,085

Anexa nr.8: Reflectarea coeficientului de determinație cu ajutorul modelului econometric E-views pentru perioada luată în calcul în cadrul studiului efectuat

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.015423	0.018377	0.839248	0.4209
RATA_LICHIDITATII01	-0.004617	0.016349	-0.282397	0.7834

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.132885	0.149530	0.889685	0.3950
RATA_LICHIDITATII01	-0.036650	0.133034	-0.275493	0.7885

Anul 2015

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.002106	0.029757	-0.070758	0.9450
RATA_LICHIDITATII01	0.009517	0.026383	0.322824	0.7535

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.067654	0.277350	-0.243932	0.8122
RATA_LICHIDITATII01	0.107385	0.245903	0.436695	0.6716

Anul 2014

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.002106	0.012554	0.167779	0.8701
RATA_LICHIDITATII01	8.87E-05	0.011301	0.007852	0.9939

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.039494	0.080141	0.492813	0.6328
RATA_LICHIDITATII01	-0.015389	0.072144	-0.213314	0.8354

Anul 2013

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.013260	0.011723	-1.131104	0.2844
RATA_LICHIDITATII01	0.015736	0.011873	1.325409	0.2145

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.103127	0.071407	-1.444219	0.1793
RATA_LICHIDITATII01	0.132226	0.072320	1.828334	0.0974

Anul 2012

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.016797	0.012323	1.363066	0.2028
RATA_LICHIDITATII01	-0.008600	0.012370	-0.695249	0.5027

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.048273	0.075471	0.639619	0.5368
RATA_LICHIDITATII01	-0.002013	0.075759	-0.026577	0.9793

Anul 2011

Studiu privind corelația dintre creditele primite de firme de la bănci și garanțiile aferente acestora

Autor: Boboc Luminița Elena

**Coordonator: Conf. univ. dr. Firescu Victoria
Universitatea din Pitești**

***Abstract:** In this study we analyze the correlation between the amounts borrowed by the listed enterprises on the Stock Exchange from credit institutions and the securities attached to them. And as a research tool we use the econometric model E-views, and due to all processings performed we reach to the conclusion that there is a strong connection between the two variables - loans and securities.*

The research limits are given by the small number of companies in the study sample taken, and a period of 2 years.

In a future research we will take into account all listed companies on the Stock Exchange and a representative period covering the duration of long-term loans.

1. Obiectivul și metoda de cercetare

Obiectivul cercetării în lucrarea de față îl reprezintă studiul corelației dintre creditele împrumutate de 15 întreprinderi cotate la Bursa de Valori București și garanțiile aferente. Eșantionul de întreprinderi luate în studiu a fost selectat în funcție de disponibilitatea datelor privind creditele primite și garanțiile acordate băncilor.

Cercetarea de față este o cercetare cantitativă căci se bazează pe datele culese de pe site-urile celor 15 întreprinderi pe perioada 2014-2015, din situațiile financiare și notele explicative ale acestora, pe metode statistice, pe formularea logică a ipotezelor.

Demersul cercetării se bazează atât pe o abordare transversală (15 societăți), cât și pe o abordare longitudinală (o perioadă de 2 ani). Ipoteza de cercetare formulată este: ”Variația garanțiilor este corelată cu variația creditelor.”

Considerăm că cercetarea realizată este o cercetare empirică pentru că studiază realitatea activității societăților economice privind impactul creditelor asupra garanțiilor cerute de bănci. Validarea (invalidarea) ipotezei de cercetare s-a făcut cu ajutorul modelului econometric E-Views.

2. Abordări și dezvoltări privind caracteristicile și tipologia garanțiilor în literatura de specialitate

Garanțiile¹ reprezintă ultima sursă de rambursare a creditelor și se utilizează atunci când nu există alte posibilități de rambursare ale acestora și a dobânzilor aferente.

O garanție poate fi oricând lichidată la valoarea evaluată, dar neexistând un interes de piață nu poate fi tranzacționată în momentul verificării.

În condițiile economiei de piață, garantarea creditelor este considerată unul dintre principiile de bază ale creditării.

Garanțiile reale sunt printre cele mai solicitate mijloace juridice de garantare a obligațiilor prin afectarea unui bun al debitorului în scopul asigurării executării obligației asumate. Bunul constituit drept garanție este protejat fiind destinat urmării și satisfacerii cu prioritate a creanței garantate.

¹ Andronache, V. - Banca și operațiunile comerciale. Spete și soluții practice în raporturile dintre banca și client, Editura Universala, București, 2006

În practică, se utilizează două categorii de garanții reale:

- garanții reale mobiliare: gajul propriu-zis, care poate fi la randul său cu deposedarea debitorului de bunul afectat drept garanție sau fără deposedarea acestuia de bunul adus în garanție;
- garanții reale imobiliare: ipoteca.

Gajul² reprezintă acea garanție reală care presupune deposedarea debitorului de bunul gajat și încredințarea unei terțe persoane, desemnate de părți. Debitorul poate solicita restituirea bunului gajat numai în momentul onorării integrale a datoriei sale către bancă. De asemenea, este important ca bunurile aduse în gaj să îndeplinească condițiile de valabilitate. Din cauza riscurilor și costurilor de gestionare, depozitare și manipulare a obiectelor de volum mic și valoare mare, cum sunt metalele prețioase, instituțiile de credit sunt rezervate în accesarea unor astfel de garanții.

Gajul fără deposedare se utilizează numai asupra produselor solului, produselor în curs de fabricație sau produselor finite aflate în depozite. Este tipul de garanție cel mai agreat în relațiile dintre debitor și creditor deoarece bunurile rămân în custodia garantului și se poate bucura de folosința lor.

În ambele cazuri, gajarea bunurilor trebuie să se concretizeze într-un contract încheiat, separat de contractul de credit, între bancă și debitorul său, iar asigurarea și publicitatea sunt obligatorii.

Publicitatea asigură opozabilitatea în fața celorlalți creditori. În România publicitatea este asigurată prin Arhiva Electronică a Garanțiilor Mobiliare, fișier național on-line la care au acces instituțiile de credit și alte organisme abilitate.

Depozitul bancar sau cash-ul colateral este una dintre garanțiile cele mai sigure pentru care trebuie să se asigure publicitate la Arhiva Electronică a Garanțiilor Mobiliare.

Alte tipuri de garanții pot fi de natura gajului general sau a gajului pe soldul creditor al contului curent. Acestea nu conferă o certitudine în recuperarea creanțelor în fața altor creditori, știind faptul că, titlurile executorii emise pe diverse organe ale statului în favoarea bugetului consolidat au prioritate la încasarea după plata salariilor.

Ipoteca³ reprezintă o garanție reală imobiliară pe clădiri și/sau terenuri, fără deposedare, prin care se permite băncii creditoare să-si recupereze integral sau parțial creditul și/sau dobânda aferentă, atunci când creditul nu a fost rambursat la scadență. Garantatul cu ipoteca își menține folosința asupra bunului aflat în proprietate dar fără să-i schimbe caracteristicile inițiale prin investiții, desființări sau dezmembrări ulterioare, acestea fiind permise numai cu acordul sau sub supravegherea băncii.

Recuperarea creanței se realizează prin valorificarea garanției prin scoaterea ei la vânzare silită. Obiectul ipotecii îl constituie numai bunurile imobile actuale aflate în proprietatea celor care le aduc în garanție. Închirierea este permisă doar în condiții de informare a chiriașilor privind eventualele riscuri de executare a ipotecii și implicit de reziliere a contractelor de închiriere.

Stingerea ipotecii are loc o dată cu plata ultimei scadente la creditul garantat prin ea, sau prin renunțarea debitorului la ipoteca prin prescripție.

Raționalitatea măsurilor de garantare a creanțelor este dată de faptul că, în raporturile sale cu debitorul, creditorul este expus unor riscuri de neonorare a datoriei. Modalitățile de garantare se diferențiază în funcție de calitatea agentului economic și de riscurile pe care banca le poate avea pe întreaga perioadă de creditare, riscuri care depind de volumul creditului și de termenul de rambursare solicitat.

Gradul de asigurare cu garanții diferă în funcție de situația fiecărui client, de relațiile anterioare cu banca, de specificul de activitate, de notorietatea firmei și calitatea managementului.

Evaluarea bunurilor mobile și imobile admise în garanția creditelor bancare trebuie să se realizeze de organisme neimplicate în procesul de creditare, fapt care înlătură conflictul de interese.

² Dedu, V. - *Gestiune și audit bancar*, Editura Economica, București, 2003

³ Temes I. - *Contabilitate bancară*, Ed. Dacia, București, 2000

Pe lângă evaluatorii și managerii de credite, în procesul de admitere în garanție a bunurilor prezentate de debitor sunt implicați și juriștii, riscul juridic fiind un factor cu efecte de antrenare nedorite de creditor.

3. Determinarea corelației dintre creditele primite de la bănci și garanțiile aferente acestora

În stabilirea corelației cu ajutorul modelului econometric am determinat natura variabilelor astfel:

- creditele reprezintă variabila independentă;
- garanțiile reprezintă variabila dependentă.

Modelul econometric atașat corelației menționate este:

$$y = a + b \cdot x + \varepsilon$$

unde:⁴

- y este variabila dependentă;
- x este variabila independentă;
- ε este variabila reziduală;
- a,b sunt parametrii .

Pentru a evidenția și descrie comportamentul datelor culese din situațiile financiare ale celor 15 întreprinderi, privind creditele și garanțiile am apelat la analiza descriptivă prezentată mai jos.

	CREDITE14	GARANTII14	CREDITE15	GARANTII15
Mean	41955419	48089179	37637631	51982949
Median	16940205	7540000.	10975521	17662811
Maximum	1.61E+08	2.67E+08	1.71E+08	3.14E+08
Minimum	776105.0	29713.00	0.000000	249111.0
Std. Dev.	52840818	75066524	54632925	83427961
Skewness	1.537651	1.885199	1.612147	2.261933
Kurtosis	4.015229	5.836786	4.190143	7.586184
Jarque-Bera	6.555105	13.91453	7.382819	25.93653
Probability	0.037720	0.000952	0.024937	0.000002
Sum	6.29E+08	7.21E+08	5.65E+08	7.80E+08
Sum Sq. Dev.	3.91E+16	7.89E+16	4.18E+16	9.74E+16
Observations	15	15	15	15

Figure 1: Statistică descriptivă privind garanțiile și creditele pe 2014-2015

Sursa: Prelucrări proprii ale datelor culese

⁴ Neculescu, C. - Econometrie, Editura Universității din Pitești, 2012

Întrucât pe baza rezultatelor obținute în analiza descriptivă nu se pot trage concluzii cu privire la corelația dintre garanții și credite am apelat la modelul econometric E-Views.

3.1 Rezultatele obținute cu programul E-Views privind corelația dintre garanții și credite pe 2014

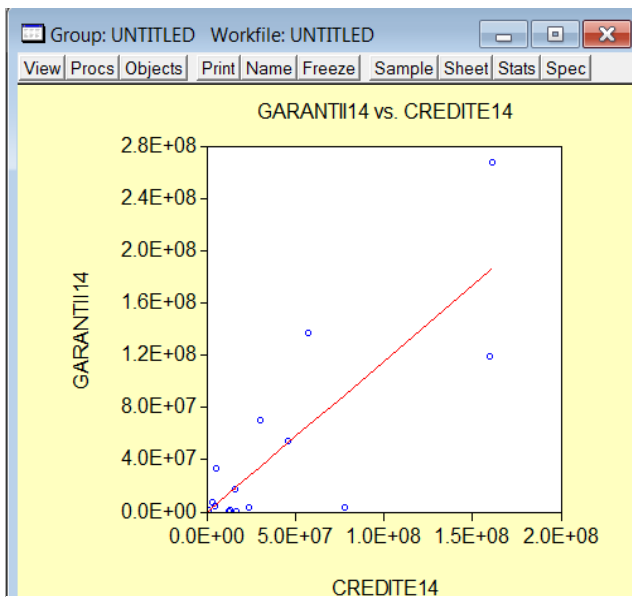


Figure 2: Corelația dintre garanții și credite

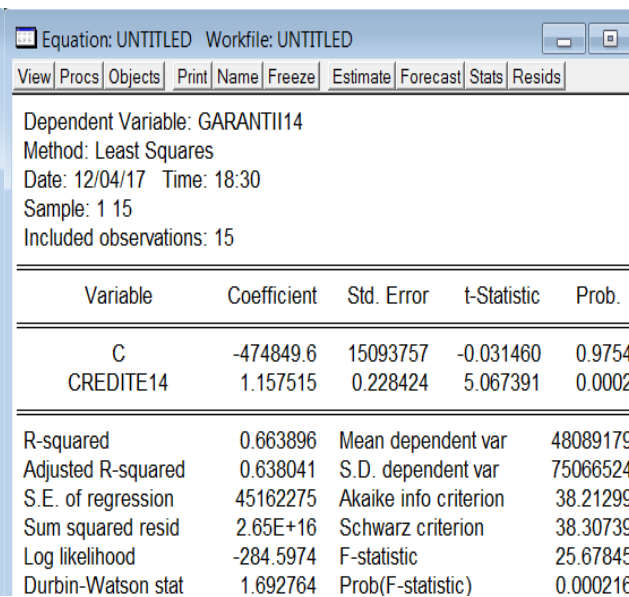


Figure 3: Ipoteza de independență a erorilor (Durbin Watson)

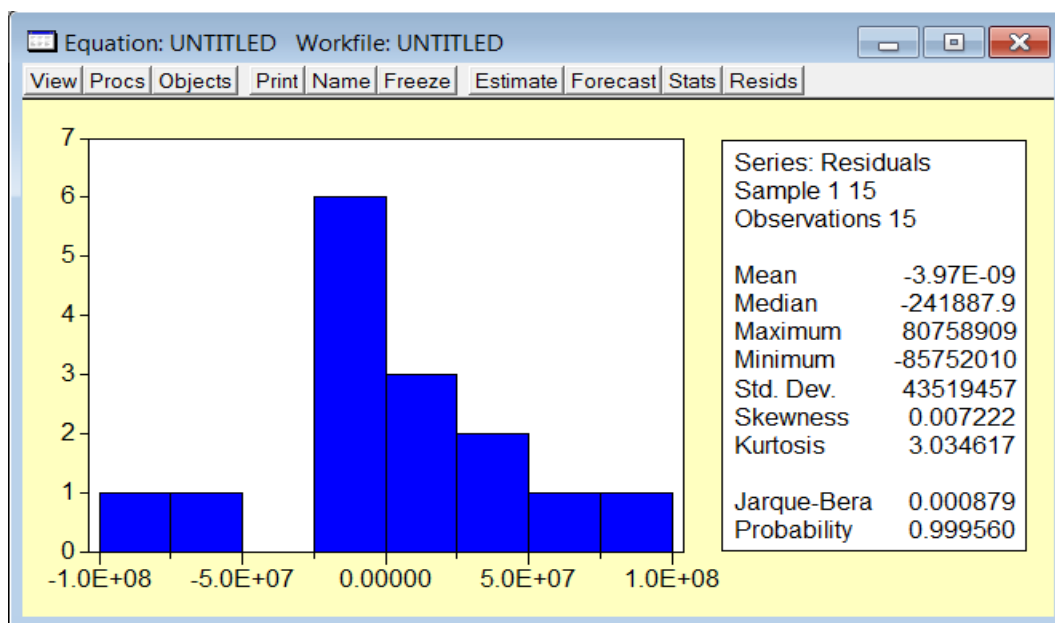


Figure 2: Ipoteza de normalitate a erorilor (Testul Jarque-Bera)

Ipoteza de independență a erorilor (Durbin Watson)⁵: $d_c = 1,69$; $d_1 = 0,95$; $d_2 = 1,54$ cu un prag de semnificație $\alpha = 0,05$ și un număr de observații $n=15$. Rezultă $d_c \geq d_2$ adică ipoteza de independență a erorilor este acceptată.

Ipoteza de normalitate a erorilor (Testul Jarque-Bera): $JB = 0,000879$; $\chi^2 = 5,99$ cu probabilitatea $p = 0,99$ și pragul de semnificație $\alpha = 0,05$. Așadar, $JB < \chi^2$ și $p \geq \alpha$ rezultă că ipoteza de normalitate a erorilor este acceptată.

⁵ Stancu, S. - Teorie și aplicații utilizând EViews, Editura ASE, București, 2011

Se verifică dacă estimatorii parametrilor sunt semnificativ diferiți de 0 (Testul Student) pe baza tabelului de mai sus.

Estimatorul parametrului $a = -474849,6$, valoarea calculată a testului $t_c = 0,032$ cu probabilitatea $p = 0,975$ este mai mică decât valoarea teoretică a testului $t_{0,05;1;13} = 2,160$ în consecință, estimatorul parametrului GARANTII14 nu este semnificativ diferit de zero.

Estimatorul parametrului $b = 1,157515$, valoarea calculată a testului $t_c = 5,067$ cu probabilitatea $p = 0,002$ este mai mare decât valoarea teoretică a testului $t_{0,05;1;13} = 2,160$ în consecință, estimatorul parametrului CREDITE14 este semnificativ diferit de zero.

Se verifică dacă modelul este adecvat datelor (testul Fisher) pe baza figurilor de mai sus:

Valoarea calculată a testului $F_c = 25,678$, valoarea teoretică a testului $F_{0,05;1;15-2} = 4,67$, $p = 0,0002$. Deoarece $F_c = 25,678 \geq F_{0,05;1;13} = 4,67$, iar $p < \alpha$ rezultă creditele împrumutate pe 2014 sunt un factor important de influență pentru garanții.

Majorarea garanțiilor cu o unitate determină creșterea creditelor în medie cu 1,2 unități. Între cele două variabile avem o legătură intensă și directă ($R=0,638$). Aproximativ 67% ($R^2=0,664$) din variația garanțiilor este justificată de variația creditelor, restul de 33% de variația altor factori.⁶

3.2. Rezultatele obținute cu programul E-Views privind corelația dintre garanții și credite pe 2015

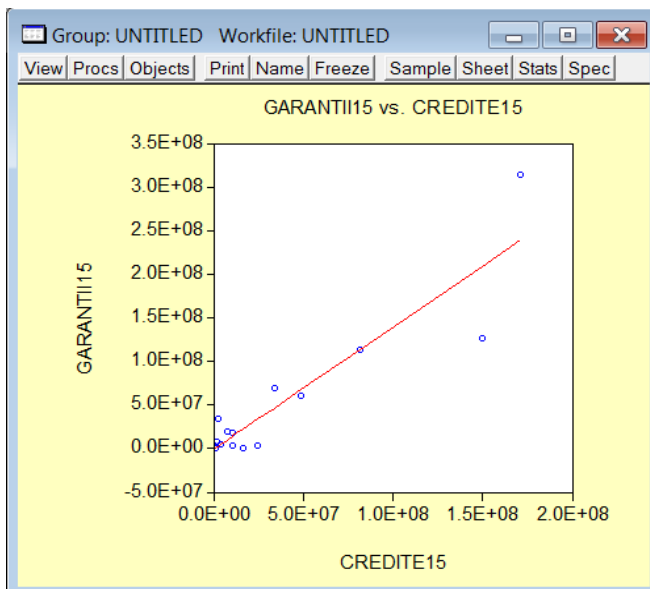


Figure 5: Corelatarea dintre garanții și credite

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-666928.7	11011659	-0.060566	0.9526
CREDITE15	1.398863	0.169866	8.235105	0.0000

R-squared	0.839143	Mean dependent var	51982949
Adjusted R-squared	0.826769	S.D. dependent var	83427961
S.E. of regression	34723571	Akaike info criterion	37.68730
Sum squared resid	1.57E+16	Schwarz criterion	37.78171
Log likelihood	-280.6548	F-statistic	67.81696
Durbin-Watson stat	1.837266	Prob(F-statistic)	0.000002

Figure 6: Ipoteza de independență a erorilor (Durbin Watson)

⁶ Pecican, E.S. - Econometrie pentru economisti, Editura Economica, Bucuresti, 2004

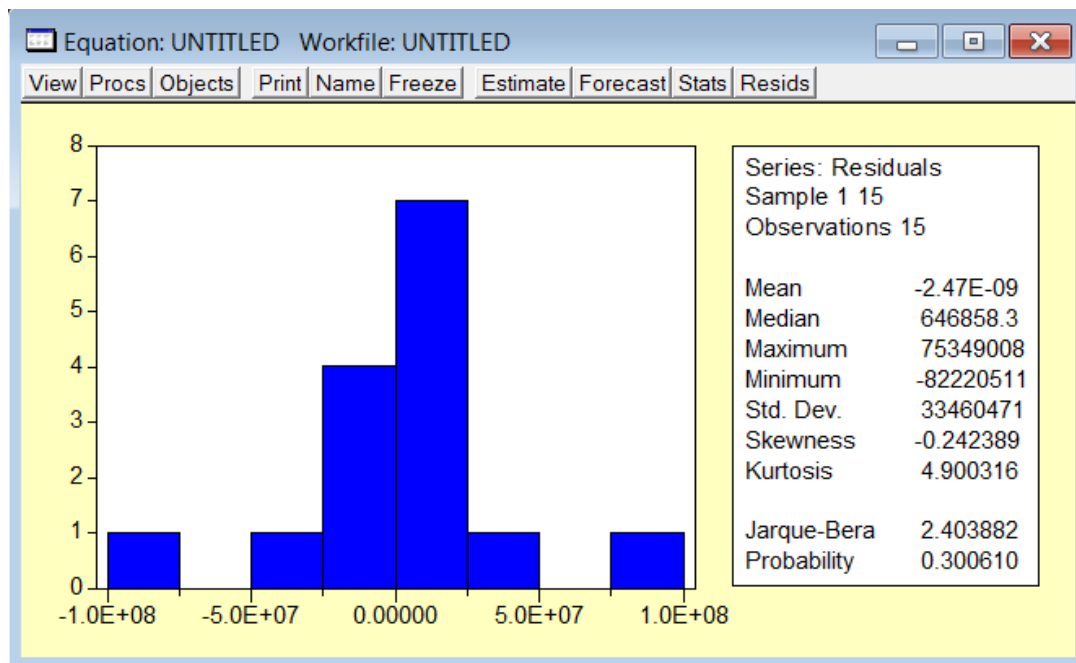


Figure 7: Ipoteza de normalitate a erorilor (Testul Jarque-Bera)

Ipoteza de independență a erorilor (Durbin Watson): $d_c = 1,84$; $d_1 = 0,95$; $d_2 = 1,54$ cu un prag de semnificație $\alpha = 0,05$ și un număr de observații $n=15$. Rezultă $d_c \geq d_2$ adică ipoteza de independență a erorilor este acceptată.

Ipoteza de normalitate a erorilor (Testul Jarque-Bera): $JB = 2,4039$; $\chi^2 = 5,99$ cu probabilitatea $p = 0,301$ și pragul de semnificație $\alpha = 0,05$. Așadar, $JB < \chi^2$ și $p \geq \alpha$ rezultă că ipoteza de normalitate a erorilor este acceptată.

Se verifică dacă estimatorii parametrilor sunt semnificativ diferiți de 0 (Testul Student) pe baza tabelului de mai sus.

Estimatorul parametrului $a = -666928,7$, valoarea calculată a testului $t_c = 0,061$ cu probabilitatea $p = 0,953$ este mai mică decât valoarea teoretică a testului $t_{0,05;13} = 2,160$ în consecință, estimatorul parametrului GARANTII15 nu este semnificativ diferit de zero.

Estimatorul parametrului $b = 1,398863$, valoarea calculată a testului $t_c = 8,235$ cu probabilitatea $p = 0$ este mai mare decât valoarea teoretică a testului $t_{0,05;13} = 2,160$ în consecință, estimatorul parametrului CREDITE15 este semnificativ diferit de zero.

Se verifică dacă modelul este adecvat datelor (testul Fisher) pe baza figurilor de mai sus:

Valoarea calculată a testului $F_c = 67,817$, valoarea teoretică a testului $F_{0,05;1;15-2} = 4,67$, $p = 0,000002$. Deoarece $F_c = 67,817 \geq F_{0,05;1;13} = 4,67$, iar $p < \alpha$ rezultă creditele împrumutate pe 2015 sunt un factor important de influență pentru garanții.

Majorarea garanțiilor cu o unitate determină creșterea creditelor în medie cu 1,4 unități. Între cele două variabile avem o legătură intensă și directă ($R=0,827$). Aproximativ 84% ($R^2=0,839$) din variația garanțiilor este justificată de variația creditelor, restul de 16% de variația altor factori.

4. Concluzii

În demersul științific al studiului empiric am urmărit validarea ipotezelor de cercetare formulate.

În urma studiului realizat am remarcat că intensitatea corelației dintre garanții și credite pe perioada luată în studiu, este puternică:

- **Privind exercițiul financiar 2014**
 - ✓ **Modificarea garanțiilor cu o unitate determină creșterea creditelor în medie cu 1,2 unități;**
 - ✓ **$R=0,638$ implică o corelație directă și intensă între cele două variabile;**
 - ✓ **$R^2=0,664$ înseamnă că aproximativ 67% din variația garanțiilor este justificată de variația creditelor, restul de 33% de variația altor factori.**
- **Privind exercițiul financiar 2015**
 - ✓ **Modificarea garanțiilor cu o unitate determină creșterea creditelor în medie cu 1,4 unități;**
 - ✓ **$R=0,827$ implică o corelație directă și intensă între cele două variabile;**
 - ✓ **$R^2=0,839$ înseamnă că aproximativ 84% din variația garanțiilor este justificată de variația creditelor, restul de 16% de variația altor factori.**

5. Limitele și perspectiva cercetării

Limitele lucrării de față sunt date de dimensiunea redusă a eșantionului de întreprinderi precum și de perioada de timp luată în considerație.

Într-o cercetare viitoare vom aborda un eșantion mai mare de întreprinderi și o perioadă mai lungă de timp pentru a face o analiză comparativă a corelației existente între credite și garanții pe obiecte de activitate.

Bibliografie

1. Andronache, V. Banca și operațiunile comerciale. Spete și soluții practice în raporturile dintre banca și client, Editura Universala, București, 2006
2. Berea, A. Creditul bancar coordonate actuale și perspective, Editura Expert, București, 2003
3. Danila, N. Managementul bancar/Fundamente și orientări, Ed. Economica, București, 2000
4. Dedu, V. Gestione și audit bancar, Editura Economica, București, 2003
5. Dragomir, G. Operațiunile instituțiilor de credit, Ed. Fundației Academice „Danubius” Galați, 2007
6. Isaic-Maniu, Al. Statistică pentru managementul afacerilor, Editura Economică, București, 2000
7. Mihai, I. Tehnica și managementul operațiunilor bancare, Ed. Expert, București, 2003
8. Neculescu, C. Econometrie, Editura Universității din Pitești, 2012
9. Nemes, V. Drept bancar, Editura Editas, București, 2004
10. Rotaru, C. Managementul performanței bancare, Editura Expert, București, 2001
11. Temes I. Contabilitate bancară, Ed. Dacia, București, 2000
12. Tudorache, D. Moneda, bănci, credit, Editura Sylvi, București, 2000
13. Pecican, E.S. Econometrie pentru economiști, Editura Economica, București, 2004
14. Stancu, S. Teorie și aplicații utilizând EViews, Editura ASE, București, 2011

Lista firmelor cotate la Bursa de Valori luate în studiu

Nr . crt	Denumirea firmei	Obiect de activitate	Cod Unic de Inregistrare (CUI)	Adresa/Numar de telefon	E-mail firma	Data listarii la bursa
1	SC Concefa SA	Lucrari de constructii a cladirilor rezidentiale si nerezidentiale	787460	STR. Henri Coanda, nr. 59, 550234 Sibiu, Romania/ 0269-218253	office@concefa.ro	22.02.1997
2	SC Condmag SA Brasov (COMI)	Lucrari de constructii a proiectelor utilitare pentru fluid	1100008	52 Avram Iancu St. 500075 BRASOV-ROMANIA/ 0268-414954	condmag@condmag.ro	09.11.1996
3	SC Compania Energopetrol SA	Lucrari de instalatii electrice	1323700	Str. Schelelor nr. 32 Campina – Prahova/ 0244-336651	hq@energo.ro	30.01.1998
4	PEI Petrol Export Import S.A.	Comert cu ridicata al combustibililor solizi, lichizi si gazosi si al produselor derivate	1578364	BUCURESTI, Sector 3, 741291, B-dul Unirii, nr.72, Bloc J3C/ 0213-188444	office@petex.ro	04.01.1999
5	SC Alumil ROM Industry SA	Comert cu ridicata al metalelor si minereurilor metalice	10042631	BUCURESTI, Calea Rahovei, nr.286A, sector 5/ 0214-243456	office@alumil.ro	16.04.2007
6	RPH Ropharma SA	Comert cu amanuntul al produselor farmaceutice, in magazine specializate	1962437	Brasov, Str. Iuliu Maniu, nr 55/ 0268-547230	office@ropharma.ro	13.01.1997
7	Transgaz S.A.	Transporturi prin conducte	13068733	MEDIAS, jud. Sibiu, Pta. C.I. Motas nr.1, cod 551130/ 0269-803 087	cabinet@transgaz.ro	24.01.2008
8	TUFE Turism Felix SA	Hoteluri si alte facilitati de cazare similare	108526	Str. Victoria, nr 22, Baile Felix, Jud Bihor/ 0259-318338	sctfelix@turismfelix.ro	20.12.1996
9	SC. Calipso SA	Baruri si alte activitati de servire a bauturilor	56150	Oradea, Piata Independentei, Nr.53, Jud.Bihor/ 0259-475271	calipsojecu@rdsor.ro	22.02.1997
10	Albalact	Fabricarea produselor lactate si a brânzeturilor	1755369	DN 1, Km 392+600, comuna GALDA DE JOS, sat OIEJDEA, judetul ALBA/ 0258-815601	office@albalact.ro	03.06.2015

11	SC Alro SA	Producerea de metale neferoase brute din minereuri concentrate sau materii prime secundare, prin procese electrolitice	1515374	Str. Pitesti, nr 116, Slatina/ 0249-431901	alro@alro.ro	16.10.1997
12	SC Boromir SA	Fabricare pâinii și a produselor proaspete de patiserie	1145077	Str.Șantierului,Nr.37,Buzau/ 004-0250732635	office@boromir.ro	15.01.1997
13	STIB Stiom SA	Fabricarea articolelor din sticla	335588	Bulevardul Theodor Pallady Nr. 45, Bucuresti/ 0212-018500	office@stiom.ro	22.02.1997
14	SC Carbochim SA	Fabricarea de produse abrazive	201535	Cluj Napoca,Str. Piata 1 Mai, Nr.3, Jud. Cluj/ 0264-437005	sales@carbochim.ro	11.02.1997
15	Romcarbon SA	Fabricarea placilor, foliilor, tuburilor si profilelor de material plastic	1158050	Buzau, str. Transilvaniei, nr. 132, jud. Buzau/ 0238-711155	office@romcarbon.com	27.02.1997

**Situația garanțiilor și creditelor la firmele
luate în studiu pe perioada 2014-2015**

Nr. crt	Intreprindere	Tip garantie pentru creditul primit	Total valoare garanții		Valoarea creditelor primite	
			2014	2015	2014	2015
1	SC Concefa SA	Asupra stocurilor	3.848.361	3.848.361	77.817.754	24.700.616
2	SC Condmag SA Brasov (COMI)	Asupra activelor imobilizate	70.098.558	70.098.558	29.926.895	33.726.863
3	SC Compania Energopetrol SA	Asupra terenurilor si constructiilor	4.627.749	4.218.843	4.627.749	4.218.843
4	PEI Petrol Export Import S.A.	Asupra imobilizarilor corporale	54.330.732	59.925.042	46.253.150	48.963.765
5	SC Alumil ROM Industry SA	Asupra creantelor de incasat	29.713	17.662.811	16.940.205	10.975.521
		Alte garantii				
		Asupra imobilizarilor corporale				
6	RPH Ropharma SA	Datorii din leasing-ul financiar	453.447	249.111	12.802.134	16.407.128
7	Transgaz S.A.	Financiare	3.866.036	4.116.283	24.000.000	0
8	TUFE Turism Felix SA	Asupra cladirilor	33.734.263	33.734.263	5.100.000	2.304.000
9	SC. Calipso SA	Asupra conturilor deschise la banci	1.300.845	3.423.742	13.415.351	10.261.544
10	Albalact	Asupra mijloacelor fixe	119.020.034	126.175.411	159.761.249	149.452.018
		Asupra creantelor comerciale				
		Asupra stocurilor				
11	SC Alro SA	Asupra imobilizarilor corporale	1.235.610	1.249.059	776.105	907.258
		Asupra stocurilor				
		Asupra conturilor deschise la banci				
		Asupra numerarului				
12	SC Boromir SA	Mobile si imobile	17.584.117	19.513.663	15.810.468	7.547.062
		Asupra stocurilor				
		Asupra numerarului				
13	STIB Stirom SA	Scrisoare de garantie bancara	267.080.672	314.028.692	161.377.266	171.100.864
		Asupra leasing-ului financiar				
		Asupra stocurilor				
		Asupra mijloacelor fixe				
		Asupra conturilor deschise la banci				
		Asupra imobilizarilor corporale				

14	SC Carbochim SA	Asupra terenurilor cu constructii	7.540.000	7.540.000	3.079.102	2.154.680
		Asupra disponibilitatilor banesti				
15	Romcarbon SA	Asupra imobiliarilor corporale	136.587.551	113.960.389	57.643.862	81.844.302
		Asupra utilajelor				

Rezultatul contabil vs. rezultatul global

Autor: masterand Bogueanu Popa Maria Mădălina

Coordonator: Prof. univ. dr. Man Mariana

Universitatea din Petroșani

Abstract *In this paper its presented through comparison the componence and the structure of the income statement and the income comprehensive statement. The income statement is the most utilised element by microentities through the simple way of forming resulting through the decrease of income of the expenses. On the other hand the structure of the income comprehensive statement is a more complex one applied by the entities that have adopted the IAS/IFRS policy and have modifications directly in their own capitals, modifications that have the form of winnings or losses. In other words in the case study a comparison has been done about the information offered by the two results and their area of applicability.*

1. Introducere

Rezultatele situațiilor financiare generate de către entități trebuie să răspundă nevoilor societății care se află în permanentă schimbare, și mai mult decât atât, acestea trebuie să reflecte condițiile “economice, legale, culturale, sociale sau politice în care entitatea funcționează” (Tabără, N.M și Briciu, S. 2009). Cunoașterea și măsurarea performanței entității “reprezintă un element esențial pentru aprecierea și îmbunătățirea activităților economice” (Dănilă A., 2014). Contabilitatea abundă în schimbări semnificative la care entitățile trebuie să se adapteze, astfel, tema abordată este de actualitate având o mare relevanță, povocând rezultatul contabil la noi configurații manageriale și informaționale. „Aprecierea corectă a valorii unei entități poate fi determinată numai pe baza excedentelor financiare pe care aceasta le poate distribui în mod durabil” (Nancu D.,2012). O dată cu evoluția societății se impune ca entitățile să aibă “o nouă cerință de a prezenta într-o situație financiară primară acele câștiguri și pierderi neprezentate în mod curent în contul de profit și pierdere”(Dicu R.M. și Tăbără N., 2011). Prezentarea situațiilor financiare nu se rezumă în principiu doar la prezentarea informațiilor și datelor ce fac parte din exercițiul ce s-a încheiat, ci pornind de la acestea se fac analize și conexiuni între fenomenele și procese ce au avut loc, iar mai apoi se stabilește rezultatul entității.

2. Rezultatul contabil

Principalul indicator în măsurarea performanței unei entități este *rezultatul contabil*, care prin modul de calcul trimite utilizatorul interesat de obținerea informației spre trecutul entității, acest lucru putând fi considerat un avantaj în măsura în care se poate stabili progresul înregistrat într-o anumită perioadă de timp de entitate. Însă, *rezultatului contabil* i se pot atribui și alte utilizări precum: instrument de previziune a rezultatelor viitoare legate de decizii privind investiții, instrument de măsurare a conducerii entității, instrument de luare a hotărârilor referitoare la dimensiunea entității (filiale sau entități legate), un mijloc prin care conducerea poate lua decizii legate de politicile entității etc. Politica ce guvernează entitatea ia decizii referitoare la *rezultatele contabile* ale acesteia reflectate în modul de evaluare, prezentare sau agregare a informației regăsită în situațiile financiare, anuale, semestrale sau cele consolidate. Mai pot fi decizii referitoare la adoptarea totală sau parțială Standardelor Internaționale Contabile IAS/IFRS, decizii legate de

alegerea sau schimarea auditorului entității sau decizii legate de modificarea unui prin principiile contabile, ca de exemplu principiul continuității activității.

De-a lungul timpului, *rezultatul contabil* a cunoscut modificări de structură ajungând de la diferența dintre vânzări și consumuri de bunuri și produse, la ceea ce este considerat în prezent. Cu toate aceste transformări, *rezultatul contabil* a rămas principalul element considerat capabil să măsoare performanța unei entități. Performanța unei entități se atinge atunci când acesta a obținut profit, însă performanța nu trebuie rezumată doar la profitul obținut într-un exercițiu financiar, ci ea trebuie privită printr-o raportare a entității la mai multe exerciții financiare. Astfel, într-o perioadă mai îndelungată se pot face asupra entității analize, previziuni și se pot schimba moduri de abordare acolo unde este cazul. Odată cu schimbările au loc, evoluții și îmbunătățiri în activitatea unei entități, așadar acesta din urmă își construiește drumul către performanță și automat către profit.

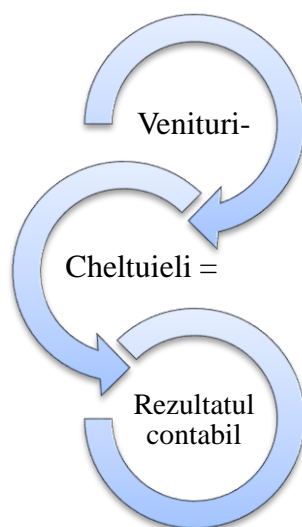


Figura 1. Determinarea rezultatului

Determinarea *rezultatului contabil* se face în primul rând prin respectarea Legii Contabilității numărul 82/1991, republicată și totodată prin respectarea principiilor contabilității, făcându-se apel în special la principiul independenței exercițiului. Prin acest principiu, veniturile și cheltuielile unei entități sunt delimitate în timp și sunt înregistrate în momentul producerii acestora și mai apoi trecerii lor în *rezultatul contabil* al exercițiului. *Rezultatul contabil* mai are denumirea și de rezultat brut sau rezultatul exercițiului înainte de impozitare și se poate determina prin însumarea rezultatului curent obținut cu rezultatul extraordinar obținut de entitate.

Din *rezultatul contabil* reiese relația venit-cost prin care activitățile produse în entitate sunt considerate în același timp consumatoare de resurse dar și producătoare de rezultat. Consumul de resurse este văzut din punct de vedere al *rezultatului contabil* ca o cheltuială, iar rezultatul consumului de resurse cuantificat într-un produs este la rândul său văzut ca un venit. Aceste două elemente de cheltuială și de venit sunt structuri ce au implicații la nivelul patrimoniului entității, astfel se face o trimitere la expresia valorică a realizării rezultatelor. Pentru a ajunge la rezultate în entitate au loc procese (de producție, vânzare, servicii, etc.) în care se delimitează costul total de cheltuielile ce aparțin patrimoniului entității și sunt legate de consumarea resurselor pentru activitățile ce vor genera venituri.

Determinarea *rezultatului contabil* făcută prin intermediul cheltuielilor și veniturilor sunt clasificate nu doar cu ajutorul operațiunilor prin care a fost generate ci se ia în considerare și perioada contabilă în care acestea au fost angajate. Definirea *rezultatului contabil* face trimitere la diferența dintre veniturile obținute din vânzarea sau livrarea bunurilor sau a serviciilor prestate, tot

aici intrând și câștigurile obținute de entitate prin orice sursă, și cheltuiile efectuate de entitate pentru a realiza toate acestea într-un exercițiu financiar. Cu alte cuvinte, *rezultatul contabil* este definit ca fiind suma globală a profitului sau a pierderii pe care entitatea a înregistra-o înainte de aplicarea cotei de impozit aferent profitului.

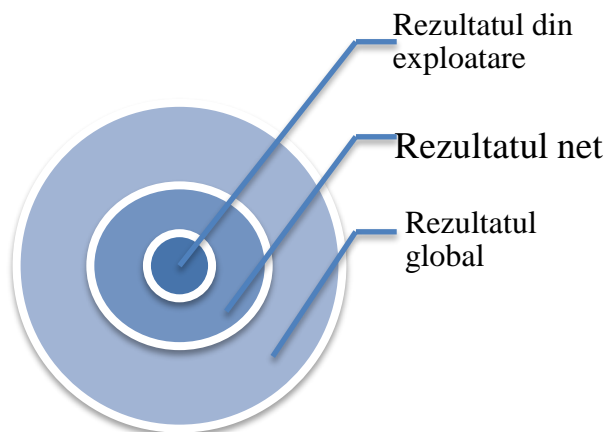


Figura 2. - Rezultatele entității

Din punctul de vedere al factorilor producției *rezultatul contabil* este perceput ca diferență dintre veniturile și cheltuiile aferente consumurilor intermediare efectuate de entitate. Astfel, celelalte cheltuieli pe care entitatea le suportă (salarii, taxe și impozite, dobânzi, etc.) aparțin de cheltuieli efectuate din profitul acesteia. În prezent nu mai există varianta ca performanța unei entități să fie analizată prin prisma rezultatelor acesteia fără a cunoaște în detaliu politica contabilă ce stă la baza entității. „*Rezultatul contabil* sau consolidat nu mai este în prezent ca fiind în prezent o variabilă pertinentă în informarea piețelor financiare asupra valorii” (Jianu I.,2007) entității și activității pe care acesta o desfășoară.

3. Rezultatul global

În zilele noastre, *rezultatul contabil* tinde să fie depășit în măsurarea performanțelor unei entități de către apariția *rezultatului global*. Evoluția făcută de la *rezultatul contabil* la *rezultatul global* este considerată asemenea trecerii de la evaluarea la costuri istorice la evaluarea la valoarea justă. Mai exact, renunțarea la conceptul de rezultat al unei perioade din trecut și din prezent la conceptul de performanță care arată viitoarea perspectivă a entității.

Rezultatul global = Rezultatul exercițiului + Câștigurile și pierderile contabilizate direct în capitalul propriu + Efectul modificării politicilor contabile și al erorilor fundamentale

Raportarea performanței entității prin *rezultatul contabil* are alături și prezentarea altor elemente din care să reiasă performanța lucru ce devine ambiguu și îndrumă spre o imagine mai puțin clară legată de performanța totală a respectivei entități. Se aduce în discuție aici veniturile și cheltuiile entității ce nu se regăseau recunoscute în rezultatul (profitul sau pierderea) perioadei și care într-un format complet referitor la situația modificărilor capitalurilor proprii se găseau prezente împreună cu modificări de capitaluri proprii ce nu aveau legătură cu performanța entității, ci mai degrabă este vorba despre tranzacțiile cu proprietarii entității. Entitățile aveau posibilitatea alegerii

unui mod de prezentare a rezultatului care să avantajeze ceea ce se dorește scos în evidență. Astfel, atunci când o entitate a înregistrat o *performanță globală* mai slabă se dorește ca informațiile despre acest lucru să nu fie evidențiate. Poate exista și varianta în care o situație financiară care însumează date și informații ce sunt de naturi diferite poate fi un lucru greu de înțeles și cuantificat de utilizatori. Odată cu trecerea timpului IAS 1 a fost revizuit, iar schimbarea adusă a fost legată de întocmirea situațiilor financiare astfel încât informațiile sunt transmise în funcție de caracteristicile comune ale acestora.

Cu alte cuvinte, prin această revizuire prezentarea informațiilor alături de alte elemente nu mai este un lucru acceptat și permis, iar tranzacțiile care au legătură cu proprietarii sunt prezentate distinct. Prin aplicarea uneia dintre metode se ajunge la obținerea unui rezultat care în prezent poate fi într-un fel, iar în viitor acesta poate fi diferit, cu toate acestea performanța entității este aceeași.

Aplicarea metodelor diferite conduc la rezultate diferite dar performanța entității nu are de suferit, singurele schimbări ce se produc sunt legate de calitatea informației contabile primite. Compararea informațiilor contabile se poate obține și prin intermediul folosirii unei singure metode, iar în acest sens a fost “ efortul IASB de autorizare a unei singure metode pentru evaluarea sau prezentarea majorității elementelor în situații financiare” (Jianu I., 2007).

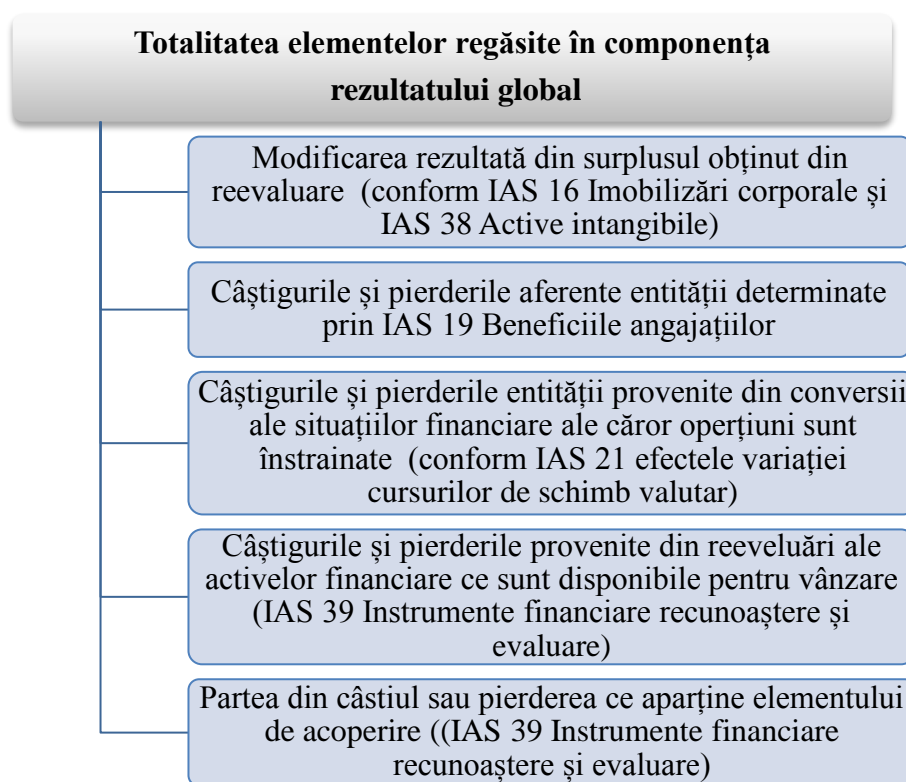


Figura 3. Componența rezultaului global

Prin aceste modificări a luat naștere situația *rezultatului global*. *Rezultatul global* are în structură atât veniturile și cheltuielile ce se rezădesc în rezultat (profit sau pierdere) perioadei, cât și pe acelea ce sunt direct recunoscute în capitalurile proprii, astfel fiind raportate informații necesare stabilirii performanței globale a entității.

Calcularea *rezultaului global* urmează logica stabilită de IAS 1 nerevizuită, deci rezultatul este compus din veniturile din care se scad cheltuielile. Cu toate acestea, *rezultatul global* urmărește

în cursul unei perioade tranzacțiile ce au loc cu modificarea capitalurilor proprii, separat de tranzacțiile ce au loc cu proprietarii. Astfel se ajunge la relația în care *rezultatul global* este compus din rezultatul perioadei (profit sau pierdere) la care se adaugă alte elemente de *rezultat global*.

Performanța globală a unei entități este dată de variația capitalului propriu, dar performanța entității este aceeași indiferent de tratamentul contabil adoptat. Conform IAS 1, performanța unei entități se poate prezenta în două moduri, și anume reprezentarea unei singure situații financiare prin prizma *rezultatului global*, sau redarea prin două situații financiare atât prin prima *rezultatului global* cât și prin contul de profit și pierdere. În cea de-a doua variantă *rezultatul global* va avea o formă de prezentare la nivel minimal, într-un format simplificat.

În situația în care este vorba de entități ce prezintă situații financiare consolidate, în componența *rezultatului global* este necesar să apară date referitoare la distribuirea profitului sau a pierderii, precum și a rezultatului global astfel: o parte necesă atribuirea la interesele minoritare, iar cealaltă parte este destinată acelor care au în posesie capitaluri proprii aparținătoare societății mamă.

În cazul în care entitatea alege raportarea performanțelor sale în două situații financiare, informațiile cu privire la profitul sau pierderea obținută sunt regăsite în contul de profit și pierdere. Potrivit IAS 1 revizuit, componența *rezultatului global* precum și cea a contului de profit și pierdere poate fi suplimentată prin adăugarea elementelor noi dacă, se consideră de către conducere că acestea pot oferi date importante pentru o mai bună înțelegere a performanțelor sau pentru prezentarea fidelă a imaginii entității.

În conformitate cu IAS 1 nerevizuit, valoarea dividendelor ce se distribuie către acționari și suma aferentă fiecărei acțiuni trebuie prezentată fie în contul de profit și pierdere, fie în note, sau în situația modificărilor capitalurilor proprii ale entității. Atunci când este vorba de IAS 1 revizuit, cele menționate mai sus, nu pot fi prezentate decât în cazul variației capitalurilor proprii, fie în note. Cu alte cuvinte, prin IAS 1 se interzice ca informațiile ce au legătură cu dividendele distribuite către proprietari să apară în contul de profit și pierdere sau în *rezultatul global* al entității. Acest lucru se întâmplă ca urmare a faptului că în contul de profit și pierdere sau în cazul *rezultatului global* sunt modificări ale capitalurilor proprii care nu au legătură cu cele generate de tranzacțiile cu proprietarii, pe când distribuirile către aceștia sunt prezentate separat față de informațiile ce au legătură cu performanța. Prezentarea acestora are loc în note fie în capitalurile proprii ce provin din acele tranzacții cu acționarii.

Tot IAS 1, revizuit, interzice prezentarea elementelor de natura veniturilor sau cheltuielilor ca elemente extraordinare indiferent că este vorba de contul de profit și pierdere, sau note sau situația *rezultatului global*.

4. Studiu de caz

Entitatea Alfa reprezintă o micro-entitate ce prezintă *rezultatul contabil* obținut la sfârșitul anului prin prizma contului de profit și pierdere prescurtat. Entitatea Alfa nu a adoptat Standardele Internaționale de Contabilitate, astfel, acesta nu prezintă situația rezultatului global. Mai mult decât atât entitatea nu are modificări ale capitalurilor proprii, separat de acele tranzacții între proprietarii entității.

Tabel 1 Cont de profit și pierdere simplificat pentru entitatea Alfa

Denimire indicator		Ron
1	Cirfa de afaceri	3.900.000
2	Costul bunurilor vândute	2.100.000
	Chetuieli de personal	600.000
	Amortizare	225.000
	Alte chetuieli de exploatare	150.000
3	Chetuieli de exploatare -total	3.075.000
4	Rezultat de exploatare (1-3)	825.000
5	Chetuieli cu dobânda	300.000
6	Rezultat contabil (4-5)	525.000
7	Impozit	84.000
8	Rezultat net (Profitul sau pierderea exercițiului) (6-7)	441.000

Din contul de profit și pierdere al entității Alfa prezentat mai sus se regăsesc elemente ce au determinat aflarea *rezultatului contabil* al entității. Astfel, rezultatul exploatarei este determinat prin scăderea din cifra de afaceri a tuturor chetuielilor de exploatare. Din rezultatul de exploatare determinat se scade apoi chetuiela cu dobânda pe care entitatea o are, și se obține *rezultatul contabil*. Odata obținut, *rezultatului contabil* i se aplică o cotă unică de impozitare de 16%, determinându-se rezultatul net al entității.

Prin comparație, Entitatea Beta reprezintă o entitate ce a adoptat în prezentarea situațiilor sale financiare Standardele Internaționale de Contabilitate, astfel, conform IAS 1, entitatea are obligația de a prezenta situația rezultatului global. Sunt detaliate modificări ale capitalurilor proprii în mod separat de tranzacțiile ce au legătură cu proprietății entității. Prin întocmirea rezultatului global, entitatea Beta prezintă automat atât rezultatul din exploatare aferent exercițiului cât și rezultatul net, întrucât aceste elemente sunt elemente rânduri incluse în situația rezultatului global. Prin acestea, se poate spune că o entitate ce detaliază situația rezultatului global oferă informații despre activitatea acesteia fiind o prezentare completă despre performanța sa.

Tabel 2 Situația rezultatului global al entității Beta

Denumire indicator		Ron
1	Venituri din vânzări	495.131.262
	Alte venituri din exploatare	21.946.527
	Venituri aferente costurilor stocurilor de produse	9.820.004
	Venituri din activitatea realizată de entitate și capitalizată	3.757.821
2	Total venituri	530.655.614
3	Chetuieli cu materiile prime și materialele consumabile	178.227.860
	Chetuieli cu personalul	106.302.581
	Chetuieli cu amortizarea și deprecierea	22.649.984
	Alte chetuieli de exploatare	168.069.932
4	Total chetuieli	475.250.357
5	Rezultatul contabil (2-4)	55.405.257
6	Impozite	8.864.841
7	Profitul/ pierderea exercițiului (5-6)	46.540.416
8	Câștiguri sau pierderi din reevaluarea imobilizărilor corporale	30.154.946

9	Câștiguri sau pierderi din investiții disponibile pentru vânzare	-52.486
10	Câștiguri sau pierderi din acoperirea împotriva riscului asociat fluxului de trezorerie	179.854
11	Câștiguri sau pierderi din diferențe de curs aferente conversiei situațiilor financiare ale entităților aflate în străinătate	-902.544
12	Câștiguri sau pierderi actuariale la planurile de beneficii determinate	6.357.805
13	Impozit pe profit aferent altor elemente ale rezultatului global	13.164.479
14	Efectele modificărilor în politicile contabile și ale corecției erorilor fundamentale	0
15	Rezultatul global al exercițiului (7+8-9+10-11+12-13+14)	809.615.433

Situația entității Beta prezentată mai sus conține elemente ce conduc la aflarea *rezultatului global*. Se pornește de la determinarea *rezultatului contabil* prin scăderea din veniturile obținute de entitate a chetuielilor efectuate de aceasta. Mai apoi se aplică cota de impozitare de 16% la *rezultatul contabil*, și astfel se determină rezultatul net care poate lua fie forma profitului fie pe cea a pierderii. Aceste elemente sunt prezentate asemenea exemplului entității Afla, cu mențiunea că în componența rezultatului global sunt regăsite o serie de elemente specifice calculării acestuia. Conform formulei *rezultatului global* apar în continuare elemente ale *câștigului și pierderile contabilizate direct în capitalul propriu* la care se adaugă *efectul modificării politicilor contabile și al erorilor fundamentale*. În cazul entității Beta, sunt detaliate câștiguri sau pierderi corporale din care se scade impozitul aferent acestora, iar în ceea ce privește *efectul modificării politicilor contabile și al erorilor fundamentale*, acesta nu există întrucât entitatea nu a avut modificări ale politicilor contabile și al erorilor fundamentale

5. Concluzii

În această lucrare se prezintă două situații și anume cea a *rezultatului contabil* și cea a *rezultatului global*, fiind detaliată modalitatea de determinare a acestora. *Rezultatul contabil*, așa cum reiese din studiul de caz este un rezultat obținut la nivelul contului de profit și pierdere care poate lua forma profitului sau a pierderii după aplicarea impozitului. Modul său de formare rezultă prin scăderea din venituri a chetuielilor entității. Acest mod de determinare a rezultatului este un mod simplist practicat în special de către micro-entitățile care nu au adoptat Sistemul Internațional de Contabilitate IAS/IFRS și care nu au elemente legate de modificări ale capitalurilor proprii altele decât cele legate de proprietari.

Pe de altă parte situația *rezultatului global* este una mai complexă decât determinarea *rezultatului contabil*, calcularea *rezultatului global* făcându-se cu ajutorul elementelor specifice acestuia. Altfel spus, rezultatul global reprezintă un indicator ce poate măsura performanța trecută, prezentă și viitoare a entității. Trecutul se reflectă în modificările politicilor contabile și al erorilor fundamentale, prezentul este dat de rezultatul obținut de entitate iar viitorul este reprezentat prin câștigurile sau pierderile contabilizate direct în capitalurile proprii. Necesitatea efectuării unor astfel de calcule impune entităților ce au adoptat Sistemul Internațional de Contabilitate IAS/IFRS și care au elemente legate de modificări ale capitalurilor proprii altele decât cele legate de proprietari. Situația rezultatului global este una dintre situațiile financiare majore folosite de contabili și proprietarii de afaceri, situație care înglobează rezultatul și reprezintă o detaliere complexă a elementelor situațiilor financiare ale entității.

În concluzie, fie prezentarea *rezultatului contabil* fie a *rezultatului global* al unei entități acesta are rolul de a măsura performanța și capacitatea pe care entitatea o poate atinge. Situațiile financiare pe care entitățile le prezintă anual sunt produsul finit ce stau la baza sistemului său

contabil, furnizând deasemenea o importantă sursă prin care se poate cunoaște și analizează situația economică și financiară a entității.

Bibliografie

1. Costuleanu C.L., *Situațiile financiare ale întreprinderii- definiții, structură, analiză*, Ed. TipoMoldova, Iași, 2012
2. Dănilă A., *Performanța financiară a întreprinderii*, Ed. Universitaria, Craiova, 2014
3. Dicu R.M., Tăbară N. *Indicatori de performanță în contextual reglementărilor contabile internațional*, Universitatea Al. Ioan Cuza, Iași, 2011
4. Jianu, I., *Evaluarea, prezentarea și analiza performanței întreprinderii*, București:Editura CECCAR, 2007
5. Man M. - *Contabilitate financiară I, II- note de curs*, 2012
6. Nancu, D. *Evaluarea economică și financiară a întreprinderii*, Unversitatea Ovidius, Constanța, 2012
7. Tabără N., Briciu S., *Actualități si perspective în contabilitate și control de gestiune* , Ed. TipoMoldova, 2009
8. Toma, C., *Contabilitate financiară*, Editura TipoMoldova, Iași, 2011
9. *** IAS 1 Prezentarea situațiilor financiare- *Standarde Internaționale de contabilitate*, Jurnalul Oficial al Uniunii Europene
10. *** [online], disponibil la < <http://www.lege5.ro/>>, data ultimei accesări 02.04.2017
11. *** [online] dispinibil la < <http://www.oxfordreference.com/view/10.1093/oi/authority . 2011080100348444>>, data ultimei accesări 01.04.2017
12. ***[online], disponibil la <<http://www.investopedia.com/ask/answers/071715/what-difference-between-comprehensive-income-and-gross-income.asp>>, data ultimei accesări 30.03.2017
13. *** [online] disponibil la <<http://www.accountingcoach.com/income-statement/explanati on>>, data ultimei accesări 31.03.2017
14. *** Legea contabilității 82/1991 actualizată disponibil online la < <http://cod fiscal.net/legea-contabilitatii>>, data ultimei accesări 02.04.2017

Impactul regimului de impozitare asupra rezultatului financiar al entităților economice

Autori: Căprărescu Francisca Larisa, Triță Alexandra-Nicoleta
Coordonator: Asist. univ. dr. Crăițar Adriana
Universitatea din Craiova

Abstract: *In this article, we will try to develop the evolution of the tax system in Romania. Taxes have undergone several changes over time. The impact of taxes on commercial companies is significant because they can benefit them or not. In our study we analyzed company income tax and income tax on microenterprises. The income tax on microenterprises in Romania was changed on January 1, 2017. These things are highlighted by a case study showing two examples of companies that are undergoing changes due to the changeover from corporate tax companies to companies paying income tax on microenterprises. In conclusion, it is noted that not all companies are favoring these changes.*

1. Introducere

Fiscalitatea reprezintă o componentă importantă a politicii generale a unui stat exercitând o influență puternică atât asupra mediului social și politic, cât și în mare parte asupra mediului economic. Aceasta privește asigurarea resurselor economice necesare ale unui stat în concordanță cu cerințele referitoare la eficacitate, echitate și randament.

De-a lungul timpului, s-au observat numeroase schimbări la nivelul sistemului fiscal și politicii fiscale, atât ca urmare a războaielor purtate, dacă analizăm trecutul mai îndepărtat, dar și ca urmare a izbucnirii crizelor economice și a consecințelor acestora. În România, impozitele în perioada posteblică, dețineau mai puțin de 5% din veniturile bugetare, majoritatea acestor venituri provenind de la întreprinderi sociale de stat. Începând cu anul 1991 procentul s-a inversat și impozitele au ridicat procentul la peste 95% din bugetul statului.

În prezent, modificările sistemului fiscal derivă, în principal din dorința ca mecanismul economico-social să funcționeze în condiții cât mai bune. Prin intermediul reglementărilor legale orice stat, reprezentant al intereselor întregii societății, își întregeste fondurile de care are nevoie, pe care apoi le redistribuie, în raport de cerințele sociale, fiscale și economice, în vederea realizării echilibrului în macroeconomie.

Referitor la cel mai important obiectiv al sistemului fiscal și anume cel de finanțare pe calea prevederilor fiscale trebuie subliniat că, prevederile fiscale se realizează în epoca contemporană prin intermediul impozitului, *”mijlocul normal și cel mai important de finanțare a nevoilor publice și elementul de referință în teoria și practica fiscală”*.

Sistemul fiscal include ca structură de bază impozitul, iar alături de el cuprinde și alte elemente, cum ar fi legislația fiscală cât și întregul aparat fiscal care au rolul de a aplica legile fiscale.¹

Atributul general cu privire la administrarea creanțelor fiscale este de competența organelor fiscale prin efectuarea controlului, prin elaborarea și emiterea normelor de aplicare a prevederilor legale în acest domeniu. În consecință, *”pentru administrarea impozitelor, taxelor, contribuțiilor și a altor sume datorate bugetului general consolidat, competența revine aceluia organ fiscal,*

¹ Buziernescu R., *Fiscalitatea la zi-teorie și aplicații practice*, Ed. Universitaria, Craiova, 2012, p.12.

județean, local sau al municipiului București, stabilit prin ordin al președintelui A.N.A.F., în a cărei rază teritorială se află domiciliul fiscal al contribuabilului sau al plătitorului de venit”².

În sfera contribuabililor care datorează impozite, contribuții, taxe și alte sume datorate bugetului de stat conform legii se includ persoanele fizice, juridice, cât și orice altă entitate fără personalitate juridică.

Unii specialiști în domeniu³ consideră că fiscalitatea la nivel de firmă are în vedere nu numai impozitul pe profit, ci și tot ceea ce se prelevează pentru societate și pentru stat din rezultatele activității agenților economici, precum: impozit pe profit sau pe veniturile microîntreprinderilor, pe salarii, impozite și taxe locale, TVA, taxe vamale, impozit pe dividende, contribuții pentru asigurări sociale și șomaj etc. Astfel că, se poate afirma că ansamblul impozitelor și taxelor afectează, în mod evident, activitatea economică a agenților economici.

Totodată specialiștii apreciază că din activitatea economică desfășurată de agenții de economici nu trebuie să se preleveze ceva mai mult decât este echilibrul normal, fiind necesar un minim de echilibru între ceea ce se prelevează pentru necesitățile generale ale societății și ale economiei, pentru ca procesul să se dezvolte.

Astfel, un procent în plus sau în minus poate să însemne diferența între distrugerea sau dezvoltarea procesului, adică un procent de fiscalitate în plus poate să însemne faliment, iar un procent în minus poate să însemne dezvoltarea.

2. Sistemul de impozitare aplicat rezultatului financiar entităților economice

Conform opiniei economistei Popa M. “în contextul unui sistem de impozitare impredictibil, este important a se stabili impactul impozitării profitului asupra activității economice a întreprinderii, deoarece eficacitatea unei politici fiscale întotdeauna se manifestă în consecințele acesteia asupra activității economice.”⁴

La momentul înființării unei unitați structurale economice, creatoare de profit prin producerea de bunuri și prestarea de lucrări și servicii, mediul fiscal influențează asupra întregii entități. Concret este vorba de regimul fiscal aplicat entităților care îndeplinesc anumite condiții prevăzute de reglementările în vigoare, respectiv de Legea Nr. 227/2015 privind Codul Fiscal, Titlul II, cu ultima actualizare prin Legea Nr. 358 din 31 decembrie 2015⁵, și anume:

- a. persoanele juridice române, cu excepțiile prevăzute la alin(2), din cadrul aceluiași titlu (ex: instituții publice, instituții bancare etc.);
- b. persoanele juridice străine care desfășoară activitate prin intermediul unui sediu permanent/mai multor sedii permanente în România;
- c. persoanele juridice străine care au locul de exercitare a conducerii efective în România;
- d. persoanele juridice străine care realizează venituri astfel cum sunt prevăzute la art. 12 lit. h), din cadrul Titlului I, Capitolul IV;
- e. persoanele juridice cu sediul social în România, înființate potrivit legislației europene.

“Impozitul pe profit este venitul bugetar care exercită cea mai semnificativă influență asupra gestiunii financiare a întreprinderii, afectând atât rezultatele financiare ale acesteia, cât și trezoreria.”⁶

De-a lungul timpului s-au evidențiat numeroase reglementări cu privire la impozitul pe profit caracterizate printr-o multitudine de modificări și instabilitate generate de acestea. Încă din

² Buziernescu R. , *op. cit*, p.47.

³ Brezeanu P. , *Fiscalitate, Concepte, teorii, politici și abordări practice*, Ed. Wolters Kluwer, București, 2009, p.89.

⁴ Popa M. , *Teză de doctorat- Strategii contabile convergente optimizării costului fiscal*, Craiova, 2014, p.83.

⁵ Legea Nr. 227/2015 privind Codul Fiscal, Titlul II, Capitolul I, Art. 13, alin. (1).

⁶ Lazăr S., *Incidența bugetelor publice asupra gestiunii financiare a întreprinderii*, Ed. Universitară „Al. I. Cuza”, Iași, 2009, p.307.

anul 1991 a fost aplicat un sistem de impozitare prin cote progresive, apoi a fost în procente de 30%, 45%, urmând ca în anul 1994 să se reducă la procentul de 38%. Anul 2002 stabilește o cotă a impozitului pe profit de 25%, iar Ordonanța Nr. 83/2004 modifică această cotă în 19%. Încă din anul 2005 până în prezent impozitul pe profit cunoaște stabilitate în ceea ce privește cota de impozitare ca fiind 16%.

Drept urmare, în scopul perfecționării sistemului de impozitare din România, fiscalitatea a urmat un traseu imprevizibil, adesea plin de reticențe. Astfel că, legislația fiscală ce reglementează impozitul pe profit, în țara noastră, s-a modificat permanent, urmărindu-se, în special, armonizarea acesteia cu legislația europeană. În acest context, au fost instituite importante modificări legislative, în principal, cu privire la sfera de cuprindere a cheltuielilor deductibile și nedeductibile, cotele de impozitare, scutiri de la plata impozitului pe profit, delimitări între amortizarea contabilă și cea fiscală, anumite facilități fiscale, precum și introducerea unui impozit specific, aplicabil societăților din sectorul alimentației publice etc.

3. Impozitul pe veniturile microîntreprinderilor

În sfera societăților cărora li se impozitează veniturile intră societățile de capital, cele asimilate acestora precum și societățile desemnate expres prin cadrul legislativ, iar în raport cu impozitul pe venitul persoanelor fizice, se poate acorda, sau nu, un drept de opțiune, așa cum este cazul microîntreprinderilor, cele care ocupă ponderea cea mai mare în structura întreprinderilor din economia românească, dar care sunt și cele mai vulnerabile.⁷

Microîntreprinderea este definită de reglementările fiscale în domeniu ca fiind orice persoană juridică ce îndeplinește cumulativ mai multe condiții, la sfârșitul anului precedent și face parte din categoria întreprinderilor mici și mijlocii. De-a lungul timpului aceste condiții au suferit modificări așa cum reiese din sinteza prezentată în tabelul de mai jos.

Tabel nr. 1

Act normativ	Condiții aduse de actul normativ
Legea Nr. 571/2003 privind Codul Fiscal	<ul style="list-style-type: none"> • să realizeze venituri, altele decât cele rezultate din: activități ce se desfășoară în domeniul bancar, în domeniul pieței de capital, al jocurilor de noroc, al asigurărilor și activități de consultanță și management; • a obținut venituri ce nu depășesc echivalentul în lei a 65.000 de euro; • capitalul social al companiei este deținut de alte persoane decât statul și autorități locale; • nu se află în dizolvare cu lichidare.
Legea Nr. 346/2004 privind Codul Fiscal	<ul style="list-style-type: none"> • are maxim 9 salariați; • realizează o cifră de afaceri anuală netă, sau deține active totale de până la 2.000.000 euro, echivalent în lei.
Legea Nr. 343/2006 privind Codul Fiscal	<ul style="list-style-type: none"> • realizează venituri, altele decât cele din consultanță și management, în proporție de peste 50% din veniturile totale; • are de la 1 până la 9 salariați inclusiv; • a realizat venituri până în plafonul de 100.000 euro; • capitalul social al persoanei juridice este deținut de persoane fizice și/sau juridice, exceptând statul, autoritățile locale și instituțiile publice.

⁷ Popa M., *op. cit.*, pp. 83-84.

Act normativ	Condiții aduse de actul normativ
Legea Nr. 227/2015 privind Codul Fiscal Titlul III, Art. 47, actualizată prin O.U.G. nr. 3/2017 pentru modificarea și completarea Codului fiscal	<ul style="list-style-type: none"> • a realizat venituri, altele decât cele din consultanță și management, în proporție de peste 80% din veniturile totale; • a realizat venituri care nu au depășit echivalentul în lei a 500.000 euro (cursul de schimb pentru determinarea echivalentului în euro este cel comunicat de BNR la închiderea exercițiului financiar în care s-au înregistrat veniturile); • capitalul social al acesteia este deținut de persoane, exceptând statul și unitățile administrativ-teritoriale; • nu se află în dizolvare, urmată de lichidare, înregistrată în registrul comerțului sau la instanțele judecătorești, potrivit legii.

Impozitul pe venitul microîntreprinderilor a fost aplicat în țara noastră începând cu anul 2001, suferind o multitudine de modificări, până în prezent, pe care le vom evidenția în tabelul nr. 2. Considerăm că impactul acestor modificări multiple s-a resimțit în activitatea economică a entităților în sensul că acestea s-au aflat într-o continuă tranziție de la statutul de plătitori de impozit pe profit la plătitori de impozit pe veniturile microîntreprinderilor și invers.

Tabel nr. 2

Act normativ	Condiții aduse de actul normativ
O.G. Nr. 24 din 26 iulie 2001 privind impunerea microîntreprinderilor	Prin această ordonanță se stabilește cota de impunere aferentă venitului microîntreprinderilor ca fiind 1,5% aplicată asupra tuturor veniturilor obținute de acestea, plata acestui impozit urmând să se efectueze trimestrial. De asemenea, foarte important este faptul că acesta avea un caracter obligatoriu.
Legea Nr. 111 din 2 aprilie 2003 privind Codul Fiscal cu modificările și completările ulterioare	Legea menționată aduce două modificări importante la nivelul impozitării venitului microîntreprinderilor, modificându-se, în primul rând, caracterul impozitului, din obligatoriu în opțional. De asemenea, este modificat criteriul privind numărul de salariați la nivelul microîntreprinderii.
Legea Nr. 571 din 22 decembrie 2003 privind Codul Fiscal cu modificările și completările ulterioare	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Începând cu anul 2005 este stabilită cota de impozitare ca fiind 3% din venitul microîntreprinderilor, cu precizarea că se menține caracterul opțional. Ulterior, numeroase entități economice cu activitate în domeniul comerțului sau producției au adoptat impozitul pe profit în defavoarea impozitului pe venit. ➤ După aderarea României la Uniunea Europeană, Codul Fiscal aduce următoarele reglementări în perioada 2007-2009: <ul style="list-style-type: none"> • în 2007 cota impozitului pe venit se modifică în 2% • în 2008 cota impozitului devine 2,5% • în 2009 cota impozitului se majorează la 3% ➤ Totodată se menține, în continuare caracterul opțional al impozitului cu condiția numărului de salariați între 1 și 9, precum și plafonul pentru venituri de maxim 100.000 euro.

Act normativ	Condiții aduse de actul normativ
Legea Nr. 571 din 22 decembrie 2003 privind Codul Fiscal cu modificările și completările ulterioare	<ul style="list-style-type: none"> ➤ În anul 2010 se elimină impozitul pe venitul microîntreprinderilor din sistemul de taxe și impozite din România. Schimbarea a avut un impact semnificativ asupra întreprinderilor și a adus și introducerea impozitului minim pe profit. ➤ În anul 2011 se reintroduce impozitul pe venitul microîntreprinderilor în aceleași condiții și la același nivel din anul 2009. Reglementările se mențin neschimbate până în anul 2013, când apar modificări importante cu referire la acest impozit.
O.G. Nr. 8/2013 privind modificarea și completarea Legii Nr. 571/2003 privind Codul Fiscal	<p>Prin această ordonanță sunt introduse următoarele modificări:</p> <ul style="list-style-type: none"> • impozitul revine la caracterul obligatoriu; • se elimină condiția deținerii numărului de salariați între 1 și 9; • plafonul de 100.000 euro este modificat la nivelul de 65.000 euro. <p>Anul 2014 vine cu noi modificări legate de acest tip de impozit, fiind limitată obținerea de venituri din consultanță și management la cota maximă de 20% din veniturile microîntreprinderilor, de asemenea, în categoria veniturilor neimpozabile se includ reducerile comerciale ce se acordă ulterior facturării și veniturile din diferențe de curs valutar.</p>
Legea 227/2015 privind Codul Fiscal cu modificările și completările ulterioare prin OUG 3/2017	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Se introduce o cotă de impozitare de 1% pentru microîntreprinderile care au cel puțin un salariat angajat în baza unui contract de muncă, în condițiile în care, până acum, întreprinderile cu un singur salariat aplicau o cotă de impozitare de 2%. ➤ Microîntreprinderile care nu au nici măcar un salariat vor aplica o cotă de impozitare de 3%, la fel ca până acum.⁸

Analizând modificările de-a lungul timpului, se observă traseul impozitului pe venitul microîntreprinderilor ce a oscilat din punct de vedere al caracterului său, obligatoriu-opțional-obligatoriu. Așa cum am evidențiat în *Tabelul nr. 2*, caracterul impozitului este însoțit și de modificări legislative importante de aplicabilitate.

Drept urmare, prin informațiile prezentate, considerăm faptul că impactul acestor modificări asupra microîntreprinderilor din România este major. Cum este prevăzut anterior, în perioada în care impozitul avea un caracter opțional, se pune problema cum este mai bine pentru o întreprindere: să opteze pentru impozitul pe venit sau să aleagă să plătească impozitul pe profit? Răspunsul îl găsim prin analiza anumitor simulări realizate de specialiști în domeniu ce au evidențiat faptul "*că era în avantajul microîntreprinderii să plătească impozit pe venit dacă nivelul cheltuielilor se situează sub 81,25%, sau altfel spus, profitul este mai mare de 18,75%.*"⁹

În prezent, este ilustrată o reducere a plafonului capitalului social la înființare, ce reprezintă un element decisiv pentru delimitarea aplicării regimului de impozitare pentru microîntreprinderi. În mod concret, capitalul social pentru care se poate opta pentru plata impozitului pe profit, în defavoarea impozitului pe veniturile microîntreprinderilor, a fost limitat de la valoarea de 25.000 de euro (aproximativ 112.000 de lei) la 10.000 de euro (aproximativ 45.000 de lei).

⁸http://www.avocatnet.ro/content/articles/id_44557/avocatnet.html, vizitat la 24 martie 2017.

⁹Popa M., *op. cit.*, p. 86.

Așadar, din acest an, doar unitățile economice cu un capital social mai mic decât 45.000 de lei și care nu au obținut venituri mai mari de 500.000 euro sunt obligate să aplice impozitul pe veniturile microîntreprinderilor. Pe de altă parte, dacă societățile care aduc suma necesară pentru completarea capitalului social, până la cel puțin noul nivel fixat, acestea vor putea deveni plătitoare de impozit pe profit.

Potrivit noilor reglementărilor în vigoare, o societate nou-înființată este obligată să plătească impozit pe veniturile microîntreprinderilor începând cu primul an fiscal, atât timp cât capitalul social al acesteia este deținut de persoane, altele decât statul și unitățile administrativ-teritoriale, la momentul înregistrării la Oficiul Național al Registrului Comerțului.

Însă, prin excepție de la această regulă, unitatea nou-înființată care la data înregistrării în Registrul Comerțului are subscris un capital social reprezentând cel puțin suma de 45.000 de lei (noul plafon introdus) poate opta să aplice impozitul pe profit.¹⁰

4. Studiu de caz privind impactul modificărilor fiscale asupra modului de impozitare a rezultatului entităților economice

Pentru a evidenția multitudinea modificărilor care au avut loc, de-a lungul timpului, în sistemul de impozitare vom prezenta următorul studiu de caz ce reliefează modalitatea de impunere a două societăți cu activități economice diferite. În acest sens, vom urmări impactul celor mai recente modificări fiscale în materie de impozitare a rezultatului, analizând situația financiară a două societăți la finalul anului 2016.

Cazul 1

Societatea VOYAGE SRL, care desfășoară activități de transport persoane intern și internațional și activități de turism, la 31.12.2016 figura înregistrată ca plătitoare de impozit pe profit și avea la aceeași dată 7 angajați. Începând cu data de 1.02.2017, societatea nu îndeplinește condiția de 500.000 euro venituri totale pentru a rămâne plătitoare de impozit pe profit, însă are un capital social mai mare de 45.000 lei. Așadar societatea poate rămâne plătitoare de impozit pe profit. Însă, potrivit noilor reglementări fiscale, societatea poate opta să devină plătitoare de impozit pe veniturile microîntreprinderilor începând cu 01.02.2017.

În acest sens, conducerea entității a solicitat o analiză a impozitării rezultatului prin cele două modalități (impozit pe profit și impozit pe veniturile microîntreprinderilor) la finalul anului, precum și o analiză previzională asupra structurii veniturilor și cheltuielilor viitoare, având la bază balanța de verificare de la 31.12.2016.

Tabel nr. 3

Calcul impozit pe profit	Calcul impozit pe venitul microîntreprinderii
<ul style="list-style-type: none"> • Profit contabil = Total venituri - Total cheltuieli = 604.360,38 – 599.512,69 = 4.847,69 lei • Profit impozabil = Profit contabil + Cheltuieli nedeductibile - Venituri neimpozabile = 4.847,69 + 5.166,35 - 0 = 10.014,04 lei • Impozit pe profit = 10.014,04 x 16% = 1.602 lei 	<ul style="list-style-type: none"> • Venitul total = 604.360,38 lei • Impozitul pe veniturile microîntreprinderilor = 1% x 604.360,38 = 6.044 lei

Făcând calculele în paralel la 31.12.2016 (Impozit pe profit vs. Impozit pe venitul microîntreprinderilor) putem spune ca impozitul pe profit este varianta mai avantajoasă, însă o mare parte a cheltuielilor ce se scad la calculul impozitului pe profit sunt cheltuieli cu amortizarea unui autocar, care în anul 2017 se va amortiza complet, totalul cheltuielilor deductibile scăzând

¹⁰http://www.avocatnet.ro/content/articles/id_44557/avocatnet.html, vizitat la 24 martie 2017.

semnificativ. Astfel că, va crește și valoarea impozitului pe profit. Prin urmare, conducerea societății a decis să opteze pentru înregistrarea ca plătitori de impozit pe veniturile microîntreprinderilor.

Cazul 2

Societatea ELECTRIC SRL, care desfășoară activități de comerț al produselor electrice, la 31.12.2016 figura înregistrată ca plătitoare de impozit pe profit și avea un număr de 8 angajați. Potrivit noilor reglementări fiscale, începând cu data de 01.02.2017 firma trebuie să schimbe regimul de impozitare, deoarece nu îndeplinește condițiile de a rămâne plătitoare de impozit pe profit (veniturile de 500.000 euro sau capital social 45.000 lei). În acest scop, se efectuează simularea impozitării în ambele variante pornind de la datele înscrise în balanța de verificare de la 31.12.2016, așa cum se prezintă în tabelul nr. 4.

Tabel nr. 4

Calcul impozit pe profit	Calcul impozit pe venitul microîntreprinderii
<ul style="list-style-type: none"> • Profit contabil = Total venituri - Total cheltuieli = 2.019.371 - 1.998.497 = 20.874 lei • Profit impozabil = Profit contabil + Cheltuieli nedeductibile - Venituri neimpozabile = 20.874 + 15.176 - 0 = 36.050 lei • Impozit pe profit = 36.050 x 16% = 5.768 lei 	<ul style="list-style-type: none"> • Venitul total = 2.019.371 • Impozitul pe veniturile microîntreprinderilor = 1% x 2.019.371 = 20.194 lei

În urma simulării variantei de impozitare favorabilă societății, conducerea hotărăște să majoreze capitalul social al entității pentru a păstra regimul de impozitare, deoarece s-a constatat că varianta impozitului pe profit este mai avantajoasă decât cea a impozitării veniturii. Totodată s-a luat în calcul și faptul că începând cu anul 2017 societatea și-a extins activitatea deschizând un nou punct de lucru, previzionându-se o creștere semnificativă a veniturilor până la sfârșitul anului 2017 comparativ cu anul 2016.

5. Concluzii

În ultimii ani țara noastră, nu a beneficiat de un sistem fiscal coerent care să corespundă cerințelor ce s-au impus pentru realizarea tranziției la economia de piață. Astfel că, s-a încercat o reformare graduală a sistemului de impozitare a rezultatului financiar al entităților, care din nefericire, nu a adus mai tot timpul efecte benefice mediului economic, în special datorită existenței unor condiții neprielnice reformelor economice dar și a nepotrivirii dintre realitățile practice și prevederile legislative. Sistemul de taxe și impozite din România este definit printr-o colectare ineficientă a impozitelor, o bază de impozitare relativ redusă, cu multe excepții și deduceri legale, drept urmare impactul regimului fiscal asupra întreprinderilor este semnificativ. Totodată, considerăm că aceste aspecte îngreunează atât activitatea economică a entităților, cât și activitatea profesioniștilor contabili, motiv pentru care putem afirma că activitatea contabilă a entităților a devenit un atribut al fiscalității.

În concluzie, la data de 31 decembrie 2016, agenții economici care îndeplinesc noile condiții fiscale (începând cu 1 februarie 2017), de tranziție de la plătitori de impozit pe profit la plătitori de impozit pe veniturile microîntreprinderilor, menționate în prezenta lucrare, au avut ca termen de depunere inclusiv data de 25 februarie 2017, o declarație de mențiuni (formular 010), la organul fiscal de care aparțin, pentru a se înregistra ca plătitori de impozit pe veniturile microîntreprinderilor, începând cu data de 01.02.2017, precum și declarația de impozit pe profit

(D101) pentru perioada 01 – 31 ianuarie 2017. Însă așa cum am observat din cercetările efectuate la cele două societăți din localitatea noastră, acest aspect necesită analize amănunțite în ceea ce privește schimbarea tipului de impozit plătit către bugetul statului, din pricina faptului că aceste modificări nu sunt întotdeauna benefice pentru entitatea economică.

Bibliografie

- Brezeanu, P. *Fiscalitate, Concepte, teorii, politici și abordări practice*, Ed. Wolters Kluwer, București, 2009.
- Buziernescu, R., *Fiscalitatea la zi-teorie și aplicații practice*, Ed. Universitaria, Craiova, 2012.
- Lazăr, S. *Incidența bugetelor publice asupra gestiunii financiare a întreprinderii*, Ed. Universitară „Al. I. Cuza”, Iași, 2009.
- Mihai, M.,
Drăgan, C.,
Brabete, V.,
Crăitar, A.
Popa, M. *Sisteme de raportări contabile*, Ed. Universitaria, Craiova, 2016
- Sandu, M. *Teză de doctorat- Strategii contabile convergente optimizării costului fiscal*, Craiova, 2014.
- Sandu, M. *Contabilitatea și fiscalitatea entităților economice*, Ed. Reprograph, Craiova, 2011.
- *** Legea Nr. 227/2015 privind Codul Fiscal, cu ultima actualizare prin Legea Nr. 358 din 31 decembrie 2015.
- *** Legea Nr. 571/2003 privind Codul Fiscal publicată în Monitorul Oficial nr. 927/23.12.2003.
- *** Legea Nr. 346/2004, din 14 iulie 2004, privind stimularea înființării și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii.
- *** Legea Nr. 343/ 17 iulie 2006 publicată în Monitorul Oficial nr. 662/01.08.2006.
- *** O.U.G. nr. 3/2017 pentru modificarea și completarea Legii Nr. 227/2015 privind Codul Fiscal.
- *** O.G. nr.24 din 26 iulie 2001 privind impunerea microîntreprinderilor.
- *** Legea Nr. 111/2003 privind Codul Fiscal, publicată în Monitorul Oficial nr. 243/09.04.2003
- *** O.G. Nr. 8/2013 privind modificarea și completarea Legii Nr. 571/2003 privind Codul Fiscal, publicată în Monitorul Oficial în data de 23 ianuarie 2013.
- *** <http://www.anaf.ro>
- *** <http://www.avocatnet.ro>

Prezentare sintetizată a Standardului Internațional de Contabilitate pentru Sectorul Public „Raportarea financiară conform contabilității de casă”

Autor: masterand Dan-Voj (Ursan) Mioara
Coordonator: Conf. univ. dr. Ciurea Maria
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** Through this paper we performed a theoretical summarized presentation of the International Accounting Standards for the Public Sector on „Financial Reporting under cash accounting”. In the first part were treated issues related to the scope of its and in the second we analyzed aspects must submit additional information for the overall financial statement on all receipts and payments of the public reporting.*

1. Introducere

Standardului Internațional de Contabilitate pentru Sectorul Public privind „Raportarea financiară conform contabilității de casă” are drept obiectiv principal prescrierea modului de prezentare a situațiilor financiare cu scop general întocmite conform contabilității de casă.

Informațiile despre intrările în numerar, plățile în numerar și soldurile de casă ale entității sunt necesare în vederea responsabilizării și oferă date utile pentru evaluările capacității entității de a genera numerarul necesar în viitor, precum și privind sursele și utilizatorii numerarului. La stabilirea deciziilor privind alocarea resurselor în numerar și susținerea activităților entității, utilizatorii au nevoie de o înțelegere a oportunității și a siguranței intrărilor și plăților în numerar.

Respectarea dispozițiilor și încurajările acestui standard vor extinde raportarea financiară consecventă și transparentă a intrărilor în numerar, a plăților în numerar și a soldurilor de casă ale entității. De asemenea, ea va spori comparabilitatea cu propriile situații financiare ale entității din perioadele anterioare și cu situațiile financiare ale altor entități care adoptă contabilitatea de casă.

O entitate care întocmește și prezintă situații financiare conform contabilității de casă, așa cum este definită în acest standard, va aplica dispozițiile din prima parte a acestui standard în prezentarea situațiilor sale financiare anuale cu scop general.

Situațiile financiare cu scop general sunt cele care îndeplinesc condițiile utilizatorilor care nu se află în poziția de a cere rapoarte întocmite pentru a răspunde nevoilor lor specifice de informații. Utilizatorii situațiilor financiare cu scop general includ contribuabilii și abonații la diverse servicii, membrii legislativului, creditorii, furnizorii, media și angajații. Situațiile financiare cu scop general includ acele situații financiare care sunt prezentate separat sau în cadrul unui alt document public cum ar fi un raport anual.

Prezentul standard se aplică atât situațiilor financiare cu scop general ale unei entități individuale, cât și situațiilor financiare consolidate cu scop general ale unei entități economice cum ar fi cea deținută în întregime de guvern. El solicită întocmirea unei situații a încasărilor și plăților în numerar care recunoaște numerarul controlat de entitatea raportoare și prezentarea politicilor contabile și a notelor explicative. De asemenea, solicită că valorile compensate în numele entității raportoare de către terți să fie prezentate în situația propriu-zisă a încasărilor și plăților în numerar.

O entitate ale cărei situații financiare respectă dispozițiile din prima parte a acestui standard trebuie să prezinte acest lucru. Situațiile financiare nu trebuie să fie descrise drept conforme cu prezentul standard dacă nu respectă toate dispozițiile din prima parte a standardului. Acesta se aplică tuturor entităților din sectorul public, altele decât entitățile economice de stat.

Contabilitatea de casă recunoaște tranzacțiile și evenimentele numai atunci când entitatea primește sau plătește în numerar (sau echivalente de numerar). Situațiile financiare întocmite conform contabilității de casă furnizează cititorilor informații despre sursele de numerar rezultate în timpul perioadei, despre scopurile în care a fost folosit numerarul și despre soldurile de casă de la data de raportare. Evaluarea din situațiile financiare se concentrează asupra soldurilor de casă și a modificărilor acestora. Notele la situațiile financiare pot oferi informații suplimentare despre datorii, cum ar fi sumele de plătit și împrumuturile, și despre unele active nemonetare, cum ar fi creanțele, investițiile și imobilizările corporale.

Echivalentele de numerar sunt deținute în scopul realizării angajamentelor în numerar pe termen scurt, și nu pentru investițiile în alte scopuri. Pentru ca o investiție să îndeplinească condițiile unui echivalent de numerar, trebuie să fie imediat convertibilă într-o valoare cunoscută în numerar și să fie supusă unui risc nesemnificativ de schimbare a valorii. Prin urmare, o investiție îndeplinește în mod normal condițiile unui echivalent de numerar numai atunci când are o scadență scurtă, sa spunem de trei luni sau mai puțin de la data achiziției. Investițiile în capitalurile proprii sunt excluse de la echivalentele de numerar dacă nu sunt, în fond, echivalente de numerar.

Împrumuturile bancare sunt în general considerate ca generatoare de intrări de numerar. Totuși, în unele jurisdicții, descoperirile de cont care sunt rambursate la cerere fac parte integrantă din administrarea numerarului entității. În aceste circumstanțe, descoperirile de cont sunt incluse ca o componentă a numerarului. O caracteristică a unor astfel de angajamente bancare este aceea ca soldul bancar fluctuează adesea de la pozitiv la supraevaluat.

Fluxurile de trezorerie exclud mișcările dintre elementele care constituie numerar deoarece aceste componente fac parte din administrarea numerarului unei entități, și nu din creșterile sau descreșterile în numerarul pe care îl controlează. Administrarea numerarului include investiția numerarului în exces disponibil în casă și la bănci în echivalente de numerar.

Numerarul este controlat de o entitate atunci când entitatea poate utiliza numerarul pentru realizarea propriilor sale obiective sau poate beneficia în alt fel de pe urma numerarului și exclude sau reglementează accesul altor părți la acel beneficiu. Numerarul colectat de o entitate sau acordat sau subvenționat unei entități care poate să îl utilizeze pentru finanțarea obiectivelor sale de exploatare, pentru a dobândi active de capital sau pentru a-și rambursa datoria este controlat de entitate.

2. Considerații generale privind standardul internațional de contabilitate „Raportarea financiară conform contabilității de casă”

Situațiile financiare cu scop general trebuie să fie prezentate cel puțin anual. Atunci când, în circumstanțe excepționale, data de raportare a unei entități se modifică și situațiile financiare anuale sunt prezentate pentru o perioadă mai lungă sau mai scurtă de un an, **entitatea trebuie să prezinte suplimentar pentru perioada acoperită de situațiile financiare:**

- *motivul (motivele) pentru utilizarea unei alte perioade decât cea de un an;*
- *faptul că valorile comparative s-ar putea să nu fie comparabile.*

Data de raportare este data ultimei zile din perioada de raportare la care se referă situațiile financiare. În circumstanțe excepționale, unei entități i se poate impune, sau poate decide, să își modifice data de raportare, de exemplu, pentru a alinia ciclul de raportare mai aproape de ciclul de buget. Atunci când se întâmplă așa, este important ca motivul modificării datei de raportare să fie prezentat și ca utilizatorii să fie informați că valorile prezentate pentru perioada curentă și valorile comparative nu se pot compara.

În mod normal, situațiile financiare sunt întocmite consecvent, acoperind o perioadă de un an. Totuși, unele entități preferă să raporteze, de exemplu, pe o perioadă de 52 de săptămâni, din motive practice. Acest standard nu interzice această practică, deoarece situațiile financiare care rezultă nu par a fi foarte diferite de cele care ar fi fost prezentate pentru un an.

Utilitatea situațiilor financiare este depreciată dacă nu sunt puse la dispoziția utilizatorilor într-o perioadă rezonabilă după data de raportare. O entitate trebuie să poată să își publice situațiile financiare într-un interval de șase luni de la data de raportare, deși intervalul de până la trei luni este puternic încurajat. Factorii de continuitate, cum ar fi complexitatea operațiunilor unei entități, nu reprezintă un motiv suficient pentru neraportarea la timp. Termenii-limită mai specifici sunt stabiliți de legislație și de reglementări în multe jurisdicții.

O entitate trebuie să prezinte data la care situațiile financiare au fost autorizate pentru publicare și cine anume a dat autorizația. Dacă alt organism are capacitatea de a modifica situațiile financiare după publicare, entitatea trebuie să prezinte acest lucru.

Data de autorizare este data la care situațiile financiare au primit aprobarea de la persoana împuternicită sau de la organismul împuternicit să finalizeze aceste situații pentru publicare. Este important ca utilizatorii să știe când au fost autorizate pentru publicare situațiile financiare, deoarece situațiile financiare nu reflectă evenimente ulterioare acestei date. Exemple de persoane sau organisme care pot avea capacitatea de a modifica situațiile financiare după publicare sunt miniștrii, guvernul de care aparține entitatea, Parlamentul sau un organism ales format din reprezentanți. Dacă se fac modificări, situațiile financiare modificate reprezintă un set nou de situații financiare.

O entitate trebuie să prezinte următoarele, dacă nu le-a prezentat în alte informații publicate împreună cu situațiile financiare:

- ✓ domiciliul și forma legală a entității și jurisdicția în care își desfășoară activitatea;
- ✓ o descriere a naturii operațiunilor entității și a principalelor activități;
- ✓ referințe privind legislația relevantă după care se conduc operațiunile entității, dacă există;

✓ numele entității care controlează și ultima entitate care a controlat în cadrul entității economice (atunci când se aplică, dacă există).

Prezentarea informațiilor cerute va da posibilitatea utilizatorilor să identifice natura operațiunilor entității și îi va face să înțeleagă mediul legislativ și instituțional în care aceasta operează. Acest lucru este necesar pentru responsabilitate și îi va ajuta pe utilizatori să înțeleagă și să evalueze situațiile financiare ale entității.

O entitate trebuie să prezinte în notele la situațiile financiare, împreună cu un comentariu, natura și valoarea:

▪ soldurilor semnificative de casă care nu sunt disponibile pentru utilizarea de către entitate;

▪ soldurilor semnificative de casă care sunt supuse restricțiilor externe;

▪ facilităților de împrumut neutilizate care pot fi disponibile pentru activitățile viitoare de exploatare și pentru decontarea angajamentelor de capital, care indică unele restricții în utilizarea acestor facilități.

Soldurile de casă deținute de o entitate nu vor fi disponibile pentru uzul entității atunci când, de exemplu, o entitate controlată își desfășoară activitatea într-o țară în care se aplică controlul la schimb sau alte restricții legale, iar soldurile nu sunt disponibile pentru uzul general al entității care controlează sau al altor entități controlate.

Soldurile de casă controlate de o entitate pot fi supuse restricțiilor care limitează scopul sau oportunitatea utilizării lor. Această situație există adesea atunci când o entitate primește o subvenție sau o donație care trebuie să fie utilizată într-un anumit scop. Ea poate să existe și atunci când, la data de raportare, o entitate deține în propriul său cont bancar numerarul pe care l-a colectat pentru alte părți în calitate de agent, dar pe care nu l-a transferat încă acelor părți, deși aceste solduri sunt controlate de entitate și sunt raportate ca un sold de casă al entității, prezentarea valorii unor astfel de elemente este utilă pentru cititori.

Facilitățile de împrumut neutilizate reprezintă o sursă potențială de numerar pentru o entitate. Prezentarea valorii acestor facilități pe diferite tipuri permite cititorilor să evalueze

disponibilitatea unui astfel de numerar și măsura în care entitatea le-a utilizat pe perioadă de raportare.

Prezentarea și clasificarea elementelor din situațiile financiare trebuie să fie reținute de la o perioadă la următoarea numai dacă:

✓ o modificare semnificativă a naturii operațiunilor entității sau o revizuire a prezentării situațiilor sale financiare demonstrează că modificarea va avea ca rezultat o prezentare mai adecvată a evenimentelor sau tranzacțiilor;

✓ o modificare în prezentare este impusă de o modificare viitoare a prezentului standard.

O restructurare majoră a angajamentelor privind livrarea serviciilor; crearea unei entități de stat majore noi sau suprimarea celei vechi; o achiziție sau o cedare majoră; sau o revizuire a prezentării generale a situațiilor financiare cu scop general ale entității ar putea sugera că situația încasărilor și plăților în numerar sau alte situații financiare individuale trebuie să fie prezentate diferit. De exemplu, un guvern poate dispune de o bancă de stat de economii, care reprezintă una dintre cele mai semnificative entități controlate, iar entitatea economică ramasă conduce în special serviciile administrativ și de consiliere a politicii. În acest caz, prezentarea situațiilor financiare care identifică o instituție financiară drept principala activitate a guvernului nu pare a fi relevantă.

Dacă o prevedere a acestui standard nu permite sau nu impune altceva, informațiile comparative trebuie să fie prezentate cu privire la perioada anterioară pentru toate informațiile numerice prevăzute de prezentul standard a fi prezentate în situațiile financiare, cu excepția situației în care acestea se referă la situațiile financiare pentru perioada de raportare în care prezentul standard se aplică pentru prima dată. Informațiile comparative trebuie să fie incluse în informațiile narative și descriptive atunci când sunt relevante pentru înțelegerea situațiilor financiare ale perioadei curente.

În unele cazuri, informațiile narative oferite în situațiile financiare pentru perioada (perioadele) anterioară(e) continuă să fie relevante pentru perioada curentă. Atunci când prezentarea sau clasificarea elementelor prevăzute a fi prezentate în situațiile financiare este modificată, valorile comparative trebuie să fie reclasificate, numai dacă acest lucru nu este imposibil, pentru a se asigura prezentarea comparabilității cu perioada precedentă, precum și natura, valoarea și motivul oricărei reclasificări. Atunci când reclasificarea valorilor comparative nu se poate realiza, o entitate trebuie să prezinte motivul pentru care nu le-a reclasificat, precum și natura modificărilor care s-ar fi făcut dacă valorile ar fi fost reclasificate.

Situațiile financiare trebuie să fie clar identificate și delimitate de alte informații din același document publicat.

Acest standard se aplică numai situațiilor financiare, nu și altor informații prezentate într-un raport anual sau în alt document. Prin urmare, este important ca utilizatorii să poată distinge informațiile care sunt întocmite prin utilizarea prezentului standard de alte informații care pot fi folosite de utilizatorii, dar care nu fac obiectul acestui standard.

Fiecare componentă a situațiilor financiare trebuie să fie clar identificată. De asemenea, următoarele informații trebuie să fie scoase în evidență și repetate atunci când este necesar pentru o înțelegere corectă a informațiilor prezentate:

- ✓ numele entității raportoare sau alte mijloace de identificare;
- ✓ dacă situațiile financiare acoperă entitatea individuală sau entitatea economică;
- ✓ data de raportare sau perioada acoperită de situațiile financiare, oricare este adecvată pentru componenta aferentă a situațiilor financiare;
- ✓ moneda de raportare;
- ✓ nivelul de precizie utilizat în prezentarea cifrelor în situațiile financiare.

Situațiile financiare sunt adesea mai ușor de înțeles prin prezentarea informațiilor în mii sau milioane de unități ale monedei de raportare. Acest lucru este acceptabil atâta timp cât nivelul preciziei în prezentare este arătat, iar informațiile relevante nu se pierd.

Atunci când apare o eroare în legătură cu soldul de casă raportat în situațiile financiare, valoarea erorii legate de perioadele anterioare trebuie să fie raportată prin ajustarea numerarului la începutul perioadei.

O entitate trebuie să prezinte în notele la situațiile financiare următoarele elemente: natura erorii; valoarea corecției și faptul că informațiile comparative au fost retratate sau că este imposibil de făcut acest lucru.

Erorile din întocmirea situațiilor financiare dintr-una sau mai multe perioade anterioare pot fi descoperite în perioada curentă. Erorile pot apărea ca rezultat al greșelilor matematice, al greșelilor în aplicarea politicilor contabile, al interpretării greșite a faptelor, al fraudei sau al omisiunilor neintenționate. Atunci când este identificată o eroare cu privire la perioada anterioară, soldul de deschidere de casă este ajustat pentru corectarea erorii, iar situațiile financiare. Inclusiv informațiile comparative pentru perioadele anterioare, sunt prezentate ca și când eroarea ar fi fost corectată în perioada în care a fost făcută. O explicație a erorii și a ajustării sale este inclusă în note.

Retratarea informațiilor comparative nu generează în mod necesar modificarea situațiilor financiare care au fost aprobate de organul de conducere sau înregistrate sau completate cu autoritățile de reglementare. Totuși, legile naționale pot impune amendarea unor astfel de situații financiare.

Acest standard solicită prezentarea situației încasărilor și plăților în numerar și nu interzice prezentarea altor situații financiare. Atunci când sunt prezentate situații financiare alături de situația încasărilor și plăților în numerar, acestor situații li se aplică și dispozițiile pentru corectarea erorilor.

4. Concluzii

Globalizarea economiei mondiale și a piețelor financiare a contribuit la recunoașterea IPSAS ca bază metodologică comună pentru pregătirea raportării financiare comparabile și de înaltă calitate pentru sectorul bugetar. Experiența altor țări reflectă că astfel de caracteristici calitative ca inteligibilitatea, relevanța, fiabilitatea și comparabilitatea informațiilor, sunt realizate prin utilizarea directă a standardelor internaționale sau folosindu-le ca bază pentru construirea unui sistem național de contabilitate și raportare financiară.

Federația Internațională a Contabililor a elaborat standarde pentru subiecții care utilizează metoda contabilității de casă, cât și pentru cei care folosesc metoda de angajamente. Conceptual diferențele dintre metodele contabile determină avantajele și dificultățile acestora. Contabilitatea de casă este destul de simplă, dar are unele limitări semnificative, și anume informație limitată. Aceasta permite crearea rapoartelor numai în baza veniturile încasate și plăților efectuate în perioada de raportare, astfel de informații nefiind suficiente pentru utilizatori pentru luarea deciziilor. Metodele de contabilitate aplicate de majoritatea țărilor nu sunt strict bazate pe metoda de casă și metoda de angajamente. Acestea aplică metoda de casă modificată care oferă posibilitatea înregistrării nu numai a operațiunilor privind fluxul mijloacelor bănești, dar și unor active și pasive, pentru care sunt introduse conturi suplimentare.

Situațiile financiare cu scop general cuprind situația încasărilor și plăților în numerar și alte situații care prezintă informații suplimentare privind intrările, plățile și soldurile de casă controlate de entitate, precum și politicile contabile și notele. În conformitate cu dispozițiile legale, numai încasările în numerar, plățile în numerar și soldurile de casă controlate de entitatea raportoare vor fi recunoscute ca atare în situația încasărilor și plăților în numerar sau în alte situații care ar putea fi întocmite. Situațiile financiare cu scop general pot include o comparație a valorilor bugetare și reale drept situație financiară suplimentară.

Prezentarea în situația propriu-zisă a încasărilor și plăților în numerar a unor plăți efectuate de terți în numele entității raportoare. Plățile efectuate de terți nu satisfac definiția numerarului, a plăților în numerar și a încasărilor în numerar, așa cum au fost definite în acest standard și nu vor fi prezentate ca încasări și plăți în numerar controlate de entitatea raportoare în situația încasărilor și

plăților în numerar sau în alte situații care ar putea fi întocmite de entitatea raportoare. O entitate poate să prezinte o comparație a valorilor bugetare și reale drept coloane suplimentare ale bugetului în situația încasărilor și plăților în numerar doar atunci când situațiile financiare și bugetul sunt întocmite pe o bază comparabilă.

Situațiile suplimentare vor raporta numai încasări în numerar, plăți în numerar și solduri de casă care sunt controlate de entitate. Entitățile care raportează utilizând contabilitatea de casă colectează frecvent informații privind elementele care nu sunt recunoscute în contabilitatea de casă.

Acest standard solicită tuturor entităților să prezinte o situație a încasărilor și plăților în numerar care redă soldurile de casă de deschidere și de închidere ale entității, a încasărilor totale în numerar și a plăților totale în numerar pe perioada de raportare și a subclasificărilor majore respective. Aceasta va asigura faptul că situațiile financiare furnizează informații comprehensive privind soldurile de casă ale entității și modificările aferente ale perioadei, într-o formă accesibilă și ușor de înțeles pentru utilizatori.

Prezentarea informațiilor privind astfel de probleme, cum ar fi soldurile de casă ale entității, dacă numerarul este generat din impozite, amenzi, taxe și/sau împrumuturi și dacă s-a cheltuit pentru costurile de exploatare, pentru achiziționarea de active de capital sau pentru retragerea datoriei, va îmbunătăți transparența și răspunderea raportării financiare. Aceste prezentări vor facilita, de asemenea, o analiză mai informată și evaluările resurselor curente în numerar ale entității, precum și susținerea viitoarelor intrări de numerar.

Bibliografie

1. Ciurea M., *Standarde Internaționale de Contabilitate (IPSAS), Note de curs*, Petroșani, 2017
2. Dascălu C., Nișulescu, I., Caraiani, C., Ștefănescu A., Pitulice C., *Convergența contabilității publice din România la Standardele Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public*, Editura CECCAR, București, 2007
3. Greceanu - Cocoș V., *Contabilitatea instituțiilor publice, comentată, actualizată și simplificată*, Editura Universitară, București, 2014
4. Măcriș M., *Contabilitatea instituțiilor publice*, Editura Universitas, Petroșani, 2015
5. Ștefănescu A. ș.a., *Contabilitatea instituțiilor publice*, Editura RAABE, București, 2015, 2016
6. Colecția *Consilier - Contabilitate pentru instituții publice*, Editura Rentrop & Straton, București, 2015, 2016
7. Consiliul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public, *Manualul de Norme Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public*, Vol. 1 și 2 (2013), traducere, Editura CECCAR, București, 2014
8. Federația Internațională a Contabililor, *Manual de Standard Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public*, Vol. 1 și 2, traducere, Editura CECCAR, București, 2009

Utilizarea metodei coeficientului de elasticitate în estimarea fondului de rulment financiar

Autori: Ferțu Elena Alina, Rădoni Maria Simina
Coordonator: Prof. univ. dr. Man Mariana
Universitatea din Petroșani

Abstract: *Consolidating and developing businesses as an economic law governing specific to the market economy imply a scientific logic for substantiating the best decision that ensure the financial balance necessary for a vigorous economic and financial environment. This goal can only be achieved by adopting viable methodological solutions based on an adequate statistic and mathematical logic. In this context, we shall present in our article two practical analysis and prospecting approaches that allow estimating the financial working capital in relation to the entity's turnover. The approaches employed comprise certain global methods based on regression and on elasticity coefficients.*

1. Introducere

Consolidarea și dezvoltarea afacerilor ca legalitate economică proprie economiei de piață impun o logică științifică pentru fundamentarea celor mai bune decizii care să asigure echilibrul financiar necesar unei stări economico-financiare sănătoase. Acest deziderat major poate fi atins numai prin adoptarea unor soluții metodologice viabile bazate pe o logică statistico-matematică adecvată. În acest context, în articolul de față prezentăm două modalități practice de analiză și prospecție prin care este posibil să se estimeze fondul de rulment financiar în interdependența sa cu cifra de afaceri. Procedeele aplicate au conținutul unor metode globale bazate pe regresie și pe coeficienți de elasticitate.

Analiza echilibrului financiar reprezintă un domeniu de actualitate pentru factorii de decizie, care au ca obiectiv esențial funcționarea în condiții de performanță financiară a agentului economic pe care îl administrează. Echilibrul financiar este studiat pe baza informațiilor sintetizate în tabloul de finanțare (bilanțul financiar), atât pe termen lung, prin luarea în considerare a nevoilor și resurselor permanente, cât și pe termen scurt, având în vedere nevoile și resursele temporare. Cele două tipuri de echilibre financiare sunt într-o relație de condiționare reciprocă, și anume echilibrul financiar pe termen scurt este în același timp o premisă a echilibrului financiar pe termen lung și invers.

Prin îndeplinirea funcției financiare a fondului de rulment financiar de a acoperi o parte din valoarea activelor curente, precum și prin experiența unui fond de rulment financiar de o mărime corespunzătoare derulării procesului economic se asigură un echilibru funcțional și, respectiv, realizarea obiectivelor principale ale agentului economic:

a) evitarea intrării în impas financiar și asigurarea continuității fluxurilor de resurse financiare privind încasările și achitarea obligațiilor bănești;

b) realizarea programului economic, a producției și a cifrei de afaceri în condițiile unei structuri eficiente a activelor curente, constituite din stocuri, creanțe, disponibilități bănești (casa și conturi la bănci și investiții financiare pe termen scurt), precum și din cheltuieli în avans. Stocurile trebuie să asigure continuitatea proceselor economice, disponibilitățile bănești trebuie să îndeplinească rolul curent de achitare a datoriilor scadente, iar creanțele să nu imobilizeze resurse financiare pe durate de timp neraționale și, de asemenea, să fie relativ echivalente cu datoriile curente către furnizori;

c) obținerea unui rezultat net al exercițiului (profit) și a unei rate a rentabilității financiare care să satisfacă pretențiile factorilor de decizie pentru îndeplinirea politicii economice de consolidare și dezvoltare a afacerii.

În contextul acestei tipologii de analiză, fondul de rulment financiar (fondul de rulment permanent), atât ca dimensiune absolută, cât și ca dimensiune relativă în raport cu nevoile temporare constituite din activele curente, ocupă o poziție esențială, fiind în același timp în stransă interdependență cu indicatorii de gestiune cifra de afaceri, producția exercițiului și valoarea adăugată, dar și cu indicatori care exprimă performanța financiară, cum ar fii: viteza de rotație a activelor circulante, gradul de îndatorare, exprimat prin datoriile care trebuie plătite într-o perioadă mai mare de un an raportate la capitalul propriu, nivelul autonomiei financiare, calculat prin raportarea capitalului propriu la capitalul permanent.

În cazul în care se constată că pe parcursul unor exerciții financiare anterioare *raportul dintre fondul de rulment și cifra de afaceri* prezintă o stabilitate care se încadrează în limita a ± 5 puncte procentuale, pe fondul unei stări financiare echilibrate (fondul de rulment și necesarul de fond de rulment se mențin la un nivel relativ egal) sau în condiții de performanță financiară confirmată de o mărime a ratei rentabilității financiare care depășește rata medie a dobânzilor bancare calculată pentru depozitele pe termen de un an, este oportun sa se procedeze la proiecția fondului de rulment pentru perioada următoare în funcție de modificarea cifrei de afaceri, folosind **metoda coeficientului de elasticitate** sau **metoda regresiei**. Această metodologie de analiză și estimare a fondului de rulment în funcție de cifra de afaceri este cunoscută și sub denumirea de **metodă globală**.

2. Studiu de caz

În continuare, pe baza situației înregistrate la o societate comercială, redată în Tabelul 1, exemplificăm cele prezentate mai sus.

Tabelul1. Dinamica fondului de rulment și a cifrei de afaceri

Anul	Fondul de rulment (FR) (milioane lei) y	Cifra de afaceri (CA) (milioane lei) x	$ri = \frac{FRi}{CAi} * 100$	Abateri calculate cu baza în lanț (%) $\Delta = ri - ri - 1$
1	41,5005	172,200	24,1	-
2	45,1785	189,825	23,8	-0,3
3	55,380	243,966	22,7	-1,1
4	66,258	294,480	22,5	-0,2
5	73,029	338,100	21,6	-0,9
6	77,559	376,500	20,6	-1,0
7	79,368	400,845	19,8	-0,8
8	82,8435	431,475	19,2	-0,6
9	86,868	462,060	18,8	-0,4
10	92,823	499,050	18,6	-0,2

Abaterile (calculate în ultima coloană a tabelului 1) prezintă o tendință generală de dimensiune succesivă a raportului FR/CA, fapt ce confirmă un proces de devansare a creșterii fondului de rulment de majorare a cifrei de afaceri, prin aceasta fiind ilustrată o elasticitate subunitară. În timp ce cifra de afaceri a crescut în anul 10 față de anul 1 cu 189,8% ($499,050/172,200 * 100 - 100$), fondul de rulment a înregistrat un spor de 123,7% ($92,823/41,5005 * 100 - 100$). Prin urmare, cu un fond de rulment mai mic s-a obținut o cifra de afaceri mai mare.

Această constatare cifrică exprimă în sinteză o activitate economico-financiară stabilă care poate favoriza creșterea rentabilității, respectiv amplificarea posibilităților financiare de consolidare, solvabilitate și dezvoltare economică și astfel se justifică extinderea analizei pentru îndeplinirea

obiectivului privind estimarea fondului de rulment necesar ciclului economic de exploatare care va avea loc în anul următor. Analiza are în vedere programarea unor etape de lucru succesive, care sunt prezentate în continuare:

3. Legătura dintre dinamica fondului de rulment și dinamica fondului de afaceri pe baza ecuației de regresie și, respectiv, a intensității corelației cu ajutorul raportului de corelație

Determinarea ecuației de regresie este de natură să formalizeze în mod analitic independența dintre cifra de afaceri ca variabilă independentă și fondul de rulment ca variabilă dependentă, eliminând influența factorilor cu caracter neesențial.

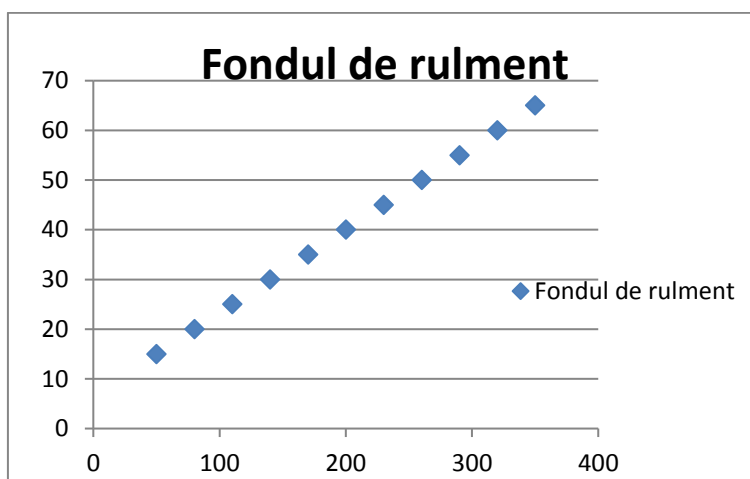


Figura 1. Corelograma fondului de rulment în funcție de cifra de afaceri

Corelograma fondului de rulment în funcție de cifra de afaceri ne permite să apreciem că între cele două variabile există o corelație de tip liniar care se exprimă analitic prin ecuație $y=a+bx$.

Cu ajutorul metodei celor mai mici pătrate se realizează estimarea parametrilor din ecuația de regresie considerată o expresie analitică a interdependenței dintre fondul de rulment și cifra de afaceri (datele necesare definirii sistemului de ecuații).

Rezultă sistemul de ecuații:

$$\begin{cases} \Sigma y = na + b \Sigma x \\ \Sigma xy = a \Sigma x + b \Sigma x^2 \end{cases}$$



$$\begin{cases} 700,8075 = 10a + 3.408,501b \\ 171.105,100 = 3.408,501a + 851.590560b \end{cases}$$

Rezolvarea sistemului de ecuații oferă următoarele rezultate :

$$a = \frac{\begin{vmatrix} 700,8075 & 3.408,501 \\ 171.105,100 & 851.590,560 \end{vmatrix}}{\begin{vmatrix} 10 & 3.408,501 \\ 3.408,501 & 851.590,560 \end{vmatrix}} = 17.633,235$$

$$b = \frac{\begin{vmatrix} 10 & 700,8075 \\ 3.408,501 & 171.105,100 \end{vmatrix}}{\begin{vmatrix} 10 & 3.408,501 \\ 3.408,501 & 851.590,560 \end{vmatrix}} = 0,2308095$$

Ecuația de regresie calculată este $yc = 17,633,235 + 0,2308095x$.

Tabelul 2. calculele intermediare pentru determinarea sistemului de ecuații

Anul	Fondul de rulment (milioane lei) y	Cifra de afaceri (milioane lei) x	(milioane lei) x*y	(milioane lei) x ²
1	41.5005	172.200	4.764,258	19.768,560
2	45.1785	189.825	5.717,3385	24.022,353
3	55.380	243.966	9.007,224	39,679,605
4	66.258	294.480	13.007,77	57,812,313
5	73.029	338.100	16.460,736	76,207,740
6	77.559	376.500	19.467,309	94.501,500
7	79.368	400.845	21.209,511	107.117,800
8	82.8435	431.475	23.829,933	124.113,780
9	86.868	462.060	26.758,818	142.332,960
10	92.823	499.050	30.882,211	166.033,930
Total	700.8075	3.408501	171.105,100	851.590,560

Nivelurile reale și estimate ale fondului de rulment (y) obținute prin aplicarea ecuației de regresie liniară (yc), seria reziduurilor și modul de dispunere a acestora sunt prezentate în Tabelul 3. Graficul reziduurilor (din ultima coloană a Tabelului 3) evidențiază, prin alternanța lor necorespunzătoare în raport cu originea, starea de autocorelare. Mărimea coeficientului statistic Durbin Watson (DW=0,501451- din Tabelul 4)confirmă această vulnerabilitate a ecuației de regresie, deoarece nu se poziționează în intervalul 1,4-2,6, pentru a accepta ipostaza de necorelare a reziduurilor. Prin această constatare statistică, eficiența parametrilor ecuației de regresie este afectată și poate justifica o decizie de majorare a numărului observațiilor.

Rezultatul obținut prin folosirea criteriului DW este susținut și de neacceptarea decisivă a ipostazei de repartizare a reduurilor conform distribuției normale pe baza criteriului Jarque-Bera (Figura 2). Testul de normalitate Jarque-Bera respinge ipostaza respectivă deoarece coeficientului J-B(1,052528) i se asociază o probabilitate de acceptare mult prea mică (P=59,08%) în baza legii de repartiție hi pătrat, cu două grade de libertate, oferind o concluzie clară ce scoate în evidență indecizia. Este evident că și această testare statistică justifică recomandarea de mărime a numărului observațiilor pentru o eficiență sporită a modelului de regresie liniară.

Tabelul 3. Situația fondului de rulment real și estimat, precum și a reziduurilor

Anul	Fonul de rulment (milioane lei) y	Fonul de rulment estimat pe baza regresiei liniare (milioane lei) yc	Seria reziduurilor u=y-yc	Plaja termenului rezidual $\delta y, y_c = \pm 1,55400$ 50
1	41.5005	44.130	-2.6295	*, ,
2	45.1785	46.842	-1.6635	*, ,
3	55.380	55.173	0.207	*, ,
4	66.258	62.946	3.312	*, ,
5	73.029	69.657	3.372	*, ,
6	77.559	75.5655	1.9935	*, ,
7	79.368	79.3125	0.0555	*, ,
8	82.8435	84.0255	-1.182	*, ,
9	86.868	88.7325	-1.8645	*, ,
10	92.823	94.4235	-1.6005	*, ,
Total	700.8075	700.8075	0,000	

Sistemul de corelație analizat este caracterizat printr-o valoare foarte mare a raportului de corelație : $R_{xy} = \sqrt{R^2_{xy}} = \sqrt{0,984366} = 0,99215$

Mărimea apropiată de o unitate a raportului de corelație atestă existența unei corelații foarte puternice între fondul de rulment și cifra de afaceri, constituind un suport sigur pentru a calcula estimarea fondului de rulment pentru anul următor, folosind atât metoda coeficientului de elasticitate, cât și varianta de extrapolare a regresiei din cei 10 ani anteriori. Din punct de vedere statistic, în baza Criteriului F, raportul de corelație este semnificativ diferit de zero, cu un prag de semnificație de 0,0000%, așa cum rezultă din tabloul sinoptic al rezultatelor, expus în Tabloul 4(ultimul rând).

Concluzia oferită de Criteriul F este susținută și de Criteriul t, care confirmă că parametrii ecuației de regresie sunt semnificativ diferiți de zero, cu praguri de semnificație inferioare limitei maxime admise, din 5%, fapt ce asigură o reprezentare reală a tendinței fondului de rulment în funcție de cifra de afaceri, prin modelul ecuației de regresie lineară. Testarea statistică a semnificației parametrilor ecuației de regresie se bazează pe rezultatele prezentate în Tabelul 4.

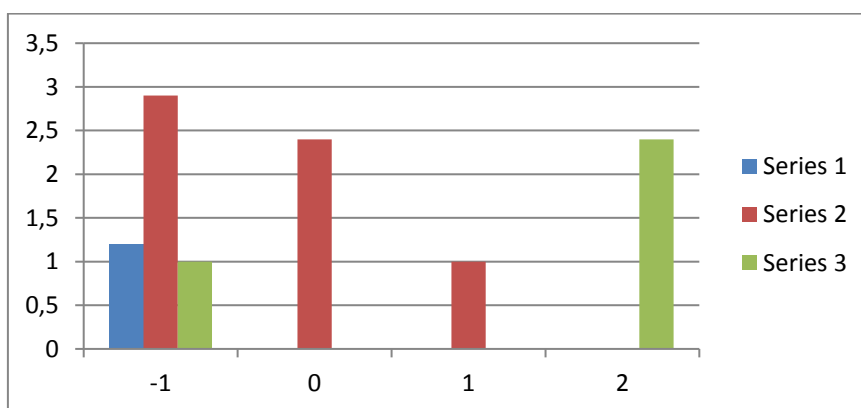


Figura 2. Testul de normalitate a repartiției variabilei reziduale pe baza criteriului statistic Jarque-Bera.

Tabelul 4. Tabloul sinoptic al rezultatelor care atestă viabilitatea modelului liniar al corelației dintre fondul de rulment și cifra de afaceri.

Variabilă 5oefficie: Fond de rulment				
Metoda celor mai mici pătrate				
Perioada supusă analizei : Anii 1-10; Numărul observațiilor :10				
Viabila	Coeficientul	Eroarea standard a coeficientului	T-statistic	Probabilitatea (pragul de semnificație)
b(5oefficient de regresie)	0.2308095	0.010284	33.66543	0,000000
a	17.633235	2.450358	10.794283	0,000150
Coeficient de derminare	1.476549	Media variabilei dependente		70.08075
Coeficient de determinare corectat	1.473618	Abaterea standar a variabilei dependente		17.576685
Estimația erorii medii a ecuației de regresie	2.3310075	Crieriul de informare static Akaike		5.844606
Suma pătratului termenului de eroare	28.979175	Criteriul static Schwarz		5.9353815
Log lokelihood	-26.22303	F-static		755.574000
Coeficientul statistic Durbin-watson(DW)	0.7521765	Probabilitatea (pragul de semnificație pentru F- static)		0,000000

Notă: Datele prezentate în tabloul sinoptic al rezultatelor sunt obținute cu ajutorul programului informatic Eviws.

4. Ajustarea statistică și extrapolarea evoluției cifrei de afaceri pe baza ecuației de trend liniar $x_c = a + bt$, întrucât cronograma cifrei de afaceri sugerează o evoluție de tip liniar (Figura 3)

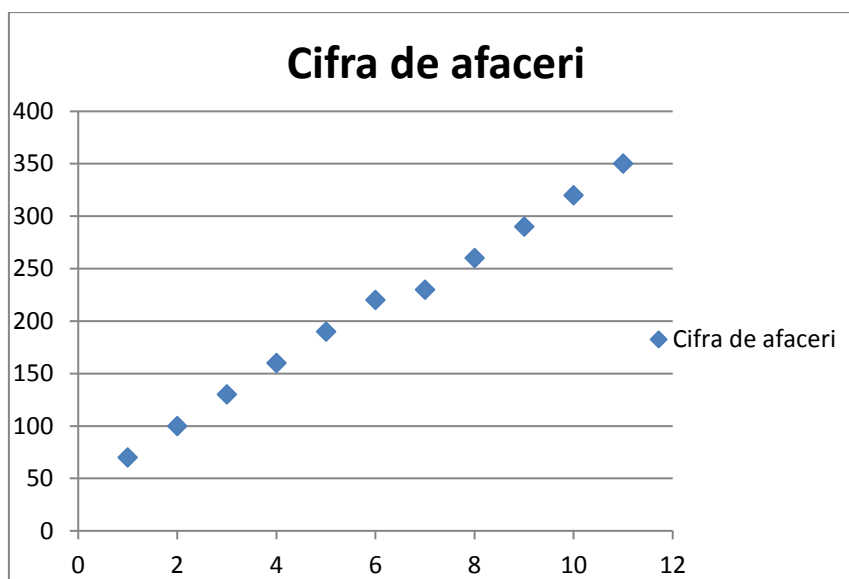


Figura 3. Cronograma cifrei de afaceri

Definirea modelului prin estimarea parametrilor din ecuația de trend liniar se realizează cu ajutorul metodei celor mai mici pătrate, care justifică sistemul de ecuații :

$$\begin{cases} \Sigma x = na + b \Sigma t \\ \Sigma xt = a \Sigma t + b \Sigma t^2 \end{cases} \quad \longrightarrow \quad \begin{cases} 3.408,501 = 10a + 55b \\ 21.817,923 = 55a + 385b \end{cases}$$

În urma rezolvării sistemului de ecuații rezultă următoarele valori pentru parametrii ecuației de tendință:

$$a = \frac{\begin{matrix} 3.408,501 & 55 \\ 21.817,923 & 385 \end{matrix}}{\begin{matrix} 10 & 55 \\ 55 & 385 \end{matrix}} = 136.105,60$$

$$b = \frac{\begin{matrix} 10 & 3.408,501 \\ 55 & 21.817,923 \end{matrix}}{\begin{matrix} 10 & 55 \\ 55 & 385 \end{matrix}} = 37.226,280$$

Se definește ecuația trendului liniar al cifrei de afaceri, care are următoarea formă matematică: $X_c = 136.105,600 + 37.226,280t$. Mărimea parametrului b din această ecuație arată că cifra de afaceri a crescut în fiecare an în medie cu 37.226,280 milioane lei.

Tabelul 5. Dinamica cifrei de afaceri
(nivelurile reale și nivelurile estimate pe baza ecuației de trend liniar)

Anul	Variabila timp t	Cifra de afaceri (niveluri reale) (milioane lei) x	t ²	(milioane lei) xt	Cifra de afaceri (niveluri estimate pe baza ecuației de trend liniar) (milioane lei) Xc=136.105,600+37.226,280t
1	1	172,200	1	172.200	Xc(1)=136.105,600+37.226,280(1)=173.331
2	2	189,825	4	379.650	Xc(2)=136.105,600+37.226,280(2)=210.558
3	3	243,966	9	731.898	Xc(3)=136.105,600+37.226,280(3)=247.785
4	4	294,480	16	1.177,920	Xc(4)=136.105,600+37.226,280(4)=285.0105
5	5	338,100	25	1.690,500	Xc(5)=136.105,600+37.226,280(5)=322.2375
6	6	376,500	36	2.259,000	Xc(6)=136.105,600+37.226,280(6)=359.463
7	7	400,845	49	2.805,915	Xc(7)=136.105,600+37.226,280(7)=396.690
8	8	431,475	64	3.451,800	Xc(8)=136.105,600+37.226,280(8)=433.9155
9	9	462,060	81	4.158,540	Xc(9)=136.105,600+37.226,280(9)=471,1425
10	10	499,050	100	4.990,500	Xc(10)=136.105,600+37.226,280(10)=508.368
Total	55	3.408,501	385	21.817,923	3.408,501

În condițiile trendului liniar, se estimează nivelul cifrei de afaceri previzionat pentru anul 11 :

$$X_{c(11)} = 136.105,600 + 37.226,280(11) = 545.594,680 \text{ milioane lei}$$

5. Calcularea coeficientului de elasticitate în două variante considerate strict necesare pentru asigurarea unei baze de opțiune

5.1 Elasticitatea fondului de rulment în funcție de cifra de afaceri din anul 10 față de anul 1 pe baza nivelurilor estimate ale fondului de rulment financiar și, respectiv, ale cifrei de afaceri:

$$E_{10/11} = \frac{\frac{Y_{c(10)} - Y_{c(1)}}{Y_{c(1)}}}{\frac{X_{c(10)} - X_{c(1)}}{X_{c(1)}}} = \frac{\frac{94423,5 - 44130}{44130}}{\frac{508368 - 173,331}{173,331}} = 0,8844$$

5.2 Elasticitatea fondului de rulment în funcție de cifra de afaceri din anul 10 față de anul 9 pe baza nivelurilor estimate ale fondului de rulment financiar și, respectiv, ale cifrei de afaceri:

$$E_{10/9} = \frac{\frac{Y_{c(10)} - Y_{c(9)}}{Y_{c(9)}}}{\frac{X_{c(10)} - X_{c(9)}}{X_{c(9)}}} = \frac{\frac{94423,5 - 88,7325}{88,7325}}{\frac{508368 - 472,425}{472,425}} = 1,217625$$

Notă:

Coficienții de elasticitate sunt calculați pe baza nivelurilor aferente fondului de rulment financiar și, respectiv, cifrei de afaceri care au fost estimate cu ajutorul modelelor liniare de regresie și tendință. Valorile folosite sunt prezentate în Tabelul 3(coloana 3) pentru fondul de rulment estimat pe baza regresiei liniare în funcție de cifra de afaceri și în Tabelul 5 (ultima coloană) pentru cifra de afaceri (niveluri estimate pe baza ecuației de trend liniar). Opțiunea de a utiliza valori estimate la calculul coeficienților de elasticitate este motivată de logica luării în considerare numai a tendinței acestor indicatori și eliminării astfel a influenței variabilei reziduale, care nu are rol esențial.

Coficienții de elasticitate calculați pentru două poziționări temporale ne permit să apreciem că elasticitatea fondului de rulment în funcție de cifra de afaceri din anul 10 față de anul 9 este preferabilă pentru calculul estimației fondului de rulment pentru anul 11, deoarece este mai mare decât E10/1, se apropie de elasticitatea unitară și oferă astfel o mai bună exprimare a estimației, o mai mare siguranță. În cazul alegerii soluției coeficientului de elasticitate E10/1, există un accept previzibil al unui risc sensibil majorat de deteriorare a echilibrului financiar.

6. Calcularea estimației fondului de rulment aferent anului 11 în funcție de cifra de afaceri

6.1. În ipoteza folosirii coeficientului de elasticitate E10/9 :

$$Y_{c(11)} = Y_{c(10)} + Y_{c(10)} * E_{10/9} * \frac{x_{c(11)} - X_{c(10)}}{X_{c(10)}} = 94423,5 + 94423,5 * 1,217625 * \frac{545,5935 - 508,368}{508,368} = 100,04565$$

mil lei

6.2. În ipostaza folosirii ecuației de regresie liniară simplă :

$$Y_{c(11)} = 17.633,235 + 0.2308095 * X_{c(11)} = 17.633,235 + 0.2308095 * 545.59468 = 101.58552 \text{ milioane lei}$$

Comparând cele două rezultate obținute, se constată că există o diferență normală între acestea, datorită recurgerii la două metodologii diferite de estimare a fondului de rulment financiar aferent perioadei următoare, dar aceasta nu este semnificativă. Opțiunea pentru una dintre estimații este numai de natură managerială. Valoarea fondului de rulment financiar previzionat poate fi reținută ca obiectiv pentru un program decizional de asigurare durabilă a echilibrului financiar.

Soluțiile metodologice prezentate pot oferi managerilor un suport consistent de natură operațională pentru fundamentarea acelor decizii care să corecteze sau să consolideze starea financiară a agentului economic, să stabilească politica de îndatorare prin contractarea de credite bancare sau de majorare a capitalului propriu în vederea implementării programelor de dezvoltare economică și să asigure continuitatea activității economice în condiții de echilibru financiar.

7. Concluzie

Cifra de afaceri cuprinde suma totală a veniturilor din operațiuni comerciale efectuate de firmă, respective vânzarea de mărfuri și produse într-o perioadă de timp determinate.

Fondul de rulment reprezintă parte din capitalul permanent destinată și utilizată pentru finanțarea activității curente de exploatare. Concret aceasta constituie diferența dintre capitalul permanent și activele imobilizate.

Consolidarea și dezvoltarea ca legalitate economică proprie economiei de piață impun o logică științifică pentru fundamentarea celor mai bune decizii care să asigure echilibrul financiar necesar unei stări economico-financiare sănătoase.

Acest deziderat major poate fi atins numai prin adoptarea unor soluții metodologice viabile bazate pe o logică statistico-matematică adecvată. În acest context, în articolul de față prezentăm 2 modalități practice de analiză și prospecție prin aplicarea cărora este posibil să se estimeze fondul de rulment financiar în interdependența sa cu cifra de afaceri.

Metodele aplicate au conținutul unor metode globale bazate pe regresie și pe coeficienții de elasticitate.

În articolul de față au fost prezentate metodele practice de analiză și prospecție prin care este posibil să se estimeze fondul de rulment financiar în interdependența sa cu cifra de afaceri.

Bibliografie

1. Andrei, T. (2003), *Statistică și econometrie*, Editura Economică, București.
2. Baron, T., Biji, E., Tovissi, L., Wagner, P., Isaic-Maniu, Al., Korca, M., Porojan, D. (1996), *Statistică teoretică și economică*, Editura Didactică și Pedagogică, București.
3. Gheorghiu, Al. (2004), *Analiza economico financiară la nivel microeconomic*, Editura Economică, București.
4. Isac-Maniu, Al., Mitruț, C-tin, Voineagu, V.(1995), *Statistica pentru managementul afacerilor*, Editura Economică, București.
5. Mihăilescu, N., Răducanu, M.(2008), *Analiza activității economico-financiare*, Editura Victor, București.
6. IASB(2013), *Standardele Internaționale de Raportare Financiară(IFRS)*. Norme oficiale emise de la 1 ianuarie 2013, traducere, Editura CECCAR, București.
7. Ordinul ministrului finanțelor publice nr.1.802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, publicat în Monitorul Oficial nr 963/30.12.2014, cu modificările ulterioare.
8. Ordinul ministrului finanțelor publice nr.773/2015 pentru aprobarea Sistemului de reportare contabilă la 30 iunie 2015 a operatorilor economici și pentru modificarea unor reglementări contabile, publicat în Monitorul Oficial nr.509/09.07.2015.
9. Ordonanța de urgență a Guvernului nr.79/2014 pentru modificarea și completarea Legii contabilității nr.82/1991, publicată în Monitorul Oficial nr.902/11.12.2014, cu modificările ulterioare.
10. Preda.,(2016), *Statistică economică- Note de curs*.
11. Răscolean, I.(2017) *Gestiunea financiară a firmei-Note de curs*

Lichiditatea – indicator pertinent în analiza performanței organizației economice

Autor: Gavrilă Claudia Florentina
Coordonator: Prof. univ. dr. Man Mariana
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** The main objective of any organization is creating value. In this paper presents financial indicators used to measure the performance of organizations. There are a wide variety of reporting solutions and individual measurements, some purely financial, others with an economic content. In this paper were presented tools for assessing the economic and financial performance, based on information provided by financial statements, specifically those released from the income statement. Performance concept refers to a judgment on a result and the manner in which this is achieved, taking into account the objectives and performance conditions.*

1. Introducere - Definirea conceptului de performanță

Performanța financiară este adesea dificil de atins de către organizațiile economice, mai ales în contextul economic actual, marcat de persistența crizei financiare și recesiune. Aceasta poate fi considerată ca reprezentând o poziție de excelență rezultată printr-un efort continuu, realizat în cadru competițional, comensurabilă prin diverse metode. Înțelegerea multiplelor valențe ale noțiunii de performanță financiară, a factorilor care contribuie la obținerea, menținerea și mai ales îmbunătățirea acesteia sunt de o deosebită importanță în actualul context al economiei (Petrescu, 2005). Cuvântul performanță este de origine latină, dar semnificația sa vine din limba engleză. În latină, cuvântul “performare” constă în a finaliza o activitate propusă. “To perform” presupune a realiza ceva care cere abilitate sau o anumită aptitudine. “Performance” traduce maniera cu care o organizație atinge obiectivele care i-au fost propuse. În literatura economică din țara noastră, performanța organizației se definește astfel: “ o organizație este performanța dacă ea este în același timp productivă și eficace” , productivitatea reprezentând raportul dintre rezultatele obținute și mijloacele angajate pentru obținerea rezultatelor, iar eficacitatea reprezentând raportul dintre rezultatele obținute și rezultatele așteptate (Oancea, 2009).

Performanța = productivitate + eficacitate

Performanța financiară a unei organizații este cel mai adesea măsurată cu ajutorul profiturilor și al elementelor acestora pe care organizația economică le obține pe baza resurselor existente. Elementele ce pot afecta performanța unei organizații economice sunt: structura activității, relațiile dintre angajați, calitatea produselor, capacitatea de utilizare a mijloacelor fixe, calitatea resurselor umane și material, capacitatea de folosință a mijloacelor fixe, etc.

2. Lichiditatea – indicator pertinent în analiza performanței organizației economice

2.1. Definirea lichidității în literatura de specialitate

Analiza lichidității și a solvabilității reflect sănătatea financiară a organizației economice. Există păreri diferite în ceea ce privește legătura între lichiditate și solvabilitate. Astfel, unii dintre

specialiști susțin faptul că *lichiditatea* se referă la echilibrul financiar pe termen scurt, iar *solvabilitatea* caracterizează stabilitatea financiară pe termen lung, alții considerând ca acești doi termeni ca fiind substituibili (Oancea, 2009).

Lichiditatea măsoară capacitatea organizației economice de a face față obligațiilor pe termen scurt și reflectă capacitatea de a transforma rapid activele circulante în disponibilități (bani). O organizație este “lichidă” când resursele degajate de operațiunile curente ale exercițiului îi furnizează suficiente disponibilități pentru a face față scadențelor pe termen scurt. Noțiunea de *lichiditate* poate viza bilanțul și activele acestuia, fiecare având semnificație proprie: lichiditatea bilanțului se referă la faptul că activele sub un an sunt superioare datoriilor sub un an, ceea ce ferește organizația de faliment pe termen scurt. **Indicatorii de lichiditate** măsoară capacitatea unei organizații de a-și plăti obligațiile pe termen scurt, evaluând cantitatea de bani de care dispune organizația pe termen scurt, respectiv în următoarele douăsprezece luni. Acest lucru se face prin compararea celor mai lichide active cu datoriile pe termen scurt. Diverși autori iau în considerare active diferite pentru a fi incluse în calculul lichidității, ținând cont de ușurința cu care acestea sunt transformate în numerar. Nivelul lichidității pe termen scurt determină prin studiul relației dintre active curente și pasivele curente (Oancea, 2009).

Analiza evoluției lichidității are în vedere îndeplinirea următoarelor obiective: analiza performanței organizațiilor din perspectiva capacității acestora de a onora datoriile scadente; analiza structurală a organizațiilor grupate în funcție de valorile indicatorilor de lichiditate; analiza dinamicii performanței din perspectiva indicatorilor de lichiditate; analiza performanței din perspectiva lichidității, pe baza scorurilor; realizarea unei ierarhii a organizațiilor analizate, din perspectiva lichidității (Jianu, 2007).

2.2. Tipuri de rate de lichiditate și indicatorii utilizați în analiza lichidității

2.2.1. Tipuri de rate de lichiditate

În teoria și practica economică sunt utilizate următoarele tipuri de rate de lichiditate:

- rata lichidității generale (Rlg);
- rata lichidității restrânse (Rlr);
- rata lichidității imediate (Rli).

Tab. nr. 2.1 Tipuri de rate de lichiditate și definirea acestora

Tipuri de rate de lichiditate	Formule de calcul	Definirea tipurilor de rate de lichiditate
Generală	$R_{lg} = \frac{\text{Active curente}}{\text{Datorii curente}} \times 100$	<ul style="list-style-type: none"> ✓ compară activele curente cu datoriile curente. Un nivel al ratei mai mare decât 1 arată faptul că organizația economică își poate plăti datoriile curente, fiind departe de o insuficiență a trezoreriei, care s-ar putea datora rambursării datoriilor la cererea creanțierilor. ✓ insuficiența de lichidități are consecințe atât pentru entitate (limitarea dezvoltării), cât și pentru creditorii (întârzieri de plată a dobânzilor, de rambursări, pierderi de creanțe), precum și pentru clienți. <p>“Lichiditatea presupune existența unor disponibilități bănești suficiente pentru achitarea la scadență a datoriilor organizației (inclusiv dobânda pentru împrumuturile acordate de creditorii) dar și pentru acoperirea unor nevoi neprevăzute de mijloace bănești”. Acest indicator, întâlnit în literatura de specialitate și sub denumirea de coeficientul lichidității generale, este strâns legat de fondul de rulment și este considerat a fi un bun indicator al capacității organizației de a-și onora facturile și de a-și rambursa creditele contractate.</p>

Restrânsă	$R_{lr} = \frac{\text{Active curente} - \text{Stocuri}}{\text{Datorii curente}} \times 100$	<p>✓ reflectă capacitatea de rambursare a datoriilor pe termen scurt, având valoarea optimă peste 0,5 pentru o lichiditate normală;</p> <p>✓ aceasta poate fi considerată un test strict al lichidității, asociind activele curente cele mai lichide, excluzând stocurile care pot necesita o anumită perioadă pentru a se transforma în bani, cu pasivele curente.</p>
Imediată	$R_{li} = \frac{\text{Valori disponibile}}{\text{Datorii curente}} \times 100$	<p>✓ această rată poartă și denumirea de rată de trezorerie, a cărei valoare minimă de 0,2 - 0,3 reflectă o garanție de lichiditate pentru organizație. Ea reflect capacitatea organizației de a-și achita datoriile curente doar pe baza valorilor disponibile;</p> <p>✓ valoare mai ridicată a ratei reflect o lichiditate ridicată, dar poate caracteriza o utilizare puțin performantă a disponibilităților și nu poate reprezenta garanția solvabilității entității în condițiile existenței altor active curente cu grad redus de lichiditate. Prin urmare, menținerea capacității de plată impune corelarea lichidității activelor cu exigibilitatea datoriilor și luarea de măsuri economice, tehnice și financiare pentru a asigura un circuit normal pentru capitalurile entității.</p> <p>Acest concept, chiar dacă este considerat o perfecționare a indicatorului lichidității, nu reprezintă decât o imagine completă și adusă la zi a situației curente a organizației.</p>

2.2.2 Indicatori utilizați în analiza lichidității

În Tabelul 2.2 sunt redate tipurile de rate de lichiditate, formulele de calcul și definirea acestora în literatura de specialitate.

Tab. nr 2.2 Indicatori utilizați în analiza lichidității

Nume indicator	Definirea indicatorului
Stocuri	<i>Stocurile și producția în curs de execuție</i> reprezintă ansamblul bunurilor și serviciilor din cadrul unității patrimoniale ce sunt destinate fie a fi vândute în aceeași stare sau după parcurgerea anumitor stadii ale procesului de fabricație, fie a fi consumate la prima lor utilizare. Ele se caracterizează, în general, printr-o viteză de rotație mare, servind activitatea organizației pe o perioadă mai mică de 1 an. (Oancea, 2009)
Valori disponibile	<i>Disponibilitățile</i> reprezintă totalitatea bunurilor mobile și imobile (inclusiv terenuri), evaluate în expresie bănească, disponibilitățile bănești, titlurile de valoare, drepturile și obligațiile bănești izvorâte din relațiile cu terții. DISPONIBILITĂȚILE BĂNEȘTI = DATORII PE TERMEN SCURT + DATORII PE TERMEN LUNG + CAPITALUL PROPRIU - ACTIVE FIXE - CREANȚE – STOCURI <i>Investițiile pe termen scurt</i> sunt concretizate în hârtii de valoare, cumparate în scopuri comerciale, în vederea realizării unui câștig în urma vânzării acestora la un pret mai mare decât cel de cumparare.
Datorii curente	O datorie trebuie clasificată ca <i>datorie curentă</i> (datorie pe termen scurt) atunci când: - se așteaptă să fie decontată în cursul normal al ciclului de exploatare al persoanei juridice; - este exigibilă în termen de 12 luni de la data bilanțului. Toate celelalte datorii trebuie clasificate ca datorii pe termen lung.
Active curente	<i>Activele curente</i> reprezintă active care nu sunt deținute pentru a fi utilizate pe o bază continuă în activitățile unei organizații. Exemple sunt: stocuri, creanțe, investiții pe termen scurt, disponibilul în bancă și numerar. Un activ este clasificat ca activ curent (circulant) atunci când: – este achiziționat sau produs pentru consum propriu sau în scopul comercializării și se așteaptă să fie realizat în termen de 12 luni de la data bilanțului; este reprezentat de creanțe aferente ciclului de exploatare; este reprezentat de trezorerie sau echivalente de trezorerie a căror utilizare nu este restricționată.

2.3 Analiza lichidității – studiu de caz pe exemplul SC ENERGIE FURNIZARE SA

Analiza evoluției lichidității pornește de la ipoteza că organizația nu are dificultăți semnificative în privința capacității de a face față datorilor scadente. Analiza evoluției lichidității are în vedere îndeplinirea următoarelor : analiza performanței organizației din perspectiva capacității acesteia de a onora datoriile scadente, analiza dinamicii performanței din perspectiva indicatorilor de lichiditate.

Obiectivul acestui studiu este de a urmări evoluția tipurilor de rate de lichiditate pe o perioadă de 5 ani, respectiv anii 2011-2015, pe baza indicatorilor preluați din Bilanțul organizației S.C Energie Furnizare SA. Valoarea ratelor de lichiditate pentru perioada 2011 – 2015 la S.C Energie Furnizare SA este redată în Tabelul 2.4

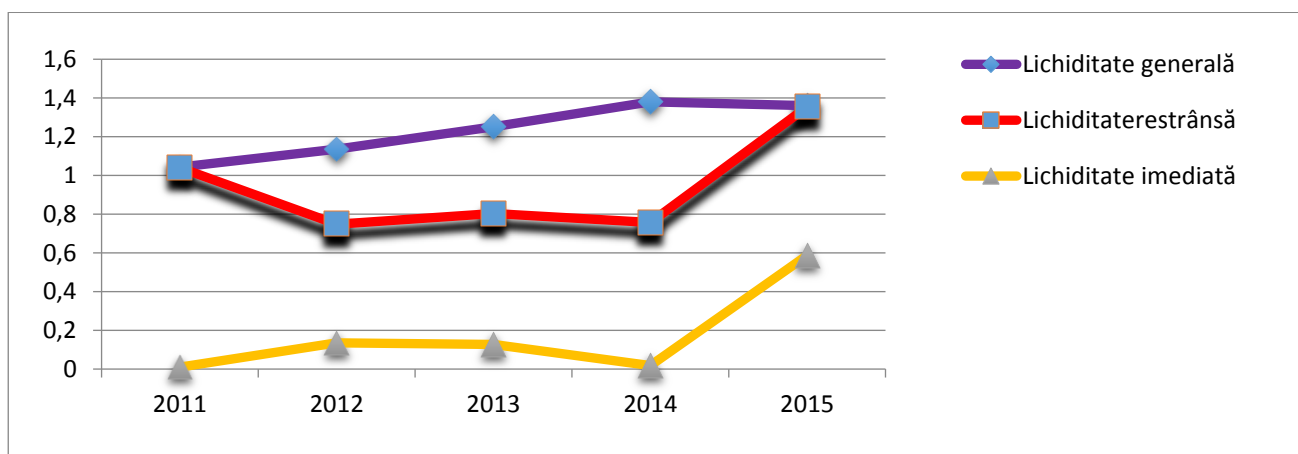
În Tabelul 2.3 sunt redată valorile indicatorilor utilizați pentru determinarea ratelor de lichiditate, valori preluate din Bilanțul organizației S.C Energie Furnizare SA

Tab. nr. 2.3 Valoarea indicatorilor preluată din Bilanțul organizației (lei)

Nume indicator	2011	2012	2013	2014	2015
Stocuri	4010561	36231016	400013342	480121019	3601263
Valori disponibile	11051687	120187789	113654101	14212001	600106916
Datorii curente	1092361037	886467473	890773184	970624074	750984459
Active curente	113957245	1126219808	1015651207	1003772042	1321939614

Tab. nr. 2.4 Valoarea ratelor de lichiditate pentru perioada 2011 – 2015

Tipuri de rate de lichiditate	Formule de calcul	2011	2012	2013	2014	2015
Lichiditate generală	$R_{lg} = \frac{\text{Active curente}}{\text{Datorii curente}}$	1,043	1,135	1,252	1,380	1,360
Lichiditate restrânsă	$R_{lr} = \frac{\text{Active curente} - \text{Stocuri}}{\text{Datorii curente}}$	1,040	0,748	0,803	0,757	1,354
Lichiditate imediată	$R_{li} = \frac{\text{Valori disponibile}}{\text{Datorii curente}}$	0,010	0,135	0,127	0,018	0,587



Sursa: prelucrare autor, pe baza situațiilor financiare anuale din perioada 2011 - 2015, ale organizației SC Energie Furnizare SA

Figura 2.1 Evoluția ratelor anuale de lichiditate

Analizând evoluția ratelor anuale de lichiditate din figura 2.1, precum și valorile din Tabelul 2.3 și Tabelul 2.4, putem desprinde următoarele concluzii:

- **lichiditatea generală** a crescut de la un an la altul, respective în perioada 2011-2014, urmând apoi o ușoară diminuare a acesteia în anul 2015. Această scădere a ratei lichidității generale în anul 2015 s-a datorat scăderii datoriilor curente și a activelor curente față de restul perioadei;

- **lichiditatea restrânsă** după cum putem observa și din figura 2.1 scade în anul 2012, 2013, și anul 2014 comparativ cu anul 2011. Această diminuare a valorii lichidității restrânse se datorează creșterii stocurilor de la un an la altul și scăderii activelor curente. În anul 2015 s-a înregistrat cea mai mare valoare a ratei lichidității restrânse din perioada analizată. Acest lucru s-a datorat creșterii activelor curente și a scăderii stocurilor. Putem spune ca valoarea ratei lichidității restrânse este influențată de valoarea activelor curente și a stocurilor. Dacă activele curente cresc și stocurile scad, atunci valoarea ratei lichidității restrânse crește. Dacă activele curente scad și cresc stocurile, atunci rata lichidității restrânse scade.

- **lichiditatea imediată** a crescut în anul 2012, comparative cu anul 2011. În anul 2012 au scăzut datoriile curente și au crescut valorile disponibile față de anul anterior, acești factori fiind în principal cauza creșterii valorii ratei lichidității imediate. În anul 2013 se observă o ușoară scădere a lichidității imediate, deoarece au crescut datoriile curente și au scăzut valorile disponibile comparative cu anul 2012. În 2014 valoarea lichidității imediate a scăzut cu 0,109 față de anul 2013, valorile disponibile au scăzut cu 99442100 lei și au crescut datoriile curente cu 79850890 lei. În 2015 s-a înregistrat cea mai mare valoare a ratei lichidității imediate, comparativ cu perioada analizată. De asemenea, datoriile curente au scăzut semnificativ, acesta fiind un lucru foarte bun pentru organizație, iar valorile disponibile au crescut și ele. Putem afirma că rata lichidității imediate crește sau scade în funcție de valoarea datoriilor și a valorilor disponibile.

Lichiditatea unei organizații este influențată de valoarea disponibilităților, de valoarea activelor curente și a stocurilor, precum și de valoarea datoriilor curente. În funcție de acești indicatori se poate determina lichiditatea și implicit evoluția ratelor de lichiditate. În cazul lichidității generale, o valoare de aproximativ 1,75 este un rezultat bun, potrivit pentru majoritatea afacerilor, deoarece aceasta proporție ar asigura acoperirea tuturor datoriilor curente prin activele circulante de cel puțin o dată.

3. Concluzii finale

În această lucrare am încercat să realizez o abordare proprie privind unul dintre indicatorii pe care l-am considerat pertinent în analiza performanței financiare a organizațiilor. În spatele acestei scurte prezentări a modelelor de analiză analiză a performanței organizației a stat o muncă laborioasă de studiu a modelelor existente, pentru ca din multitudinea de modele existente să extrag pe cel mai pertinent și să prezint avantajele. Am început prin a prezenta definirea conceptului de performanță și de lichiditate în literatură de specialitate. Am continuat prin a prezenta tipurile de rate de lichiditate și indicatorii utilizați în calculul ratelor de lichiditate. În încheierea lucrării, am făcut un studiu de caz pentru exemplificarea calculului ratelor de lichiditate pentru organizația S.C ENERGIE FURNIZARE SA, care le-am considerat oportune în evaluarea performanței trecute a organizației. Lichiditatea unei organizații este influențată de valoarea disponibilităților, de valoarea activelor curente și a stocurilor, precum și de valoarea datoriilor curente. În funcție de acești indicatori se poate determina lichiditatea unei organizații și implicit evoluția ratelor de lichiditate

Performanța nu are sens decât într-un context specific, deoarece ea permite organizației, cu atât mai variabile cu cât ea nu este întotdeauna explicit definită. Cu alte cuvinte, organizația performantă este organizația care creează valoare pentru acționari, care satisface clienții, care ține cont de opinia salariaților săi și care respectă mediul natural. Astfel, acționarul este satisfăcut deoarece organizația sa a obținut rentabilitatea dorită, clienții sunt încrezători în viitorul organizației

și calitatea produselor și serviciilor sale, salariații sunt mândri de organizația în care își desfășoară activitatea, iar organizația se bucură de politica privind protecția mediului.

Din studiile efectuate, s-a dovedit faptul că există o mare varietate de soluții de raportare și măsurători individuale, unele pur financiare, altele cu un conținut economic. Nici un indicator nu poate fi considerat pertinent. În această lucrare au fost prezentate instrumente de apreciere a performanțelor economico-financiare, pe baza informațiilor furnizate de situațiile financiare, mai exact cele degajate de contul de profit și pierdere. Conceptul de performanță face referire la o judecată asupra unui rezultat și la maniera în care acesta este atins, ținând cont de obiectivele și condițiile de realizare. Măsurarea performanței depășește simpla constatare, ea având ca obiectiv luarea de decizii pentru ameliorarea condițiilor performanței.

Două dintre categorii de *rate de lichiditate* prezentate în lucrarea de față, respectiv rata lichidității generale și rata lichidității restrânse presupun transformarea activelor curente în disponibilități banești. În fapt, organizațiile nu își lichidează activele curente pentru a-și onora datoriile curente, deoarece și-ar înceta activitatea. 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 ratei lichidității imediate* 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 organizația minimizează valoarea disponibilităților, dar deține, în schimbul acestora, valori de plasament, creanțe, stocuri cu un grad mare de lichiditate.

Indicatorii de lichiditate măsoară capacitatea unei organizații de a-și plăti obligațiile pe termen scurt, evaluând cantitatea de „bani” de care dispune organizația pe termen scurt, respectiv în următoarele douăsprezece luni. Acest lucru se face prin compararea celor mai lichide active cu datoriile pe termen scurt. Diverși autori iau în considerare active diferite pentru a fi incluse în calculul lichidității, ținând cont de ușurința cu care acestea sunt transformate în numerar. Pentru determinarea ratelor de lichiditate, sunt utilizați o serie de indicatori, în funcție de categoriile de rate de lichiditate.

Bibliografie

1. Chirilă E., *Definirea și măsurarea performanței întreprinderilor*, Note de curs, Universitatea din Oradea, 2012;
2. Gheorghiu Al., *Analiza economico-financiară la nivel microeconomic*, Editura Economică, București, 2004;
3. Jianu I., *Evaluarea, prezentarea și analiza performanței întreprinderii – O abordare din prisma Standardelor Internaționale de Raportare Financiară*, Editura CECCAR, București, 2007;
4. Oancea-Negescu M.D., *Analiza și evaluarea informațiilor financiare*, Editura Economica, București, 2009;
5. Petrescu S., *Analiză financiară aprofundată, concepte- metode-studii de caz, Note de curs*, Iași, 2005, http://www.ucdc.info/cd/fisiere/40021426200_ANALIZA%20FINANCIARA%20APROFUNDA.pdf;
6. www.scenergiefurnizare.ro – situatii financiare.ro, 28.02.2017

Tendențe evolutive în contabilitatea mondială

Autori: Haidu Bianca, Meszaros Roberta
Coordonator: Lect. univ. dr. Gomi Bogdan Cosmin
Universitatea „Aurel Vlaicu” din Arad

Abstract: *Accounting consists of a set of principles and techniques on double entry wealth.*

This work involves studying and analyzing the accounting systems evolution from the following countries: the United Kingdom, the United States of America, Holland, France, Germany, Japan, Italy and Spain.

The most important features of the accounting system of the United Kingdom are the simplicity and the freedom of professional judgment.

The USA accounting consists of two expressions: on one hand normative, harmonizing practices and, on the other hand, positivist, trying to explain by an empirical research why accounting is what it is, why accountants do what they do and which are effects of these phenomena on the fields and on resources.

The Dutch regulations require only basic principles and the accounting standards retain considerable flexibility.

The main feature of the institutional mechanism in France in relation to the Anglo-Saxon state's role regarding the regulations and the strong point of the system is represented by the Accounting General Plan.

The main pawn within the German accounting regulations is corporate law. This consists of law and interpretations of the law.

The Japanese accounting system is one of a modern and conservative type.

The Italian accounting thinking comes out from the will of a permanent rely on a theoretical support.

Spain was the first country which has legally required the double entry accounting.



INTRODUCERE

*„Contabilitatea este judecătorul nepărtinitor al trecutului,
ghidul necesar al prezentului și consilierul indispensabil al viitorului”*

Evoluția exponențială a vieții sociale, efervescenta progresului tehnologic și amplificarea perpetuă a complexității mediului de afaceri implică o proporțională redefinire a științei contabile.

Dacă economia politică oferă un vast bagaj conceptual, managementul stabilește obiective, activități, resursă umană și asigură feed back-ul activității entității, marketingul susține

fundamentarea prețului produselor, instrumentând promovarea și plasamentul acestora, iar finanțele sunt canate pe colectarea și alocarea de resurse, deopotrivă la nivel micro și macroeconomic, contabilitatea își reconsideră poziția, dobândind valența de pilon fundamental al palierelor anterior amintite.

Astfel, ea devine modalitate de concretizare a economiei politice, punct de plecare al marketingului, bază de lucru pentru finanțe și cel mai important instrument de management.

LITERATURA DE SPECIALITATE

Preocupări legate de această tematică au manifestat numeroși autori, dintre care, în mod selective ar putea fi amintiți: Feleagă Niculae, Ristea Mihai, Tabără Neculai, Cernușca Lucian, Neamțiu Gheorghe sau Gomoii Bogdan Cosmin.

METODOLOGIA CERCETĂRII

Lucrarea de față abordează o metodologie diversificată, pe bază de inducție, deducție, analiză, sinteză și, în cea mai mare măsură, studiu comparativ.

REZULTATELE CERCETĂRII

MAREA BRITANIE

Provocare pentru profesia contabilă cât și Sistemul contabil Britanic trece în zilele noastre printr-o reformă profundă, orientate către armonizarea reglementărilor naționale cu standardele internaționale de contabilitate.

FRC ca principal instituție de reglementare contabilă și-a propus cinci obiective majore:

1. Să promoveze un sistem de raportare financiară de înaltă calitate la nivel intern și extern în colaborare cu IASB și UE.
2. Să susțină elaborarea de standarde naționale și internaționale de audit performante, în colaborare cu IASB și cu organismele profesionale naționale.
3. Să participe la elaborarea de standarde de calitate în domeniul administrării afacerilor.
4. Să garanteze integritatea, competența și transparența profesiei contabile.
5. Să asigure funcționarea eficientă ca organism independent de normalizare.

La rândul său, ASB a conceput o strategie de convergență a reglementărilor britanice cu standardele internaționale de contabilitate, ajungând la concluzia că “nu exista nici o rațiune pentru care să se mențină diferențele dintre reglementările naționale și cele internaționale, cu excepția situațiilor în care standardele britanice trebuie în mod excepțional să se abată de la IFRS din motive juridice sau de raportul cost-beneficii”.

Apărută în secolul al XIX-lea din necesitatea de a regrupa numeroși investitori în importante proiecte industriale, contabilitatea britanică are în vedere, așadar, repartizarea profiturilor între investitori și controlul activității conducătorilor de întreprinderi: este o contabilitate orientată spre nevoile piețelor de capital. Fiscalitatea nu are incidente restrictive asupra contabilității și intervenția statului servește mai degrabă la asigurarea unei bune funcționări a piețelor financiare. În consecință, este vorba despre o contabilitate orientată în particular, spre nevoile marilor întreprinderi, o contabilitate care, din punct de vedere tehnic, are în vedere conturile consolidate.



În documentul Reviziunea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară 2009 sunt prezente modificări aduse Standardelor Internaționale de Raportare Financiară, în anul 2009 inclusiv baza pentru concluziile, înțelegerea și aplicarea acestora.

Ca urmare a introducerii Noilor Standarde de Raportare Financiară începând din martie 2013, sistemul de contabilitate din Marea Britanie se află într-un plin proces de transformare, aplicarea noilor norme o reprezintă pentru mediul de afaceri.

STATELE UNITE ALE AMERICII

Până de curând, parerea generală era că organismele de organizare din SUA și-au desfășurat activitatea într-o “splendidă izolare” de restul lumii, ignorând sau așezând problemele internaționale pe al doilea plan, după cele interne, actualmente aspectele contabile proprii și cele internaționale au devenit în separabile, însă atenția FASB se îndreaptă cu prioritate către raportarea financiară a companiilor americane.

FASB este angajată în colaborare nu numai cu IASB ci și cu alte organisme naționale normalizatoare, angrenate în procesul de convergență a practicilor și normelor contabile din lume.

FASB și IASB împărtășesc în linii mari cadrul conceptual contabil care pune accent pe investitori ca principală categorie de utilizatori de informații financiare. Astfel IFRS permite opțiuni neadmise de US GAAP, tot așa cum anumite reglementări americane includ din start prevederile internaționale.

În ceea ce privește diferențele dintre cele două referențiale contabile putem vorbi de următoarele nivele de divergență:

- criterii de luare în considerare a faptului generator de contabilizare;

- evaluarea;

- metode autorizate;

- lipsă sau insuficiență comentariilor care să sprijine aplicarea IAS/IFRS.

Principiile prudenței și prevalenței economicului asupra juridicului nu apar în mod explicit în US GAAP. Principiile de bază sunt enumerate în SFAC.

Normele americane diferă de IAS în principal în următoarele privințe:

- în SUA, cheltuielile sunt în general clasificate după funcție;

- elementele extraordinare definite drept rare și neobișnuite sunt prevăzute separate în contul de rezultat;

- rezultatul global poate face obiectul unui document specific, poate fi prezentat în cadrul tabloului de variație a capitalurilor proprii sau capitalul de rezolvat.

Proiectul de convergență demarat pe termen scurt, demarat în octombrie 2002 de cele două organisme vizează eliminarea diferențelor de reglementare, ce poate fi realizată pe termen scurt. Diferențele semnificative care impun reconsiderarea normelor vor face obiectul unui proiect de convergență pe termen lung. Alte diferențe au apărut în noile reglementări apărute recent de FASB, spre exemplu, contabilitatea activităților fără continuitate, provizioanelor, respective valorificarea de active.

Normele contabile ale IASB și cele ale FASB sunt diferite deoarece servesc unor medii diferite, au nivele de suport tehnic și logistic diferite și rezultă din procese de elaborare și de structură și normalizare distincte.

Cadrul normalizării contabilității în SUA a evoluat de la laissez-faire, la voluntarism, autoreglarea profesiei contabile, normalizare independentă ajungând până la legea Sarbanes-Oxley care este o expresie a implicării statului federal American.



Actualizare este un document tranzitoriu care:

- rezumă prevederile cheie ale proiectului care a dus la actualizare;
- conține detalii despre modificările specific codificării FASB;
- explică baza deciziilor Consiliului.

OLANDA

Contabilitatea olandeză prezintă câteva paradoxuri foarte interesante. Sistemul contabil și de raportare financiară deosebit de permisiv coexistă cu standardele profesionale deosebit de riguroase. Raportarea financiară este separat de cea fiscală. Deși Olanda este o țară de drept, contabilitatea este orientată către ”imaginea fidelă”. Contabilitatea în Olanda este o ramură a afacerilor.

Olanda se numără printre țările care beneficiază de un sistem contabil deosebit de flexibil, care a asimilat de timpuriu directivele europene și care, în prezent se orientează după modelul standardelor internaționale.

În condițiile în care companiile cotate, băncile și firmele de asigurări sunt obligate să aplice IFRS începând cu exercițiul financiar 2005, tendința generală a fost favorabilă adoptării standardelor internaționale de contabilitate și de entitățile necotate.

Situațiile financiare trebuie prezentate sub formă de tabel: valoarea justă, costurile de amortizare și suma la care sunt realizate efectiv investițiile. Entitatea trebuie să raporteze și efectul profit sau pierdere și echitatea, în cazul în care toate instrumentele de datorie au fost contabilizate la valoarea justă sau la costul amortizat.



de

GERMANIA

Contabilitatea germană se circumscrie în esența reglementărilor Codului comercial, standardele de contabilitate emise de GASC aplicându-se sferei mai restrânse a consolidării. Fiscalitatea are un impact decisiv asupra practicii de specialitate, contabilitatea având un caracter conservator și prudent prin definiție.

Prevederile legale surclasează imaginea fidelă, care rămâne un deziderant pentru situațiile financiare în ansamblu, mai puțin pentru fiecare în parte.

Eforturile de amortizare din ultimii ani au condus la standardizarea principiilor contabile aplicabile societăților cotate. Punerea în practică a metodelor de consolidare preluate după modelul anglo-saxon reprezintă un pas important în reorientarea sistemului contabil german către convergența cu standardele internaționale de contabilitate. Adoptarea KapAEG a condus la creșterea semnificativă a numărului firmelor care folosesc IAS/IFRS sau US GAAP pentru redactarea situațiilor financiare consolidate, aceasta un pas hotărâtor în procesul de reconciliere a sistemului contabil german cu principiile unei contabilități internaționale.



fiind

Proiectul legii germane de modernizare a dreptului contabil, din 21 mai 2008, propune adaptarea la IFRS a dispozițiilor Codului comercial referitoare la conturile anuale individuale și

consolidate. Ele codifică în mod explicit principiul prevalenței economicului asupra juridicului, aplicându-l, mai ales în analiza leasingului și a conducerii unice a societății mamă. Prin această lege se încearcă stabilirea unui echilibru între teoria static a bilanțului și teoria dinamică a bilanțului.

Deschiderea spre IFRS s-a accentuat sub influența UE și a fost adoptată de organismul german de normalizare.

SPANIA

Deși contabilitatea în Spania a cunoscut o dezvoltare foarte puternică mai ales în secolul de aur, introducerea reglementărilor legale obligatorii este relativ recentă. Deși influența franceză este dominantă, în ultima perioadă, normele spaniole integrează și elemente anglo-saxone și chiar concept specific normelor internaționale.

Ultima versiune a Planului Contabil General din 2007, este cu unele mici excepții, într-o conformitate totală cu normele contabile internaționale.

Dorința normalizatorilor spanioli de a asigura un grad maxim de compatibilitate pentru situațiile financiare, indiferent de mărimea entității a determinat adoptarea unui plan contabil specific pentru întreprinderile mici și mijlocii cu reguli simplificate, care realizează o trecere parțială spre planul contabil de bază. În acest sens, se actualizează reglementările privind evaluarea instrumentelor financiare, combinările de întreprinderi și recunoașterea activelor intangibile, beneficiile angajaților și schemele de pensi.



ITALIA

Introducerea IFRS-urilor în Italia a adus modificări semnificative ale practicilor contabile, care sunt diferite de standardele internaționale, având în vedere faptul că sistemul italian se baza pe aplicarea legilor opuse dreptului comun.

Tabelul prezintă o situație a aplicării Standardelor Internaționale de Raportare Financiară de către entitățile economice din Italia.



Tipuri de companii	Situații financiare consolidate	Situații financiare individuale
<i>Companii cotate la bursă, emitenți de instrumente financiare, bănci, companii de brokeraj, de gestionare a fondurilor.</i>	IFRS-urile necesare, obligatorii din 2005	IFRS-urile necesare, obligatorii din 2006
<i>Companiile de asigurări</i>	IFRS-urile obligatorii din 2005	IFRS-urile nu sunt permise
<i>Filiale și asociații ale societăților de mai sus și alte companii care întocmesc situațiile consolidate</i>	IFRS-uri permise, dar nu necesare	IFRS-uri permise, dar nu este necesar
<i>Alte societăți decât cele de mai sus, cu excepția întreprinderilor mici</i>	IFRS-urile sunt opționale	IFRS-uri opționale, urmează să fie stabilite de către Ministerul Economiei și Justiției
<i>Companiile mici care întocmesc situațiile financiare în formă prescurtată (articolul 2435 din Codul civil-bis)</i>	IFRS-urile nu sunt permise	IFRS-urile nu sunt permise

Tabelul 1

Din 2007 până în prezent, organismul național de contabilitate din Italia a lansat o propunere cu privire la raportarea contabilă în cazul întreprinderilor mici și mijlocii (raportul CBSO 2007). Propunerea este în conformitate cu exigențele IASB referitoare la IMM-uri, existând unele diferențe semnificative, cum ar fi, un format obligatoriu al situațiilor financiare, și renunțarea la tratamentele alternative.

FRANȚA

În Franța toate societățile se circumscriu aceluiași reglementări marcate de fiscalitate și întocmesc același set de situații financiare standardizate, după cum prevede Planul contabil general emis de CRC. Nu există un document oficial care să pună în drepturi un cadru conceptual similar celui creat de IASB. Normele IASB exercită o influență certă asupra reglementării contabile, în special asupra situațiilor financiare consolidate.

În 2001 CNC și-a exercitat puterea de decizie în materie de convergență a conturilor consolidate și individuale cu standardele internaționale, după ce a ajuns la concluzia că este dificil să mențină două referențiale contabile. Această orientare de principii s-a reflectat ulterior atât în avizele CNC, cât și în normele emise de CRC, care au dus schimbări sensibile în dreptul contabil francez, în special în sfera înregistrării elementelor de activ și pasiv, a amortizărilor și provizioanelor.

Principalele texte ce atestă eforturile de convergență în Franța sunt:

- Norma CRC 2000-06 / 07.12.2000 referitoare la elementele de pasiv, inspirată din IAS 37, cu aplicare din 01 ianuarie 2000;
- Norma CRC 2002-10 / 12.12.2002 referitoare la amortizarea și deprecierea activelor, inspirată de IAS 16 și IAS 36, cu aplicare din 2005;
- Norma CRC 2004-06 privind definirea, înregistrarea și evaluarea activelor (introducere în PCG IAS 16, IAS 38, IAS 2 și IAS 23), cu aplicare din 2005.
 - De asemenea, putem cita:
- Reglementările (nr.99-03, art.314 și următoarele) referitoare la schimbarea metodelor contabile, a estimărilor și corectarea erorilor, inspirată din IAS 8;
- Norma CRC 99-08 privind contractele pe termen lung, conform IAS 11;
- Recomandarea CNC nr.99-R.01 privind raportările intermediare (IAS 34);
- Recomandarea CNC nr.2003-R.01 referitoare la angajamente de pensionare și avantaje asimilate, inspirată din IAS 19.
 - În paralel cu evoluția reglementărilor contabile, CNC a instituit în 2003 trei grupuri de lucru care au misiunea de a analiza posibilitățile de evoluție pe termen mediu a contabilității franceze:
- Grupul „IAS și fiscalitatea” - format din reprezentanți ai întreprinderilor și a Direcției generale de impozite, studiază impactul fiscal al normelor internaționale asupra conturilor sociale;
- Grupul „IAS și întreprinderile mici și mijlocii” - format din reprezentanți ai OEC, CNCC, întreprinderilor și instituțiilor publice, analizează măsura în care IAS pot fi simplificate și aplicate în entități de dimensiuni reduse;
- Grupul „IAS și dreptul” - format din reprezentanți ai OEC, CNCC, Cancelariei, Trezoreriei, întreprinderilor și Baroului din Paris, studiază incidentele juridice ale aplicării IAS asupra conturilor individuale.



Tabelul prezintă normele aplicabile în Franța din anul 2005:

Norme aplicabile în Franța în 2005		Referențialul IFRS	PCG convergent către IFRS
Societăți cotate	Conturi consolidate	DA	DA
	Conturi sociale	NU	DA
Societăți necotate	Conturi consolidate	Opțional DA	DA
	Conturi sociale	NU	DA
Întreprinderi individuale (BIC)	Conturi sociale	NU	DA

Tabelul 2

JAPONIA

Până în prezent, prevederile normelor japoneze se apropie de reglementările internaționale. Anul 2005 a adus ca noutate unificarea eforturilor ASBJ și IASB de atingere a convergenței standardelor lor de contabilitate. Reprezentanții celor două organisme au lansat un proiect de colaborare în dublu sens, atât în ideea alinierii standardelor **nipone** la IAS/IFRS, cât și în sensul amendării standardelor internaționale pe baza observațiilor pertinente ale ASJB.

Principalele **diferențe** de tratament contabil între normele internaționale și cele japoneze apar în cazul activelor necorporale, al combinațiilor de întreprinderi și al instrumentelor financiare. Activele necorporale se amortizează, în practica, pe o perioadă de 5 ani. Cheltuielile de dezvoltare, cu unele restricții, pot fi imobilizate și tratate drept cheltuieli de repartizat. Combinațiile de întreprinderi pot fi contabilizate prin metoda achiziției sau prin cea a punerii în echivalență. În ceea ce privește instrumentele financiare, principala diferență constă în faptul că normele internaționale permit evaluarea la valoarea justă a tuturor categoriilor de active financiare, în timp ce normele japoneze nu oferă această posibilitate. De asemenea, conform normelor japoneze rezultatul excepțional are o sferă de cuprindere mult mai extinsă decât în viziunea celor internaționale.

În ceea ce privește arhaismul, este adevărat că anumite inovații ale IASB nu au fost incluse în referențialul nipon, ca de exemplu evaluarea la valoarea justă a imobilizărilor.

În august 2007 ASBJ și IASB au anunțat un acord comun (Acordul de la Tokyo), pentru a accelera convergența dintre GAAP japoneze și IFRS-uri, un proces început în martie 2005. Acordul prevedea ca diferențele majore existente să fie eliminate până în 2008, iar cele rămase înainte sau până la 30 iunie 2011. După acest moment - țintă, ambele consilii vor colabora pentru acceptarea abordării internaționale în Japonia, când noile standarde vor deveni efective.

Autoritățile din Japonia nu impun obligația reconcilierii pentru emitenții care își întocmesc situațiile financiare în conformitate cu IFRS. Prin urmare, începând cu 1 ianuarie 2009, GAAP-urile din Japonia trebuie considerate ca echivalente cu IFRS.



CONCLUZII

Tematica perfecționării contabilității se constituie, în ultimele decenii, într-o adevărată zonă de conflict, care poziționează rezistența cadrului conceptual contabil național, în raport cu inovația cadrului contabil conceptual internațional. Astfel, cele mai importante categorii de utilizatori de informație contabilă, creditorii și, respective, investitorii de capital, au ridicat o serie de solicitări la adresa formei și conținutului documentației contabile, oferind totodată o soluție, materializată prin diverse încercări de reglementare a profesiei contabile, și propuneri de diminuare a influențelor fiscale și de limbaj în raportarea situației patrimoniale și a rezultatelor financiare.

Totuși, cele două mari sisteme contabile urmează o cale relativ diferită una față de alta. Îmbucurător este procesul de normalizare a contabilității, reflectat prin munca susținută a IASC. Acest demers nu a lăsat prea mult așteptate nici rezultatele scontate, întrucât numeroase state europene au aderat la Standardele Internaționale de Contabilitate, prin declanșarea unei reforme profunde a contabilității, constând într-o armonizare reală a cadrului legislativ național cu normele internaționale de contabilitate.

În consecință, conceptele contabilității tradiționale au început a fi umbrite de idea unei “noi contabilități”, care nu făcea decât să plaseze în fruntea piramidei nevoilor informaționale categoria investitorilor de capital și a creditorilor.

BIBLIOGRAFIE

1. Bonaci, C. G., 2009, *Fundamente teoretice și practice ale contabilității financiare*, Cluj Napoca, Editura Casa Cărții de Știință.
2. Călin, O., Man, M., 2008, *Contabilitate managerială*, București, Editura Didactică și Pedagogică.
3. Demetrescu, G., 1972, *Istoria contabilității*, București, Editura Științifică.
4. Feleagă, N., 2000, *Sisteme contabile comparate. Normele contabile internaționale*, București, Editura Economică.
5. Gomi, B.C., 2017, *Incursiune aplicativă în contabilitatea entităților economice*, Timișoara, Editura Eurostampa.
6. Gomi, B.C., 2014, *Raportările financiare ale entităților - între ameliorare și valorificare*, Timișoara, Editura Eurostampa.
7. Ristea, M., 2005, *Sisteme contabile comparate*, București, Editura CECCAR.

Organizarea și exercitarea controlului financiar preventiv propriu

Autor: Homorodean (Itul) Oana Cristina
Coordonator: Lector univ. dr. Răvaș Bogdan
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** Visa preventive financial control is exercised by persons appointed by the head of signatures, according Ordinance no.119 / 1999, and by applying to them the personal seal. In order to grant visa preventive financial control, operations projects are presented accompanied by appropriate supporting documents, certified as reality and legality of the signature of the specialized compartments who initiate transactions.*

Leaders specialized departments are responsible for the accuracy, regularity and legality of transactions for which documents they have certified. Visa of preventive financial control contains inaccurate or false data and / or who want further exonerates illegal not bosses specialized departments they have drawn.

Persons entitled to exercise the preventive financial control are responsible, by law, in their guilt, for legality, regularity and compliance within approved budgetary commitments in respect of operations for which the visa has been given preventive financial control.

In cases where legal provisions provide for approving operations by the specialized legal operation project will be submitted for preventive financial control visa head of the legal department. Persons entitled to exercise the preventive financial control may request the opinion of a legal expert believes whenever needs dictate.

Preventive financial control is a special control that is meant to prevent hiring or performing operations that do not meet conditions compliance and performance requirements. As is known, aims conformitatii control legality, regularity, meeting the limits apoB occurrence value and performance control follows the economy, effectiveness and efficiency of operations and transactions.

Financial control has the task to prevent the hiring or the transactions and operations that do not meet the conditions set by management or by regular or sincerity conditions stipulated in accounting regulations or otherwise.

Preventive financial control is control documentary operations, trade-tions and projects subject to this form of control operations are checked against source documents and not on the basis of accounting documents summary or synthesis. People who exercise this form of control have the right and obligation that when needs require and where possible, to turn and controls factual reality following a portfolio, a production made etc. before the visa of preventive financial control. But this form of control exercising the pre- and conducting operations, as a rule, can not verify their reality.

1. Dispozitii generale

1.1. Controlul financiar preventiv componenta a sistemului de finante publice

Pentru a realiza veniturile si a le utiliza pentru necesitati de interes public, unitatile administrativ teritoriale fac acte de gestiune guvernate de norme de drept public si privat. Actiunea statului si resursele banesti necesare sunt reflectate intr-un sistem coerent de bugete, in raport cu care se fac toate actele de gestiune. Aceste bugete sunt: bugetul de stat; bugetul asigurarilor sociale de stat; bugetele fondurilor speciale; bugetul trezoreriei statului; bugetele institutiilor publice autonome; bugetele institutiilor publice finantate integral sau partial din bugetul de stat, bugetul

asigurarilor sociale de stat si bugetele fondurilor speciale dupa caz; bugetele institutiilor publice finantate integral din venituri proprii; bugetele fondurilor provenite din credite externe contractate sau garantate de stat si ale caror rambursare, dobanzi si alte costuri se asigura din fonduri publice; bugetul fondurilor externe nerambursabile.

Existenta unor reguli cu caracter imperativ impune o actiune de control care sa garanteze respectarea acestora.

Daca controlul asupra operatiunilor care afecteaza patrimoniul si/sau fondurile publice se exercita inainte de autorizarea acestora de catre autoritatea competenta, atunci controlul este ex-ante.

Conform legii nr.500/2002 controlul financiar preventiv intern se exercita asupra tuturor operatiunilor care afecteaza fondurile publice si/sau patrimoniul public.

Reglementarile comunitare prevad ca fiecare operatiune face obiectul cel putin al unei verificari ex-ante.

1.2. Principiul specializarii bugetare

Autorizarea bugetara impune o specializare a creditului pe categorii de cheltuieli, cheltuieli bugetare se inscriu si se aproba in buget pe categorii de cheltuieli, grupate dupa natura lor economica si destinatia acestora, potrivit clasificatiei bugetare – clasificatie economica si clasificatie functionala.

Specializarea creditului se materializeaza in structura bugetului pe subdiviziuni ale clasificatiei bugetare: parti, capitole, subcapitole, titluri, articole si alineate. Cheltuielile prevazute in capitole si articole au destinatia precisa si limitata.

Si reglementarile comunitare prevad ca: “creditele sunt specializate pe titluri si capitole, capitolele sunt subdivizate in articole si posturi”.

Pentru ca o cheltuiala sa poata fi efectuata trebuie sa existe credit la subdiviziunea clasificatiei bugetare de la care urmeaza a se face cheltuiala. Daca nu mai exista credit, exista posibilitatile suplimentarii creditului prin redistribuiri (virari) sau majorari de alocatii (suplimentari din rezerve), cheltuiala putind fi autorizata numai dupa majorarea creditului.

1.3 Principiul anualitatii bugetare si actiunile multianuale

Anualitatea bugetara si necesitatea de a conferi bugetului caracterul unui plan de perspectiva au impus diferentierea autorizarii bugetare in credit bugetar si credit de angajament.

Creditul bugetar reprezinta o autorizare de plati, iar creditul de angajament reprezinta o autorizare de angajamente care, in parte, poate genera plati in exercitiile viitoare.

Bugetul cuprinde actiuni anuale (curente) si actiuni multianuale structurate in programe, subprograme, obiective. Pentru actiunile multianuale se inscriu in buget, distinct, creditele de angajament si creditele bugetare.

Creditele de angajament - limita maxima a cheltuielilor ce pot fi angajat, in timpul exercitiului bugetar.

Creditul bugetar – suma aprobata prin buget, reprezentind limita maxima pina la care se pot ordonanta si efectua plati pentru angajamentele contractate in cursul exercitiului bugetar si/sau din exercitiile anterioare pentru actiuni multianuale, respectiv se pot angaja, ordonanta si efectua plati din buget pentru celelalte actiuni.

1.4 Continutul controlului financiar preventiv

Continutul controlului financiar preventiv deriva, in cea mai mare parte, din dubla autorizare bugetara, conform careia orice cheltuiala, pentru a putea fi efectuata, trebuie sa indeplineasca urmatoarele conditii¹:

¹www.mfinante.ro – Manual de control financiar preventiv, Cap.1, pag.7

-sa existe o baza legala;
-sa existe credit aprobat prin buget: credit de angajament, in cazul actiunilor multianuale structurate in programe si credit bugetar, in cazul actiunilor multianuale si curente;
-sa respecte destinatia creditului ce urmeaza a fi imputat, potrivit clasificatiei bugetare si alocarii pe programe a resurselor;

Controlul financiar preventiv consta in verificarea sistematica a prevederilor de operatiuni din punct de vedere al legalitatii, regularitatii si incadrarii in limitele creditelor bugetare sau creditelor de angajament, dupa caz.

Legalitatea este caracteristica unei operatiuni de a respecta toate prevederile legale care ii sunt aplicabile, in vigoare la data efectuarii acesteia.

Regularitatea este caracteristica unei operatiuni de a respecta sub toate aspectele ansamblul principiilor si regulilor procedurale si metodologice care sunt aplicabile categoriei de operatiuni din care face parte.

Prin controlul financiar preventiv trebuie sa se urmareasca a se impiedica ca un act al administratiei, cu consecintele de ordin financiar – chiar numai partial - sa capete o valoare juridica, daca nu se incadreaza in normele legale, de orice natura ar fi ele. Desi controlul financiar preventiv este definit ca un control de legalitate, aceasta nu inseamna ca nu se efectueaza si un control al aplicarii principiului bunei gestiuni financiare.

Efectuarea de cheltuieli face ca acestea sa aiba credit (autorizare bugetara) inseamna a angaja statul in raporturi juridice din care deriva obligatii de plata, fara a exista insa si fondurile din care se poate efectua plata. Fapta e calificata o infractiune.

2. Organizarea controlului financiar preventiv propriu

2.1. Principii de organizare

Controlul financiar preventiv este integrat in sfera raspunderiimaneriale, acest lucru fiind reglementat de legea finantelor publice: “operatiunile specifice angajarii, lichidarii si odonantarii cheltuielilor sunt in competenta ordonatorilor de credite si se efectueaza pe baza avizelor compartimentelor de specialitate”.

Organizarea controlului financiar preventiv propriu intra in competenta ordonatorului de credite si se bazeaza pe principiul separarii compartimentelor care initiaza operatiunea de cei ce o verifica.

Persoana care exercita controlul financiar preventiv propriu nu trebuie sa fie implicata, prin sarcinile de serviciu, in efectuarea operatiunii supuse controlului financiar preventiv propriu.

Compartimentele initiatore ale operatiilor sunt responsabile de realitatea, regularitatea si legalitatea operatiilor pe care le initiaza. Viza de control financiar preventiv nu exonereaza de raspundere compartimentele initiatore.

In vederea acordarii vizei de control financiar preventiv propriu, proiectele de operatiuni se prezinta insotite de documente justificative corespunzatoare, certificate in privinta realitatii si legalitatii prin semnatura conducatorilor compartimentelor de specialitate care initiaza operatiunea respectiva

Controlul preventiv intern este organizat cu scopul obtinerii de catre ordonator a garantiei ca agentii prin care isi realizeaza sarcinile respecta regulile de care el insusi este tinut.

2.2. Compartimente implicate

Controlul financiar preventiv se aplica asupra tuturor actelor administrative, cu exceptia acelor care, prin natura lor, nu produc sau nu pot produce efecte financiare sau patrimoniale.

Gama larga de acte administrative dintre care numai o parte sunt acte administrtive de gestiune in care statul actioneaza ca persoana juridica a facut ca legea sa prevada implicarea

compartimentelor de specialitate juridica in controlul, sub forma preventiva, al legalitatii actelor administrative, prin avizul consultativ prealabil si premergator exercitarii vizei de control financiar preventiv.

Organizarea controlului financiar preventiv in cadrul compartimentului financiar contabil este firesc deoarece acesta este compartimentul de specialitate economica si care detine informatiile cu privire la executia bugetului si situatia patrimoniului la un moment dat: creditele angajate, creditele disponibile, creditele consumate, necesarul de fonduri, datoriile, creantele. Tot in acest compartiment se arhiveaza documentele justificative ale operatiunilor patrimoniale reflectate in conturi.

In functie de natura operatiunilor si de continutul concret al operatiunii, compartimentele de specialitate juridic si financiar-contabil isi exercita atributiile de control separat sau conjugat, prin dublu aviz.

2.3. Procedura de control

Documentele care privesc operatiuni asupra carora este obligatorie exercitarea controlului financiar preventiv se transmit persoanelor desemnate cu exercitarea acestuia de catre compartimentele de specialitate care initiaza operatiunea.

Documentele privind operatiunile prin care se afecteaza fondurile publice si/sau patrimoniul public vor fi insotite de avizele compartimentelor de specialitate, de note de fundamentare, de acte justificative, de o “Propunere de angajare a unei cheltuieli” si de un “Angajament individual/global”

In efectuarea controlului financiar preventiv de catre persoanele desemnate, parcurgerea listei de verificare specifica operatiunii, primita la viza, este obligatorie, dar nu si limitativa. Persoana desemnata sa exercite controlul financiar preventiv poate extinde verificarile ori de cite ori este necesar.

Pentru simplificarea si accelerarea circuitului administrativ, in astfel de situatii nu se face consemnarea refuzului de viza, procedandu-se la restituirea documentelor catre compartimentul care a initiat operatiunea, indicandu-se in scris motivele restituirii.

3. Operatiuni supuse controlului financiar preventiv

3.1 Raportul juridic de obligatie. Fazele cheltuielilor bugetare.

In executia cheltuielilor bugetare, elementele constitutive ale raportului juridic de obligatie sunt:

Subiectii: statul (institutia publica) in calitate de debitor si tertul in calitate de creditor;

Continutul: creanta creditorului (dreptul de a incasa o suma de bani determinata) si, in mod corelativ, datoria (obligatia de a plati acea suma de bani determinata);

Obiectul: prestatia de care este tinut debitorul este de a plati. Conform principiului separarii gestiunilor si in virtutea faptului ca actul de constatare a creantei/datoriei nu este un act executoriu prin el insusi, asupra casei statului (trezoreriei) trebuie emis un titlu executor, in baza caruia agentul platitor sa faca plata;

Stingerea (incetarea) raportului juridic de obligatie se face prin plata. In urma platii dispare obligatia din pasivul debitorului si creanta din activul creditorului.

Respectarea acestor reguli prin care se reglementeaza gestiunea fondurilor publice constituie obiect al controlului financiar preventiv.

Legea nr.500/2002 prevede ca: “ In procesul executiei bugetare cheltuielile bugetare parcurg urmatoarele faze: angajament, lichidare, ordonantare, plata”. Si reglementarile comunitare prevad ca :”Toate cheltuielile fac obiectul unui angajament, unei lichidari, unei ordonantari si unei plati”.

3.2 Angajamentul juridic si angajamentul bugetar. Controlul preventiv al angajamentelor

Cele doua forme ale angajamentului sunt:

Angajamentul juridic - este actul de origine al cheltuielii, constitutiv de drepturi si obligatii. Un angajament juridic odata facut prin vointa legiuitorului, a administratiei sau prin acord de vointa trebuie respectat atata timp cat angajamentul fiinteaza.

Angajamentul bugetar- isi are izvorul in autorizarea bugetara. Nu este un act juridic, ci o operatiune specifica contabilitatii publice menita sa asigure: respectarea obligatiilor institutiei ce decurg din angajamentele juridice si respectarea obligatiei institutiei de a nu depasi autorizarea bugetara (creditul).

Angajamentul juridic si angajamentul bugetar coexista si sunt inseparabile. Angajamentul juridic este un act juridic creator de drepturi si obligati din care rezulta o obligatie de plata, iar angajamentul bugetar este o rezervare de credite. Daca se creeaza o obligatie de a plati, trebuie sa se rezerve si creditele in baza carora sa se dispuna plata, ca urmare a executarii angajamentului juridic.

Incheierea unor contracte pentru achizitia unor bunuri, contract pentru furnizarea de agent termic. Contractele sunt acte juridice si, prin semnarea lor ordonatorul creeaza obligatii de plata in sarcina institutiei;

Angajamentul bugetar este oriceact prin care o autoritatecompetenta, potrivit legii, afecteaza fonduri publice unei anumite destinatii, in limita creditelor bugetare aprobate.

Angajamentul bugetar este o rezervare de credite si nu o afectare de fonduri. Afectarea fondurilor unor destinatii se face prin credite si nu prin angajament bugetar. Rezervarea de credite se face pentru ca atunci cand se executa un angajament juridic din care rezulta o obligatie de plata, sa existe credit in baza caruia sa se dispuna plata.

Controlul financiar preventiv al angajamentelor:

Controlul bazei legale. Pentru ca o cheltuiala sa fie inscrisa in buget, sa fie angajata si efectuata trebuie sa existe baza legala pentru respectiva cheltuiala. Baza legala este constituita din acte juridice din care rezulta direct sau indirect obligatii de plata. Baza legala constituie izvorul obligatiei si, totodata, autorizarea legala a cheltuielii.

Controlul de conformitate. Nici o cheltuiala nu poate fi angajata si nici efectuata daca nu exista credit si daca destinatia creditului este alta decat cea a cheltuielii pe care o implica angajamentul juridic individual. Pentru ca un act juridic individual, prin care se creeaza sau se constata o obligatie de plata, sa poata fi facut, trebuie sa existe atat autorizare legala cat si bugetara. Inainte ca ordonatorul sa creeze sau sa constate, printr-un act juridic individual, o obligatie de plata in sarcina institutiei, controlul preventiv trebuie sa constate daca exista credit si daca destinatia creditului corespunde cu destinatia cheltuielii generate prin actul juridic individual. Controlul preventiv de conformitate vizeaza existenta creditului si justa imputare a creditului.

Finalitatea controlului preventiv de conformitate o constituie angajamentul bugetar individual – rezervarea creditului in baza caruia se poate dispune ulterior plata, ca urmare a executarii angajamentului juridic individual.

Prin controlul preventiv al angajamentelor se urmareste conformitatea actelor juridice individuale ale ordonatorului cu dispozitiile legale incidente, indiferent de natura acestor dispozitii.

3.3 Lichidarea cheltuielilor bugetare

Angajamentele sunt acte juridice din care rezulta obligatii de plata in sarcina statului (institutiiilor publice). Obligatia de plata insa nu devine datorie , iar dreptul de creanta nu devine titlu de creanta decat daca se constata realitatea unor fapte pe care se intemeiaza creanta creditorului si datoria debitorului. Determinarea sumei datorate si a sumei in drept a fi incasata de creditor, este o operatiune tehnica ce se bazeaza pe realitatea faptelor pe care se intemeiaza creanta creditului si elementele de cuantificare stabilite prin angajament.

Bibliografie:

1. Gheorghe Stingu, Drept financiar public, Vol.II, Editura Concordia, Arad, 2005
2. Constantin Roman, Gestiunea financiara a institutiilor publice, Vol.II, Editura Economica, Bucuresti, 2004
3. Marcel Ghita, Auditul intern, Editura Economica, Bucuresti, 2004
4. www.mfinante.ro, Manual de control financiar preventiv
5. *** Legea nr.500 / 11 iulie 2002 (actualizata) privind finantele publice
6. *** Ordin nr. 522 / 16 aprilie 2003 (actualizat) pentru aprobarea Normelor metode generale referitoare la exercitarea controlului financiar preventiv

Abordări cu privire la evaluarea activelor fixe în sistemul public conform standardului internațional de contabilitate IPSAS 17, „Imobilizări corporale”

Autor: Iancu Oana Claudia

Coordonator: Conf. univ. dr. Ciurea Maria
Universitatea din Petroșani

Abstract: Fixed assets and valuables are aimed at perfecting a long period of the public, they neconsumându after the first use, but over time, due to their continued use.

Initial Evaluation

A fixed asset that qualifies for recognition as an asset should initially measured at its cost. If he is acquired at no cost or at a nominal cost, its cost is the fair value at the acquisition date.

Initial evaluation of tangible assets

Tangible assets are evaluated in four distinct moments: the entry in heritage (initial assessment) in inventory at year-end and out of the estate.

The initial assessment of tangible assets

A tangible asset recognized as an asset shall be measured initially at its cost, depending on the mode of entry in the entity.

Subsequent Expenditure

Subsequent expenditure related to an asset may be recorded as expenses in the period when they are aimed at bringing assets to normal operation or, on the contrary, are recognized as assets are considered upgraded when improving the initial parameters of the respective asset

General view of the Company's System One S.A.

Trading company System One S.A. It is a joint stock company with majority domestic private capital based in Bucharest, Str. Dimitrie Pompei, nr. 10A, Connect Business Park, sector 1, registered with the Trade Register number J40 / 11378/2002, RO15005294 tax code that works under H.G. 1296 / 13.12.2001 position 212. Duration Company is unlimited starting from the date of registration in the Trade Register.

1. Activele fixe

Activele fixe sunt bunuri și valori care au drept scop deșăvârșirea unei perioade îndelungate instituției publice, ele neconsumându-se după prima utilizare, ci în timp, ca urmare a folosirii lor continue.

Activele fixe necorporale se mai pot numi și active identificabile, fără suport material, utilizate pe o perioadă îndelungată de timp, mai mare de un an: cheltuielile de dezvoltare, concesiunile, brevetele, licențele, mărcile comerciale, alte imobilizări necorporale.

IPSAS 17, „Imobilizări corporale” definește activele fixe corporale ca fiind un obiect sau un complex de obiecte, ce prezintă caracteristicile:

- sunt utilizate în producția proprie de bunuri sau prestarea de servicii ,a unei instituții publice, pentru a fi folosite în diverse scopuri administrative sau pentru a fi închiriate terților;
- perioada lor de utilizare este mai mare de un an;
- activele fixe prezintă o valoare superioară limitei prevăzute în reglementările legale în vigoare;

1.1. Aspecte cu privire la evaluarea activelor fixe

Recunoașterea unui activ fix se face atunci când:

-există probabilitatea ca beneficiile economice viitoare sau potențialul de servicii asociat cu activul să revină instituției;

- se evaluează credibil valoarea justă a activului sau costul;

Pentru a vedea dacă un activ îndeplinește primul criteriu, o instituție evaluează gradul de certitudine privind fluxurile de beneficii viitoare sau potențialul de servicii pe baza dovezilor disponibile la data intrării. În ceea ce privește al doilea criteriu, recunoașterea lui se face relativ ușor, deoarece tranzacția privind cumpărarea activului îi identifică și costul.

1.2. Evaluarea inițială

Un element de activ fix care se califică pentru recunoaștere ca activ ar trebui evaluat inițial la costul său. Dacă el este dobândit fără niciun cost sau la un cost nominal, costul său este valoarea justă de la data achiziției.

Activele fixe trebuie evaluate la:

1. Costul de achiziție, pentru cele procurate cu titlul oneros. Acestea conțin:

- Prețul de cumpărare;
- Accizele de import și taxele de achiziție nereturnabile;
- Orice reduceri comerciale sau rabaturi deduse în stabilirea prețului de cumpărare;
- Costurile îndatorării, în conformitate cu tratamentul alternativ permis de IPSAS 5 „Costurile îndatorării”, atunci când activul este achiziționat pe credit;

2. Costul de producție este utilizat pentru activele construite sau produse de instituție destinate vânzării, asamblarea sa făcându-se în conformitate cu IPSAS 12 Stocuri.

3. Valoarea justă este folosită pentru activele dobândite gratuit prin doăzii, sponsorizări.

IPSAS 17 prevede ca posibilitate de intrare și schimbul de active pentru active cu o utilizare similară și o valoare similară, ca, de exemplu, schimbul de clăiri și alte proprietăți imobiliare, utilaje, echipamente specializate etc.; de asemenea, un activ fix poate fi vândut în schimbul unei participații în capitaluri proprii.

EVALUAREA INITIALA A IMOBILIZARILOR CORPORALE

Imobilizarile corporale sunt evaluate în 4 momente distincte: la intrarea în patrimoniu (evaluarea inițială), la inventariere, la închiderea exercitiului financiar și la ieșirea din patrimoniu.

Evaluarea inițială a imobilizarilor corporale

O imobilizare corporală recunoscută ca activ trebuie evaluată inițial la costul său, în funcție de modalitatea de intrare în entitate.

2. Evaluarea

2.1. Cheltuielile ulterioare

Cheltuielile ulterioare legate de un activ pot fi înregistrate drept cheltuieli ale perioadei atunci când au ca finalitate readucerea activului la starea normală de funcționare sau, din contra, sunt recunoscute ca active, fiind considerate modernizate, atunci când îmbunătățesc parametrii inițiali ai activului respective, ca, de exemplu:

- Extinderea duratei de viață utilă a activului fix, inclusive creșterea capacității sale;
- Adoptarea unor procese de producție noi va permite reducerea substanțială a costurilor de exploatare;
- Se îmbunătățesc considerabil calitatea producției obținute cu respectivul activ fix;

Ulterior recunoașterii inițiale a unei imobilizări corporale, pe parcursul duratei de utilizare economică sunt efectuate cheltuieli cu scopul reparării, reabilitării, modernizării etc. respectivelor imobilizări. Astfel de cheltuieli sunt denumite cheltuieli ulterioare.

De regulă, cheltuielile ulterioare aferente unei imobilizări corporale trebuie recunoscute drept cheltuieli în perioada în care au fost efectuate.

2.2. Evaluarea ulterioara recunoasterii initiale

Evaluarea la iesire este utilizata la inregistrarea curenta a operatiilor economice care genereaza miscari de natura iesirilor. De regula, activele imobilizate sunt evaluate la iesire la valoarea lor de intrare.

Evaluarea cu ocazia inventarierii se efectueaza la incheierea exercitiului financiar cand, conform legii, are loc procesul de inventarire generala.

Evaluarea activelor imobilizate se efectueaza la valoarea actuala a fiecarui element, denumita **valoare de inventar**. Valoarea de inventar este stabilita in functie de utilitatea bunului, de starea acestuia si de pretul pietei.

Conform standardelor internationale, activele nu ar trebui inregistrate la o valoare mai mare decat valoarea lor recuperabila. **Valoarea recuperabila** a unui activ este valoarea cea mai mare dintre pretul sau net de vanzare si valoarea sa de utilizare.

Valoarea de utilizare este valoarea prezenta a fluxurilor viitoare de numerar estimate, ce se asteapta sa fie generate din utilizarea continua a unui activ si din vanzarea lui la sfarsitul perioadei sale de viata utila. **Pretul net de vanzare** este suma ce se poate obtine din vanzarea unui activ intr-o tranzactie cu pret determinat obiectiv intre doi parteneri, minus costurile legate de vanzare. In cazul in care costurile legate de vanzare nu au valoare materiala, pretul net de vanzare este egal cu valoarea reala.

Evaluarea la incheierea exercitiului(la bilant) se realizeaza in scopul intocmirii situatiilor financiare anuale. Imobilizarile se evalueaza si se reflecta in situatiile financiare anuale la valoarea de intrare, respectiv valoarea contabila, pusa de acord cu rezultatele inventarierii.

Sunt prevazute doua tratamente:

- **tratamentul contabil de baza**, care prevede ca: ulterior recunoasterii initiale ca activ, o imobilizare trebuie inregistrata la cost, mai putin orice amortizare cumulata aferenta si orice pierderi din depreciere cumulate;

Valoarea amortizată reprezintă valoarea care trebuie alocată pe o bază sistematică duratei de viață utilă.

Conform IPSAS 17:

Valoarea amortizată=Valoarea contabilă-Valoarea reziduală

Durata de viață utilă generează mari diferențe.

Conform IPSAS 17:

Durata de viață utilă este o problemă de raționament și depinde de utilizarea preconizată a unui activ, uzura fizică preconizată, uzura morală tehnică, limitele legale privind utilizarea activului. Durata poate fi periodic revizuită în cazul în care condițiile sunt semnificativ diferite de cele inițiale.

Metoda de amortizare reprezintă o altă problemă divergentă. Conform IPSAS 17, metodele permise sunt: metoda lineară, metoda de diminuare a soldului și metoda unităților de producție

- **tratamentul contabil alternativ permis**, care prevede ca: ulterior recunoasterii initiale ca activ, o imobilizare corporala, respectiv un activ necorporal, trebuie inregistrate la valoarea reevaluată care reprezinta valoarea justa la momentul reevaluării, mai putin orice amortizare ulterioara cumulata aferenta si pierderile ulterioare cumulate din depreciere. Reevaluarile trebuie efectuate cu suficienta regularitate in asa fel incat valoarea contabila sa nu difere in mod semnificativ de valoarea care poate fi determinata pe baza valorii juste la data bilantului.

IPSAS 17 prevede două modalități de reevaluare:

- a) Metoda reevaluării brute, constă în reevaluarea simultană a valorii brute a imobilizărilor și a amortizării cumulate prin înmulțirea valorii lor conabile cu un indice.
- b) Metoda valorii nete, constă în reevaluarea numai a valorii nete contabile(de exemplu, clădirile)

Reevaluarile trebuie făcute cu suficientă regularitate (3-5 ani), astfel încât valoarea contabilă să nu difere substantial de valoarea justă la data bilanțului.

3. Studiu de caz - aplicarea standardului internațional IPSAS 17

Prezentarea generală a societății comerciale System One IT S.A.

Societatea comercială System One IT S.A. este o societate comercială pe acțiuni cu capital majoritar privat autohton cu sediul în București, B-dul. Dimitrie Pompei, nr. 10A, Conect Business Park, sectorul 1, înscrisă la Registrul Comerțului cu numărul J40/11378/2002, cod fiscal RO15005294 și care funcționează în baza H.G. 1296/13.12.2001 poziția 212. Durata societății este nelimitată cu începere de la data înregistrării în Registrul Comerțului.

Obiectul de activitate al societății

- distribuția de echipamente electronice și de telecomunicații, societatea distribuind o paletă largă de branduri precum: Alcatel, General Electric, Linksys, Panasonic, Philips, RCA (Radio Corporation of America), Siemens, etc. Categoriile de produse distribuite sunt din domeniul Consumer Electronics și în special terminale de telecomunicații de la simple telefoane fixe până la Setup box-uri, CPE-uri (Customer Premises Equipment) sau echipamente de Home Networking.

- activitatea de transport intern

- comercializarea produselor finite și a altor bunuri specifice obiectului de activitate.

Aplicarea Standardului Internațional de Contabilitate nr. 17 la societatea System One IT S.A.

În continuare se vor prezenta înregistrările contabile generate de achiziția în regim de leasing, atât financiar, cât și operațional, a unor bunuri necesare desfășurării activității de către societatea comercială System One IT S.A.

Contractul de leasing financiar

Societatea comercială System One IT S.A., în calitate de locatar, a încheiat contractul de locație - finanțare cu societatea de leasing Unicredit Leasing Romania S.A., în calitate de locator, în următoarele condiții:

- Obiectul contractului: echipament - centrala telefonică de capacitate medie
- Data încheierii contractului: 02 ianuarie 2008
- Durata nereziliabilă a contractului: 8 ani
- Durata normală de utilizare a echipamentului: 10 ani
- Valoarea justă a echipamentului: 21.704 lei (este egală cu costul suportat de societatea de leasing pentru achiziția centrală ce va face obiectul contractului ulterior de leasing).

- System One IT (locatarul) plătește în data încheierii contractului un avans de 5.000 lei și 96 rate lunare în suma de 250 lei, adică 8 chirii anuale de 3.000 lei fiecare.

Pentru a ușura evidențierea în contabilitate a contractului de locație - finanțare, se vor lua în considerare pentru calculele viitoare generate de acest contract ratele anuale achitate (în locul ratelor lunare), în cuantum de 3.000 lei fiecare și platibile la sfârșitul anului.

- Locatarul suportă anual asigurarea bunului în valoare de 2.100 lei; asigurarea se plătește la finele fiecărui an contractual.

- Locatarul poate exercita o *opțiune de cumpărare* la prețul de 1.500 lei. Fiind vorba de un preț foarte mic, este foarte probabil ca această opțiune să fie exercitată.

- Deoarece locatarul nu cunoaște rata implicită a investiției locatorului, pentru actualizarea plăților viitoare se va folosi o *rata marginală de 9 %*.

- Valoarea reziduală a echipamentului estimată de locatar după 10 ani este de 1.200 lei

- Contractul de leasing prevede expres transferul dreptului de proprietate asupra bunului ce face obiectul sau către utilizator la momentul expirării contractului.

Întrucât este vorba de un contract de locație - finanțare, societatea - locatar va trebui să recunoască echipamentul și datoria aferentă contractului la minimum dintre valoarea justă a bunului și valoarea actualizată a plăților minime.

Concluzii

Condițiile tot mai restrictive de finanțare a activității întreprinderii pe termen lung au condus la folosirea de către acestea a unor produse financiare alternative, diferite de clasicele "credite de investiții", de natura a împăca gestionarii fondurilor financiare, producătorii de bunuri de investiții dar și beneficiarii acestor fonduri și bunuri. Un astfel de produs este și *contractul de leasing* (*contractul de locație*).

Prin intermediul acestei lucrări s-a avut în vedere realizarea unei analize atât teoretice cât și practice a principalelor aspecte legate de noțiunea de leasing:

Primul aspect vizează elementele teoretice referitoare la tratamentele și politicile contabile privind contractele de leasing, precum și clasificarea operațiunilor de leasing în: *leasing financiar* și *leasing operational* (*de exploatare*).

Al doilea aspect vizează partea aplicativă a temei, respectiv prezentarea și contabilizarea detaliată a unor achiziții în regim de leasing, atât financiar cât și operational, în cadrul unei societăți comerciale.

Bibliografie

1. Bunea Stefan, Garbina Madalina - *Sinteze, studii de caz și teste grila privind aplicarea IAS (revizuite) - IFRS, vol. II, Editura Ceccar, București, 2007*
2. Feleaga (Malciu) Liliana, Feleaga Niculae - *Contabilitate Financiară - o abordare europeană și internațională, vol. I, Ed. Infomega, București, 2005*
3. Feleaga (Malciu) Liliana, Feleaga Niculae - *Contabilitate Financiară - o abordare europeană și internațională, vol. II, Ed. Infomega, București, 2005*
4. Feleaga Niculae, Ionascu Ion - *Tratat de contabilitate financiară, vol. I, Editura Economica, București, 2003*
5. Raileanu Vasile, Vulpoi Marcel, Pitulice Cosmina - *Ghid pentru înțelegerea și aplicarea IAS 17: Leasing, Editura Ceccar, București, 2004*
6. *** *Revista "Contabilitate, expertiza și auditul afacerilor" nr. 10/2008*
- 7.*** *Standardul Internațional de Contabilitate nr. 17 - "Leasing"*

Analiza evaluării stocurilor în sistemul public conform IPSAS 12 „Stocuri”

Autor: masterand Raca (Boroi) Florina-Alexandra

Coordonator: Conf. univ. dr. Ciurea Maria

Universitatea din Petroșani

Abstract: *Our goal for this scientific approach was to establish the accounting treatment for inventories according to the standard IPSAS 12 „Inventories”. A basic problem is the inventory cost accounting to be recognized as an asset and will be deferred until the related revenue is recognized. The standard provides guidance on the determination of cost and its subsequent recognition as an expense, including any reduction in the net realizable value. Also offered guidance on the cost formulas that are used to assign costs to inventories.*

1. Introducere

Aplicarea Standardelor Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public este considerată o adevărată revoluție, poate mult mai importantă decât cea a standardelor IFRS pentru entitățile economice, deoarece instituțiile publice vor fi administrate asemănător unei entități private, cu o contabilitate de angajamente, patrimonială și în partidă dublă. Standardele Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public, reprezintă cea mai bună practică internațională de raportare financiară pentru entitățile din sectorul public. În multe cazuri, aplicarea cerințelor IPSAS-urilor va duce la o creștere a gradului de încredere și transparență a rapoartelor financiare întocmite de către guverne și agențiile lor. Există preocupare atât la nivel internațional cât și în cadrul Uniunii Europene pentru normalizare și armonizare a sistemelor contabile pentru a crea o manieră procedurală unitară de înregistrare care să asigure fluiditatea operațiunilor financiare între state.

Obiectivul standardului IPSAS 12 „Stocuri”, este de a stabili tratamentul contabil pentru stocuri. O problemă de bază în contabilitatea stocurilor este valoarea costului care va fi recunoscută drept activ și care va fi reportată până când sunt recunoscute veniturile conexe. Standardul oferă îndrumări asupra determinării costului și a recunoașterii sale ulterioare drept cheltuială, inclusiv orice reducere în valoarea realizabilă netă. Totodată, oferă, îndrumări privind formulele de cost care sunt folosite pentru alocarea costurilor pe stocuri.

Reglementările contabile românești definesc stocurile ca fiind active:

- ✓ *deținute de instituțiile publice pentru a fi vândute pe parcursul desfășurării normale a activității;*
- ✓ *aflate în curs de producție în vederea vânzării în procesul desfășurării normale a activității;*
- ✓ *sub formă de materii prime, materiale și alte materiale consumabile care urmează a fi folosite în procesul de producție sau pentru prestarea de servicii.*

Conform IPSAS 12 „Stocuri”, stocurile sunt active:

- ✓ *sub formă de materii prime sau materiale care vor fi consumate în procesul de producție;*
- ✓ *sub formă de materii prime sau materiale care vor fi consumate sau distribuite în prestarea de servicii;*
- ✓ *deținute pentru vânzare sau distribuire în cursul normal al activităților;*
- ✓ *în procesul de producție pentru vânzare sau distribuire.*

Divergența reglementărilor contabile românești cu IPSAS 12 „Stocuri”, rezultă încă din

definiția stocurilor. În viziunea acestei norme, stocurile au o definiție mai complexă, acestea incluzând și stocurile care sunt distribuite fără contravaloare sau pentru un preț nominal. Pot fi exemplificate în acest sens manualele de educație publicate de către o autoritate în domeniul sănătății pentru a fi donate școlilor.

IPSAS 12 „Stocuri”, prezintă pentru sectorul public următoarele **categoria de stocuri**:

- muniție;
- materii prime consumabile;
- materiale pentru întreținere;
- piese de schimb pentru imobilizări corporale, altele decât cele care sunt abordate în standardele privind imobilizările corporale;
- rezerve strategice;
- stocări de monedă neemisă;
- rezerve poștale deținute pentru vânzare;
- producție în curs de execuție, inclusiv materiale pentru cursuri educaționale/de pregătire, și servicii pentru clienți dacă acele servicii sunt vândute la prețuri obiective într-o tranzacție obiectivă;
- teren/proprietate imobiliară deținut(ă) pentru vânzare.

Reglementările contabile românești prezintă următoarele **structuri de stocuri** din sectorul public:

- materiile prime;
- materialele;
- materialele de natura obiectelor de inventar;
- producția în curs de execuție;
- semifabricatele;
- produsele finite;
- mărfurile;
- ambalajele;
- animalele și păsările;
- bunurile aflate în custodie sau pentru prelucrare la terți;
- materialele rezervă de stat;
- materiale rezervă de imobilizare.

Având în vedere structurile prezentate se poate afirma că acestea în sistemul public românesc nu se regăsesc în totalitate, existând unele care nu apar așa cum sunt ele precizate de către IPSAS 12 „Stocuri”.

2. Abordări generale cu privire la evacuarea stocurilor conform standardelor internaționale

Stocurile trebuie evaluate la cea mai mică valoare dintre cost și valoarea realizabilă netă. Atunci când stocurile sunt dobândite dintr-o tranzacție care nu este o tranzacție de schimb, costul lor trebuie evaluat la valoarea justă de la data achiziției.

Stocurile trebuie evaluate la cea mai mică valoare dintre cost și costul actual de înlocuire atunci când sunt deținute:

- pentru a fi distribuite fără nicio taxă sau pentru o taxă nominală;
- pentru a fi consumate în procesul de producție al bunurilor care vor fi distribuite fără nicio taxă sau pentru o taxă nominală.

Costul stocurilor trebuie să cuprindă toate costurile de achiziție, costurile de conversie și alte costuri care apar pentru aducerea stocurilor în locația actuală sau la condiția actuală.

Costul de achiziție al stocurilor cuprinde prețul de cumpărare, taxele de import și alte taxe (altele decât cele care sunt ulterior recuperabile de entitate de la autoritățile fiscale), și

transportul, costurile de manipulare și alte costuri care pot fi direct atribuite achiziționării bunurilor finite, materialelor și rezervelor. Reducerile comerciale, rabaturile și alte elemente similare sunt deduse atunci când se determină costurile de achiziție.

Costurile conversiei stocurilor de producție în curs de execuție în stocuri de produse finite sunt angajate în primul rând într-un mediu de producție. Costurile conversiei stocurilor includ costurile direct legate de unitățile de producție, cum ar fi munca directă. Ele includ, de asemenea, o alocare sistematică a cheltuielilor de regie de producție fixe și variabile care sunt angajate în transformarea materialelor în bunuri finite. Cheltuielile de regie fixe de producție sunt acele costuri indirecte de producție care rămân relativ constante neținând cont de variația volumului producției, cum ar fi amortizarea și întreținerea clădirilor fabricilor și a echipamentului, și costul gestionării și administrării fabricii. Cheltuielile de regie variabile de producție sunt acele costuri indirecte de producție care variază direct sau aproape direct cu volumul producției, cum ar fi materiile prime indirecte și munca indirectă.

Alocarea cheltuielilor fixe de regie de producție asupra costurilor de prelucrare este bazată pe capacitatea normală a facilităților de producție. Capacitatea normală este producția care se așteaptă a se obține pe parcursul unui număr mediu de perioade sau sezoane în condiții normale, luând în calcul pierderea de capacitate care rezultă din întreținerea planificată. Nivelul real al producției poate fi utilizat dacă aproximează capacitatea normală. Valoarea cheltuielii de regie alocate fiecărei unități de producție nu este crescută în urma unei producții scăzute sau a unei fabrici inactive. Cheltuielile de regie nealocate sunt recunoscute drept cheltuială în perioada în care sunt angajate. În perioadele cu o producție neobișnuit de mare, valoarea cheltuielilor fixe de regie alocate fiecărei unități de producție descrește astfel încât stocurile să nu fie evaluate peste cost. Cheltuielile variabile de regie sunt alocate fiecărei unități de producție pe baza utilizării reale a facilităților de producție.

De exemplu, alocarea costurilor, atât variabile, cât și fixe, angajate în modernizarea terenurilor nemodernizate deținute pentru vânzare în zone rezidențiale sau comerciale ar putea include costuri legate de poziționarea terenului, de drenare, de instalarea țevilor pentru conectarea la serviciile publice etc.

Alte costuri sunt incluse în costul stocurilor doar în măsura în care ele sunt angajate pentru a aduce stocurile în locația lor actuală și la condiția lor actuală. Spre exemplu, ar fi potrivită includerea cheltuielilor de regie care nu se leagă de producție sau a costurilor designului produselor pentru anumiți clienți în costul stocurilor.

3. Evaluarea stocurilor conform normelor românești

Evaluarea stocurilor în sistemul public românesc se realizează diferit în funcție de momentul la care se referă, astfel: poate exista evaluare inițială, la întocmirea situațiilor financiare, la ieșirea din gestiunea instituției publice.

❖ **Evaluarea inițială a stocurilor** se efectuează la costul lor, format din toate costurile aferente cumpărării, costurile prelucrării și alte costuri suportate pentru a aduce stocurile în forma și în locul în care se găsesc. În raport de modalitatea de intrare a stocurilor, se disting următoarele **tipologii de costuri**:

Costul de achiziție, pentru bunurile achiziționate cu titlu oneros, format din prețul de cumpărare al bunurilor, taxe de import și alte taxe (altele decât cele care sunt ulterior recuperabile de către entitate de la autoritățile fiscale), cheltuieli de transport și alte cheltuieli accesorii care pot fi direct atribuite achiziționării bunului. Reducerile comerciale, rabaturile și alte elemente similare se deduc pentru determinarea costurilor de cumpărare.

Includerea diferențelor de curs valutar în costul de achiziție al stocurilor constituie o problemă divergentă cu Standardele Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public.

Conform IPSAS 12 „Stocuri”, costul de cumpărare poate include și diferențele de curs valutar

generate de achiziționarea recentă a stocurilor facturate într-o monedă străină, în cazurile prevăzute de tratamentul contabil alternativ permis de IPSAS 4 „*Efectele variației cursurilor de schimb valutar*”. Aceste diferențe de curs valutar trebuie să rezulte dintr-o devalorizare sau dintr-o depreciere monetară accentuată, împotriva căreia nu se pot lua măsuri de acoperire a riscului și care afectează datoriile ce nu pot fi achitate și apar din achiziția recentă a stocurilor.

Costul de producție (costul de prelucrare) este format din cheltuieli directe aferente producției (materiale directe, energie consumată în scopuri tehnologice, manoperă directă și alte cheltuieli directe de producție), precum și cota cheltuielilor indirecte de producție alocată în mod rațional ca fiind legată de fabricația acestora.

Cheltuielile indirecte de producție sunt prezentate de IPSAS 12 „*Stocuri*” pe cele două componente: cheltuieli indirecte fixe și cheltuieli indirecte variabile.

Cheltuielile indirecte fixe de producție sunt acele costuri indirecte de producție care rămân relativ constante, neținând cont de variația volumului producției, cum sunt, de exemplu, deprecierea și întreținerea clădirilor și a echipamentului, costul gestionării și administrării fabricii. Aceste cheltuieli sunt repartizate asupra costurilor de prelucrare în raport de capacitatea normală de producție. În cazul unei producții neobișnuit de mari, valoarea cheltuielilor fixe indirecte alocate fiecărei unități de producție descrește, astfel încât stocurile să nu fie evaluate peste cost. Pentru o producție sub nivelul capacității normale, cheltuielile fixe indirecte alocate fiecărei unități de producție nu se majorează.

Cheltuielile indirecte variabile de producție sunt acele costuri indirecte de producție care variază direct sau aproape direct cu volumul producției, cum sunt materiile prime indirecte și munca indirectă.

Dacă din procesul de producție rezultă produse comune sau un produs principal și unul rezidual, costurile de prelucrare sunt alocate între produse pe o bază rezonabilă unitară. Baza de repartizare poate fi considerată valoarea relativă a vânzării fiecărui produs, fie în stadiul procesului de producție, atunci când produsele pot fi identificate separat, fie la încheierea producției. Deoarece majoritatea produselor reziduale sunt prin natura lor ne semnificative, evaluarea are la bază valoarea realizabilă netă, dedusă din costul produsului principal. Astfel, valoarea contabilă a produsului principal este apropiată de costul său.

Costul stocurilor poate fi format și din alte costuri numai dacă sunt: angajate pentru a aduce stocurile în locul de depozitare. În cazul aplicării tratamentului alternativ permis de IPSAS 5 „*Costurile îndatorării*”, costul stocurilor poate cuprinde și costurile îndatorării.

Din categoria costurilor care nu se includ în costul stocurilor, dar se recunosc la cheltuielile perioadei în care au fost angajate pot fi enumerate: consumurile anormale de materiale, manoperă, costurile de depozitare, exceptând cazul când sunt necesare în procesul de producție înainte de un stadiu al producției, cheltuielile administrative indirecte care nu contribuie la aducerea stocurilor în locul de depozitare, costurile de vânzare.

Costul stocurilor unui prestator de servicii cuprinde costurile muncii și alte costuri cu personalul angajat în prestarea serviciului, inclusiv personalul de supraveghere, la care se adaugă cheltuielile indirecte care pot fi atribuite. Costurile cu munca și alte costuri care sunt legate de vânzări și personalul general administrativ nu se includ în acest cost, dar sunt recunoscute în cheltuielile perioadei în care sunt angajate.

Valoarea justă pentru bunurile primite cu titlu gratuit. Aceasta reprezintă suma la care poate fi tranzacționat un activ între părți interesate aflate în cunoștință de cauză, în cadrul unei tranzacții desfășurate în condiții obiective. Pentru bunurile care au valoare de piață, valoarea justă este identică cu valoarea de piață.

❖ *Evaluarea stocurilor la întocmirea situațiilor financiare* se efectuează la valoarea cea mai mică dintre cost și valoarea realizabilă netă.

Stocurile nu trebuie reflectate în bilanț la o valoare mai mare decât valoarea care se poate obține prin utilizarea sau vânzarea lor. În acest sens, valoarea stocurilor se diminuează până la valoarea realizabilă netă, prin reflectarea unei ajustări pentru depreciere.

Valoarea realizabilă netă reprezintă prețul de vânzare estimat care ar putea fi obținut pe parcursul desfășurării normale a activității, minus costurile estimate pentru finalizarea bunului, respectiv costurile estimate necesare vânzării.

Evaluarea stocurilor deținute pentru a fi distribuite fără contravaloare sau la un preț nominal, abordată de IPSAS 12 „Stocuri”, a fost omisă de reglementările contabile românești. Astfel, viitoarele beneficii economice sau viitorul potențial de servicii al stocurilor sunt reflectate în rapoartele financiare la valoarea pe care entitatea ar fi trebuit să o plătească pentru a dobândi beneficiile economice sau potențialul de servicii dacă acestea i-ar fi fost necesare pentru a-și atinge obiectivele. Dacă beneficiile economice sau potențialul de servicii nu pot fi dobândite de pe piață, trebuie făcută o estimare a costurilor de înlocuire.

Prin urmare, stocurile trebuie evaluate la valoarea cea mai mică dintre cost și costul actual de înlocuire. Aceeași bază de evaluare se recomandă și pentru stocurile deținute pentru a fi consumate în procesul de producție al bunurilor care vor fi distribuite fără contravaloare sau la un preț nominal.

❖ *Evaluarea stocurilor la ieșire*

Reglementările contabile românești recomandă evaluarea stocurilor la ieșire prin aplicarea uneia dintre următoarele **metode**:

Metoda costului mediu ponderat (CMP) calculează lunar sau după fiecare intrare costul fiecărui element ca raport între valoarea totală a stocului inițial plus valoarea intrărilor și cantitatea existentă în stocul inițial plus cantitățile intrate.

Metoda „primul intrat - primul ieșit” (FIFO) presupune evaluarea bunurilor ieșite din gestiune la costul de achiziție al primei intrări.

Metoda „ultimul intrat - primul ieșit” (LIFO) presupune evaluarea bunurilor ieșite din gestiune la costul de achiziție al ultimei intrări.

Alegerea uneia dintre aceste metode are la bază raționamentul profesional astfel încât informațiile oferite să fie relevante și credibile.

Metoda de evaluare a stocurilor la ieșire trebuie aplicată consecvent de la un exercițiu bugetar la altul. Totuși, în situații excepționale se poate decide schimbarea metodei de evaluare a stocurilor la ieșire. În astfel de situații, în notele explicative trebuie prezentate informații privind motivul schimbării metodei și efectele sale asupra rezultatului.

Metodele de evaluare a stocurilor la ieșire recomandate de normele contabile românești sunt divergente cu cele recomandate de IPSAS 12 „Stocuri”. Astfel, acesta recomandă identificarea specifică pentru determinarea costului elementelor de stoc care nu se pot înlocui în mod obișnuit unul pe celălalt, iar pentru cele confundabile, metoda costului mediu ponderat sau FIFO.

Recunoașterea costului stocurilor ca o cheltuială. Conform IPSAS 12 „Stocuri”, valoarea contabilă a stocurilor vândute, schimbate sau distribuite trebuie recunoscută ca fiind o cheltuială în perioada în care este recunoscut venitul conex. Dacă nu există niciun venit conex, cheltuiala este recunoscută atunci când bunurile sunt distribuite sau când este prestat serviciul conex. De asemenea, orice diminuare a valorii contabile a stocurilor și toate pierderile din stocuri trebuie recunoscute ca fiind o cheltuială în perioada în care apare diminuarea valorii contabile sau pierderea.

Procesul de recunoaștere a valorii contabile a stocurilor vândute, schimbate sau distribuite drept cheltuială are ca rezultat corelarea costurilor cu veniturile.

4. Concluzii

Stocurile includ bunuri cumpărate și deținute în vederea revânzării inclusiv mărfurile cumpărate de o entitate și deținute în vederea revânzării sau terenurile și alte proprietăți deținute în vederea vânzării. Teoria stocurilor a apărut din necesitatea aprovizionării unei asigurări ritmice și cu cheltuieli minime a stocurilor de materii prime și materiale în procesul de producție sau a stocurilor de produse finite și bunuri de larg consum în activitatea de desfacere a mărfurilor.

Nevoia de armonizare contabilă a impus adoptarea unui limbaj comun de raportare financiară, deziderat ce este realizat prin intermediul procesului de normalizare contabilă. Se urmărește pe cât posibil ameliorarea și reducerea diferențelor dintre practicile și reglementările contabile naționale cu cele internaționale, vizând elaborarea de principii și norme cu caracter general, care să conducă la comparabilitatea informațiilor oferite, recunoașterea și evaluarea stocurilor fiind abordată prin prisma reglementărilor contabile atât la nivelul reglementărilor contabile românești cât și la nivelul celor internaționale. Pentru a recunoaște un element în categoria stocurilor, trebuie verificată îndeplinirea criteriilor de recunoaștere.

În acest sens, în sistemul public românesc datorită specificului activității desfășurate, evaluarea stocurilor în anumite momente nu poate fi realizată în totalitate așa cum precizează IPSAS 12 „*Stocuri*”, dar situația de fapt nu contravine reglementărilor internaționale, deoarece acestea precizează clar că există posibilitatea adaptării la cerințele și normele de la nivel național.

Bibliografie

1. Ciurea Maria, *Standarde Internaționale de Contabilitate (IPSAS)*, Note de curs, Petroșani, 2017
2. Dascălu Cornelia, Nisulescu Ileana, Ștefănescu Aurelia, Chirața Caraieni, Cosmina Pitulice, *Convergența contabilității publice din România la Standardele Internaționale de Contabilitate pentru sectorul public*, Editura CECCAR, București, 2006
3. Măcriș Maria, *Contabilitatea instituțiilor publice*, Editura Universitas, Petroșani, 2015
4. Manea Daniela - Marinela, *Contabilitatea instituțiilor publice*, Editura C.H.Beck, București, 2012
5. Manualul de Standarde Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public, vol.1 și 2, CECCAR, București, 2009
6. Manualul de Norme Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public, Ediția 2013, vol.1, CECCAR, București, 2014

Studiu comparativ privind finanțarea instituțiilor publice din România și Republica Moldova

Autor: Racu Natalia
Coordonator : Conf. univ. dr. Ciurea Maria
Universitatea din Petroșani

Abstract: *Financing is the main source of covering the expenses incurred by public institutions. Accounting budgetary financing provides the use of public resources according to the destination and within the limits approved in budget. In this work, are defined the budgetary systems in Romania and Moldova, are presented components and aspects of the financing of state institutions, characteristics and usage of budgets and accounting operations in the accounts current budgetary.*

1. Aspecte cu privire la finanțarea instituțiilor publice din România

Instituțiile publice pot fi finanțate pentru cheltuielile curente și de capital aferente acesteia, astfel:

- *integral din bugetul de stat, bugetele locale, bugetul asigurărilor sociale de stat sau bugetul fondurilor speciale, după caz;*
- *din venituri proprii și subvenții acordate de la bugetul de stat, bugetele fondurilor speciale sau bugetul asigurărilor sociale de stat, după caz;*
- *integral din venituri proprii.*

Instituțiile publice finanțate integral din bugetul de stat, bugetele locale, bugetul asigurărilor sociale de stat sau bugetele fondurilor speciale au obligația de a vărsa integral veniturile realizate la bugetul din care au fost finanțate.

Pot exista și **alte surse de finanțare** a instituțiilor publice:

- ✚ *fonduri externe nerambursabile,*
- ✚ *subvenții,*
- ✚ *alocații bugetare cu destinație specială.*

Instituțiile finanțate din venituri proprii și subvenții și cele finanțate integral din venituri proprii pot primi valori materiale și bănești sub forma de donații și sponsorizări. Aceste valori vor majora bugetele de venituri și cheltuieli ale instituțiilor publice.

În anexa la contul de execuție bugetară trimestrială și anuală se vor prezenta sumele primite și modul de utilizare a acestora. În cazul bunurilor primite de instituțiile publice, acestea se reflectă în contabilitatea instituțiilor primitoare, ca atare.

Există instituții publice care, alături de creditele bugetare nerambursabile, utilizează și venituri proprii, potrivit destinațiilor aprobate prin bugetul de venituri și cheltuieli al instituției. Creditele bugetare aferente acțiunilor multianuale reprezintă limita superioară a cheltuielilor ce urmează a fi ordonanțate și plătite în cursul exercițiului bugetar. Pentru celelalte credite bugetare, angajarea lor se va face în limita creditelor bugetare aprobate.

Creditele bugetare aprobate prin bugetul de stat, prin bugetul asigurărilor sociale de stat și bugetele fondurilor speciale pot fi folosite, la cererea ordonatorilor principali de credite, numai după deschiderea de credite, repartizarea creditelor bugetare și/sau alimentarea cu fonduri a conturilor deschise pe seama acestora.

2. Procesul de finanțare a instituțiilor publice din România

În procesul finanțării instituțiilor publice se disting două **faze**:

- ✓ *deschiderea și repartizarea de credite bugetare*

✓ *finanțarea propriu-zisă* – efectuarea plăților de casă pe seama mijloacelor de trezorerie. Aprobarea deschiderii de credite se face:

❖ *în limita creditelor bugetare aprobate și potrivit destinațiilor bugetare aprobate pe capitole, subcapitole, titluri, articole și alineate, după caz;*

❖ *în raport cu gradul de folosire a fondurilor puse la dispoziție anterior;*

❖ *în raport cu gradul de încasare a veniturilor bugetare și de posibilitățile de finanțare a deficitului bugetar.*

Deschiderea de credite bugetare se efectuează de către Ministerul Finanțelor Publice prin Direcțiile Generale ale Finanțelor Publice, la cererea ordonatorilor principali de credite și în funcție de necesitățile execuției bugetare, cu respectarea destinației acestora.

Pentru menținerea echilibrului bugetar, Guvernul aprobă lunar, până la finele lunii în curs pentru luna următoare, limite lunare de cheltuieli, în funcție de estimarea încasărilor de venituri bugetare. În cadrul acestora, ordonatorii principali de credite deschid și repartizează creditele bugetare proprii și ale instituțiilor subordonate. Pentru instituțiile publice, operațiile de încasări și plăți se efectuează prin unitățile teritoriale ale trezoreriei statului, în raza cărora aceste instituții își au sediul și au deschise conturile.

Deoarece în cursul unui exercițiu bugetar pot apărea situații neprevăzute prin care este necesară suplimentarea creditelor bugetare, legislația românească permite suplimentarea acestor credite prin hotărâre a Guvernului, ce se va cuprinde într-o lege rectificativă ce va fi aprobată de către Parlament până la 30 noiembrie a anului bugetar în curs.

Instituțiile publice finanțate integral din venituri proprii își întocmesc bugete de venituri și cheltuieli pentru activitățile finanțate integral din acestea. Bugetele de venituri și cheltuieli pentru activitățile finanțate integral din venituri proprii se întocmesc odată cu bugetul instituției publice de care aparțin și se aprobă odată cu bugetul acesteia.

Veniturile și cheltuielile activităților finanțate integral din venituri proprii se grupează pe baza clasificății bugetare aprobate de Ministerul Finanțelor Publice.

3. Contabilitatea operațiunilor privind finanțările

Finanțările, subvențiile, transferurile, alocațiile bugetare cu destinație bugetară și fondurile cu destinație specială sunt evidențiate contabil prin conturile grupei 77. Această grupă de conturi cuprinde: finanțarea de la buget, finanțarea în baza unor acte normative speciale, veniturile din subvenții, veniturile din alocații bugetare cu destinație specială, finanțarea din fonduri externe nerambursabile post-aderare, fonduri cu destinație specială, veniturile fondului de risc, venituri din contribuția națională aferentă programelor/proiectelor finanțate din fonduri externe nerambursabile, venituri, bunuri și servicii primite cu titlu gratuit.

Conturile de finanțări, la fel ca și cele de venituri au funcție contabilă de *pasiv*. **Se creditează** în cursul exercițiului financiar cu veniturile înregistrate la data încasării lor sau la momentul constatării. **Se debitează**, la finele perioadei lunar sau cel târziu la întocmirea situațiilor financiare prin **creditarea contului 121 „Rezultatul patrimonial”** în vederea stabilirii rezultatului patrimonial. Conturile de venituri și finanțări la sfârșitul exercițiului financiar **nu prezintă sold**.

4. Finanțarea instituțiilor publice din Republica Moldova

Principala sursă de acoperire a cheltuielilor instituțiilor publice o constituie **finanțarea din buget**. Contabilitatea finanțării bugetare asigură utilizarea finanțării din buget conform destinației și în limitele aprobate în buget.

Prin intermediul finanțării bugetare se realizează sarcinile statului în domeniul economiei naționale, dezvoltării social-culturale, conducerii de stat, justiției, apărării etc.

Instituțiile publice din Republica Moldova pot fi finanțate din:

➤ *Bugetul de stat, care cuprinde totalitatea veniturilor și cheltuielilor necesare pentru implementarea strategiilor și obiectivelor Guvernului;*

➤ *Bugetele locale, care reprezintă bugetele unităților administrativ-teritoriale: raioanelor, orașelor (municipiilor), comunelor (satelor), altor unități administrativ-teritoriale, instituite în condițiile legislației;*

➤ *Bugetul asigurărilor sociale de stat;*

➤ *Fondurile extrabugetare.*

Finanțarea bugetară reprezintă acordarea mijloacelor financiare din bugetul public național instituțiilor publice pentru efectuarea cheltuielilor aprobate în buget.

Finanțarea se efectuează în conformitate cu alocațiile bugetare aprobate în Legea bugetului de stat / bugetelor raionale, municipale, sătești, orășenești.

Alocațiile bugetare reprezintă limitele maxime de finanțare aprobate în buget, destinate pentru cheltuielile instituțiilor publice și alte activități.

Finanțarea din buget se caracterizează prin următoarele **trăsături**:

* *mijloacele bugetare acordate instituțiilor publice pe calea finanțării servesc la acoperirea unor cheltuieli cu caracter permanent și destinație strict determinată, ca retribuirea muncii, contribuțiile de asigurări sociale de stat, primele de asigurări medicale, serviciile comunale, achiziționarea de bunuri materiale etc.;*

* *este nerambursabilă;*

* *se efectuează pe măsura îndeplinirii sarcinilor de plan a veniturilor bugetare;*

* *pentru o anumită instituție finanțarea se efectuează dintr-un singur buget în funcție de subordonarea acesteia. Astfel, instituțiile de subordonare de stat sunt finanțate din bugetul de stat, iar cele de subordonare locală – din bugetele raionale, municipale, sătești, orășenești.*

5. Metoda finanțării propriu-zise din buget a instituțiilor publice din Republica Moldova

Finanțarea instituțiilor publice se efectuează lunar prin **Trezoreria de Stat** în baza planurilor secundare de finanțare (**Figura nr. 1.**) / devizelor de cheltuieli în condițiile unui control strict ce creează legalitatea, necesitatea și eficiența cheltuielilor bugetare.

Finanțarea se efectuează prin metoda virării mijloacelor bănești din contul trezorerial al bugetului de stat / raional, municipal în contul trezorerial de cheltuieli (contul curent) al instituției publice.

În scopul primirii finanțării din buget instituțiile publice întocmesc delegația de retragere a numerarului sau ordinul de plată, în funcție de cheltuielile care urmează a fi acoperite din finanțarea bugetară, pe care le prezintă la Trezoreria teritorială. Concomitent cu delegația de retragere a numerarului se prezintă următoarele **note justificative**:

✚ *nota justificativă privind plata salariilor, indemnizațiilor și achitarea contribuțiilor la bugetul asigurărilor sociale de stat și fondurile asigurării obligatorii de asistență medicală;*

✚ *nota justificativă privind cheltuielile de deplasare;*

✚ *nota justificativă privind plata burselor;*

✚ *nota justificativă privind alte cheltuieli.*

Sumele alocațiilor bugetare neutilizate de către instituțiile publice după 31 decembrie sunt anulate de către Trezoreria teritorială. De exemplu, suma alocațiilor bugetare aprobată în planul secundar de finanțare al instituției publice pe anul 2016 la articolul de cheltuieli 113 „Plata mărfurilor și serviciilor”, alineatul 03 „Rechizitele de birou, materiale și obiectele de uz gospodăresc” constituie 30000 lei. Până la 31 decembrie 2016 instituția publică a utilizat sub forma finanțării primită din bugetul de stat – 27000 lei. Diferența de 3000 lei (30000–27000) va fi anulată de Trezoreria teritorială și respectiv nu va putea fi utilizată în noul an bugetar ca sursă de finanțare din buget.

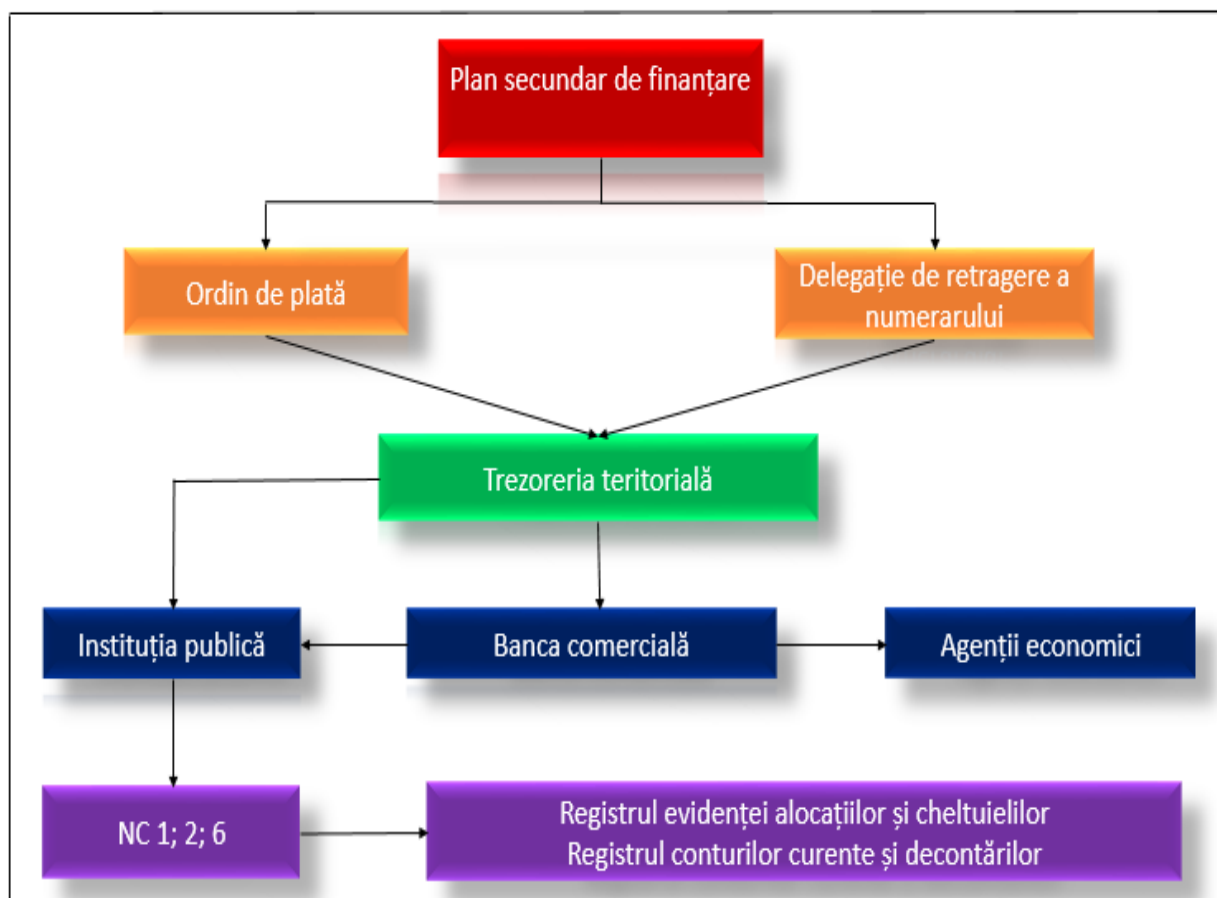


Figura nr. 1. Sistemul contabil aferent finanțării instituțiilor publice

6. Contabilitatea finanțării în conturile curente bugetare

Evidența finanțării din buget pentru cheltuielile curente ale instituțiilor publice (retribuirea muncii, contribuții de asigurări sociale, prime de asigurări medicale, achiziționarea serviciilor comunale și bunurilor materiale etc.) se ține în contul de pasiv **230 „Finanțarea din buget pentru cheltuielile instituției și alte activități”**. În credit se înregistrează finanțarea primită din buget. În debit – închiderea soldului contului la finele anului minus suma datoriei debitoare, minus valoarea materialelor aflate în depozit. **Soldul creditor** reflectă suma finanțării primită din buget de la începutul anului.

Pentru evidența finanțării din buget a investițiilor capitale e destinat contul de pasiv **231 „Finanțarea din buget a investițiilor capitale”**. În credit se înregistrează finanțarea primită din buget pentru investiții capitale. În debit – închiderea soldului contului la finele anului. Soldul creditor reflectă suma finanțării pentru investiții capitale primită din buget de la începutul anului.

Fiecare instituție publică dispune de un cont trezorerial de cheltuieli (în continuare – cont curent) deschis în Trezoreria teritorială, în care se reflectă mișcarea mijloacelor bugetare ale instituției.

Pentru evidența mijloacelor bănești în conturile curente bugetare sunt destinate următoarele conturi de activ:

- **090 „Contul curent în bugetul de stat pentru cheltuielile instituției”**, care se utilizează în instituțiile de subordonare de stat;
- **093 „Contul curent în bugetul de stat pentru investiții capitale”**, care se utilizează în instituțiile de subordonare de stat;
- **100 „Contul curent pentru cheltuielile instituției”**, care se utilizează în instituțiile de subordonare locală;

• **101 „Contul curent pentru transfer instituțiilor subordonate și pentru alte activități”**, care se utilizează în contabilitățile centralizate ce deservește două și mai multe instituții de subordonare locală;

În debitul conturilor se înregistrează finanțarea primită din buget. În credit – cheltuielile efectuate din contul curent. Soldul debitor reflectă disponibilul bănesc în contul curent. Dar, de regulă, nu există sold în contul curent deoarece concomitent cu finanțarea primită din buget se efectuează și cheltuielile din contul curent conform destinației.

La finele fiecărei luni Trezoreria teritorială prezintă instituțiilor publice Extrasul din Fișa executării planului de finanțare al instituției, în care este reflectată suma finanțării primită din buget în perioada de gestiune pe fiecare articol și alineat de cheltuieți.

7. Comparații privind finanțările instituțiilor publice din România și Republica Moldova

O comparație între sistemele bugetare din România și Republica Moldova va pune în evidență asemănările și deosebirile la nivelul acestor țări.

Sistemul bugetar al Republicii Moldova și al României, care este o parte integrantă a sistemului de finanțe publice ale acestor state, constituie bugetul public național și include, conform **figurii nr. 2**, următoarele surse de finanțare a instituțiilor publice.

Procesul de finanțare propriu-zisă se realizează atât în România cât și în Republica Moldova prin intermediul **Trezoreriei statului** care are funcția de coordonare și asigurare a procesului de executare de casă a bugetului de stat și a celorlalte bugete din care se realizează finanțarea instituțiilor publice.

Contabilizarea operațiunilor economice în instituțiile publice se bazează pe Planul de conturi al evidenței contabile în instituțiile publice aprobate de:

✓ *Ministerul Finanțelor Publice din România prin Ordinul nr. 2021/17.12.2013 pentru modificarea și completarea Normelor metodologice privind organizarea și conducerea contabilității instituțiilor publice, Planul de conturi pentru instituțiile publice și instrucțiunile de aplicare a acestuia, aprobate prin Ordinul ministrului finanțelor publice nr.1917/2005;*

✓ *Ministerul Finanțelor din Republica Moldova prin Instrucțiunea cu privire la evidența contabilă în instituțiile publice nr. 85 din 09.10.1996.*



Figura nr. 2. Bugetul public național al Republicii Moldova

Planul de conturi reprezintă enumerarea sistematizată a conturilor evidenței contabile curente, necesare pentru contabilizarea operațiunilor economice, în cazul de față a procesului de finanțare a instituțiilor publice care se prezintă în modul următor conform **tabelului nr.1**.

Tabel nr. 1 Deosebiri între România și Republica Moldova cu privire la modul de organizare a planurilor de conturi și funcționarea conturilor de finanțări

	ROMÂNIA	REPUBLICA MOLDOVA
Denumire	Planul de conturi general pentru instituțiile publice	Planul de conturi al evidenței contabile privind executarea devizelor de cheltuieli ale instituțiilor publice
Structură	8 clase de conturi grupate în grupe și conturi sintetice de gradul I, II și III	13 capitole grupate în conturi și sub-conturi
Reflectarea în contabilitate	Contul sintetic de gradul III, codul de sector, sursa de finanțare, clasificția funcțională și clasificția economică	Contul sintetic de gradul II (sub-conturi)
Conturi de finanțări	Clasa 7 „Conturi de venituri și finanțări” Grupa 77 „Planul de conturi general pentru instituțiile publice”	Capitolul IX „Finanțări” Contul 23 „Finanțări” Sub-conturile : 230, 231, 232, 234, 235
Funcționalitate	<p>Pasiv</p> <p>Se creditează în cursul exercițiului financiar cu veniturile înregistrate la data încasării lor sau la momentul constatării.</p> <p>Se debitează, la finele perioadei lunar sau cel târziu la întocmirea situațiilor financiare prin creditarea contului 121 „Rezultatul patrimonial” în vederea stabilirii rezultatului patrimonial.</p> <p>Conturile de venituri și finanțări la sfârșitul exercițiului financiar nu prezintă sold.</p>	<p>Pasiv</p> <p>În credit se înregistrează finanțarea primită din buget.</p> <p>În debit se înregistrează închiderea soldului contului la finele anului minus suma datoriei debitoare, minus valoarea materialelor aflate în depozit.</p> <p>Soldul creditor reflectă suma finanțării primită din buget de la începutul anului.</p>

Sistemul bugetar din Romania este mult mai diversificat comparativ cu sistemul din Republica Moldova. Prin acest sistem unitar se dimensionează și se compară, la nivelul unui an, veniturile și cheltuielile statului și ale celorlalte instituții publice, astfel el reflectă fluxurile financiare publice de formare a veniturilor fiscale și nefiscale și de repartizare a acestora pe destinații în conformitate cu nevoia socială și cu obiectivele de politică financiară specifice anului la care se referă.

8. Concluzii

În concluzie pot spune că prin prezenta lucrare am încercat să definesc sistemul bugetar cu ajutorul căruia se finanțează instituțiile publice la nivel de țară în România și Republica Moldova, să prezint componentele acestuia, caracteristicile și modul de utilizare a bugetelor precum și contabilitatea operațiunilor prezentate în conturile bugetare curente.

Prin componentele lor, bugetele alocate finanțării instituțiilor publice au o sferă foarte largă, oferind o imagine de ansamblu tuturor veniturilor și cheltuielilor publice ale țării. Bugetele de

finanțare sunt un instrument de formare a opiniei publice și de control a Parlamentului în domeniul finanțelor publice.

Toate componentele bugetului public național sunt autonome, au venituri și cheltuieli proprii, se elaborează și se aprobă distinct, iar din punct de vedere administrativ, titularii acestora, adică ordonatorii de credite în România și respectiv executorii de buget din Republica Moldova au independență deplină. Aceste caracteristici sunt prevăzute în Constituție. Coordonarea de către ordonatori a procesului de acordare și executare a unui credit bugetar cu scop de finanțare a cheltuielilor curente și de capital a unei instituții publice trebuie să se facă doar în concordanță cu specificul de finanțare a unității respective dar și în conformitate cu limita și destinația aprobată în deschiderea creditului.

Volumul și structura finanțărilor din bugetul de stat diferă de la o țară la alta în funcție de nivelul de dezvoltare economică a țării respective, de condițiile social-politice interne, precum și de conjunctura internațională. La nivelul fiecărui stat se elaborează mai multe categorii de bugete corelate care alcătuiesc un sistem.

Atât România cât și Republica Moldova sunt state de tip unitar, ele fiind organizate în unități administrativ-teritoriale la nivelul cărora funcționează organe ale puterii și administrației de stat locale prin intermediul cărora se realizează direct sarcinile statului.

Bibliografie:

1. Manea Marinela-Daniele, *Contabilitatea instituțiilor publice*, Ediția a II-a, Editura C. H. Beck, Colecția Oeconomica
2. Măcriș Maria, *Contabilitate publică*, Editura Universitas, Petroșani, 2015
3. Nani M., *Contabilitatea în instituțiile publice*, CEP USM, Chișinău, 2010
4. Nani M., *Evidența bugetară*, Tip. UASM, Chișinău 2004
5. Nani M., *Aspecte ale perfecționării contabilității finanțării instituțiilor publice*, Conferința Științifică Internațională "Competitivitatea și inovarea în economia cunoașterii", (25-26 sept. 2009) An 2009, Vol. 2, P. 312-314
6. Secrieru A., *Ghidul procesului bugetar al Republicii Moldova*, Chișinău, 2009
7. Ordin nr. 82/2016 din 18 ianuarie 2016 pentru modificarea și completarea Normelor metodologice privind organizarea și conducerea contabilității instituțiilor publice.
8. Ordin nr. 2021/17.12.2013 pentru modificarea Normelor metodologice privind organizarea și conducerea contabilității instituțiilor publice, planul de conturi pentru instituțiile publice și instrucțiunile de utilizare a acestuia, aprobate prin OMFP nr. 1917/2005
9. Legea nr. 397-XV din 16.10.2003 privind finanțele publice locale publicată în Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 248-253/996 din 19.12.2003
10. Academia de Studii Economice a Moldovei, Academia Română, Institutul Național de cercetări economice „Costin C. Kirițescu” Conferința științifică internațională „Competitivitatea și inovarea în economia cunoașterii” 25-26 septembrie 2015, Volumul III, Culegere de articole selectiv

Recunoașterea și înregistrarea în contabilitate a subvențiilor

Autori: Rădoni Maria Simina, Ferțu Elena Alina
Coordonator: Prof. univ. dr. Man Mariana
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** In the context of the international economic and financial meltdown, the need for capital is deepening. Subventions are a financial support, a financing resort at national and international level. These amounts awarded gratuitously (they are non-refundable and they do not bear interest) from the state budget, governmental agencies or other national and international institutions are supposed to cover capital expenses, price differences for certain products and commodities or of other purposes, subject to the compliance with the granting requirement. National legislative amendments are the result of aligning the practices recommended by international bodies for the promotion of transparency and comparability of financial statements issued by Romanian economic entities. The means of accounting for and presenting subventions may differ depending on each company accounting policy, which can involve applying either national accounting regulations, or International Standards of Financial Reporting (IFRS). The proper use of accounting treatments represents the premise for disclosing information that is verifiable, reliable and relevant for all users.*

1. Introducere

Pe fondul crizei economice și financiare internaționale, nevoia de capital este din ce în ce mai mare. Subvențiile sunt un ajutor financiar, o soluție de finanțare la nivel național și internațional. Aceste sume primite cu titlu gratuit (nerambursabile și nepurtătoare de dobândă) de la bugetul statului, agenții guvernamentale sau alte instituții naționale și internaționale sunt destinate acoperirii cheltuielilor de capital, diferențelor de preț pentru anumite produse și mărfuri sau altor scopuri, cu condiția respectării clauzelor cu care au fost acordate. Modificările legislative naționale sunt rezultatul armonizării cu practicile recomandate de organismele internaționale pentru promovarea transparenței și comparabilității situațiilor financiare ale entităților economice din România. Modul de recunoaștere în contabilitate și de prezentare în bilanț a subvențiilor diferă în funcție de politica contabilă a fiecărei societăți, care poate aplica fie reglementările contabile naționale, fie Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS-urile). Aplicarea corectă a tratamentelor contabile și fiscale este premisa pentru obținerea unei informații verificabile, credibile (fiabile) și relevante (pertinente) pentru toți utilizatorii.

Având în vedere faptul că România beneficiază în ultimii ani de susținerea financiară sub forma de subvenții atât de la guvern, cât și de la alte instituții naționale și internaționale, considerăm că este necesar să aducem în discuție principalele categorii de subvenții, particularitățile și modul de reflectare în contabilitate ale acestora. Pentru a surprinde particularitățile lor vom trata aceste categorii de ajutoare distinct în funcție de tipul de subvenție.

Demersul științific are la bază prevederile Standardului Internațional de Contabilitate IAS 20 *Contabilitatea subvențiilor guvernamentale și prezentarea informațiilor legate de asistența guvernamentală* și pe cele ale Ordinului ministrului finanțelor publice nr.1.802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, cum modificările ulterioare. Metoda folosită este cea a sintetizării principalelor reglementări în vigoare, a comparării și exemplificării practice a aplicării acestora.

Vom analiza politicile contabile privind recunoașterea subvențiilor aferente activelor și subvențiilor aferente veniturilor, tratamentul fiscal al acestora, dar și problematica rambursărilor de

subvenții și prezentărilor de informații, din perspectiva aplicării atât de la IAS 20, cât și a prevederilor OMFP nr.1.802/2014.

2. Definirea și clasificarea subvențiilor

Subvențiile sunt un „ajutor bănesc nerambursabil acordat unei persoane, unei instituții, unei ramuri economice sau întreprinderi etc. În scopul atenuării efectelor sociale ale modificărilor economice de structură”. Altfel spus, subvențiile sunt transferuri nerambursabile de resurse de la bugetul de stat sau de la alte instituții naționale și internaționale către un anumit domeniu sau către anumite întreprinderi.

Din punct de vedere contabil, subvențiile reprezintă o categorie specifică de creanțe sub forma unor alocări (sume primite cu titlu gratuit) de la guvern sau de la alte instituții similare naționale sau internaționale.

Conform pct.392-395 din OMFP nr. 1.802/2014, subvențiile se clasifică în:

a) Subvenții aferente activelor: sume primite gratuit cu condiția că beneficiarul, să construiască sau să achiziționeze active imobilizate; transferuri de active nemonetare, situație în care activul este contabilizat la valoarea justă; donații pentru investiții; plusuri la inventar de natura imobilizărilor corporale și necorporale. Acestea se înregistrează în contabilitate ca subvenții pentru investiții;

b) Subvențiile eferente veniturilor alte subvenții decât cele pentru active: subvenții pentru acoperirea diferențelor de preț la anumite bunuri și servicii (legate de cifra de afaceri); subvenții pentru locurile de muncă asigurate de angajatorii care încadrează în muncă absolvenți ai unor instituții de învățământ sau șomeri, conform art.80-86 din Legea nr.76/2002 privind sistemul asigurărilor pentru șomaj și stimularea ocupării forței de muncă, cu modificările și completările ulterioare.

După sursa lor de finanțare, atât subvențiile aferente activelor, cât și cele aferente veniturilor se evidențiază distinct în contabilitate ca: subvenții guvernamentale; împrumuturi nerambursabile cu caracter de subvenții; alte sume primite cu caracter de subvenții.

Aceste subvenții sunt detaliate la pct.3 din IAS 20 astfel:

a) *Subvențiile guvernamentale* repreintă asistența acordată de guvern sub forma unor transferuri de resurse de guvern sub forma unor transferuri de resurse către o entitate în schimbul conformării, în trecut sau viitor, cu anumite condiții referitoare la activitatea de exploatare a entității. Subvențiile exclud acele forme de asistență guvernamentală cărora nu li se poate atribui, în mond rezonabil, o anumită valoare, precum și cacele tranzacții cu guvernul care nu se pot distinge de operațiunile comerciale normale ale entității;

b) *Împrumuturile nerambursabile* sunt împrumuturi al căror creditor se angajază să dispenseze debitorul de rambursarea acestora, dacă se îndeplinesc anumite condiții prestabilite.

Tot în IAS 20 se specifică faptul că un împrumut nerambursabil primite de la guvern este tratat drept subvenție guvernamentală atunci când există suficientă siguranță că guvernamentală atunci când există suficientă că beneficiarul va respecta termenii stabiliți pentru nerambursarea împrumutului (pct.10);

c) *Alte sume primite cu caracter de subvenții* reprezintă sumele acordate cu titlu gratuit reprezentând bonusuri de bună execuție a proiectelor subvenționate, restituiri de taxe pentru active construite în zone sinsistrate etc.

Indiferent de modul de clasificare și de destinația lor, subvențiile nu trebuie recunoscute în contabilitate până când nu există certitudinea că persoana juridică în cauză va respecta condițiile de acordare a lor și că acestea vor fi primite. În acest context, subvențiile sunt acordate numai în baza unor documente contractate de finanțare nerambursabilă, acorduri, decizii, contacte de donații etc. Și privesc activitatea de investiții a entității. Acestea nu se reflectă niciodată la venituri în momentul constatării lor.

3. Recunoașterea și înregistrarea în contabilitate a subvențiilor la nivelul societăților comerciale din România

Începând cu exercițiul financiar al anului 2007, conform Ordinului ministrului finanțelor publice nr.1.121/2006 privind aplicarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară, cu modificările ulterioare, în România se continuă implementarea graduală a IFRS-urilor. În Regulamentul(CE) nr.1606/2002 al Parlamentului European și al Consiliului privind aplicarea standardelor internaționale de contabilitate, acestea sunt definite ca fiind Standardele Internaționale de Contabilitate (IAS), Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS), amendamentele ulterioare aduse acestor standarde și interpretărilor aferente, standardelor viitoare și interpretările aferente emise sau adoptate de Consiliul pentru Standarde Internaționale de contabilitate (IAS), așa cum sunt aprobate de Uniunea Europeană, traduse și publicate în limba română.

În țara noastră, societățile care aplică IFRS-urile sunt: societățile comerciale ale căror valori mobiliare sunt admise la tranzacționarea pe o piață reglementată și care întocmește situații financiare consolidate; instituțiile de credit, la întocmirea situațiilor financiare consolidate; instituțiile financiare nebancare (IFN-urile); instituțiile de asigurare și alte instituții de interes public definite în art.34 din Legea contabilității nr.82/1991, republicată, cu modificările și completările ulterioare.

Celelalte entități trebuie să aplice reglementările contabile conforme cu directivele europene aprobate prin OMFP nr.1.802/2014, ordin care a intrat în vigoare la 1 ianuarie 2015. Acest act referință în conducerea contabilității și întocmirea situațiilor financiare anuale aprobă reglementările contabile conforme cu Directiva 2013/34/UE a Parlamentului European și Consiliului.

Entitățile economice trebuie să devolve politici contabile proprii, care se aprobă de administrator, politicile contabile se aprobă de persoanele care au obligația gestionării lor. În OMFP nr.1.802/2014, politicile contabile sunt definite ca ansamblul principiilor, bazelor, convențiilor, regulilor și practicilor specific adoptate de o persoană juridical la întocmirea și prezentarea situațiilor financiare anuale. În politicile contabile trebuie să fie specificate regulile de recunoaștere și contabilizare a subvențiilor.

3.1. Recunoașterea subvențiilor

Plecând de la prevederile IAS 20 și ale OMFP nr.1.802/2014 (pct.396-398), constatăm că subvențiile se recunosc, pe bază sistematică, drept venituri ale perioadelor corespunzătoare cheltuielilor aferente pe care aceste subvenții urmează a le compensa. Subvențiile nu trebuie creditate direct în conturile de capital și rezerve.

Un alt aspect important menționat atât în IAS 20, cât și în OMFP nr.1.802/2014 (pct.396-398) se referă la faptul că subvențiile guvernamentale, inclusiv subvențiile nemonetare la valoarea justă, nu trebuie recunoscute până când nu există suficientă siguranță că: beneficiarul va respecta condițiile atașate acordării lor; subvențiile vor fi primite.

Primirea unei subvenții nu furnizează ea însăși probe concludente cu privire la faptul că toate condițiile atașate acordării acesteia au fost sau vor fi îndeplinite.

Maniera în care o subvenție este primită nu afectează metoda de contabilitate care urmează a fi adoptată cu privire la aceasta. Iată de ce o subvenție înregistrată în contabilitate în același mod indiferent dacă a fost primită în numerar sau ca o reducere a unei datorii față de guvern.

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

Aceste aspecte nu reprezintă noutăți. Ele erau prevăzute și în Ordinul ministrului finanțelor publice nr.3.005/2009 pentru aprobarea Reglementărilor contabile coforme cu directivele europene.

3.2. Tratamentul contabil al subvențiilor și prezentarea lor în situațiile financiare anuale

Așa cum am menționat, societățile comerciale aplică de la 1 ianuarie 2015 reglementările contabile conforme cu directivele europene aprobate prin OMFP nr.1.802/2014, act care abrogă OMFP nr.3.005/2009. Important de remarcat este faptul că odată cu intrarea în vigoare, de la 1

ianuarie 2010, a OMFP nr.3.005/2009, Planul de conturi general a fost modificat în sensul acoaterii și introducerii unor conturi, printre care și cele care privesc reflectarea în contabilitate a subvențiilor (modificare ce se menține și în OMFP nr.802/2014). Cu alte cuvinte, conturile sintetice de gradul I (conturi cu funcție de pasiv) din grupa 13 „Subvenții pentru investiții”, 131„Subvenții guvernamentale pentru investiții”, 132„Împrumuturi nerambursabile cu caracter de subvenții pentru investiții”, 134„Plusuri de inventar de natura imobilizărilor” și 138„Alte sume primite cu caracter de subvenții pentru investiții”, s-au înlocuit cu conturile sintetice de gradul II (conturi cu funcțiune de pasiv) din cadrul grupei de decontări 47, intitulate acum „Conturi de subvenții, regularizare și asimilate”: 4751„Subvenții guvernamentale pentru investiții”, 4752„Împrumuturi nerambursabile cu caracter de subvenții pentru investiții”, 4753„Donații pentru investiții”, 4758„Alte sume primite cu caracter de subvenții pentru investiții”. Dincolo de această mutare a conturilor cu funcțiune de pasiv dintr-o grupă în alta, esența reflectării în contabilitate este aceeași.

Conturile cu funcțiune de activ rămân tot conturi sintetice de gradul II ale contului 445„Subvenții”, și anume 4451„Subvenții guvernamentale”, 4452 „Împrumuturi nerambursabile cu caracter de subvenții” și 4458 „Alte sume primite cu caracter de subvenții”.

Creanța din subvenții se recunoaște în corespondență cu veniturile din subvenții, dacă au fost efectuate pe seama veniturilor amânate, dacă aceste cheltuieli nu au fost încă efectuate.

În cele ce urmează vom trata atât subvențiile aferente activelor, cât și subvențiile aferente veniturilor.

A. Înregistrarea în contabilitate a subvențiilor aferente activelor

În tabelul de mai jos sunt sistematizate prevederile legale care privesc tratamentul contabil al subvențiilor aferente activelor conform IAS 20 și OMFP nr.1.802/2014.

Subvenții aferente activelor conform IAS 20	Subvenții aferente activelor conform OMFP nr.1.802/2014
<p><i>Tratamentul contabil</i> Există două abordări privind tratamentul contabil al subvențiilor guvernamentale pentru active: -O abordare din punctual de vedere al capitalului, sub incidența căreia o subvenție este creditată direct interesului acționarilor; -O abordare din punctul de vedere al capitalului sub incidența căreia o subvenție este creditată direct interesului acționarilor; -O abordare din punctul de vedere al venitului, sub incidența căreia o subvenție este inclusă în venit de-a lungul sau mai multor perioade. (pct.13) Standardul prezintă și argumente în favoarea abordării din punctual de vedere al venitului, din moment ce subvențiile nu sunt aduse de acționari. (pct.15)</p>	<p><i>Tratamentul contabil</i> Există o singură abordare: subvențiile pentru active, inclusiv subvențiile nemonetare la valoarea justă, se înregistrează în contabilitate ca subvenții pentru investiții. (pct.402 alin.(2))</p>

Subvenții aferente activelor conform IAS 20	Subvenții aferente activelor conform OMFP nr.1.802/2014
<p>Prezentarea în bilanț: Sunt considerate drept alternative acceptabile două metode de prezentare a subvențiilor privind activele în situații financiare ale societăților -Una dintre metode stabilește subvenția drept venit amânat care este recunoscut ca venit pe o bază sistemică și rațională de-a lungul perioadei</p>	<p>Prezentarea în bilanț: Subvențiile se recunosc în bilanț ca venit amânat(contul 475 „Subvenții pentru investiții”).Venitul amânat se înregistrează ca venit curent în contul de profit și pierdere pe măsura înregistrării cheltuielilor cu amortizarea sau la casarea ori cedarea activelor.(pct.402</p>

<p>de viață utilă a activului. -Cealaltă metodă deduce subvenția pentru a se obține valoarea contabilă a activului. Subvenția este recunoscută drept venit de-a lungul ciclului de viață al activului amortizat prin reducerea cheltuielii cu amortizările.(pct.25-27) Achiziționarea activelor și primirea subvențiilor legate de acestea pot cauza mișcări majore în fluxurile de numerar ale unei întreprinderi. Din acest motiv și scopul de a arăta investiția brută în active, respectivele mișcări sunt adesea prezentate ca elemente separate în situația fluxurilor de numerar, indiferent dacă subvenția este sau nu dedusă din activul legat de aceasta în scopul întocmirii bilanțului.(pct.28)</p>	<p>alin.(2)) Pentru asigurarea corelării cheltuielilor finanțate din subvenții cu venituri aferente se procedează astfel: creanța din subvenții se recunoaște în corespondență cu veniturile din subvenții, dacă au fost efectuate cheltuielile suportate din aceste subvenții, sau pe seama veniturilor amânate, dacă aceste cheltuieli nu au fost încă efectuate.(pct.397 alin.(2))</p>
---	---

Exemplu 1:

Plecând de la un exemplu de subvenție guvernamentală, vom analiza implicațiile metodelor de contabilitate și prezentare în bilanț conform IAS 20 și OMFP nr.1.802/2014.

Societatea X, ce are ca obiect de activitate construirea de imobile destinate locuirii, primește în anul N de la Guvernul României suma de 100.000 lei pentru modernizarea echipamentelor de determinare a gradului de rezistență la seisme a construcțiilor. Costurile aferente modernizării echipamentelor de determinare a gradului de rezistență la seisme a construcțiilor. Costurile aferente modernizării se ridică la suma de 200.000 lei. Durata de viață rămasă a echipamentelor este de 5 ani, iar metoda de amortizare este cea liniară.

I. Recunoașterea subvenției drept venit amânat – prima metodă de contabilizare conform IAS 20. Această metodă a fost preluată și în OMFP nr.1.802/2014.

-Recunoașterea subvenției prin recunoașterea creanței asupra guvernului și a sursei de finanțare ca venit amânat:

4451	=	4751	100.000 lei
„Subvenții guvernamentale”		„Subvenții guvernamentale pentru investiții”	

Sau

4451	=	472	100.000 lei
„ Subvenții guvernamentale”		„Venituri înregistrate în avans”	

-Primirea contravalorii creanței:

5121	=	4451	100.000 lei
„Conturi la bănci în lei”		„Subvenții guvernamentale”	

-Transferul sursei de finanțare de la venituri pe măsura realizării activului fiecăruia dintre cei 5 ani de utilizare

4751	=	7584	20.000 lei
„Suvenții guvernamentale pentru investiții”		„Venituri din subvenții pentru investiții”	

sau

472	=	7584	20.000 lei
„Venituri înregistrate în avans ”		„ Venituri din subvenții pentru investiții”	

Așa cum s-a menționat mai sus, activele se realizează la un cost de 200.000 lei, din care numai 100.000 lei au fost subvenționați. Prin urmare, în contul de profit și pierdere va fi recunoscută o cheltuială cu amortiri de 40.000 lei/an (200.000 lei/ 5 ani) pe de o parte și un venit de subvenții în valoare de 20.000 lei/an (100.000 lei/5 ani) pe de altă parte. Valoarea suportată efectiv de societate pentru utilizarea activului este de 20.000 lei/an.

Prezentare în bilanț:

-lei-

Elemente	Anul N	Anul N+1	Anul N+2	Anul N+3	Anul N+4
Echipamente	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
Amortizare cumulată	(40.000)	(80.000)	(120.000)	(160.000)	(200.000)
Echipamente(val.bilanțieră)	160.000	120.000	80.000	40.000	0
Subvenții primite	100.000	-	-	-	-

Prezentarea în contul de profit și pierdere:

-lei-

Elemente	Anul N	Anul N+1	Anul N+2	Anul N+3	Anul N+4
Venituri din subvenții	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
Cheltuieli cu amortizarea	(40.000)	(40.000)	(40.000)	(40.000)	(40.000)
Rezultat	(20.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)

Prin metoda de recunoaștere a subvențiilor ca venit amânat rezultatul financiar nu este denaturant, iar informația privind subvențiile există în bilanț.

II. Deducerea subvenției din valoarea contabilă a activului - a doua metodă de contabilizare conform IAS 20. Această metodă nu a fost preluată în OMFP nr.1.802/2014.

-Recunoașterea inițială a subvenției de primit prin diminuarea valorii înscrise în contul de active. Cu alte cuvinte, subvenția se recunoaște prin creditarea contului de active imobilizate:

4451	=	2131	100.000 lei
„Subvenții guvernamentale		„Echipamente tehnologice(mașini și utilaje de lucru)	

-Primirea contravalorii creanței:

5121	=	4451	100.000 lei
„Conturi la bănci în lei”		„Subvenții guvernamentale”	

Prezentarea în bilanț:

-lei-

Elemente	Anul N	Anul N+1	Anul N+2	Anul N+3	Anul N+4
Echipamente	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Amortizare cumulată	(120.000)	(40.000)	(60.000)	(80.000)	(100.000)
Echipamente(val. bilanțieră)	80.000	60.000	40.000	20.000	0
Subvenții primite	Nu apar în bilanț într-un element- rând specific.				

În contul de profit și pierdere se va înscrie direct valoarea cheltuielilor suportate de societate, de 20.000 lei.

Prezentarea în contul de profit și pierdere:

-lei-

Elemente	Anul N	Anul N+1	Anul N+2	Anul N+3	Anul N+4
Venituri din subvenții	Nu apar în contul de profit și pierdere într-un element- rând specific.				
Cheltuieli cu amortizarea	(40.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)
Rezultat	(20.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)

Dintre inconvenientele acestei metode enumerăm:

- În bilanț și contul de profit și pierdere nu apar detalii privind operațiunea realiată de societate.
- Există posibilitatea denaturării anumitor indicatori care se calculează pe baza situațiilor financiare.
- Achiționarea activelor și primirea subvențiilor legate de acestea pot cauza mișcării importante în fluxurile de numerar ale societății.

3. Înregistrarea în contabilitate a subvențiilor aferente veniturilor

În tabelul de mai jos sintetizate prevederile legale care privesc tratamentul contabil al subvențiilor aferente veniturilor conform IAS 20 și OMFP nr.1.802/2014.

Subvenții aferente activelor conform IAS 20	Subvenții aferente activelor conform OMFP nr.1.802/2014
<p>Subvențiile legate de venituri sunt uneori prezentate în creditul contului de profit și pierder, fie separate. Fie într-o rubric cu caracter general, cum ar fi „Alte venituri”; în mod alternative , ele sunt deduse la raportarea cheltuielilor aferente.(pct.29)</p> <p>Suținătorii primei metode pretind că este inadecvată compensarea elementelor de venituri și cheltuieli și că separarea elementelor de venituri și cheltuieli și că separarea subvenției de cheltuieli facilitează compararea subvenției de cheltuieli, care nu sunt afectate de subvenție.Argumentele în favoarea celei de-a doua metode arată că s-ar putea foarte bine ca cheltuielile să nu fie suportate de interpretare dacă subvenția nu ar fi disponibilă, iar prezentarea cheltuielilor fără a fi compensate cu subvenția ar putea fi prin urmare eronată.(pct. 30)</p> <p>Ambele metode sunt privite ca fiind acceptibile pentru reflectarea subvențiilor legate de venituri.Prezentarea informațiilor privind subvenția poate fi necesară pentru înțelegerea corectă a situațiilor financiare.Prezentarea informațiilor privind efectul subvențiilor asupra oricărui element de venit sau cheltuielă care este solicitat a fi prezentat separat este considerată de regulă corespunzătoare.(pct.31)</p>	<p>Pentru asigurarea corelării cheltuielilor finanțate de subvenții cu veniturile aferente se procedează astfel: în bilanț, creanța din subvenții se recunoaște în corespondență cu veniturile din subvenții, dacă au fost efectuate cheltuieli suportate din aceste subvenții, sau pe seama veniturilor amânate, dacă aceste cheltuieli nu au fost încă efectuate.(pct.397 alin.(2))</p> <p>Veniturile din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri nete se prezintă în contul de profit și pierdere ca parte a cifrei de afaceri nete, iar celelalte venituri din subvenții se prezintă în contul de profit și pierdere ca o corecție a cheltuielilor pentru care au fost acordate sau ca elemente de venituri, potrivit structurii prevăzute în acest sens.(pct.402 alin(3))</p>

În această categorie de subvenții se include:

- subvențiile pentru acoperirea diferențelor de preț la anumite bunuri și servicii;
- subvențiile pentru locuri de muncă acordate angajaților în caul încadrării în muncă de absolvenți ai unor instituții de învățământ și șomeri.

Exemplu 2:

În cele ce urmează ne vom opri la un exemplu de subvenționare a locurilor de muncă pentru angajarea de șomeri în vârstă de peste 45 de ani.

Angajatorii care se încardează în muncă, pe o perioadă netrminată, absolvenți ai unor instituții de învățământ sau șomeri în vârstă de peste 45 de ani beneficiază de unele facilități în baza art.80 și 85 din Legea nr.76/2002, cum ar fi scutirea de la plata contribuției la asigurările pentru șomaj pe o perioadă de 12 luni, perioadă pentru care primesc, pentru fiecare astfel de persoană, o subvenție egală cu valoarea indicatorului social de referință, dacă se mențin raporturile de serviciu conform legii.

Subvențiile se acordă pe baza unor convenții scrise încheiate cu Agenția Națională de Ocupare a Forței de Muncă(ANOFM). Lunar, unitățile depun la ANOFM tabele nominale cu persoanele pentru care s-a încheiat convenția pentru primirea de subvenții și pentru care beneficiază de

facilități. Vom urmări incidența subvenției în situațiile financiare având în vedere cele două alternative de recunoaștere prevăzute de IAS 20 și soluția dată de prevederile OMFP nr.1.802/2014.

La 1 ianuarie N, o societate obține o subvenție pentru o persoană angajată care vine din șomaj și are peste 45 de ani. Această subvenție se acordă timp de un an în baza unei convenții scrise încheiate cu ANOFM. Conform art 80 din Legea nr.76/2002, unitatea beneficiază de scutirea de plată a contribuției la asigurările pentru șomaj pentru salariul persoanei în cauză, precum și de o subvenție egală cu valoarea indicatorului social de referință. Acesta are o valoare de 500 lei.

Politicele contabile conform IAS 20

Politica 1: Recunoașterea subvenției din exploatare drept venit

Cum se înregistrează în contabilitate?

Salariul pentru care se acordă subvenția este angajat de la 1 ianuarie N cu un salariu de tarifar de încadrare de 1.025 lei. Presupun că societatea mai are și alți angajați cu contract individual de muncă, pentru care nu beneficiază de subvenții, plătind în total salarii în sumă de 2.600 lei.

I. Cum se calculează în fiecare lună suma care urmează a fi primită efectiv de societate de la Agenția Județeană de Ocupare a Forței de Muncă(AJOFM) în condițiile în care acesta are și alți angajați cu contract individual de muncă?

Total facilitate de care beneficiază unitatea= 5 lei(1.025 lei * 0.5% contribuția personalului la fondul de șomaj)+500 lei(valoarea subvenției)=505 lei

Cât va primi însă societatea, câți bani va încasa? Din suma totală a facilităților se va scădea suma totală datorată de unitate pentru contribuția la fondul de șomaj.

Formula de calcul pentru suma care urmează a fi primită de la AJOFM este următoarea : 505 lei-13 lei(contribuția angajatorului la fondul de șomaj)= 492 lei.

Această sumă evidențiază în Declarația 112 „Declarația privind obligațiile de plată a contribuțiilor sociale, a impozitului pe venit și evidența nominală a persoanelor asigurate”,

Anexa nr 1.1-Angajator, precum și în Anexa nr.20 la Normele metodologice de aplicare a Legii nr.76/2002- Tabel nominal cu persoanele încadrate în muncă conform prevederilor art.85 din Legea nr.76/2002, pentru stabilirea sumelor convenite angajatorilor din bugetul asigurărilor pentru șomaj.

2. Care sunt înregistrările în contabilitate?

În fiecare lună se înregistrează salariile și contribuțiile aferente personalului angajat:

421	=	4312	273 lei
„Personal- salarii datorate”		„Contribuția personalului la asigurările sociale”	
421	=	4372	13 lei
„Personal-salarii datorate”		„Contribuția personalului la fondul de șomaj	
421	=	4314	143 lei
„Personal –salarii datorate “		„Contribuția angajaților pentru asigurările sociale de sănătate	
421	=	444	267 lei
„Personal –salarii datorate”		„ Impozitul pe venituri de natura salariilor”	
641	=	421	2.600 lei
„ Cheltuieli cu salariile personalului		„ Contibuția unității la asigurările sociale	

6451	=	4311	411 lei
„Cheltuieli privind asigurările sociale		„Contribuția unității la asigurările sociale	

6451	=	4311.1	5 lei
„Cheltuieli privind contribuția și boli unității la asigurările sociale”		„Contribuția unității pentru accidente de muncă profesionale”	

6452	=	4371	13 lei
„Cheltuieli privind contribuția unității la fondul de șomaj”		„Contribuția unității la fondul de șomaj”	

6452	=	4313	135 lei
„Cheltuieli privind contribuția angajatorului pentru asigurările sociale de sănătate”		„Contribuția angajatorului pentru asigurările sociale de sănătate “	

6458	=	4313.1	22 lei
„Alte cheltuieli privind asigurările și protecția socială”		„Contribuția unității pentru concedii de boală”	

643	=	437.3	7 lei
„Alte cheltuieli privind asigurările și protecția socială”		„Contribuția unităților la fondul de garantare a salariilor“	

În fiecare lună se primește subvenția aferentă lunii anterioare. Înregistrările contabile ale subvenției ca venit sunt următoarele :

4458	=	7414	505 lei
„Alte sume primite cu caracter de subvenții”		„Venituri din subvenții de exploatare pentru plata personalului”	

4371	=	4458	13 lei
„Contribuția unității la fondul de șomaj”		„Alte sume primite cu caracter de subvenții”	

5121	=	4458	492 lei
„Conturi la bănci în lei”		„Alte sume primite cu caracter de subvenții”	

Politica 2: Deducerea subvenției din exploatare din cheltuiala de care este legată

În fiecare lună se înregistrează salariile și contribuțiile aferente personalului angajat așa cum a fost prezentat la Politica 1. Particularitatea intervine atunci când se înregistrează subvenții. Astfel, la Politica 2 se face înregistrarea contabilă a subvenției prin deducerea acesteia din cheltuiala de care este legată:

5121	=	641	492 lei
„Conturi la bănci în lei		„Cheltuieli cu salariile personalului”	

4371	=	6452	13 lei
„Contribuția unității la fondul de șomaj ”		„Cheltuieli privind contribuția unității pentru ajutorul de șomaj”	

În această variantă nu se înregistrează venitul, ci se diminuează cheltuiala de care este legată subvenția.

Politicile contabile conform OMFP nr. 1.802/2014

Politica prevăzută de OMFP nr.1.802/2014 este aceeași cu Politica 1 din IAS 20 prezentată mai sus.

4. Concluzii

Subvențiile sunt transferuri nerambursabile de resurse de la bugetul de stat sau de la alte instituții naționale și internaționale către un anumit domeniu sau către anumite unități economice. Toate subvențiile primite se recunosc, pe bază sistematică, drept venituri ale perioadelor corespunzătoare cheltuielilor aferente pe care aceste subvenții urmează să le compenseze.

Indiferent de modul de clasificare și destinația lor, subvențiile nu trebuie recunoscute în contabilitate până când nu există certitudinea că persoana juridică în cauză va respecta condițiile de acordare a lor și că acestea vor fi primite. În acest context, subvențiile sunt acordate numai în baza unor documente, contracte de finanțare nerambursabile, acorduri, decizii, contracte de donație etc. Și privesc activitatea de investiții a entității. Aceasta nu se reflectă niciodată la venituri în momentul constatărilor.

Modul de recunoaștere în contabilitate și de prezentare în bilanț a subvențiilor diferă în funcție de politica contabilă a fiecărei societăți care aplică reglementările contabile naționale sau internaționale. Important este ca subvențiile să fie corect reflectate în situațiile financiare anuale, deoarece ele reprezintă sursa principală de informații pentru toți utilizatorii (fiscul, băncile, investitorii etc.).

Bibliografie

1. Pântea, Iacob Petru, Bodea, Gheorghe (2014), *Cotabilitatea financiară*, Editura Inelcredo, Deva.
2. CECCAR (2011), *Ghid privind accesarea, cotabilitatea, fiscalitatea, auditul și managementul proiectelor cu finanțare europeană*, Editura CECCAR, București.
3. IASB (2013), *Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS)*. Norme oficiale emise la 1 ianuarie 2013, traducere, Editura CECCAR, București.
4. Hotărârea Guvernului nr.44/2004 pentru aprobarea Normelor metodologice de aplicare a Legii nr.571/2003 privind Codul fiscal, publicată în Monitorul Oficial nr.454/18.06.2004, cu modificările și completările ulterioare.
5. Legea contabilității nr.82/1991, republicată în Monitorul Oficial nr.454/18.06.2008, cu modificările și completările ulterioare.
6. Legea nr.76/2002 privind sistemul asigurărilor pentru șomaj și stimularea ocupării forței de muncă, publicată în Monitorul Oficial nr.103/06.02.2002, cu modificările și completările ulterioare.
7. Legea nr.571/2003 privind Codul fiscal, publicată în Monitorul Oficial nr.927/23.12.2003, cu modificările și completările ulterioare.
8. Ordinul Ministrului Finanțelor publice nr.1.802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, publicat în Monitorul Oficial nr.936/30.12.2014, cu modificările și completările ulterioare.

Expertiza contabilă, mijloc de probă în justiție. Etape în elaborarea raportului de expertiză contabilă

Autor: Scorobete Sorin
Coordonator: Conf. univ.dr. Monea Alin
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** This paper presents some aspects about expertise and the result of, expert report. I present all the chapter of report and practical aspects regarding its elaboration.*

Introducere

Activitatea de cercetare desfășurată de un expert contabil în cadrul misiunii sale oficiale, se materializează într-un raport scris în care sunt consemnate rezultatele și concluziile sale, denumit “Raport de expertiză contabilă judiciară”.

Raportul de expertiză contabilă

Raportul de expertiză contabilă este împărțit în trei capitole care urmează o succesiune logică:

- 2) introducere;
- 3) desfășurarea propriu-zisă a expertizei contabile;
- 4) concluzii;

În cazul în care expertul contabil are de făcut unele observații referitoare la insuficiența întrebărilor ce au fost stabilite de către organele judiciare, pentru clarificarea cauzei sau litigiului, aceste observații le va include într-un capitol separat, raportul de expertiza contabilă având în acest caz patru capitole și nu doar trei.

Capitolul I – Introducere

Informațiile care trebuie prezentate în introducere se referă la:

- 1) date de identificare a expertului, nume, prenume, domiciliul, numărul carnetului de expert și poziția din Tabloul experților contabili;
- 2) organul care a dispus efectuarea expertizei;
- 3) actul de numire a expertului contabil;
- 4) cauza și natura (civilă sau penală);
- 5) părțile implicate;
- 6) prejudiciul și materialul probatoriu;
- 7) obiectivele expertizei;
- 8) materialul documentar care are o legătură cauzală cu obiectivele;
- 9) data și locul efectuării expertizei;
- 10) menționarea expresă dacă s-au mai efectuat sau nu alte expertize contabile având același obiectiv;
- 11) menționarea folosirii lucrărilor altor experți;
- 12) precizarea problemelor ridicate de părțile interesate în expertiza și explicațiile date de acestea în timpul efectuării expertizei;
- 13) termenul până la care raportul de expertiză trebuia predat și indicarea eventualelor perioade de prelungire;
- 14) orice alte informații considerate de expert relevante.

Capitolul II - Desfășurarea expertizei contabile judiciare

Acest capitol trebuie să conțină cate un paragraf distinct pentru fiecare obiectiv al expertizei contabile, cu o descriere amănunțită a operațiilor efectuate de expert, cu privire la materialul documentar și tranzacțiile analizate, sursele de informare utilizate și legislația aplicabilă.

Pentru fiecare obiectiv și constatare făcută trebuie să se precizeze tipul și numărul documentelor studiate și interpretarea acestora în conformitate cu reglementările legale în vigoare. Analizarea acestora în consonanță cu reglementările legale, presupune trimiteri clare la anumite legi și acte normative, cu indicarea numărului și articolul de lege care se referă la aspectul respectiv. Tot în acest capitol, pe baza investigațiilor făcute se stabilesc cauzele care au determinat efectuarea prejudiciului și valoarea exactă a prejudiciului. Pentru fiecare obiectiv trebuie prezentat modul de calcul și interpretarea rezultatelor. Dacă aceste calcule sunt prea laborioase, vor fi prezentate în anexe, dar obligatoriu interpretarea rezultatului trebuie comentată în raport.

La sfârșitul fiecărui obiectiv, după toate analizele efectuate, trebuie prezentată concluzia (răspunsul) data de expert, care trebuie să fie clară, concisă și fără echivoc. Răspunsul trebuie redactat într-o manieră logică și sistematizată. Analiza efectuată în această fază trebuie să se bazeze numai pe documente legale și pe informații reale din contabilitate, fiind interzise presupuneri sau aprecieri pe documente care nu au suport legal.

Capitolul III – Concluzii

Fără a subestima importanța primelor două capitole, ultimul capitol are o importanță deosebită, deoarece reprezintă sinteza activității de expertiză, în această parte prezentându-se răspunsurile la întrebările puse de organele judiciare, cauzele care au generat prejudiciul și valoarea prejudiciului. În acest capitol trebuie prezentat cate un paragraf distinct cu concluzia la fiecare obiectiv al expertizei contabile, preluat în maniera în care a fost formulat în capitolul II, formulată clar și la obiect, în conformitate cu reglementările în vigoare, fără a lăsa loc de interpretări sau concluzii prezumtive.

Condiții de redactare a raportului de expertiză contabilă

Asigurarea unor parametri calitativi de înalta clasă, constituie o obligație a fiecărui profesionist contabil autor al lucrărilor de expertiză contabilă, având în vedere impactul pe care îl reflectă asupra imaginii de ansamblu a profesiei.

Prin urmare, în redactarea raportului de expertiză contabilă (atât judiciară cât și extrajudiciară) este necesar să se asigure respectarea următoarelor cerințe:

- 1) Redactarea corectă și clară a problemelor date spre soluționare expertului contabil.
- 2) Analiza cu competență a tuturor obiectivelor formulate de organul care a dispus efectuarea expertizei contabile , a materialului documentar pus la dispoziția expertului contabil și a problemelor ridicate de părțile aflate în litigiu.
- 3) Argumentarea opiniilor, constatărilor și concluziilor din raportul de expertiză contabilă pe bază de documente legale.
- 4) Fundamentarea analizelor pe materiale cu valoare probantă și nicidecum pe presupuneri, aprecieri, asimilări care nu au la baza argumente legale și informații pertinente, furnizate de contabilitate.
- 5) Corelarea informațiilor cu valoare de documentare cu alte elemente de impact asupra situației cercetate.
- 6) Ignorarea documentelor fără valoare juridică, puse la dispoziția expertului contabil ocolind organul care a dispus expertiza.
- 7) Evitarea oricărei situații care ar putea fi asociată cu imixtiunea în atribuțiunile organului judiciar.
- 8) Aplicarea în mod corect a actelor normative, a normelor profesionale și a codului etic.

- 9) Folosirea concluziilor expertizei tehnice în cazul în care s-a dispus, s-a efectuat, iar organul abilitat și-a însușit constatările acesteia.
- 10) Argumentarea diferențelor de opinie față de constatările din rapoartele de expertiză anterioare sau actele de control întocmite în legătură cu cauza supusă investigațiilor.
- 11) Asigurarea unei concordanțe totale între conținutul documentelor probante, constatările din conținutul raportului de expertiză contabilă și concluziile exprimate.
- 12) Stabilirea cu mare precizie a unei valori, atunci când obiectivele solicită aceasta.
- 13) Aducerea unui aport contributiv superior la elucidarea judiciară a cauzei supusă cercetării judiciare sau penale.

Concluzii

Raportul de expertiză contabilă judiciară este valorificat în actul de justiție ca mijloc de probă, alături de alte probe administrate în funcție de natura cauzei. Tocmai din acest motiv pentru a putea fi utilizată ca probă în justiție, expertiza contabilă trebuie să prezinte un nivel calitativ ridicat, să contribuie efectiv la soluționarea cauzei respective. În vederea asigurării nivelului său calitativ ridicat, raportul de expertiză contabilă nu este considerat satisfăcător din oficiu, ci este supus în prealabil unei exigente aprecieri critice.

În practica judiciară nu există un sistem de ierarhizare a probelor, tocmai de aceea expertiza contabilă nu este acceptată ca fiind superioară altor probe; forța de convingere a raportului de expertiză contabilă fiind teoretic egală cu a celorlalte probe administrate. Eficiența raportului de expertiză contabilă ca mijloc de probă cu fundamentare științifică, este determinată de contribuția sa la soluționarea cauzei.

Altfel spus, valorificarea expertizei contabile în activitatea judiciară presupune însușirea concluziilor acesteia de către organul beneficiar. Sunt, însă, cazuri în care, după examinarea de către organul de urmărire penală sau instanța de judecată, care a dispus efectuarea expertizei contabile, a raportului de expertiză contabilă, se ajunge la concluzia că acesta este necorespunzător. În asemenea situații, organul care a dispus efectuarea expertizei poate dispune, la cererea părților sau din oficiu, măsuri de refacere sau completare a expertizei contabile.

Formele de completare a expertizei contabile sunt¹:

- 1) Explicațiile verbale: deslușiri orale pe care expertul contabil le prezintă organului care a dispus efectuarea expertizei, în fața căruia este chemat. Explicațiile verbale reprezintă o audiere a expertului contabil care, în calitate de specialist, prezintă organului judiciar concluzii asupra cazului supus cercetării.
- 2) Lămuriri suplimentare în scris. Această formă de completare a raportului de expertiză contabilă se dispune atunci când sunt necesare clarificări contabile care, implicând unele examinări în plus, nu pot fi efectuate printr-un simplu dialog oral al organului care a dispus efectuarea expertizei cu expertul contabil.
- 3) Suplimentul de expertiză contabilă. Se dispune de organul de urmărire penală sau instanța de judecată când constată, la cerere sau din oficiu, că expertiza nu este completă, și anume:
 - 4) concluziile raportului de expertiză contabilă nu satisfac integral cerințele organului judiciar;
 - 5) nu s-a răspuns la toate întrebările;
 - 6) sunt întrebări care n-au fost suficient clarificate;
 - 7) concluzia la o întrebare este în contradicție cu materialul probator pus la dispoziția expertului;
 - 8) pe parcursul soluționării cauzei au apărut noi obiective - obiecțiuni;
 - 9) s-au omis, de către organul beneficiar al expertizei, întrebări cu importanță pentru clarificarea justă a cauzei.

¹ Negruțiu Magdalena „Expertiza contabilă” Seminar: 22-24 Septembrie 2010, Timișoara

Instanța are posibilitatea să ordone o expertiză contrarie efectuată de un nou expert. De regulă se numesc 3 experți contabili. Chiar dacă în cauză s-au efectuat o expertiză și o contraexpertiză, nu există nici un impediment de a se admite o nouă expertiză contabilă.

Concluziile expertizei contabile constituie numai elemente de convingere lăsate la libera apreciere a judecătorului ca toate celelalte probe. Dacă folosește sau nu concluziile expertizei contabile, instanța are obligația să motiveze poziția sa. Dacă sunt administrate expertize contradictorii instanța acceptă motivat una dintre ele sau le înlătură pe amândouă.

În ceea ce privește forța probantă a expertizei contabile, judecătorii sunt legați de constatările de fapt ale experților și anume:

- data raportului de expertiză contabilă;
- arătarea cercetărilor făcute în prezența părților;
- susținerile acestora în prezența experților contabili.

Nulitatea actelor de procedură civilă este în funcție de vătămarea pricinuită unei părți, instanța nepronunțând nulitatea expertizei contabile dacă neregularitatea invocată poate fi invocată. Ex.: raportul de expertiză contabilă nu a fost semnat de toți experții sau părerile nu au fost motivate.

Expertiza contabilă poate fi declarată nulă atunci când a fost făcută fără a cita părțile. În acest caz nulitatea poate fi făcută înainte începutului dezbaterilor asupra fondului. Se atrage nulitatea și prin nedepunerea la termen de raportului expertizei contabile și s-a produs părții o vătămare ce nu poate fi înlăturată în alt mod².

Bibliografie

1. Cristea Horia “Expertiză contabilă, doctrină și deontologie profesională”, Timișoara, 2007
2. Florea Ion, Florea Radu, Macovei Ionela-Corina, Bercheci Maria “Introducere în expertiza contabilă și în auditul financiar”, Editura CECCAR, București, 2008
3. Ionescu Luminița „Expertiza Contabilă în România – Teorie și practică”, Editura C.H. Beck, București, 2010
4. Monea Alin “Expertiză contabilă și consultanță fiscală”, Editura Universitas, Petroșani, 2012
5. Negruțiu Magdalena „Expertiza contabilă” Seminar: 22-24 Septembrie 2010, Timișoara
6. Sgardea Florinel Marian "Control financiar și expertiză contabilă", Editura ASE, București, 2014
7. ***, Standardul profesional nr. 35: expertizele contabile
8. <http://ceccar.ro/ro/?portfolio=standardul-profesional-nr-35>
9. http://ceccar.ro/ro/?page_id=9

² Monea Alin “Expertiză contabilă și consultanță fiscală”, Editura Universitas, Petroșani, 2012

Auditul financiar contabil privind analiza situațiilor financiare

Autor: masterand Seftoiu Constantin Bogdan
Coordonator: Lector univ. dr. Răvaș Bogdan
Universitatea din Petroșani

Abstract: *The financial audit has been known since the early eighteenth century, without knowing the exact date or the exact place.*

Once Romania joins the European Union imposed the introduction of audit to manage properly and effectively as accounting activity.

Accounting information is a product that has as main objective the establishment and transmission of a true and fair view of the financial statements balance sheet, income statement, cash flow statement and notes to the annual accounts.

The balance sheet is an official document that shows how it was concluded financial year, a balance sheet is presented true and fair view of assets and the result obtained at the end of the financial year.

All activities required by accounting are necessary in order to obtain a true and fair view of the company and the audit provides extra control over the data recorded in the accounting records.

Auditul financiar

Auditul financiar este cunoscut încă de la începutul secolului al XVIII-lea, fără a se cunoaște cu exactitate data sau locul exact al apariției acestuia într-un stat.

Odată cu aderarea României la Uniunea Europeană s-a impus și introducerea auditului pentru a gestiona cât mai corect și concret activitatea contabilă.

Informația contabilă reprezintă un produs al contabilității care are ca principal obiectiv stabilirea și transmiterea unei imagini fidele a situațiilor financiare „bilanțul contabil, contul de profit și pierdere, situația fluxurilor de trezorerie și notele la conturile anuale”¹

Bilanțul contabil reprezintă un document oficial care prezintă modul în care a fost încheiat un exercițiu financiar, pe baza bilanțului este prezentată imaginea fidelă a patrimoniului și a rezultatului obținut la finalul exercițiului financiar.

În România, bilanțul contabil se compune din:

- Bilanț;
- Contul de profit și pierdere;
- Anexă;
- Raport de gestiune.

Bilanțul

Întocmirea bilanțului contabil apare ca rezultat al unui proces complex de comasare a anumitor date ce privesc patrimoniul și rezultatul obținut.

Concret, întocmirea bilanțului contabil constă într-o serie de lucrări de închidere a exercițiului financiar și anume:

- stabilirea balanței conturilor înainte de inventariere;

¹ OMF nr. 403/22.04.1999 privind aprobarea Reglementărilor contabile armonizate cu Directiva a IV-a a Comunității Economice Europene și cu Standardele de Contabilitate Internaționale. M.O. nr. 480/04.10.1999.

- inventarierea generală a patrimoniului;
- contabilizarea operațiunilor de regularizare privind :
 - o diferențele de inventar;
 - o amortizările;
 - o provizioanele pentru deprecieri;
 - o provizioanele pentru riscuri și cheltuieli;
 - o diferențele de conversie și diferențele de curs valutar;
 - o delimitarea în timp a veniturilor și cheltuielilor;
- stabilirea balanței conturilor după inventariere;
- determinarea rezultatului exercițiului și distribuirea profitului sau finanțarea pierderii;
- redactarea bilanțului contabil;
-

Stabilirea balanței conturilor înainte de inventariere

Balanța de verificare se întocmește înainte de inventarierea patrimoniului pentru ca datele să fie cât mai exacte, astfel se oferă posibilitatea de a compara inventarul contabil cu inventarul propriu-zis. Calculul asupra soldurilor reflectate în balanță reprezintă o situație de referință pentru inventarul factual, din acest motiv balanța este privită ca un inventar contabil.

Inventarierea generală a patrimoniului

În cadrul acestei lucrări, este reflectată situația reală a patrimoniului, această situație este stabilită cu ajutorul formulei situației nete a patrimoniului și anume:

Situația netă a patrimoniului = Activul inventariat - Datoriile inventariate

Situația reală a patrimoniului se constată prin observare directă pentru bunurile tangibile, prin documente justificative pentru bunurile intangibile.

Totalitatea bunurilor inventariate sunt trecute în liste de inventar. Bunurile depreciate, obligațiile incerte sau în litigiu sunt trecute de obicei în liste separate.

Modul de întocmire a listelor de inventar și inventarierea propriu-zisă trebuie să fie supravegheate de către auditor.

Elementele ce au fost inventariate se grupează conform posturilor aferente din bilanț și sunt trecute în Registrul inventar.

Operațiuni privind regularizarea plusurilor și minusurilor de inventar

După ce se ajunge la un rezultat al inventarierii se trece la înregistrarea acestuia în gestiune și ca urmare a rezultatului se efectuează o regularizare a inventarierii.

În mod normal, plusurile de inventar sunt înregistrate ca intrări în patrimoniu iar minusurile sunt imputate.

În cazul în care minusurile nu sunt ca urmare a unei personae, acestea sunt decontate, totodată sunt admise compensări ale minusurilor cu plusurile în cazurile în care poate apărea o confuzie între mai multe sortimente ale unui produs, această compensare este admisă de obicei doar pentru aceeași perioadă de gestiune și pentru același gestionar, iar în cazul bunurilor materiale se acordă scăzăminte dar fără a fi depășită valoarea ce a fost constatată în minus.

Scăzămintele sunt calculate doar atunci când cantitatea constatată lipsă este mai mare decât cantitatea constatată în plus.

Rezultatul inventarierii este consemnat într-un „Proces-verbal de inventariere”, care conține perioada de gestiune care a fost inventariată, persoanele care au efectuat inventarierea, plusurile sau minusurile de inventar, compensări, bunuri depreciate, creanțe incerte sau în litigiu, datorii și

lichidități în deize, constituirea și regularizarea provizionelor, regularizarea amortizării și alte elemente specifice procesului de inventariere.

Operațiuni privind calculul amortizărilor

Amortizarea activelor imobilizate este calculată și înregistrată în baza unui plan de amortizare sau în baza fișelor mijloacelor fixe.

La momentul de închidere a unui exercițiu financiar, ca urmare a unei inventarieri generale, valoarea de inventar în mod normal trebuie să fie egală cu valoarea de amortizat, iar în cazul în care valoarea de inventar este mai mică decât valoarea de amortizat, diferența rezultată suportă un proces de reularizare și anume:

- a) în cazul contatării unei depreciere ireversibile se procedează la înregistrarea unei amortizări excepționale;
- b) în cazul constatării unei depreciere reversibile se procedează la constituirea unor provizioane pentru deprecierea mijloacelor fixe.

Operațiuni privind provizioanele pentru deprecieri

În cadrul provizioanelor pentru deprecieri sunt vizate elementele de active rămase neamortizate ce au o valoare de inventar mai mică la data încheierii exercițiului financiar decât valoarea contabilă din momentul înrării în patrimoniu.

Micșorările de valoare sunt cu caracter reversibil, acestea fiind regularizate în momentul închiderii conturilor astfel:

- a) este înregistrat un provizion suplimentar în momentul în care deprecierea este superioară provizionului constituit;
- b) este înregistrată o diminuare a provizionului înregistrat în momentul în care deprecierea constatată este inferioară provizionului constituit.

Operațiuni privind provizioanele pentru riscuri și cheltuieli

Acest tip de provizioane este constituit pentru a finanța cheltuielile și pierderile incerte sau pentru cheltuielile care urmează să devin eligibile în perioada următoare, aceste provizioane sunt înregistrate la momentul închiderii exercițiului în debitul conturilor de cheltuieli și în creditul contului de provizioane pentru riscuri și cheltuieli.

Operațiuni privind delimitarea în timp a cheltuielilor și veniturilor

În vederea stabilirii unui rezultat al exercițiului corect este nevoie de separarea în timp a veniturilor și cheltuielilor ce au fost înregistrate în cursul exercițiului financiar sau preluate din exercițiul financiar precedent.

Regularizarea veniturilor și cheltuielilor are în componența sa următoarele operațiuni;

- operațiuni referitoare la înregistrarea sumelor de plată și a veniturilor de realizat;
- operațiuni referitoare la regularizarea cheltuielilor cu facturi primite fără bunuri materiale sau recepția prestațiilor de servicii în cazul cumparatorului și a veniturilor ca urmare a facturării bunurilor expediate în cazul vânzătorului;
- operațiuni referitoare la auditul financiar-contabil cu privire la regularizarea cheltuielilor și veniturilor în avans.

Contul de profit și pierdere

Contul de profit și pierdere reflectă și detaliază analitic rezultatul cu ajutorul raporturilor de echilibru dintre venituri și cheltuieli, acest cont grupează fluxurile reale și financiare și evidențiază operațiunile realizate de o entitate în cursul unui exercițiu.

Prin conținutul acestuia, contul de profit și pierdere oferă informații referitoare la activitatea industrial, comercială sau financiară a entității, totodată, oferă informații despre modul în care entitatea gestionează activitățile prin cuantumul veniturilor, al cheltuielilor și al rezultatului generat.

Note la bilanț

Notele la bilanț reprezintă o grupare de situații financiare care cuprinde informații detaliate și complementare bilanțului.

Rolul acestora este acela de a aduce completări bilanțului cu scopul de a ajuta obținerea imaginii fidele a conturilor, deci o prezentare cât mai exactă a realității.

Raportul de gestiune

Raportul de gestiune este acel document bilanțier care este folosit pentru o interpretare analitică a patrimoniului, a evoluției financiare și a rezultatului.

Așa cum este prevăzut și în Regulamentul de aplicare a Legii Contabilității, raportul de gestiune cuprinde informații referitoare la situația patrimoniului și evoluția sa previzibilă; elemente intervenite în activitatea unității patrimoniale după încheierea exercițiului financiar; participația la capital în cadrul altor unități; activitatea și rezultatele de ansamblu ale sucursalelor și subunităților proprii, cercetare și dezvoltare, alte referiri referitoare la activitatea desfășurată.

Analiza bilanțului contabil la o societate comercială

Pentru analizarea bilanțului contabil se efectuează o regrupare a pozițiilor din bilanț, contul de profit și pierdere și anexa la bilanț, în acest sens se pot constitui două modele și anume:

- tabloul soldurilor intermediare de gestiune;
- tabloul de finanțare.

Bibliografie

1. Ana Stoian-Contabilitate și gestiune fiscală, Ed. Mărgăritar, 2001;
2. Ana Stoian-Audit financiar - contabil;
3. Camera Auditorilor din România Auditul financiar contabil 2000, Standarde, Norme privind conduita etică și profesională, Editura Economică, 2000;
4. Directiva VIII a CEE;
5. Ordonanța Guvernului nr. 75, M.O. nr. 256/4 iunie 1999 Actualizată;
6. Ordonanța Guvernului nr. 119, M.O. nr. 430/31 august 1999 Actualizată;
7. Ordonanța Guvernului nr. 119, M.O. nr. 430/31 august 1999 Actualizată;
8. Ordonanța Guvernului nr. 46/2000, M.O. nr. 203/11 mai 200 Actualizată;
9. H.G. nr. 591/2000 pentru aprobarea ROF al Camerei Auditorilor din România;
10. O.M.F. nr. 403/1999 privind reglementările contabile armonizate cu Directiva a IV-a a CEE și Standardele Internațional de Contabilitate, M.O. nr. 480/4 octombrie 1999.

Utilitatea metodei ratelor în diagnosticul financiar

Autor: Stan Lucian
Coordonator: Conf. univ. dr. Monea Mirela
Universitatea din Petroșani

Abstract: *The paper aims to present few considerations on the main financial ratios which provide a picture about company's financial diagnosis taking into consideration stability, use of its assets efficiency, its long-term debt financing. Discussion is focused on the importance, utility and interpretation of the main ratios which can be used in construction of the, so named, ratios tree.*

1. Introducere

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.

Diagnosticul financiar are ca obiectiv aprecierea activității financiare prin prisma rezultatelor obținute, gestiunii resurselor, echilibrului financiar, eficiența utilizării resurselor. O apreciere completă asupra acestui domeniu se poate obține prin utilizarea arborelui de rate.

Utilizarea metodei ratelor răspunde necesităților de analiză atât la nivelul întreprinderii cât și al organismelor bancare și a celor de studii financiare. Puterea informațională a ratelor poate fi crescută, în condițiile în care se urmărește evoluția lor pe o perioadă de mai multe exerciții succesive. Astfel, metoda va permite analiza sistematică a gestiunii la un moment dat, dar și în evoluția ei, furnizând informații corespunzătoare cu privire la cauzele și efectele unor schimbări.

2. Conținutul și necesitatea ratelor

Cu toate că instrumentarul ratelor este utilizat de mult timp în teoria și practica economică națională și internațională, literatura de specialitate din ultimii ani "redescoperă" necesitatea și importanța unui asemenea mijloc, mergându-se uneori până la o absolutizare sau folosirea unei terminologii improprie în anumite situații¹.

O rată este un raport între două mărimi caracteristice activității, a situației economice sau a performanțelor unei întreprinderi.

În analiza financiară termenul englezesc *Ratio*, de origine latină (*Ratus = calculat, socotit*), utilizat la masculin, este sinonim cu: raport, coeficient, procent, *rată*. și desemnează un raport economic sau financiar semnificativ între două mărimi absolute care reprezintă două posturi sau grupe de posturi din bilanț, din contul de rezultat, sau din bilanț și din contul de rezultat. Între elementele raportului trebuie să existe omogenitate din punct de vedere al modului de evaluare și relații directe între mărimile ce se compară².

Raportul poate fi exprimat în *procente*, în număr de zile sau ani, sau sub formă de *coeficient*, fiind utilizat în scopul obținerii unor informații mai *semnificative* decât le pot oferi valorile absolute ale mărimilor contabile sau datele extracontabile. Evident că nu pot fi raportate decât mărimi ce au *relații* între ele pentru a obține o *rată* semnificativă.

¹ Păvăloaia W, Paraschivescu M.D., Olaru G.D., Radu F., Analiza financiară-studii de caz, Ed. Tehnopress, Iași,

² Petrescu, S. – Diagnostic economico-financiar, Editura Sedcom Libris, Iași, 2004

După elementele care se compară, aceste rate pot informa analistul financiar asupra a numeroase aspecte ale întreprinderii pe care dorește să le evidențieze: rentabilitatea, independența financiară, rotația activelor, ș.a.

Importanța metodei constă în aceea că oferă posibilitatea realizării unor comparații financiare în timp, dar și spațiu, cu ajutorul ratelor medii ale ramurilor din care fac parte întreprinderile analizate. Deci, ratele stau la baza comparațiilor sectoriale și interne în timp. De pildă, o evoluție internă în timp satisfăcătoare poate fi doar mediocră dacă ratele sectoriale, determinate de organisme specializate, relevă un comportament al concurenței mai bun³.

În construirea sistemului de rate și în special, în aprecierea unei situații economico-financiare cu ajutorul acestora, este necesar să se țină seama de unele elemente, și anume:

- să fie utilizate ratele cele mai semnificative pentru domeniul respectiv;
- să se asigure comparabilitatea datelor în timp și spațiu. Aceasta înseamnă că trebuie să se folosească aceeași metodologie de agregare a informației în sistemul de evidență primară și contabilă;

- să se folosească criteriile de comparație adecvate scopului și obiectivelor urmărite.

Folosirea ratelor în teoria și practica economică permite⁴:

- evidențierea unor aspecte care nu pot fi remarcate fără agregarea informației;
- efectuarea de comparații în timp, spațiu mixte sau față de anumite mărimi normative sau considerate normale. În acest fel se poate face o poziționare a întreprinderii într-o anumită scară de valori. Asemenea comparații sunt utile și necesare atât pentru conducerea internă a firmei cât și pentru partenerii de afaceri, inclusiv băncile;

- previzionarea activității firmei în ansamblul ei (bilanț previzional, buget de venituri și cheltuieli) sau pe anumite domenii, ca de exemplu evoluția probabilă a costurilor, încasărilor, fluxului de disponibilități etc.;

- aprecierea sintetică a activității firmei în cadrul unui diagnostic global sau sectorial.

Interpretarea ratelor trebuie să fie prudentă, deoarece o singură rată, luată izolat, nu este satisfăcătoare pentru a caracteriza activitatea întreprinderii, ci numai o anumită combinație de rate, selectate în mod pertinent, oferă această posibilitate. În același timp, rezultatele identice ale ratelor pot reflecta sensuri diferite din punct de vedere economic și financiar, iar creșterea valorilor capătă diferite interpretări în funcție de variația celor două mărimi care o determină. De aceea, utilizarea ratelor presupune selecția acelor rate semnificative (exprimând obiectivele analizei), independente și omogene. 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 comparabile⁵.

Ratele sunt utile în analiză din următoarele considerente⁶:

- permit aprecierea stării de sănătate financiară a întreprinderii și evaluarea performanțelor managementului, constituind o informație sintetică atât pentru conducerea întreprinderii, cât și pentru acționari, bancă, analiști financiari, etc;

- permit vizualizarea unei evoluții, cu condiția ca perioada luată în considerare 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 perioadele anterioare;

- asigură realizarea de comparații cu alte întreprinderi de același tip, cu întreprinderi din aceeași ramură sau cu date statistice, permițând și efectuarea unor agregări și prezentarea nivelurilor ratelor financiare, ca medii pe activități economice specifice;

³ Vintilă G., Diagnosticul financiar și evaluarea întreprinderilor, Ed. Didactica și pedagogica, București, 1998

⁴ Păvăloaia W, Paraschivescu M.D., Olaru G.D., Radu F., Analiza financiară-studii de caz, Ed. Tehnopress, Iași,

⁵ Petrescu, S. – Diagnostic economico-financiar, Editura Sedcom Libris, Iași, 2004

⁶ Lazeu D.N., Analiza situațiilor financiare ale întreprinderii, Ed. Economica, București, 2004

- ratele sunt elemente esențiale ale tabloului de bord al întreprinderii. Ele trebuie regrupate și transcrise sub formă de grafice simple, ușor de citit și adaptate nivelului fiecărui responsabil, pentru a clarifica și sintetiza informațiile în vederea ușurării luării deciziilor;

- ratele contribuie la luarea deciziilor, recomandându-se totuși utilizarea cu prudență acestora, fără a lansa aprecieri excesive pe baza unei singure rate.

Obiectivul fundamental al metodei ratelor vizând cunoașterea cât mai bună a întreprinderii și evaluarea cât mai reală a performanțelor și dificultăților sale, utilizarea *corectă* a acestora impune respectarea câtorva *cerințe* de bază⁷:

1) Asigurarea comparabilității elementelor raportului prin evaluarea lor în aceleași unități.

2) Folosirea în calcul a unor mărimi semnificative și coerente, între care trebuie să existe relații directe.

3) Compararea ratelor în timp și spațiu sau cu valori standard.

Practica utilizării metodei ratelor a devenit curentă în domeniul financiar, dar este frecventă și în alte domenii (tehnice, comerciale, fiscale) și vizează în general *dinamica* indicatorilor (prin indici cu bază fixă sau cu bază în lanț) sau *structura* lor, alături de ratele financiare de rotație, rentabilitate, finanțare, ș.a.

Opiniile privind *structura* unei baterii de rate diferă în funcție de *organismul* specializat care le elaborează, dar acestea vizează în general: activitatea și randamentul întreprinderii, marjele și rentabilitatea, investițiile și finanțarea; structura financiară și riscurile⁸.

3. Clasificarea ratelor

Centrala Bilanțurilor din Banca Franței editează *anual* norme cuprinzând *baterii* de rate care cuprind:

- Rate de analiză a factorilor de producție;
- Rate de gestiune și de rentabilitate;
- Rate de exploatare;
- Rate financiare.

In funcție de modul de calcul, ratele pot fi grupate astfel⁹:

- rate de structură care exprimă un raport între nivelul absolut al elementului parte și nivelul absolut al întregului, exprimat, de regulă, în procente (rata activelor circulante, care arată ponderea în total active a activelor circulante).

- rate de intensitate ce caracterizează atribuirea elementelor componente ale unui indicator față de fiecare din elementele componente ale unui indicator, între cei doi indicatori existând o legătură directă.

- rate de corespondență care sunt rezultatul comparării nivelurilor absolute a două dintre componentele unui indicator.

Ratele utilizate în construirea unui arbore de rate sunt :

Rate de structură operațională, pentru aprecierea performanțelor activității: rata valorii adăugate; ponderea rezultatului exploatare în excedentul brut de exploatare; ponderea rezultatului exploatare în rezultatul brut al exercițiului; ponderea cifrei de afaceri în veniturile din exploatare; ponderea veniturilor din exploatare în venituri totale; ponderea rezultatului net în rezultatul brut; cheltuieli totale efectuate pentru a obține venituri totale.

Rate de structură patrimonială, pentru aprecierea modului de formare și utilizare a resurselor și activelor :

⁷ Buglea, A., Lala Popa, I., *Analiză economico-financiară*, Editura Mirton, Timișoara, 2009

⁸ Petrescu, S. – *Diagnostic economico-financiar*, Editura Sedcom Libris, Iași, 2004

⁹ Păvăloaia, W., Paraschivescu, M.D., Olaru, G., Radu F. *Analiză financiară. Studii de caz*, Editura Tehnopress, Iași, 2006

a) rate de structură a activelor :- rata activelor imobilizate; rata elementelor de imobilizări; rata activelor circulante; ratele elementelor de active circulante;

b) rate de structură a pasivului :stabilitatea financiară; grad de finanțare curent; autonomia financiară; gradul de îndatorare globală.

Rate de finanțare, pentru aprecierea echilibrului dintre resursele și utilizările firmei: rata de finanțare permanentă; rata de finanțare curentă.

Rate de bonitate, pentru aprecierea riscului incapacității de plată :lichiditatea curentă; solvabilitatea generală.

Rate de gestiune, pentru aprecierea eficienței utilizării activelor și resurselor financiare :

a) rate de gestiune a activelor :rotația activului; rotația activelor imobilizate și a elementelor de imobilizări; rotația activului circulant și a elementelor componente.

b) rate de gestiune a pasivului :rotația capitalurilor proprii; rotația resurselor atrase și împrumutate; rotația capitalurilor permanente; rotația resurselor curente.

Rate de randament, pentru aprecierea profitabilității activității și rentabilității capitalurilor :rata rentabilității financiare; rata rentabilității economice; rentabilitatea veniturilor; rentabilitatea cheltuielilor; marja brută; rentabilitatea comercială.

4. Rate de structură patrimonială

Ratele de structură ale activului relevă informații privind destinația economică a capitalurilor, gradul de lichiditate al capitalului și capacitatea întreprinderii de a-și modifica structura activului ca urmare a schimbărilor conjuncturale¹⁰.

Cele mai frecvent utilizate rate de structură ale activului sunt :

➤ rata activelor imobilizate, detaliată prin: rata imobilizărilor necorporale; rata imobilizărilor corporale, Rata imobilizărilor financiare.

➤ rata activelor circulante, detaliată prin: rata stocurilor, rata creanțelor, rata disponibilităților.

Rata activelor imobilizate urmărește evoluția ponderii elementelor patrimoniale utilizate permanent în total activ, reflectând gradul de investire a capitalului în întreprindere.

$$R_{ai} = \frac{\text{Active imobilizate}}{\text{Activ total}} \times 100$$

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.

Rata activelor circulante 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.

$$R_{ac} = \frac{\text{Active circulante}}{\text{Total activ}} \times 100$$

Între rata activelor imobilizate și rata activelor circulante se formează relația:

$$R_{ai} + R_{ac} = 100$$

¹⁰ Buglea, A. – *Analiza situației financiare a întreprinderii*, Editura Mirton, Timișoara, 2004

Se pot întâlni următoarele situații:

- $Rac_1 > Rac_0$ - 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.
- $Rac_1 < Rac_0$ - 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.

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 sunt¹¹:

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:

$$Rsf = \frac{\text{Capital permanent}}{\text{Total pasiv}}$$

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 datoriiilor pe termen lung.

Dacă rata prezintă o tendință de scădere, situația poate fi considerată favorabilă dacă este determinată de reducerea datoriiilor 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%.

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 variantele¹²:

➤ 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.

¹¹ Păvăloaia, W., Paraschivescu, M.D., Olaru, G., Radu F. Analiză financiară. Studii de caz, Editura Tehnopress, Iași, 2006;

¹² Vâlceanu, Gh., Robu, V., Georgescu, N. – Analiză economico-financiară, Editura Economică, București, 2005

- *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:

$$\text{Raft} = \frac{\text{Capital propriu}}{\text{Capital permanent}} \times 100 \quad (1)$$

$$\text{Raft} = \frac{\text{Capital propriu}}{\text{Datorii pe termen lung}} \times 100 \quad (2)$$

➤ 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 (Rig)* - 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 (Rit)* - 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%.

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.

5. Prezentarea concluziilor diagnosticului financiar

Concluziile diagnosticului financiar se vor prezenta de asemenea sub forma punctelor forte și a punctelor slabe.

Puncte forte privind structura financiară : structură corespunzătoare de formare pe surse de proveniență a resurselor financiare; firma are o structură corespunzătoare de formare pe termene a

resurselor financiare; gradul de îndatorare globală este relativ redus; gradul de îndatorare la termen este de asemenea redus; stabilitatea financiară este ridicată; autonomia financiară globală este medie; autonomia financiară globală este bună; structura finanțării corespunde în mare măsură nevoilor activității; gradul de imobilizare a activului este în limite normale.

Puncte forte privind echilibrul financiar :există un echilibru financiar sănătos în ceea ce privește resursele și utilizările permanente; marja de siguranță a finanțării permanente se încadrează în limitele admisibile; firma are o structură acceptabilă de formare pe surse de proveniență a fondului de rulment; tendința echilibrului între resursele și utilizările permanente; marja de siguranță a finanțării ciclice se încadrează în limitele normale;

Puncte forte din punctul de vedere al bonității financiare :siguranță în ceea ce privește posibilitatea acoperirii datoriilor curente; siguranță în posibilitatea acoperirii datoriilor curente pe seama disponibilităților și creanțelor; siguranță în ceea ce privește posibilitatea acoperirii datoriilor totale și financiare pe seama activelor totale; siguranță relativ bună în ceea ce privește posibilitatea acoperirii datoriilor totale pe seama elementelor de autofinanțare.

Puncte forte privind gestiunea resurselor :reducerea rotației datoriilor curente; reducerea rotației datoriilor din exploatare; reducerea rotației creditului-furnizor; creșterea rotației activelor totale; creșterea rotației activelor imobilizate;

Puncte forte privind randamentul financiar :tendința de creștere a profitabilității resurselor consumate; tendința de creștere a profitabilității veniturilor obținute; tendința de creștere a rentabilității comerciale, a marjei brute și nete; nivelul rentabilității economice satisface cerințele economice de eficiență ;tendința de creștere a rentabilității economice; tendința de creștere rentabilității financiare;

Punctele slabe privind structura financiară: deprecierea autonomiei financiare globale prin creșterea mai ales a datoriilor pe termen scurt; deprecierea lentă a gradului de îndatorare globală prin creșterea datoriilor pe termen scurt; tendința de înrăutățire a structurii datoriilor; reducerea gradului de lichiditate a activelor circulante pe seama creșterii duratei medii de încasare a creanțelor; ponderea foarte redusă a disponibilităților în total active circulante; tendința de înrăutățire a structurii stocurilor; tendința de înrăutățire a structurii creanțelor.

Puncte slabe privind echilibrul financiar: existența unui dezechilibru în ceea ce privește resursele și utilizările ciclice; structura necorespunzătoare a necesarului de fond de rulment global; trezorerie netă negativă cu tendință de accentuare a deficitului;

Puncte slabe privind bonitatea financiară: siguranță redusă în posibilitatea acoperirii datoriilor curente pe seama disponibilităților bănești; siguranță redusă în posibilitatea acoperirii creditelor de trezorerie prin disponibilități din conturi bancare și casierie; tendință de reducere în general a indicatorilor de solvabilitate pe seama creșterii mai rapide, ca ritm, a datoriilor totale față de elementele de activ destinate acoperirii lor.

Puncte slabe privind gestiunea resurselor: reducerea rotației activelor circulante; reducerea rotației stocurilor totale; reducerea rotației stocurilor materiale; reducerea rotației stocurilor de produse finite; reducerea rotației stocurilor de mărfuri; reducerea rotației creanțelor curente; reducerea rotației creanțelor din exploatare; reducerea rotației creditului-client.

6. Concluzii

Metoda ratelor pune la dispoziția analiștilor instrumentul operațional pentru o mai complexă evaluare a forțelor și disfuncționalilor 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.

Metoda de analiză prin *rate* apărută în analiza financiară prezintă avantajul că permite analistului financiar să urmărească progresul întreprinderii și să prezinte imaginea acesteia

utilizatorilor. Este însă vorba de o viziune *a posteriori*. Ca urmare, a avea *rate bune* la închiderea exercițiului nu implică neapărat un viitor favorabil pentru întreprindere.

Metoda de analiză prin *rate* trebuie utilizată cu prudență, aceasta oferind de multe ori doar un *fragment* al unor informații necesare pentru o decizie financiară. Rareori o rată luată izolat este semnificativă prin ea însăși, nefiind suficientă pentru a caracteriza o întreprindere. Numai o *baterie de rate* urmărite în dinamică pe mai mulți ani și comparate cu ale unor întreprinderi similare sau cu valori standard pot îmbogăți informațiile necesare deciziilor financiare.

Bibliografie:

1. Achim, M.V., Analiza financiară a entității economice, Editura Risoprint, Cluj Napoca, 2011
2. Buglea, A., Lala Popa, I., Analiză economico-financiară, Editura Mirton, Timișoara, 2009
3. Bușe, L. Siminica, M. Simion, D - Analiza economico-financiară, Editura Sitech, Craiova, 2010
4. Bragg, S.M., Business Ratios and Formulas. A Comprehensive Guide, John Wiley & Sons Inc, USA, 2007
5. Helfert, E. – *Tehnici de analiză financiară*, BMT Publishing House, București, 2006
6. Lezeu, D.N., Analiza situațiilor financiare ale întreprinderii, Editura Economică, București, 2004
7. Pantea, M., Stark L. – *Analiza situației financiare a firmei*, Editura Economică, București, 2001
8. Păvăloaia, W., Păvăloaia, D., - *Analiză economico-financiară*, Editura Tehnopress, Iași, 2009
9. Păvăloaia, W., Paraschivescu, M.D., Olaru, G, Radu F. Analiză financiară. Studii de caz, Editura Tehnopress, Iași, 2006
10. Pătrașcu, L. – Situațiile financiare suport informațional în decizia managerială, Editura Tehnopress, iasi, 2008
11. Petrescu, S. – *Diagnostic economico-financiar*, Editura Sedcom Libris, Iași, 2004
12. Petrescu, S. – Analiză și diagnostic financiar-contabil. Ghid teoretico-aplicativ, Editura CECCAR, București, 2010
13. Vintilă G., Diagnosticul financiar și evaluarea întreprinderilor, Ed. Didactica și pedagogica, București, 1998
14. Vâlceanu, Gh., Robu, V., Georgescu, N. – *Analiză economico-financiară*, Editura Economică, București, 2005

Aspecte teoretice privind situațiile financiare la instituțiile din sistemul public

Autor: Stici Nicolae
Coordonator: Conf. univ. dr. Ciurea Maria
Universitatea din Petroșani

Abstract: *The financial statements of public institutions are the official documents showing assets under management position state and administrative-territorial units and the implementation of revenue and expenditure. They are prepared in accordance with specifications set by the Ministry of Finance and approved by the Minister of Finance.*

1. Introducere

În conformitate cu prevederile Ordinului Ministrului Finanțelor Publice nr. 2021/2013 pentru aprobarea Normelor metodologice privind organizarea și conducerea contabilității instituțiilor publice, Planul de conturi pentru instituțiile publice și instrucțiunile de aplicare a acestuia, cu modificările și completările ulterioare, ministerele, celelalte organe de specialitate ale administrației publice centrale, alte autorități publice, instituții publice autonome și unitățile administrativ-teritoriale, ai căror conducători au calitatea de ordonatori principali de credite, depun la Ministerul Finanțelor Publice sau la direcțiile generale ale finanțelor publice județene și a municipiului București, după caz, un exemplar din situațiile financiare trimestriale și anuale, potrivit normelor și la termenele stabilite de acesta. Unitățile fără personalitate juridică subordonate instituțiilor publice organizează și conduc contabilitatea operațiunilor economico-financiare până la nivel de bilanță de verificare, fără a întocmi situații financiare.

Activitatea desfășurată în străinătate de unitățile fără personalitate juridică subordonate instituțiilor publice din România se include în situațiile financiare ale persoanei juridice române și se raportează pe teritoriul României. Situațiile financiare trebuie să ofere o imagine fidelă a activelor, datoriilor, poziției financiare (active nete/patrimoniu net/capital propriu), precum și a performanței financiare și a rezultatului patrimonial.

Exercițiul financiar reprezintă perioada pentru care trebuie întocmite situațiile financiare anuale care de regulă coincide cu anul calendaristic. Durata exercițiului financiar este de 12 luni. Acesta începe la data 1 ianuarie și se încheie la 31 decembrie, cu excepția primului an de activitate, când începe la data înființării instituției publice, potrivit legii.

Situațiile financiare se întocmesc în moneda națională, respectiv în lei, fără subdiviziunile leului. Pentru necesitățile proprii de informare și la solicitarea unor organisme internaționale, se pot elabora situații financiare și într-o altă monedă. Întocmirea situațiilor financiare anuale trebuie să fie precedată obligatoriu de inventarierea generală a elementelor de activ și de pasiv și a celorlalte bunuri și valori aflate în gestiune, potrivit normelor emise în acest scop de Ministerul Finanțelor Publice.

Situațiile financiare se semnează de conducătorul instituției și de cel al compartimentului financiar-contabil sau de altă persoană împuternicită să îndeplinească această funcție.

Instituțiile publice au obligația să prezinte la unitățile de trezorerie ale statului la care au deschise conturile situația fluxurilor de trezorerie pentru obținerea vizei privind exactitatea plăților de casă, a soldurilor conturilor de disponibilități, după caz, pentru asigurarea concordanței datelor din contabilitatea instituției publice cu cele din contabilitatea unităților de trezorerie ale statului. Situațiile fluxurilor de trezorerie care nu corespund cu datele din evidența trezoreriilor statului se vor restitui instituțiilor publice respective pentru a introduce corecturile corespunzătoare. Se interzice instituțiilor

publice să centralizeze situațiile financiare ale instituțiilor din subordine care nu au primit viza trezoreriei statului.

Instituțiile publice ai căror conducători au calitatea de ordonatori de credite secundari sau terțiari depun un exemplar din situațiile financiare trimestriale și anuale la organul ierarhic superior, la termenele stabilite de acesta.

2. Prezentarea componenței situațiilor financiare

Situațiile financiare trimestriale și anuale la instituțiile publice au următoarea componență:

Bilanțul

Bilanțul este documentul contabil de sinteză prin care se prezintă elementele de activ, datorii și capital propriu ale instituției publice la sfârșitul perioadei de raportare, precum și în alte situații prevăzute de lege. Pentru fiecare element de bilanț trebuie prezentată valoarea aferentă elementului respectiv din exercițiul financiar precedent. Dacă valorile anterioare nu sunt comparabile, absența comparabilității trebuie prezentată în notele explicative. Un element de bilanț pentru care nu există valoare nu trebuie prezentat, cu excepția cazului în care există un element corespondent pentru exercițiul financiar precedent.

În bilanț, elementele de natura activelor sunt prezentate în funcție de gradul crescător al lichidității, iar elementele de natura datoriilor, în funcție de gradul crescător al exigibilității.

Un **activ** reprezintă o resursă controlată de instituția publică drept rezultat al unor evenimente trecute, de la care se așteaptă să genereze beneficii economice viitoare pentru instituție și al cărei cost poate fi evaluat în mod credibil.

O **datorie** reprezintă o obligație actuală a instituției publice care decurge din evenimente trecute și prin decontarea căreia se așteaptă să rezulte o ieșire de resurse care încorporează beneficii economice.

Activele și datoriile curente se prezintă în bilanț distinct de activele și datoriile necurente.

Capitalul propriu reprezintă interesul rezidual al statului sau al unităților administrativ-teritoriale, în calitate de proprietari ai activelor unei instituții publice după deducerea tuturor datoriilor. Capitalurile proprii se mai numesc și active nete sau patrimoniu net și se determină ca diferență între active și datorii.

Formatul bilanțului nu poate fi modificat de la un exercițiu financiar la altul, acesta fiind modificat doar prin norme ale Ministerului Finanțelor Publice. În tabelul 1 este prezentată structura bilanțului.

Tabelul 1

Structura bilanțului	
A. ACTIVE	B. DATORII
<p>Active necurente Active fixe necorporale Instalații tehnice, mijloace de transport, animale, plantații, mobilier, aparatură birotică și alte active corporale Terenuri și clădiri Alte active nefinanciare Active financiare Creanțe (peste un an) Total active necurente</p> <p>Active curente Stocuri</p>	<p>Datorii necurente Datorii (peste un an) Împrumuturi pe termen lung Provizioane Total datorii necurente</p> <p>Datorii curente Datorii (sub un an) Împrumuturi pe termen scurt Împrumuturi pe termen lung care trebuie plătite în exercițiul curent Venituri în avans Provizioane Total datorii curente</p>

<p><i>Creanțe (sub un an)</i> <i>Investiții pe termen scurt Conturi la trezorerie și bănci Cheltuieli în avans</i> Total active curente</p> <p>Total active</p>	<p>Total datorii</p> <p>Active nete/Capitaluri proprii = Total active - Total datorii</p> <p>C. Capitaluri proprii <i>Rezerve și fonduri</i> <i>Rezultatul patrimonial</i> <i>Rezultatul reportat</i></p>
---	---

Contul de rezultat patrimonial

Veniturile și cheltuielile care apar altfel decât în cursul activităților curente ale instituției publice trebuie prezentate la venituri extraordinare și cheltuieli extraordinare. Acestea rezultă din desfășurarea unor tranzacții sau evenimente care sunt clar diferite de activitățile curente ale instituției și care nu se așteaptă să se repete într-un mod frecvent sau regulat.

Activitățile curente sunt cele desfășurate de o instituție publică pentru realizarea obiectului său de activitate, stabilit conform regulamentelor de organizare și funcționare. Pentru a stabili dacă un eveniment sau o tranzacție se delimitează clar de activitățile curente ale entității, se are în vedere mai degrabă natura elementului sau tranzacției aferente activității desfășurate în mod curent de instituție decât frecvența cu care se așteaptă ca aceste evenimente să aibă loc.

Contul de rezultat patrimonial prezintă situația veniturilor, finanțărilor și cheltuielilor din cursul exercițiului curent. Veniturile și finanțările sunt prezentate pe feluri de venituri după natura sau sursa lor, indiferent dacă au fost încasate sau nu. Cheltuielile sunt prezentate pe feluri de cheltuieli după natura sau destinația lor, indiferent dacă au fost plătite sau nu.

În contul de rezultat patrimonial (economic) sunt prezentate și veniturile calculate (de exemplu, venituri din reluarea provizioanelor și ajustărilor de valoare) care nu implică o încasare a acestora, precum și cheltuielile calculate (de exemplu, cheltuieli cu amortizările, provizioanele și ajustările de valoare) care nu implică o plată a acestora.

Pentru fiecare element din contul de rezultat patrimonial trebuie prezentată valoarea aferentă elementului corespondent din exercițiul financiar precedent. Dacă valorile anterioare nu sunt absența comparabilității trebuie prezentată în notele explicative. Un element din contul de rezultat patrimonial pentru care nu există valoare nu trebuie prezentat, cu excepția cazului în care există un element corespondent pentru exercițiul financiar precedent. Formatul contului de rezultat patrimonial nu poate fi modificat de la un exercițiu financiar la altul. În tabelul 2 este prezentată structura unui cont de rezultat patrimonial.

Structura contului de rezultat patrimonial

Tabelul 2

<p>Venituri operaționale</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ venituri din impozite și taxe, contribuții de asigurări și alte venituri ale bugetelor ✓ venituri din activități economice ✓ finanțări, subvenții, transferuri, alocații bugetare cu destinație specială ✓ alte venituri operaționale <p>Total venituri operaționale</p> <p>Cheltuieli operaționale</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ cheltuieli cu salariile și contribuțiile aferente ✓ subvenții, transferuri ✓ cheltuieli privind stocurile, lucrările și serviciile executate de terți
--

<p>✓ <i>cheltuieli de capital, amortizări și provizioane</i></p> <p>✓ <i>alte cheltuieli operaționale</i></p> <p><i>Total cheltuieli operaționale</i></p> <p><i>Excedent (deficit) din activitatea operațională</i></p> <p><i>Venituri financiare</i></p> <p><i>Cheltuieli financiare</i></p> <p><i>Excedent (deficit) din activitatea financiară</i></p> <p><i>Excedent (deficit) din activitatea curentă (excedent/deficit din activitatea operațională +/- excedent/deficit din activitatea financiară)</i></p> <p><i>Venituri extraordinare</i></p> <p><i>Cheltuieli extraordinare</i></p> <p><i>Excedent/deficit din activitatea extraordinară</i></p> <p><i>Rezultatul patrimonial (excedent/deficit din activitatea curentă +/- excedent/deficit din activitatea extraordinară)</i></p>
--

Întocmirea contului de rezultat patrimonial este necesară deoarece acesta oferă informații suplimentare față de cele din bilanț cu privire la structura elementelor care au generat acel rezultat.

În cazul contabilității instituțiilor publice informațiile referitoare la performanța economică sunt furnizate de **contul bifuncțional 121 „Rezultatul patrimonial”**. În **debitul** său se înregistrează cheltuielile efectuate de instituție după natura sau destinația lor, iar în **credit**, veniturile realizate de aceasta, după natura sau sursa lor. **Soldul** debitor exprimă deficitul patrimonial, iar cel creditor, excedentul patrimonial.

Contabilitatea analitică se ține pe surse de finanțare (bugetul de stat, bugetele locale, bugetul asigurărilor sociale de stat, bugetul Fondului național unic de asigurări sociale de sănătate, bugetul asigurărilor pentru șomaj, fonduri externe nerambursabile, venituri proprii sau venituri proprii și subvenții).

Contul de execuție bugetară

Acesta cuprinde toate operațiunile financiare din timpul exercițiului financiar cu privire la veniturile încasate și plățile efectuate, în structura în care a fost aprobat bugetul, și conține:

- **informații privind veniturile:**
 - ✓ *prevederi bugetare inițiale și definitive;*
 - ✓ *drepturi constatate;*
 - ✓ *încasări realizate;*
 - ✓ *drepturi constatate de încasat;*
- **informații privind cheltuielile:**
 - ✓ *credite bugetare inițiale, credite bugetare definitive;*
 - ✓ *angajamente bugetare;*
 - ✓ *angajamente legale;*
 - ✓ *plăți efectuate;*
 - ✓ *angajamente legale de plătit;*
 - ✓ *cheltuieli efective (costuri, consumuri de resurse);*
- **informații privind rezultatul execuției bugetare (încasări realizate minus plăți efectuate).**

Contul de execuție bugetară se întocmește pe baza datelor preluate din rulajele debitoare și creditoare ale conturilor de disponibil, care trebuie să orespundă cu cele din conturile deschise în trezorerie sau la bănci, după caz.

3. Aspecte legate de comasarea prin absorbire, divizarea sau dizolvarea instituțiilor publice

Comasarea prin absorbirea unei instituții publice de către o altă instituție publică are ca efect dizolvarea fără lichidare a instituției care își încetează existența și transmiterea patrimoniului său către instituția publică absorbantă, în starea în care se găsește la data comasării.

Operațiunile care trebuie efectuate în situația comasării prin absorbire, divizării sau dizolvării sunt următoarele:

- *inventarierea patrimoniului în conformitate cu prevederile Legii contabilității nr. 82/1991, republicată, cu modificările și completările ulterioare și cu Normele privind inventarierea elementelor de activ și de pasiv;*

- *întocmirea situațiilor financiare de încetare a activității, pe formulare și conform metodologiei elaborate de Ministerul Finanțelor Publice pentru instituțiile publice.*

În cazul comasării prin absorbire, instituția publică absorbantă dobândește toate bunurile, drepturile și obligațiile instituției publice care își încetează activitatea și care este absorbită. Predarea-primirea activelor și pasivelor instituției absorbite către instituția absorbantă are loc după publicarea actului de reorganizare și aprobarea de către ordonatorul principal de credite a inventarului, situațiilor financiare și contractelor în curs de execuție la data comasării.

4. Întocmirea situațiilor financiare ale instituțiilor publice în exercițiul financiar 2016

Situațiile financiare întocmite de instituțiile publice la finele fiecărui trimestru și al anului 2016 se compun din:

- *bilanț;*
- *contul de rezultat patrimonial;*
- *situația fluxurilor de trezorerie;*
- *contul de execuție bugetară;*
- *anexe la situațiile financiare, care includ politici contabile și note explicative.*

Potrivit Normelor metodologice privind întocmirea și depunerea situațiilor financiare trimestriale ale instituțiilor publice, precum și a unor raportări financiare lunare în anul 2016, aprobate prin Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 529/2016, situațiile financiare trimestriale se întocmesc utilizând conturile contabile la nivel de cont sintetic de gradul III prevăzute în Normele metodologice privind organizarea și conducerea contabilității instituțiilor publice, Planul de conturi pentru instituțiile publice și instrucțiunile de aplicare a acestuia, aprobate prin Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 2021/2013, cu modificările și completările ulterioare, pe modelele aprobate prin Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 629/2009 pentru aprobarea Normelor metodologice privind întocmirea și depunerea situațiilor financiare trimestriale ale instituțiilor publice, precum și a unor raportări financiare lunare în anul 2009, cu modificările și completările ulterioare. Modelele formularelor actualizate, valabile pentru raportările trimestriale și lunare în anul 2016, sunt publicate pe site-ul Ministerului Finanțelor Publice.

La întocmirea conturilor de execuție - venituri și a conturilor de execuție - cheltuieli în anul 2016 s-au avut în vedere următoarele:

- *completarea informațiilor referitoare la prevederi bugetare potrivit structurii indicatorilor aprobați prin Legea bugetului de stat pe anul 2016 nr. 339/2015, prin Legea bugetului asigurărilor sociale de stat pe anul 2016 nr. 340/2015 și prin Legea nr. 273/2006 privind finanțele publice locale;*

➤ întocmirea conturilor de execuție - venituri avându-se în vedere și veniturile încasate în numerar nedepuse în conturile de trezorerie;

➤ corespondența sumelor raportate în conturile de execuție - venituri reprezentând „Drepturi constatate din anii precedenți” cu sumele raportate privind „Drepturi constatate de încasat” la data de 31 decembrie 2015;

➤ la întocmirea conturilor de execuție - venituri, cumularea de către Autoritatea de Supraveghere Financiară a veniturilor bugetare evidențiate în contul de trezorerie la subcapitolul 41.09 „Disponibilități din venituri curente constituite în depozite/titluri de stat la bănci comerciale” (cu semnul minus) cu sumele aflate în depozite constituite la instituțiile de credit din acestea (cu semnul plus);

➤ vizarea conturilor de execuție - cheltuieli întocmite de Casa Națională de Pensii Publice, Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă și Casa Națională de Asigurări de Sănătate depuse la Ministerul Finanțelor Publice de către Agenția Națională de Administrare Fiscală pentru sumele deduse direct de angajator din contribuțiile datorate.

De asemenea, mai există și **alte prevederi** cu privire la întocmirea situațiilor financiare de către instituțiile publice în anul 2016, și anume:

➤ obligația instituțiilor publice de a prezenta la unitățile Trezoreriei Statului la care au deschise conturile „Situația fluxurilor de trezorerie” (anexa 3 la situațiile financiare) pentru obținerea vizei privind exactitatea plăților nete de casă și a soldurilor conturilor de disponibilități, după caz, pentru asigurarea concordanței datelor din contabilitatea instituțiilor publice cu cele din contabilitatea unităților Trezoreriei Statului. Datele consemnate în acest formular trebuie să corespundă cu cele din evidența Trezoreriei Statului, în caz contrar acesta restituind situația instituției publice respective pentru a efectua corecțiile necesare;

➤ înscrierea în formularul „Situația fluxurilor de trezorerie” (anexa 4 la situațiile financiare), la rândurile 15 și 16, numai a diferențelor de curs valutar favorabile/nefavorabile rezultate din reevaluarea soldurilor conturilor de numerar și echivalent de numerar la sfârșitul perioadei de raportare. În vederea depunerii la ordonatorul de credite superior sau la administrațiile județene ale finanțelor publice și Direcția Generală Regională a Finanțelor Publice București, după caz, acest formular trebuie însoțit de copii ale extraselor de cont, pentru a confirma exactitatea soldurilor conturilor de disponibilități deschise la instituțiile de credit;

➤ completarea formularului „Disponibil din mijloace cu destinație specială” (anexa 14a la situațiile financiare), de către instituțiile publice de subordonare centrală, avându-se în vedere prevederile Normelor metodologice privind întocmirea și depunerea situațiilor financiare trimestriale ale instituțiilor publice, precum și a unor raportări financiare lunare în anul 2016, aprobate prin Ordinul ministrului delegat pentru buget nr. 556/2016, cu completările ulterioare; detalierea rândului 12 „Alte fonduri cu destinație specială” pe fonduri în raportul de analiză pe bază de bilanț;

➤ completarea formularului „Disponibil din mijloace cu destinație specială” (anexa 14b la situațiile financiare), de către instituțiile publice de subordonare locală, avându-se în vedere prevederile Normelor metodologice privind întocmirea și depunerea situațiilor financiare trimestriale ale instituțiilor publice;

➤ elaborarea formularului „Situația plăților efectuate și a sumelor declarate pentru cota-parte aferentă cheltuielilor finanțate din FEN postaderare” (anexa 19 la situațiile financiare) potrivit prevederilor legale privind întocmirea și depunerea situațiilor financiare ale instituțiilor publice.

5. Concluzii

Rezultatul patrimonial este un rezultat economic ce exprimă performanța financiară a unei instituții publice, respectiv excedentul sau deficitul patrimonial. Acesta se determină pe fiecare sursă

de finanțare, precum și pe total, ca diferență între veniturile realizate și cheltuielile efectuate în exercițiul financiar curent.

În același mod, rezultatul execuției bugetare constituie, pe seama principiului contabilității de lichidități, un tablou al încasărilor de venituri bugetare și al plăților efectuate din creditele bugetare aprobate ale instituției, respectiv rezultatul concurrent al celor două.

Dacă în situația determinării rezultatului patrimonial funcționează contabilitatea de angajamente, rezultatul execuției bugetare este stabilit de facto pe bază de lichidități, ceea ce înseamnă că veniturile neîncasate în anul curent vor influența execuțiile bugetare ale anilor în care se vor încasa.

Bibliografie

1. Belean Pavel, Anghelache Gabriela, Risti Lucia, Gînguță Alina, *Bugetul public și Trezoreria publică în România*, Editura Economică, București, 2007
2. Măcriș Maria, *Contabilitatea instituțiilor publice*, Editura Universitas, Petrosani, 2015
3. Ștefănescu A. ș.a., *Contabilitatea instituțiilor publice*, Editura RAABE, București, 2015, 2016
4. Colecția *Consilier - Contabilitate pentru instituții publice*, Editura Rentrop & Straton, București, 2015, 2016
5. Legea contabilității nr. 82/1999, cu modificările și completările ulterioare
6. Legea nr.500/2002 privind finanțele publice cu modificările și completările ulterioare
7. Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 529/2016 pentru aprobarea Normelor metodologice privind întocmirea și depunerea situațiilor financiare trimestriale ale instituțiilor publice, precum și a unor rapoarte financiare lunare în anul 2016, pentru modificarea și completarea Normelor metodologice privind organizarea și conducerea contabilității instituțiilor publice, Planul deconturi pentru instituțiile publice și instrucțiunile de aplicare a acestuia, aprobate prin Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1.917/2005, precum și pentru modificarea și completarea altor norme metodologice în domeniul contabilității publice publicat în Monitorul Oficial nr. 299/19.04.2016
8. Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 2021/2013 pentru modificarea și completarea Normelor metodologice privind organizarea și conducerea contabilității instituțiilor publice, Planul de conturi pentru instituțiile publice și instrucțiunile de aplicare a acestuia, aprobate prin Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1.917/2005, publicat în M.O. nr. 831/24.12.2013

Particularități cu privire la organizarea și conducerea contabilității activelor fixe în instituțiile publice din Republica Moldova

Autor: Zlotea Elena
Coordonator: Conf. univ. dr. Ciurea Maria
Universitatea din Petroșani

Abstract: *The fixed assets of public institutions are goods and material values intended to serve a long period longer than one year, whose unit price exceeds the ceiling fixed by legislation that there's consume after the first use, but over time as a result of their use of more times. Economic operations on the purchase, movement and exit of fixed assets are carried in forms and special reports on their record. Determining and recording operations related to the calculation of annual depreciation are register at the end of each year in "Trial Balance on Calculation of Depreciation of Fixed Assets". Once you have reached the limit of their duration of use, fixed assets taken out of operation by scrapping the Requirements of Regulation on disposing of used goods relative to fixed assets, approved by Government Decision no. 500 of 12.05.1998.*

1. Introducere

În conformitate cu prevederile Ordinului Ministerului Finanțelor Publice nr. 93/2010 din 19.07.2010 privind aprobarea *Normele metodologice cu privire la evidența contabilă în instituțiile bugetare din Republicii Moldova*, **activele fixe** în instituțiile publice sunt cunoscute sub denumirea de mijloace fixe.

Mijloacele fixe sunt active materiale, al căror preț unitar depășește plafonul stabilit de legislație (3.000 MDL) și care sunt prevăzute pentru utilizare pe o durată mai mare de un an în activitatea instituțiilor publice.

Se consideră mijloace fixe indiferent de valoare – fondul de carte, valorile muzicale, mașinile și uneltele agricole, animalele adulte de lucru și cele productive, instrumente de construcție și mecanizate.

Nu se includ în componența mijloacelor fixe și se raportează la investiții sau la stocuri de mărfuri și materiale:

- ↳ clădirile, construcțiile speciale și alte obiecte pe care instituția nu le utilizează în activitatea sa operațională și sunt destinate pentru scopuri investiționale;
- ↳ animalele tinere și la îngrășat;
- ↳ obiectele destinate vânzării;
- ↳ plantațiile perene crescute în pepiniere în calitate de material săditor.

Conform Catalogului mijloacelor fixe și activelor nemateriale, aprobat prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 338 din 21.03.2003, **mijloacele fixe se clasifică în următoarele grupuri:**

1. Clădiri;
2. Construcții special;
3. Instalații de transmisie;
4. Mașini și utilaje;
5. Terenuri;
6. Mijloace de transport;
7. Unelte de producție, instrumente, mobilier;

8. Animale de muncă și de producție;
9. Fondul de bibliotecă;
10. Alte mijloace fixe.

Mijloacele fixe utilizate de instituțiile publice au un caracter neproductiv, fiind utilizate în scopuri didactice, științifice, administrative, culturale, sanitare, militare etc.



Figura nr. 1.1.

Modalități de intrare a activelor fixe în instituțiile publice

Mijloacele fixe intrate în patrimoniul instituției publice sunt predate la depozit în gestiunea magazinerului, responsabilul pentru valorile materiale trebuie să confirme prin semnătură în documentul furnizorului sau în actul de primire că a primit aceste valori materiale.

Magazinerul ține evidență operativă a mijloacelor fixe în **Lista de inventar a mijloacelor fixe forma MF-13** în care se indică:

- ✓ denumirea mijloacelor fixe;
- ✓ numărul de inventar;
- ✓ valoarea;
- ✓ observații (informații privind mișcarea mijloacelor fixe).

Eliberarea mijloacelor fixe de la depozit în folosință se efectuează în baza **facturii (cererii)** forma nr. 434, vizată de contabilul șef și conducătorul/adjunctul instituției publice.

Este interzisă eliberarea mijloacelor fixe de la depozit în folosință pe bază de dispoziție verbală a conducătorilor instituției publice.

Fiecărui mijloc fix, cu excepția fondului de carte, i se atribuie un număr de inventar constituit din opt cifre, care se aplică pe fiecare mijloc fix.

De exemplu: numărul de inventar al unui computer este 01360045. Acest număr reflectă:

- subcontul 013 „Mașini și utilaje”;
- grupa 6 „Tehnica de calcul” din cadrul subcontului 013 „Mașini și utilaje”;
- numărul de ordine - 0045.

Numărul de inventar atribuit mijloacelor fixe casate nu poate fi atribuit altui mijloc fix.

2. Aspecte cu privire la evidența sintetică și analitică a activelor fixe

Pentru evidența sintetică a mijloacelor fixe este destinat contul de activ **01 „Mijloace fixe”** care se divizează în următoarele subconturi:

010 „Clădiri”

011 „Construcții special”

012 „Instalații de transmisie”

013 „Mașini și utilaje”

014 „Terenuri”

015 „Mijloace de transport”

016 „Unelte de producție, instrumente și inventar gospodăresc”

017 „Animale de muncă și de producție”

018 „Fondul de carte”

019 „Alte mijloacele fixe”

În **debitul** subconturilor se reflectă intrarea mijloacelor fixe, iar în **credit** - casarea mijloacelor fixe, transmiterea lor altor instituții publice, lipsurile de mijloace fixe. **Soldul debitor** - valoarea mijloacelor fixe aflate în patrimoniul instituției.

Concomitent cu intrarea mijloacelor fixe se formează fondul mijloacelor fixe încadrat cu contul de pasiv **250 „Fondul mijloacelor fixe”**. În **credit** - intrarea mijloacelor fixe, însă în **debit** - calculul uzurii mijloacelor fixe, lipsurile de mijloace fixe. **Soldul creditor** - suma fondului mijloacelor fixe.

Cheltuielile aferente achiziționării mijloacelor fixe sunt atribuite la articolul de cheltuieli **242 „Procurarea mijloacelor fixe”**.

Operațiunile economice aferente achiziționării activelor fixe de la furnizori sunt contabilizate în *NC 6 - borderou cumulative privind decontările cu diferite instituții și organizații*.

Operațiunile economice ocazionate de primirea activelor fixe cu titlu gratuit sunt contabilizate în *NC 16 - borderou cumulativ privind evidența bunurilor primite cu titlu gratuit*.

Operațiunile economice aferente mișcării și ieșirii activelor fixe sunt contabilizate în *NC 9 - borderou cumulativ privind ieșirea și mișcarea mijloacelor fixe*.

De asemenea, cheltuielile aferente reparației capitale a construcțiilor speciale (subcontul 011) majorează valoarea inițială a acestora. Pentru alte categorii de mijloace fixe (subconturile 012-019) cheltuielile pentru reparația capitală nu majorează valoarea inițială a acestora.

Evidența analitică a mijloacelor fixe este organizată în **fișe de inventar a mijlocului fix forma MF-6, MF-8, MF-9**.

Fișa de inventar a mijlocului fix *forma MF-6* este destinată evidenței clădirilor, construcțiilor speciale, instalațiilor de transmisie, mașinilor și utilajelor, mijloacelor de transport, uneltelor de producție, instrumentelor și inventarului gospodăresc. Pentru fiecare mijloc fix evidența se ține separat pe o fișă de inventar a mijlocului fix.

Fișa de inventar a mijlocului fix *forma MF-8* servește pentru evidența animalelor de muncă, productive și de prăsilă, precum și pentru evidența plantațiilor multianuale din grădinile botanice.

Fișa de inventar *forma MF-9* este destinată pentru evidența în grup a fondului de carte și a mijloacelor pentru montare în scenă.

În scopul asigurării concordanței dintre evidența analitică și evidența sintetică a mijloacelor fixe se întocmește bilanța de verificare pe contul 01 „Mijloace fixe”.

Modul de înregistrare a operațiunilor economice aferente achiziționării mijloacelor fixe este reprezentat în schema de mai jos.

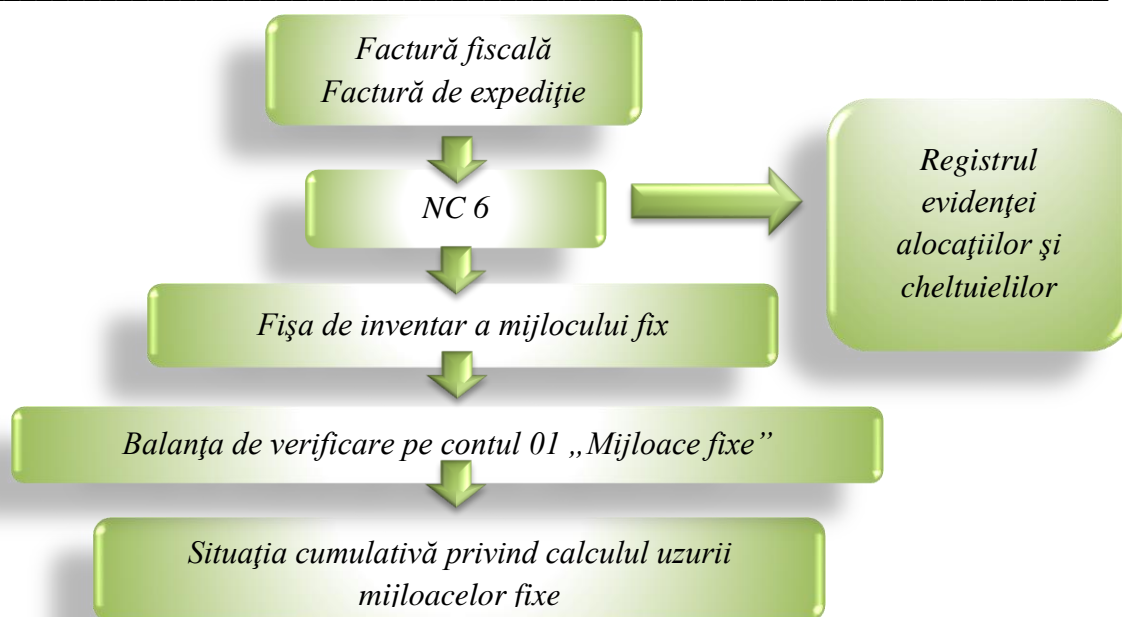


Figura nr. 2.1.
Sistemul contabil aferent achiziționării mijloacelor fixe

3. Evidențierea uzurii mijloacelor fixe

În instituțiile publice uzura se determină pentru următoarele active fixe:

- clădiri;
- construcții speciale;
- instalații de transmisie;
- mașini și utilaje;
- animale de muncă;
- mijloace de transport;
- inventar de producției și gospodăresc.

Uzura **nu** se determină pentru:

- ❖ clădiri și construcții speciale considerate monumente de arhitectură și artă unice;
- ❖ utilaj, exponate, modele care funcționează sau nu, machete și alte materiale instalate în cabinete și laboratoare care se utilizează în scopuri didactice și științifice;
- ❖ animale de producție (bivolii, cerbi, boi), exponate ale regnului animal din grădinile zoologice;
- ❖ fondul de carte, mijloace pentru montare în scenă;
- ❖ valorile de muzeu și artistice;
- ❖ mijloacele fixe ale instituțiilor publice aflate peste hotare (ambasade, consulate).

Uzura activelor fixe se calculează la sfârșitul anului, indiferent de luna în care ele au fost cumpărate sau construite, se află la depozit sau în folosință. Calculul uzurii nu poate depăși 100% din valoarea activelor fixe.

Uzura se calculează prin metoda liniară:

Suma uzurii anuale = Valoarea inițială (de intrare): Durata de funcționare utilă

Durata de funcționare utilă este stabilită pentru fiecare activ fix în *Catalogul mijloacelor fixe și activelor nemateriale nr. 338 din 21.03.2003* cu modificările și completările ulterioare.

Calculul uzurii mijloacelor fixe în mărime de 100% nu poate servi drept justificare pentru casarea activelor fixe.

Evidența uzurii activelor fixe se ține în contul de pasiv **020 „Uzura mijloacelor fixe”**.

în credit se reflectă calcularea uzurii, iar în debit - casarea, transmiterea, lipsurile de active fixe. Soldul creditor reprezintă suma uzurii activelor fixe.

4. Aspecte legate de casarea activelor fixe

După ce au ajuns la limita duratei lor de folosință, activele fixe se scot din funcțiune prin **casare** în condițiile prevăzute de **Regulamentul privind casarea bunurilor uzate raportate la mijloacele fixe, aprobat prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 500 din 12.05.1998**.

Activele fixe se casează doar în cazul când restabilirea lor este imposibilă sau economic nerațională, precum și atunci când ele nu pot fi vândute sau transmise în modul stabilit altor instituții, organizații.

Pot fi casate activele fixe:

- uzate fizic integral;
- devenite inutilizabile în urma avariilor, calamităților naturale.

Pentru determinarea inutilizabilității activelor fixe, precum și pentru întocmirea documentelor necesare pentru casarea activelor fixe, în cadrul instituției se instituie, prin ordinul conducătorului comisia de casare a activelor fixe în următoarea componentă:

- inginerul-șef sau adjunctul conducătorului în calitate de președinte al comisiei;
- contabilul-șef sau adjunctul acestuia;
- șeful subdiviziunii, la balanța căreia se află bunurile ce urmează să fie casate;
- persoana cu răspundere materială de bunuri.

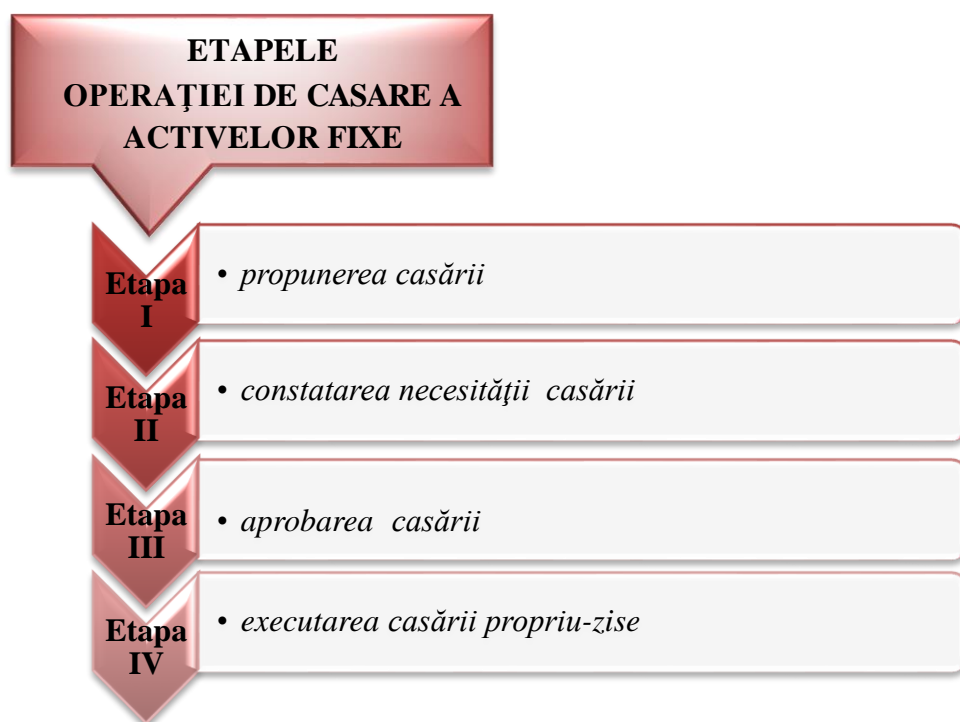


Figura nr. 4.1.
Etapele operației de casare a activelor fixe

Etapa I. Propunerea casării este înaintată în scris de către comisia de inventariere sau de gestionari.

Etapa II. Propunerea de casare este analizată de către comisia de casare.

Comisia de casare verifică nemijlocit la fața locului starea obiectului ce trebuie să fie casat și stabilește dacă obiectul dat este sau nu inutilizabil ori mai poate fi reparat.

Comisia la fel depistează persoanele din vina cărora s-a produs scoaterea din uz înainte de expirarea termenului de exploatare a activelor fixe și înaintează propuneri privind tragerea lor la răspundere în conformitate cu legislația în vigoare.

Etapa III. Pentru casarea mijloacelor fixe comisia de casare întocmește *Procesul-verbal de casare a mijloacelor fixe*, în care se indică:

- ◆ denumirea activelor fixe;
- ◆ numărul de inventar;
- ◆ data intrării în exploatare;
- ◆ suma uzurii.

Procesul-verbal este semnat de membrii comisiei de casare, apoi el este înaintat pentru aprobare conducătorului instituției.

Pentru efectuarea casării activelor fixe este necesar ca instituțiile publice să primească autorizația de casare de la organul ierarhic superior (Ministerul de resort sau organele locale ale administrației de stat - consiliile raionale, municipale, orașenești, sătești). În acest scop instituția publică înaintează un demers instituției ierarhic superioare.

Etapa IV. După primirea autorizației de casare de la instituția ierarhic superioară activele fixe pot fi supuse casării propriu-zise, care constă în operația de demontare, dezmembrare, demolare și se efectuează în mod obligatoriu în prezența comisiei de casare.

Materialele și piesele obținute în rezultatul casării activelor fixe se pot valorifica prin comercializare sau sunt reținute pentru necesitățile instituției.

Modul de înregistrare a operațiunilor economice aferente casării activelor fixe este prezentat în următoarea schemă.

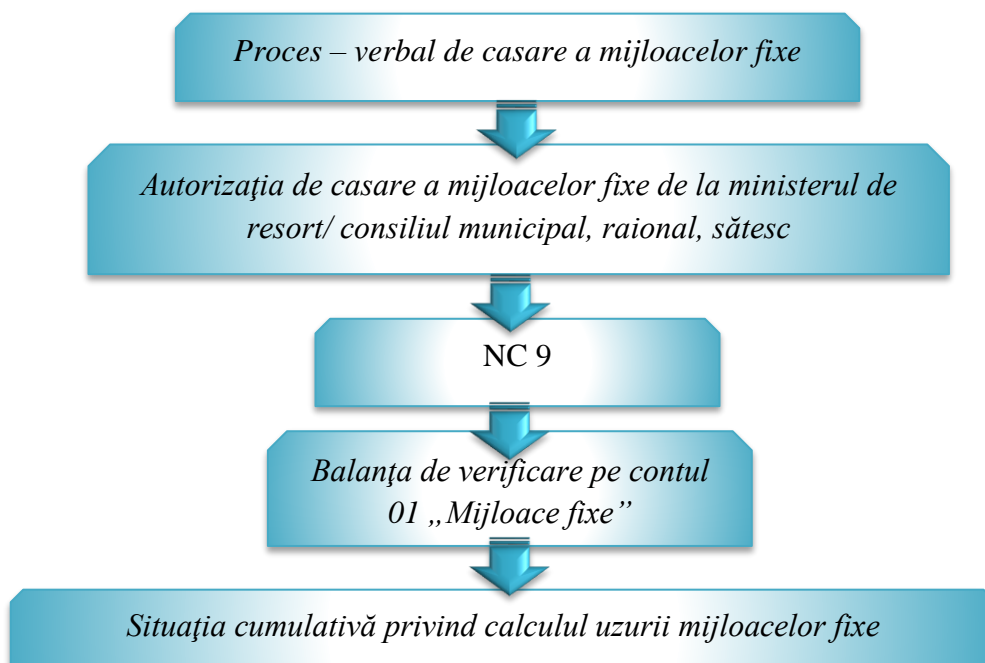


Figura 4.2.
Sistemul contabil aferent casării mijloacelor fixe

5. Concluzii

Conținutul lucrării dezvoltă aspectele teoretice și metodologice privind organizarea și conducerea contabilității a activelor fixe în instituțiile publice din Republica Moldova. Activele fixe au un rol esențial în derularea, gestionarea tuturor proceselor de menținere a activităților administrative a instituțiilor publice. Acestea au o poziție semnificativă în procesul de funcționare a sistemului bugetar în Republica Moldova.

Bibliografie

1. Legea contabilității Nr. 113 din 27.04.2007 //Monitorul oficial nr. 90-93 din 26.06.2007, cu modificările și completările ulterioare
2. Legea privind finanțele publice locale Nr. 491 – XIV din 2003 //Monitorul oficial nr. 101-102 din 16.09.2003, actualizată și modificată
3. Regulamentul privind casarea bunurilor uzate, raportate la mijloacele fixe Nr. 500 din 12.05.1998 //Monitorul oficial nr. 62-65 din 09.07. 1998, cu modificările și completările ulterioare
4. Catalogul mijloacelor fixe și activelor nemateriale Nr. 338 din 21.03.2003 // Monitorul Oficial Nr. 62-66 din 04.04.2003
5. Ordinul Ministrului Finanțelor nr. 216 din 28.12.2015 privind aprobarea planului de conturi contabile în sistemul bugetar și a Normelor metodologice privind evidența contabilă și raportarea financiară în sistemul bugetar
6. Regulamentul cu privire la gestionarea mijloacelor speciale ale instituțiilor publice. nr. 94 din 31.12.2004. //Monitorul oficial nr. 39-41 din 11.03. 2005
7. Mihail Nani, *Contabilitatea instituțiilor publice*, Chișinău, 2015.

Analiza comparativă România-Europa privind legislația din domeniul SSM. Studiu de caz privind stresul ca factor de risc pentru SSM

Autor: Bărnăț Claudiu
Coordonator: Prof. univ. dr. Abrudan Denisa
Universitatea de Vest din Timișoara

The purpose of this analyse is to present the concept of Security and Safety at Work, where it started and why, who endorsed it and why, how it evolved, what is it about today, who is responsible for employees security and safety while at work and on what legal basis actions are taking place for keeping the employees safe.

Most people think about miners and construction builders when they hear about security and safety at work, but they don't realise that every employee, in any field of work, is exposed to risks at work. The risk of stress at work is a fact nowadays and any employer should do everything in their power to keep their employees safe for multiple reasons that are going to be mentioned and proved based on facts, studies and laws.

Introducere în studiul SSM

Ceea ce propune lucrarea de față este o analiză a legislației din domeniul SSM pentru a observa evoluția acesteia de-a lungul timpului pe teritoriul României în comparație cu cea a UE, instituțiile responsabile de SSM din UE respectiv RO, prezentând câteva spețe din jurisprudența românească și europeană care au ca și cauză stresul ca factor de risc pentru angajați, urmând ca în final să realizez un studiu de caz ce abordează stresul ca factor de risc pentru SSM .

Motivația în realizarea acestei lucrări rezidă în faptul că este cunoscută ideea potrivit căreia, în general, angajații nu sunt conștienți de riscurile la care se expun atunci când nu respectă instrucțiunile sau nu folosesc echipamente de protecție, punându-și în acest fel sănătatea, siguranța sau viața în pericol, angajatorii evitând în mod constant să facă investiții în echipamente suplimentare de protecție sau programe de training a angajaților pe subiectul SSM. Mai mult decât atât, legislația în domeniu nu este cunoscută de publicul larg iar lucrarea de față se dorește a fi -prin identificarea organelor, instituțiilor și organizațiilor competente în domeniu - un semnal de conștientizare al persoanelor fizice și juridice mai ales din RO în a-și cunoaște drepturile și obligațiile când vine vorba de siguranța și sănătatea în muncă în calitate de angajați sau angajatori dar și care sunt beneficiile aduse de respectarea legislației în domeniu alături de dezavantajele majore datorate necunoașterii și implicit nerespectării ei.

1. Statistici referitoare la accidente de muncă

Pentru că UE evoluează în direcția economiei bazată pe cunoaștere, natura locurilor de muncă tinde să se schimbe din a avea majoritatea populației ocupând poziții care necesită muncă manuală (în agricultură, minerit, construcții etc.), în a angaja majoritatea populației în locuri de muncă unde sunt necesare competențe non-manuale (angajați în IT, instituții financiare și asigurări, activități științifice, arte etc.) (graficul nr. 9, Anexa 2).

Același fenomen poate fi observat și în RO, unde numărul lucrătorilor din agricultură a scăzut în 2015 cu 22,11% față de 2008, iar numărul angajaților implicați în activități profesionale științifice sau tehnice a crescut considerabil (graficul nr. 11, Anexa 2).

Statisticile (tabelul nr. 2, Anexa 2) arată schimbări în rata de accidentare în funcție de domeniul în care lucrătorii își desfășoară activitatea, existând domenii mai predispuse la accidente în muncă în comparație cu altele. Astfel, procentul de accidente de muncă în rândul pozițiilor de

conducere din domeniile non-manuale a crescut de la 1.7% în 2007 la 2.1% în 2013 la nivelul UE, constatându-se astfel o creștere cu 23.52% în timp ce riscul de accidente pentru pozițiile de conducere în domeniile manuale a scăzut de la 5,40% în 2007, la 4.80% în 2013 la nivelul UE, constatându-se astfel o scădere a riscului de accidentare pentru aceștia din urmă cu 11,11%.

Deoarece natura locurilor de muncă tinde să se schimbe, rezultatul ar trebui să fie adaptarea legislației pentru noile riscuri care vin odată cu orientarea populației către noile tipuri de locuri de muncă.

1.1. Evoluția legislației SSM

Pentru a proteja angajații, UE adoptă „directive” și „orientări”, prin intermediul primelor impune statelor membre respectarea de norme de SSM, în timp ce princelelalte încearcă să faciliteze punerea în aplicare a directivelor, statele membre având obligația de a transpune directivele în legislația națională. Prima directivă generală în direcția SSM a fost adoptată în 1989[9], în baza art. 18 din Tratatul de instituire a CEE, și avea ca scop protejarea tuturor muncitorilor împotriva factorilor generali de risc. Aceasta a fost urmată de o serie de alte 19 directive care au impus norme de SSM pentru muncitori din diferite domenii de activitate împotriva riscurilor specifice (Anexa 3).

De asemenea, din datele disponibile pe site-ul MM[74], există încă trei directive UE, dintre care una pentru promovarea normelor de protecție la bordul navelor, protecția tinerilor la locul de muncă și pentru limitarea expunerii lucrătorilor la azbest.

Demn de remarcat este faptul că nu există directive care să protejeze angajații români sau europeni împotriva stresului propriu-zis ca factor de risc, sau care să definească stresul din punct de vedere legal. Există doar o directivă cadru [10], care se referă la sănătatea psihică a angajaților în general și lasă loc de interpretare dacă stresul este factor de risc sau nu.

1.2. Instituții competente și responsabile de aplicarea normelor SSM

La nivelul UE, normele de SSM sunt definite, întărite și este verificată respectarea acestora prin intermediul a 8 instituții, ce au mărimi, formă și scopuri diferite. Dintre acestea menționăm câteva: ACSH[1], SCOEL[2] și Eurofond[5] al căror rol principal este consultarea CE pentru adoptarea de directive, SLIC[3] ce asigură comunicarea directă între instituțiile responsabile de SSM din fiecare stat membru, ESAW[4][6], EODS[77] și ANCHETA[7] care verifică respectarea directivelor, culeg date și publică statistici pe baza acestora, OSHA[72] cu rol de a informa cetățenii europeni cu privire la legislația din domeniul SSM, de a derula campanii, proiecte și sondaje pentru a anticipa evoluția riscurilor și de a pregăti o strategie de reducere a riscurilor prevăzute (Anexa 4).

Dacă OSHA a avut alocate 15,083,700 de euro de la UE în anul 2016 sub formă de subvenție[72], bugetul IM, singura instituție care are și SSM ca și responsabilitate, alături de controlul relațiilor de muncă și supravegherea pieței în RO a fost dedoar 11,227,030 RON, adică aproximativ 2,5 milioane de euro.

Mai mult decât atât, potrivit datelor din 2016, IM a cheltuit 3,360 de lei cu reclama și publicitate[75]. În prezent aceasta nu desfășoară campanii proprii în domeniul SSM, dar promovează campanii organizate de OSHA sau alte organizații. Cu titlu de exemplu, în prezent IM promovează acțiunea „Locuri de muncă sănătoase pentru toate vârstele”, organizată de OSHA cu scopul de a încuraja bunele practici în rândul companiilor și de a îmbunătăți condițiile de SSM pentru toți muncitorii, punând accent pe fenomenul de „îmbătrânire” a populației în mod special.

Pe lângă fenomenul de îmbătrânire, un alt factor de risc recunoscut de OSHA este stresul, pentru prevenirea căruia a dezvoltat un ghid electronic pentru gestionarea stresului și a riscurilor psihosociale. În 2012, SLIC a derulat o campanie de conștientizare și prevenire a stresului în rândul angajaților din trei domenii de activitate: sănătate, servicii și transporturi.

1.3. Stresul ca factor de risc pentru angajați

Stresul este adesea descris ca o stare de copleșire și îngrijorare sau cădere psihică. Acesta poate afecta persoanele de toate vârstele și genurile, iar circumstanțele în care se manifestă poate duce la probleme de sănătate atât fizice cât și psihice.

Conform dicționarului explicativ, stresul este „un nume dat oricărui factor (sau ansambru de factori) de mediu care provoacă organismului uman o reacție anormală; efect nefavorabil produs asupra organismului uman de factorul de mediu”.

Baum definește stresul ca „orice experiență emoțională acompaniată de schimbări previzibile la nivel biochimic, psihologic și comportamental” [89]. Unele tipuri de stres pot fi benefice în unele cazuri aducând un plus de energie care poate ajuta lucrătorii să treacă prin situații dificile sau să respecte termene limită. Unele metode de motivare pot fi clasificate astfel. Totuși, un nivel ridicat de stres poate afecta negativ sistemul imunitar, cardiovascular, neuroendocrin și sistemul nervos central [90].

Intensificarea muncii, creșterea numărului de ore petrecute la locul de muncă, perceperea unui dezechilibru între responsabilitățile angajatului și resursele care îi sunt puse la dispoziție, lipsa controlului asupra muncii sau perceperea eronată a rolului angajatului, lipsa suportului din partea colegilor sau superiorilor pentru realizarea sarcinilor, nesiguranța jobului sau dezechilibrul economiei și restructurările din cadrul companiei sunt câțiva dintre factorii care pot genera lucrătorilor starea de stres care este caracterizată prin lipsa motivației și implicării, nemulțumirea angajatului față de condițiile de muncă, evitarea angajamentelor și neîncrederea angajatului față de companie (după Laurence Smajda și alții, 2013) [42]. De asemenea, stresul poate fi cauzat de factori din afara muncii precum nivelul de trai al angajatului sau relațiile dintre angajat și familia acestuia.

Violența fizică sau hărțuirea (prin intimidare sau mobbing) pot fi probleme cu care se confruntă un angajat în relația cu superiorii, colegii sau clienții și alături de hărțuirea sexuală sunt factori de stres fizic ale căror simptome pot fi insomnie, pierderea apetitului, hipertensiune, stări de vomă, oboseală cronică, dureri musculare sau dureri de cap. Din punct de vedere psihic, hărțuirea sau intimidarea poate rezulta în scăderea stimei de sine, anxietate, depresie, apatie sau tulburări de memorie.

Stilul de management este un eventual factor de stres la locul de muncă. Un stil de management autoritar este asociat cu niveluri ridicate de stres, iar angajații percep un nivel scăzut de satisfacție a jobului, ajungându-se de cele mai multe ori la un conflict între muncă, viața personală și stresul psihic (după Laurence Smajda și alții, 2013) [42].

Din punct de vedere economic, stresul asupra angajaților poate avea efecte negative asupra performanțelor companiilor în sensul creșterii fluctuației de personal, absenteism, probleme disciplinare, productivitate scăzută, erori, accidente și costuri crescute pentru politica de compensații și asigurări medicale.

Studiul lui Bejean și Taleb [91] ajunge la concluzia că în Franța, în anul 2000, stresul la locul de muncă a costat societatea între 1.167 și 1.975 milioane de euro, reprezentând 14,4-24,2% din cheltuielile totale cu securitatea socială, boli ocupaționale și accidente la locul de muncă.

2. Aplicarea legislației referitoare la SSM

Pentru a observa cum este aplicată legislația UE și cea românească în cazurile în care angajații acuză angajatorii că stresul ocupațional le-a afectat munca sau viața personală neluând în considerare și acest factor de risc la locul de muncă, vom prezenta în cele ce urmează două spețe relevante din jurisprudența europeană și una din cea românească analizând opinia părților implicate, decizia curții la care a fost judecat cazul pentru ca în final să demonstrăm cât de important este ca angajatorii să ia în calcul stresul ca factor de risc pentru SSM.

2.1. Caz ilustrativ 1: „CG împotriva Băncii Europene de Investiții (BEI)”

Cazul „CG împotriva Băncii Europene de Investiții (BEI)”[92] a fost judecat de „Tribunalul Funcției Publice a Uniunii Europene (Camera a doua)” în data de 10 iulie 2014. Doamna CG a fost angajată BEI din 1998 și a fost victima actelor de intimidare și hărțuire din partea colegilor ei, domnul X din septembrie 2008 și domnul Y din iunie 2010. Actele de intimidare și hărțuire constau în primul rând în dezinformare, prin a i se reține informații cu scopul de a reduce eficacitatea muncii sale, în al doilea rând în reducerea rolului și a responsabilităților sale, denigrare și umiliri publice în al treilea rând și în al patrulea rând în excluderea ei din cercul colegilor și privarea de informații legate de muncă. După ce a recurs la procedura informală, doamna CG a depus o cerere de deschidere a unei anchete referitoare la domnii X și Y, conform procedurii interne, la care a primit răspuns pozitiv în 3 zile de la directorul de resurse umane care a deschis ancheta și o invită pe reclamantă să își prezinte plângerea într-un memorandum. Doamna CG a înaintat un memorandum în care a descris comportamentele de hărțuire și intimidare la care a atașat documente care trebuiau să dovedească realitatea plângerii și care conțineau date referitoare la sănătatea acesteia, certificate medicale și schimburi de mesaje private. Conform procedurii interne, acuzații au primit o copie a memorandumului, dar informațiile personale din anexe au fost de asemenea înaintate acuzaților. La audierea părților de către o comisie de anchetă desemnată de președintele băncii, au fost analizate memorandumurile reclamantei, ale acuzaților și au fost audiați martorii acuzaților dar nu și ai reclamantei, care la rândul lor s-au simțit intimidați de domnul X acesta fiind directorul departamentului în care s-au întâmplat lucrurile la acea vreme. La 11 iulie 2011, comisia de anchetă a emis un avis în care a concluzionat că domnul X nu a avut o „atitudine abuzivă intenționată care putea fi considerată hărțuire”, iar cu privire la domnul Y comisia a constatat că „anumite comportamente erau adevărate”, dar nu le-a încadrat ca hărțuire. Ținând cont de avizul comisiei, directorul băncii a informat-o pe doamna CG că nu vor fi luate măsuri administrative și i-a sugerat acesteia transferul într-un alt departament.

În acest caz intimidarea și hărțuirea sunt factori de stres. Doamna CG a fost victima percepției eronate a rolului, incertitudinii la locul de muncă, lipsei suportului din partea colegilor, reprezentați de domnul Y în acest caz, care urmărea ocuparea poziției doamnei CG și lipsei suportului din partea superiorilor, care în acest caz au fost domnul X, directorul de resurse umane și directorul băncii. Curtea a admis o parte din cererile reclamantei, care a cerut în instanță anularea deciziilor nefavorabile referitoare la stresul cauzat, despăgubiri pentru prejudiciile morale, materiale, cheltuielile generate, pentru încălcarea drepturilor de protecție a datelor, recunoașterea hărțuirii și a intimidării și somarea băncii să-i pună capăt. Banca a fost găsită vinovată de nerespectarea confidențialității datelor personale ale doamnei CG, și a fost obligată să plătească 35,000 de euro reclamantei și cheltuielile de judecată cauzate acesteia și cele generate tribunalului pentru judecarea cazului.

2.2. Caz ilustrativ 2: „Nicușor Grigore/Regia Națională a Pădurilor Romsilva-Direcția Silvică București”

Cazul „Nicușor Grigore/Regia Națională a Pădurilor Romsilva-Direcția Silvică București” a fost înaintat[93] de Tribunalul Dâmbovița RO la data de 25 mai 2010 către Curtea Europeană, considerând că este de competența acesteia din moment ce reclamantul, pădurar începând din 1 martie 2006 responsabil cu un canton de pădure („Cantonul silvic nr. 12 Valea Mocanului”) până în luna august 2006, când i-a fost alocat un al doilea canton („Cantonul silvic nr. 13 Valea Mocanului Buftea”), a apelat la legislația europeană pentru soluționarea cererii, în jurisprudența românească neexistând o speță la care să poată fi raportată prezenta, iar legislația oferea două posibile interpretări, în funcție de înțelegerea noțiunii de „timp de lucru”.

Domnul Grigore a solicitat curții să oblige compania pentru care lucra (Romsilva) să-i plătească sporuri salariale pentru ore suplimentare, ore de lucru efectuate sâmbăta și duminica, ore de noapte și indemnizații pentru închirierea unei locuințe înțelegând prin noțiunea de „timp de

lucru” perioada în care angajatul muncește, prin a fi la dispoziția angajatorului realizând datoriile de serviciu, înțelegere care este în conformitate cu articolul 2 punctul 1 din directiva europeană[95].

În interpretarea Romsilva a noțiunii de „timp de lucru”, acesta înseamnă timpul în care angajatul își desfășoară efectiv activitatea pentru care este plătit, iar în cazul pădurarilor, este vorba de un program de lucru flexibil, unde activitatea nu se desfășoară după un program fix, important fiind doar ca sarcinile de serviciu să fie îndeplinite, iar timpul alocat pentru acestea fiind de 8 ore pe zi, 40 de ore pe săptămână, în conformitate cu articolul 6 din directiva europeană[95].

Decizia Curții Europene a fost luată în 4 martie 2011, ținând cont de constatarea instanței de trimitere, conform căreia reglementarea națională aplicabilă[96] afirmă că un pădurar trebuie să își îndeplinească atribuțiile 24 de ore din 24, șapte zile din șapte, fără a primi altă remunerație decât cea aferentă unui program de lucru de opt ore pe zi. Prin ordonanța[94], Curtea Europeană a decis că legislația națională este aplicabilă în acest caz, pentru că nu s-a demonstrat de reclamant că lucrează efectiv mai mult de 40 de ore pe săptămână, deși decizia a fost luată pe baza înaintării făcută de Tribunalul Dâmbovița și nu i-au fost cerute probe pentru a susține cauza reclamantului la nici un punct începând cu primirea cazului și până la luarea deciziei.

La punctul 1.3. din această lucrare am făcut referire la asemănarea dintre conceptul de motivare și cel de stres, iar în viziunea mea, pentru pădurarii din RO, răspunderea disciplinară, patrimonială, contravențională sau penală[97] pentru cantonul de pădure de care sunt responsabili, 24 din 24 de ore 7 zile din 7 este un factor de stres și nu o metodă de motivare, cel puțin nu atâta timp cât în contractul de muncă sunt plătiți 8 ore pe zi și 40 de ore pe săptămână.

3. Impactul stresului asupra performanțelor angajaților. Studiu de caz „S.C. ContiTech S.R.L.” Timișoara

Conform unei cercetări proprii realizate în cadrul unei companii din Timișoara, nivelul de stres poate avea un impact negativ asupra performanței angajaților din organizație.

Compania unde am realizat studiul este S.C. ContiTech S.R.L. din Timișoara. S.C. ContiTech este o companie cu 22.000 de angajați la nivel global și peste 850 în Timișoara, specializată în tehnologia cauciucului și a maselor plastice, făcând parte din concernul Continental, care activează în industria auto, industria vehiculelor pe șine, industria constructoare de mașini, industria minieră și industria poligrafică.

3.1. Metodologia de cercetare

Scopul cercetării noastre este de a verifica ipoteza conform căreia factorii de stres afectează negativ performanța mentală și fizică a angajaților unei organizații.

Ca metodă de cercetare pentru studiul de față s-a ales ancheta pe bază de chestionar, iar ca instrument chestionarul. Acesta a fost distribuit unui număr de 40 de respondenți, 25 bărbați și 15 femei cu vârsta cuprinsă între 18 și 40 de ani, dintre care 5 au funcții manageriale și 35 au funcții de execuție. Cei chestionați reprezintă 21,25% din numărul total de angajați ai companiei.

3.2. Analiza datelor. Rezultate obținute

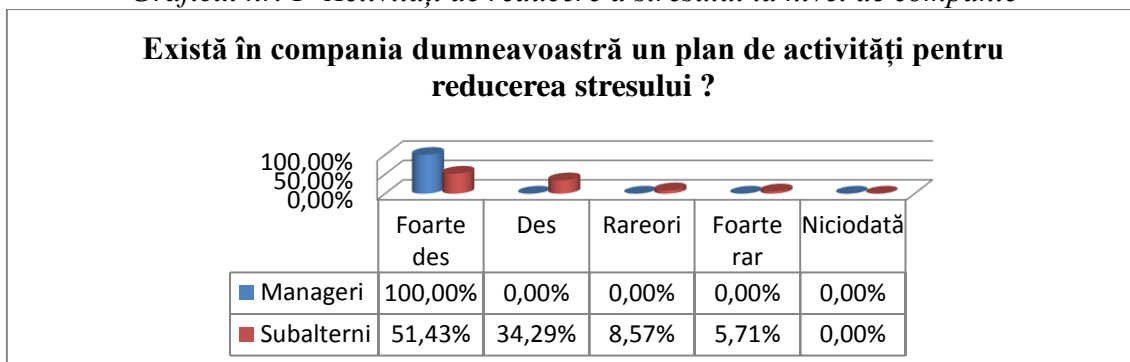
Chestionarul a cuprins un număr de 15 întrebări care au vizat obținerea de informații cu privire la: modul în care acționează organizația pentru reducerea stresului și evitarea monotoniei activității pentru fiecare dintre membrii companiei, la influența stresului asupra vieții personale, la modul în care își organizează angajații ritmul de muncă și câtă libertate au în luarea deciziilor, la ce i-ar motiva pe angajați și ce cred ei despre postul actual.

În cele ce urmează am selectat doar câteva întrebări reprezentative pentru scopul lucrării.

O întrebare importantă, considerăm noi, a fost dacă în această companie există un plan de activități pentru reducerea stresului. Răspunsurile primite au fost: 100% dintre managerii chestionați au răspuns că „foarte des” sunt puse în practică activități pentru reducerea stresului, în timp ce

85,72% dintre subalterni au răspuns că cel puțin „des”, planuri de activități pentru reducerea stresului sunt întocmite.

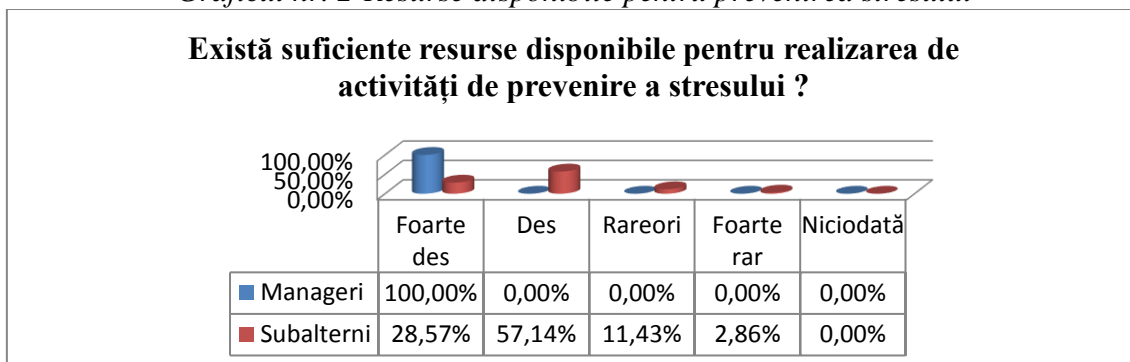
Graficul nr. 1- Activități de reducere a stresului la nivel de companie



O altă întrebare a vizat dacă există suficiente resurse disponibile pentru realizarea activităților de prevenire a stresului.

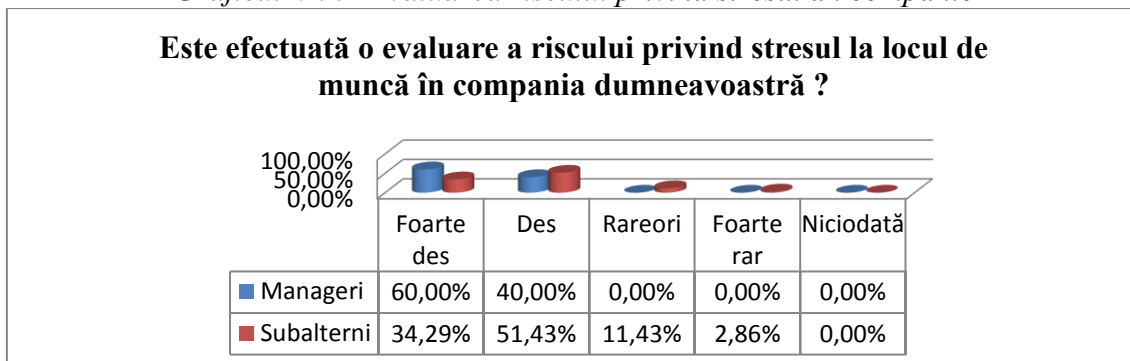
100% dintre manageri au răspuns „foarte des”, în timp ce majoritatea subalternilor au răspuns că acest lucru se întâmplă „des”.

Graficul nr. 2-Resurse disponibile pentru prevenirea stresului



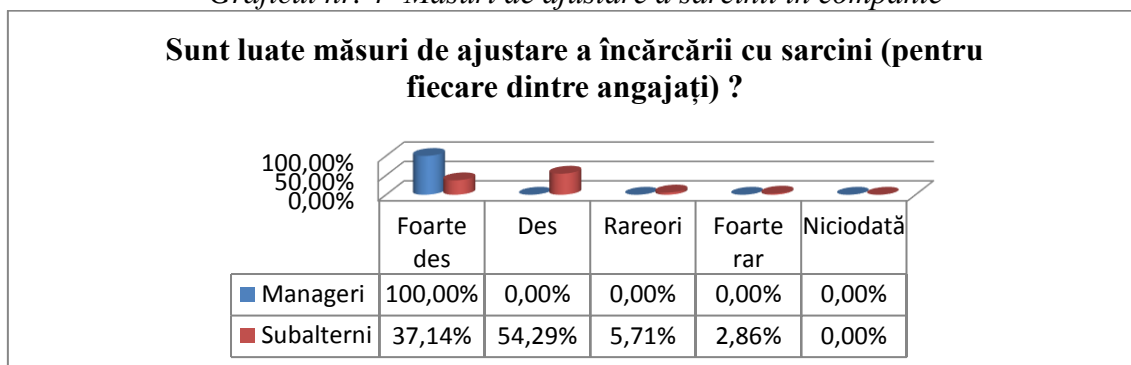
La întrebarea referitoare la evaluarea privind riscurile de stres la locul de muncă, 60% dintre manageri au spus că evaluarea este efectuată foarte des, în timp ce majoritatea subalternilor au răspuns „des” la această întrebare.

Graficul nr. 3- Evaluarea riscului privind stresul în companie



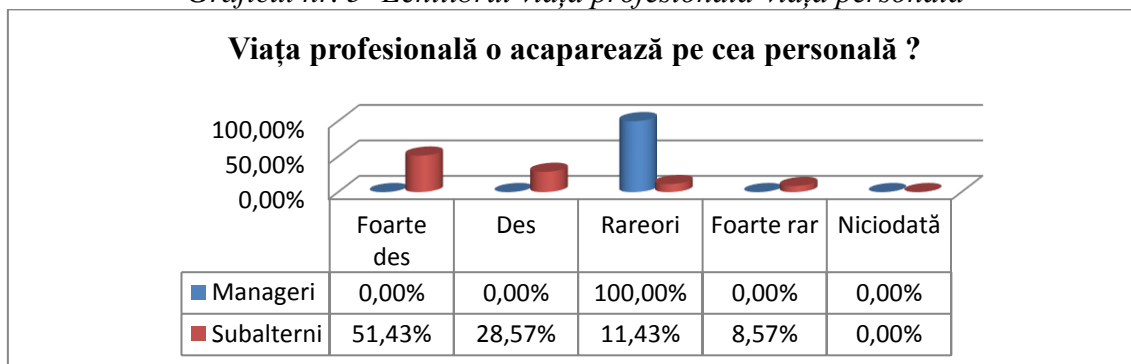
Dacă la întrebarea: Sunt luate măsuri de ajustare a încărcării cu sarcini pentru fiecare dintre angajați, 100% dintre managerii chestionați au fost de acord că aceste măsuri sunt luate foarte des, subalternii, în procent de 91,43% au fost de acord că măsurile de acest fel sunt luate cel puțin „des” în cadrul companiei.

Graficul nr. 4- Măsurile de ajustare a sarcinii în companie



O diferență mare între răspunsurile date de către manageri și cele date de subalterni constatăm la întrebarea dacă viața profesională le acaparează viața profesională. Aici managerii au fost în procent de 100% de părere că „rareori” se întâmplă acest lucru, în timp ce răspunsurile subalternilor au fost în procent de 51.43% „foarte des” și 28,57% au răspuns cu „des” la această întrebare.

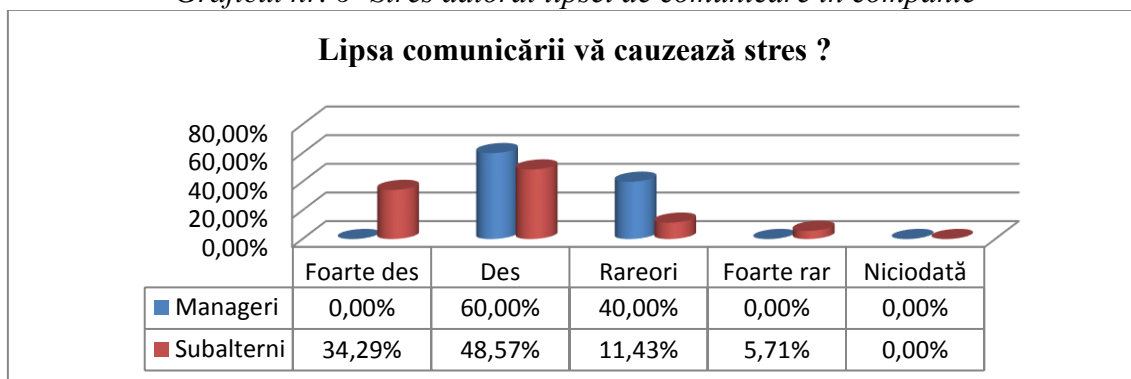
Graficul nr. 5- Echilibrul viață profesională-viață personală



Lista diferențelor dintre manageri și subalterni se majorează cu răspunsurile primite la întrebarea: Lipsa comunicării vă cauzează stres?

Astfel dacă , lipsa comunicării este „des” factor de stres pentru 60% dintre manageri și „rareori” pentru 40% dintre aceștia, pentru majoritatea subalternilor spun că lipsa comunicării le cauzează stres „foarte des” și „des”.

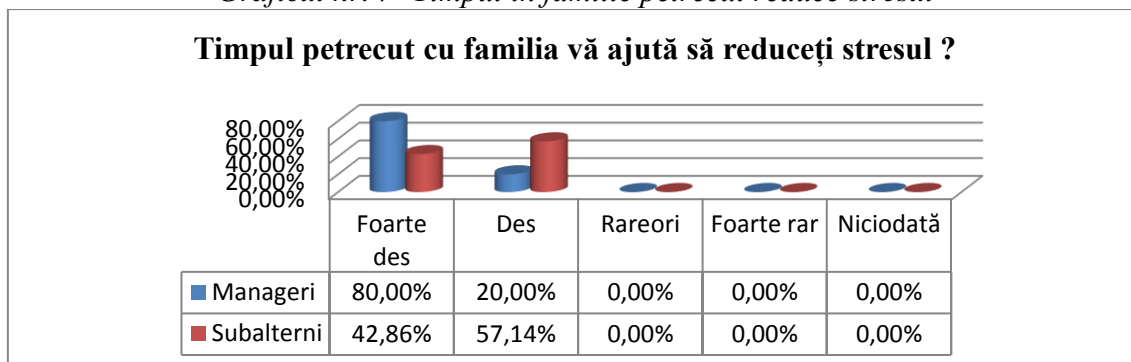
Graficul nr. 6- Stres datorat lipsei de comunicare în companie



O cale de reducere a stresului poate fi timpul petrecut în familie. La acest capitol, în procent de 80%, managerii chestionați folosesc timpul petrecut cu familia pentru a reduce stresul, în timp ce

subalternii sunt de acord în procent de 100% că timpul petrecut cu familia îi ajută să reducă stresul cel puțin „des”.

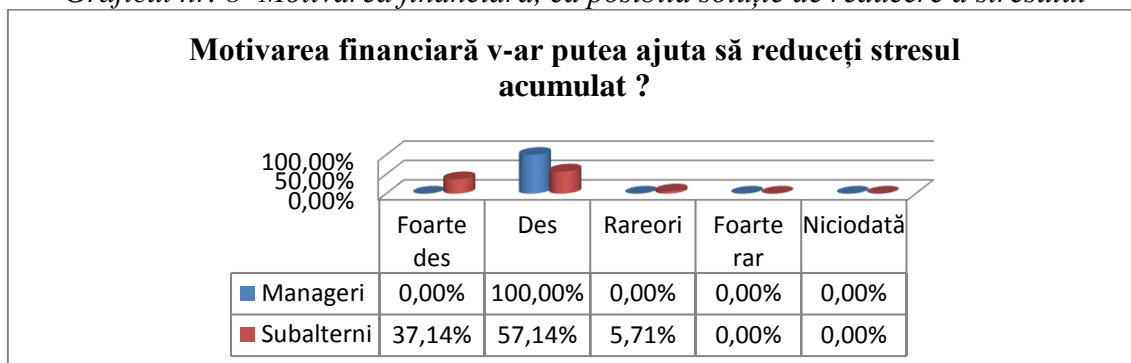
Graficul nr. 7- Timpul în familie petrecut reduce stresul



Un alt aspect important de luat în considerare în opinia respondenților este motivarea financiară ca posibilă soluție de reducere a stresului.

Răspunsurile primite arată că motivarea financiară ar ajuta managerii în procent de 100% să reducă stresul „des”, în timp ce subalternii își împart răspunsurile între „foarte des” cu 37,14%, „des” cu majoritatea de 57,14% și „rareori” cu un procent de 5,71%.

Graficul nr. 8- Motivarea financiară, ca posibilă soluție de reducere a stresului



3.3. Concluzii pe baza studiului de caz

Din răspunsurile angajaților chestionați se poate concluziona că în cadrul companiei se observă deși există diferențe de opinie în ceea ce privește abordarea soluțiilor de prevenire a stresului la nivel de organizație, se manifestă în general un nivel mediu de stres în rândul angajaților, compania conștientizând cât este de important ca angajații să nu fie stresați, iar o metodă simplă și la îndemână de prevenire a stresului pentru aceștia o reprezintă comunicarea.

Așadar, se poate observa că răspunsurile managerilor și ale subalternilor sunt în mare măsură distribuite în aceeași direcție, ceea ce arată că în această companie „S.C. ContiTech S.R.L.” Timișoara diferențierea dintre superiori și subalterni există, dar nu în măsura în care să poată fi considerată factor de stres pentru nici una dintre categorii.

4. Concluzii generale privind legislația românească în domeniul SSM

Ceea ce dorim să evidențiem în această lucrare este faptul că este important să se înțeleagă și conștientizeze de către toți actorii implicați în implementarea SSM că pe măsură ce piața muncii evoluează, instrumentul de control numit legislație trebuie să evolueze împreună cu aceasta și să se adapteze nevoilor care apar în timp. Din analiza actuală a informațiilor referitoare la acest subiect, constatăm că din nefericire cadrul legislativ pentru SSM nu evoluează odată cu piața muncii,

companiile sau instituțiile responsabile de SSM funcționând de multe ori pe baza deciziilor de înființare luate cu mai mult de 20 de ani în urmă, ceea ce face ca ele să acționeze în baza regulamentelor din aceeași perioadă. Un lucru trist și îngrijorător totodată iar lucrarea prezentă nu face altceva decât să tragă un semnal de alarmă celor îndreptățiți să vadă, să înțeleagă și să schimbe ceea ce este de schimbat astfel încât România să se înscrie alături de celelalte țări europene pe linia de normalitate în ceea ce privesc toate aspectele ce țin de implementarea adaptată a legislației din domeniul SSM.

Bibliografie:

- Anderson, N.B. (1998). "Levels of Analysis in Health Science: A Framework for Integrating Sociobehavioral and Biomedical Research," *Annals of the New York Academy of Sciences*, Vol. 840, pp. 563-576[90]
- Baum, A. (1990). "Stress, Intrusive Imagery, and Chronic Distress," *Health Psychology*, Vol. 6, pp. 653-675. [89]
- Bejean S, Sultan-Taieb H (2005) Modeling the economic burden of diseases imputable to stress at work. *The European Journal of Health Economics*, 6, 16-23[91]
- Directive UE:95/320/CE[2], 95/319/CE[3],89/391/CEE[9],2007/30/CE[10],89/654/CEE[11],2009/104/CE[12], Directiva 89/655/CEE[13],Directiva 95/63/CE[14],Directiva 2001/45/CE[15], Directiva 89/656/CEE[16], Directiva 90/269/CEE[17], Directiva 90/270/CEE[18], Directiva 2004/37/CE[19], Directiva 90/394/CEE[20], Directiva 2000/54/CE[21], Directiva 90/679/CEE[22], Directiva 92/57/CEE[23], Directiva 92/58/CEE[24], Directiva 92/85/CEE[25], Directiva 92/91/CEE[26], Directiva 92/104/CEE[27], Directiva 93/103/CE[28], Directiva 98/24/CE[29], Directiva 1999/92/CE[30], Directiva 2002/44/CE[31], Directiva 2003/10/CE[32], Directiva 2004/40/CE[33], Directiva 2008/46/CE[34], Directiva 2006/25/CE[35], Directiva 92/29/CEE[36], Directiva 94/33/CE[37], Directiva 2009/148/CE[38], Directiva 83/477/CE[39], Directiva 91/382/CEE[40], Directiva 2003/18/CE[41], Directiva 67/548/CEE[85], Directiva 1999/45/CE[86], Directiva 2003/88CE[95],
- HG nr:1425/2006[47], 1091/2006[48], 1146/2006[49], 1048/2006[50], 1051/2006[51], 1028/2006[52], 1093/2006[53], 1092/2006[54], 300/ 2006 [55], 971/2006[56], 96/2003[57], 1050/2006[58], 1049/2006[59], 1135/2006[60], 1218/2006[61], 1058/2006[62], 1876/2005[63], 493/2006[64], 1136/2006[65], 510/2010[66], 1007/2006[67], 600/2007[68],1875/2005[69],
- Decizia CE: 2003/C 218/01[1], 2014/113/EU[81], 2008/823/CE[82]
- Legea nr.: 319/2006, [46], 108/1999 pentru infiintarea si organizarea Inspectiei Muncii[84], 22/1969[97],
- Regulamentul UE nr.:1338/2008[4], 1365/75[5], 349/201[6], 577/98[7], 2062/94[8], 1907/2006[87], 1272/2008[88]
- Site: eur-lex.europa.eu accesat la 14.03.2017[70], ec.europa.eu accesat la 15.03.2017[71],osha.europa.eu/ro/ accesat la 15.03.2017[72], www.eurofound.europa.eu/ro/about-eurofound accesat la 15.03.2017[73], www.mmuncii.ro accesat la 21.03.2017[74], www.inspectiamuncii.ro accesat la 21.03.2017[75], statistici.insse.ro accesat la 06.04.2017[76], ec.europa.eu/eurostat accesat la 06.04.2017[83], oiraproject.eu/en/oira-tools accesat la 17.03.17[79], legeaz.net/dictionar-juridic accesat la 17.03.2017[80]
- Document : OS/E3/HSW/2000/1081 (EUROPEAN OCCUPATIONAL DISEASES STATISTICS (EODS) METHODOLOGY)[77], Program cadru de acțiuni al Inspecției Muncii pentru anul 2016[43], Program cadru de acțiuni al Inspecției Muncii pentru anul 2017[44], Raport de activitate al Inspecției Muncii – 2015 Ministerul Muncii și Justiției Sociale[45],

IP/A/EMPL/ST/2012-05 May 2013PE 507.455 EN[42], Prezentarea „Occupational diseases in the EU” din 2-3 December 2013 – Brussels, sesiunea 2 „Diagnostic criteria, data and statistics” realizată de Bart De Norre pentru Eurostat[78], Cerere de pronunțare a unei hotărâri preliminare introdusă de Tribunalul Dâmbovița (România) la data de 25 mai 2010 - Nicușor Grigore/Regia Națională a Pădurilor Romsilva - Direcția Silvică București (Cauza C-258/10)[93]

- Hotărârea Tribunalului Funcției Publice a Uniunii Europene (Camera a doua) din 10 iulie 2014. CG împotriva Băncii Europene de Investiții (BEI) Cauza F-103/11[92]
- Ordonanța Curții (Camera a șasea) 4 martie 2011 în cauza C-258/10, ECLI:EU:C:2011:122 [94]
- Regulamentul pentru paza fondului forestier, a fondurilor de vânatoare și a fondurilor de pescuit din apele de munte, anexă la Ordinul ministrului silviculturii nr. 15/1988[96]

Anexa nr. 1
Tabel cu abrevierile folosite în lucrare

Tabelul nr. 1

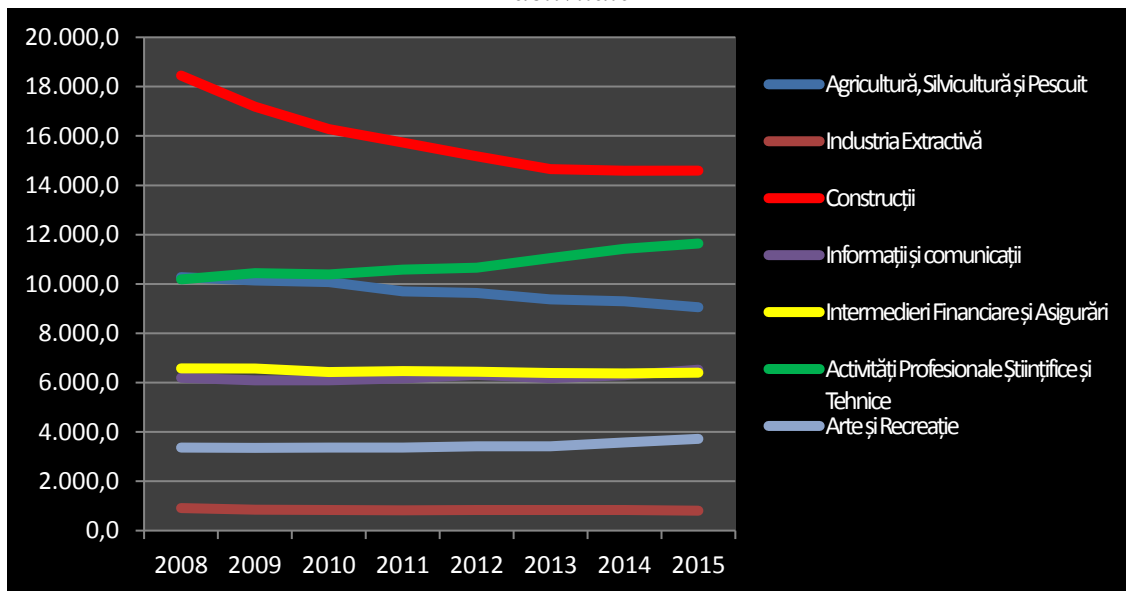
<i>Tabel realizat pentru interpretarea abrevierilor folosite în lucrare</i>			
EODS	European Occupational Diseases Statistics	UE	Uniunea Europeană
OSHA	Agenția Europeană Pentru Securitate și Sanătate în Muncă	RO	România
ACSH	Advisory Committee on Health and Safety at Work	IMM	Intreprinderi Mici și Mișlocii
ANCHET A	Labour Force Survey Ad Hoc Modules	IM	Inspekția Munci
SCOEL	The Scientific Committee on Occupational Exposure Limits	AN	Act Normativ
SLIC	Senior Labour Inspectors Committee	ITM	Inspectorat Teritorial de Muncă
ESAW	European Statistics on Accidents at Work	CE/E C	Comisia Europeană
CE/EC	Comisia Europeană	IT	Tehnologia Informației
OUG	Ordonanța de Urgență a Guvernului	SSN	Securitate și Sănătate În Muncă
MM	Ministerul Muncii și Justiției Sociale	BEI	Banca Europeană de Investiții
CEE/EEC	Comunitatea Economică Europeană	CON TI	S.C. ContiTech S.R.L.

Sursa: Tabel realizat de autor pentru codificarea textului din lucrare

Anexa nr. 2
Statistici referitoare la accidentele de muncă

Graficul nr. 9

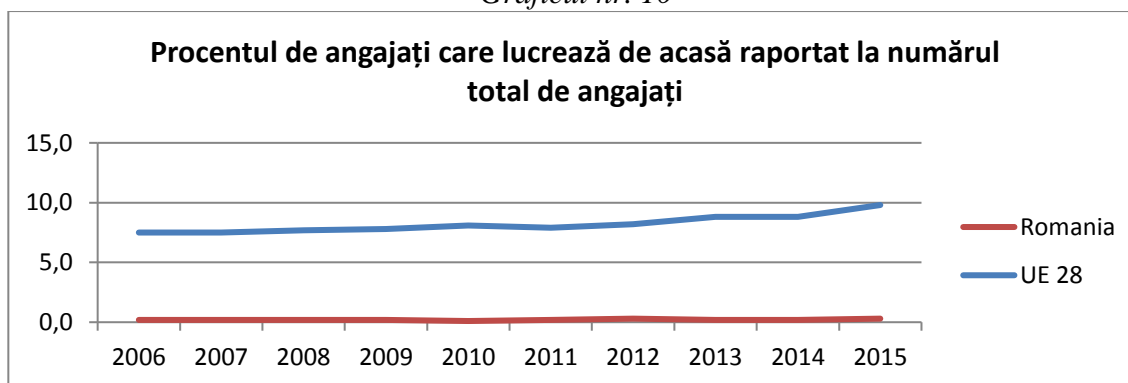
Evoluția numărului de angajați din UE28 cu vârsta între 15 și 64 de ani în funcție de domeniul de activitate



Sursa: Grafic realizat de autor pe baza informațiilor Eurostat 2015[83]

Putem observa că numărul angajaților care lucrează în construcții în UE a scăzut de la 18,449,900 în 2008 la 14,594,300 în 2015, iar numărul angajaților care desfășoară activități profesionale științifice sau tehnice a crescut de la 10,184,300 la 11,640,700.

Graficul nr. 10

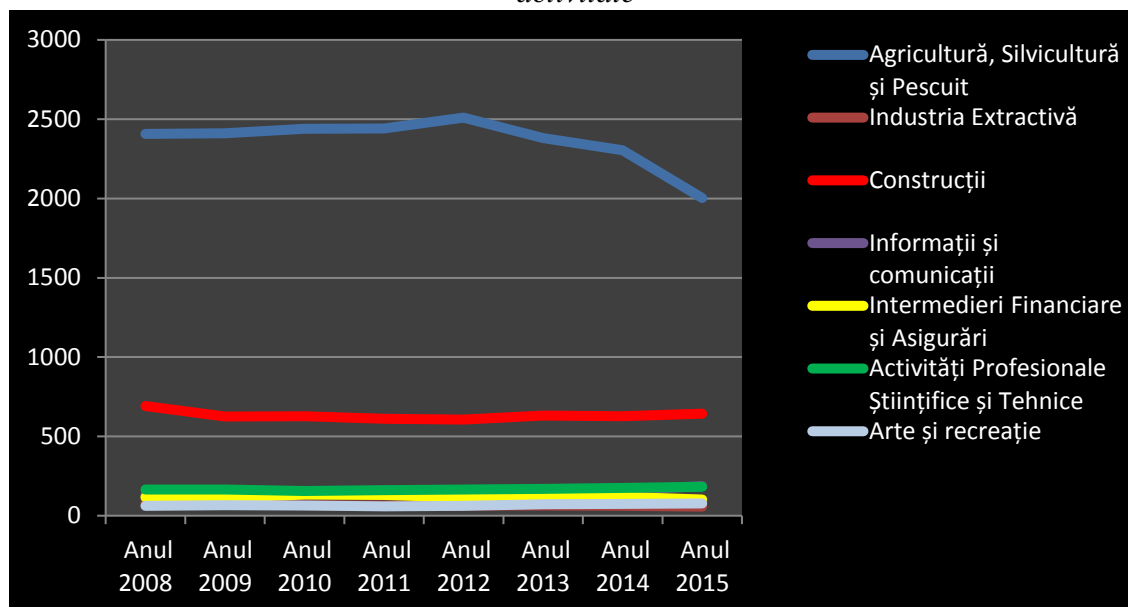


Sursa: Grafic realizat de autor pe baza informațiilor Eurostat 2015[83]

Numărul angajaților din UE care lucrează de acasă a crescut cu 30% în 2015 față de 2008, respectiv de la 7,5% din numărul total de angajați în 2008, la 9,8% în 2015. În RO, numărul de angajați care își desfășoară activitatea de acasă a crescut cu 50% în 2015 față de 2008, de la 0,2% din numărul total de angajați la 0,3% în 2015.

Graficul nr. 11

Evoluția numărului de angajați din RO cu vârsta între 15 și 64 de ani în funcție de domeniul de activitate



Sursa: Grafic realizat de autor pe baza informațiilor INSSE 2015 [76]

Pe urmele UE calcă și RO, unde putem observa că numărul locurilor de muncă manuală tinde să scadă, iar numărul angajaților din domeniile non-manuale tinde să crească (Graficul 3). Putem observa că în RO, numărul lucrătorilor în agricultură, silvicultură și pescuit a scăzut de la 2,407,400 în 2008 la 2,003,100 în 2015, iar numărul lucrătorilor care desfășoară activități profesionale științifice și tehnice a crescut de la 165,900 în 2008 la 192,600 în 2015.

Tabelul nr. 2

Accidente de muncă exprimate în procente din totalul de angajați în funcție de domeniul de activitate				
	2007 RO	2007 UE28	2013 RO	2013 UE28
Total	2.30%	3.00%	1.30%	3.00%
Poziții de conducere non-manuale	0.70%	1.70%	Necunoscut	2.10%
Poziții de subordonat non-manuale	0.70%	2.50%	0.60%	2.70%
Poziții de conducere manuale	3.50%	5.40%	2.30%	4.80%
Poziții de subordonat manuale	2.70%	4.30%	1.20%	3.90%

Sursa: Tabel realizat de autor pe baza informațiilor Eurostat 2015 [83]

În „Tabelul nr. 2” se poate observa comparativ evoluția ratei de accidente de muncă în domeniile manuale și non-manuale de pe teritoriul EU28 în paralel cu RO. Rezultatele sunt din ancheta ad hoc și sunt exprimate procentual ca raport dintre numărul total de lucrători din domeniu și numărul de lucrători care au suferit accidente de muncă care au rezultat în incapacitatea de muncă pentru cel puțin 4 zile. Putem afirma că procentul angajaților care activează în domeniile de muncă manuale, ocupând poziții de conducere sau subordonați, care au suferit accidente de muncă a scăzut și în UE și în RO în 2013 față de 2007 și rata accidentelor de muncă pentru lucrătorii care se bazează pe competențe non-manuale în munca lor au crescut considerabil pentru angajații din UE.

Anexa nr. 3
Transpunerea legislației EU în AN din RO

Directiva 89/391/CEE[9] a fost modificată prin „Directiva 2007/30/CE”[10], adoptată având în vedere articolul 118 din „Tratatul de instituire a Comunității Economice Europene”, stabilește atât pentru sectorul public cât și pentru cel privat, în toate sectoarele de activitate principii generale privind prevenirea riscurilor profesionale, scăderea sau eliminarea factorilor de risc și accidente, protecția securității și sănătății în muncă, informarea și consultarea lucrătorilor și a reprezentanților acestora și oferă instrucțiuni pentru punerea în aplicare a principiilor stabilite. În baza articolului 16, au fost adoptate o serie de directive specifice pentru reglementarea condițiilor de muncă în domeniile enumerate în anexa directivei. În România, AN care transpun aceste principii sunt Legea SSM[46] și HG[47].

Directiva 89/654/CEE[11] a fost adoptată de Consiliul European consultând Comitetul consultativ pentru securitate, igienă și protecția sănătății la locul de muncă, definește „spațiul de muncă”, impune cerințe minime pentru îmbunătățirea condițiilor de siguranță în spațiul de muncă cu privire la ieșirile de urgență, nevoia de curățare și igienizare a utilajelor și echipamentelor de muncă și cere utilizarea echipamentelor necesare în situații de urgență precum stingătoare de incendiu sau truse de prim ajutor, dar și altele, în funcție de domeniul de activitate. De asemenea stabilește cerințe minime pentru spații de muncă folosite pentru prima dată după intrarea în vigoare a legii și tratează separat, impunând modificarea dacă este nevoie, a spațiilor de muncă deja existente pentru a respecta standardele minime privind obiectele descrise în lege. În RO, AN care transpune directiva europeană este HG[48].

Directiva 2009/104/CE[12] înlocuiește și completează trei directive mai vechi[13][14][15], este a doua dintr-o serie de 19 directive privind punerea în aplicare de măsuri pentru promovarea îmbunătățirii securității și sănătății lucrătorilor la locul de muncă luate în baza alineatului 1 al articolului 16 din Directiva 391[9] și are scopul de a stabili cerințe minime de protecție în materie de SSM privind folosirea de către lucrători a echipamentului de muncă la locul de muncă. AN corespondent în legislația românească este HG[49].

Directiva 89/656/CEE[16] definește echipamentul individual de protecție, are ca anexă o listă neexhaustivă cu echipamentele de protecție, impune utilizarea echipamentelor de protecție individuală atunci când riscul nu poate fi limitat prin mijloace tehnologice sau prin proceduri de protecție colectivă a angajaților, obligă angajatorii să asigure gratuit angajaților echipamente de protecție individuală care să potrivească tuturor riscurilor la care ar putea fi expuși aceștia, care să respecte standardele descrise în directivă[16], să furnizeze angajaților mărimea potrivită pentru a nu crea un factor suplimentar de risc și să asigure training angajaților pentru utilizarea echipamentelor de protecție individuală în mod corect. HG[50] este AN cu același conținut în RO.

Directiva 90/269/CEE[17] impune standardele minime pentru manipularea manuală a încărcăturilor, unde există risc, în special de accidentare la nivelul spatelui, după ce definește „manipularea manuală”, legea descrie obligațiile angajatorilor cu privire la echipamente mecanice pe care trebuie să le folosească, dacă există, pentru a evita manipularea manuală a încărcăturilor de către angajați. AN corespondent în legislația românească este HG[51].

Directiva 90/270/CEE[18] definește termenii de „monitor”, „post de lucru” și „lucrător”, impune angajatorilor obligativitatea de a analiza „postul de lucru”, de a evalua riscul în ceea ce privește vederea, probleme fizice și probleme de tensiune nervoasă ale angajaților și de a remedia eventualele riscuri descoperite. De asemenea, angajații sunt îndreptățiți la teste de specialitate înainte și la perioade regulate după începerea muncii, dar și în cazul în care apar tulburări de vedere care ar putea fi din cauza lucrului la monitor. În cazul în care medicul, în urma unui examen oftalmologic, recomandă aparate de corecție specifice (ochelari, lentile de contact etc.), răspunderea financiară pentru acestea este a angajatorului. AN din RO care transpune această directivă este HG[52].

Directiva 2004/37/CE[19] a modificat directiva 90/349/CEE[20] prin adăugarea conceptului de agent mutagen, are scopul de a proteja lucrătorii prin a scădea riscul de expunere la o serie de agenți mutageni sau cancerigeni, definiți în două directive europene[85][86] și în regulamentul[87] codificate¹ în Regulamentul CE[88], prin impunerea unui set de reguli angajatorului: limitarea cantității, expunerii, numărului de angajați care intră în contact cu agenții mutageni sau cancerigeni, informarea și asigurarea de mijloace tehnice cu scopul de a evita degajarea de agenți cancerigeni în spațiul de lucru.

Deoarece următoarele directive și HG au în mare parte conținut și formulare asemănătoare, vom sintetiza conținutul în „Tabelul nr. 3” punând accentul pe scopul primar al AN, cu menționarea că fiecare dintre directive și HG definesc termenii utilizați, aduc obligativitatea de măsurare a riscurilor și documentare a rezultatelor asupra angajatorilor, de utilizare a proceselor, procedurilor, echipamentelor sau dispozitivelor specifice disponibile pentru minimizarea riscurilor, de informare și formare a angajatului de către angajator și de informare a autorităților competente dacă un accident are loc sau dacă în urma analizei sunt identificați factori de risc noi sau se constată creșterea nivelului de risc pentru factorii existenți.

Tabelul nr. 3

Corespondența dintre legislația națională și aquis-ul comunitar european			
Nr.Crt	Directiva UE	AN din RO	Obiectiv
1)	Directiva 2000/54/CE[21]	HG 1092/2006[54]	Limitarea expunerii la agenți biologici
2)	Directiva 92/57/CEE[23]	HG 300/2006[55]	SSM pe șantiere temporare sau mobile
3)	Directiva 92/58/CEE[24]	HG 971/2006[56]	Reglementează semnalizarea la locul de muncă
4)	Directiva 92/85/CEE[25]	OUG 96/2003[57]	SSM pentru femei gravide sau care alăptează
5)	Directiva 92/91/CEE[26]	HG 1050/2006[58]	SSM pentru industria extractivă de foraj
6)	Directiva 92/104/CEE[27]	HG 1049/2006[59]	SSM în industria extractivă de suprafață și subteran
7)	Directiva 93/103/CE[28]	HG 1135/2006[60]	SSM la bordul navelor de pescuit
8)	Directiva 98/24/CE[29]	HG 1218/2006[61]	Diminuarea riscurilor legate de agenți chimici
9)	Directiva 1999/92/CE[30]	HG 1058/2006[62]	SSM în medii cu risc de explozie
10)	Directiva 2002/44/CE[31]	HG 1876/2005[63]	Norme SSM pentru expunerea la vibrații
11)	Directiva 2003/10/CE[32]	HG 493/2006[64]	Norme SSM pentru expunerea la zgomot
12)	Directiva 2008/46/CE[33][34]	HG 1136/2006[65]	Limitare expunere la câmpuri electromagnetice
13)	Directiva 2006/25/CE[35]	HG 510/2010[66]	Limitare expunere la radiații optice artificiale

Tabel realizat de autor pe baza informațiilor din bibliografie

¹ Procesul de combinare, unire a actelor normative și a anexelor acestora într-un cod care ține locul actelor normative care au fost codificate și sunt folosite drept izvoare de drept fără a fi necesară citarea actelor originale.[80]

Anexanr. 4 Prezentarea Instituțiilor Responsabile de SSM în RO și în UE

OSHA sau Agenția Europeană Pentru Securitate și Sănătate în Muncă realizează campanii, proiecte, sondaje, parteneriate și cercetări pentru dezvoltarea de instrumente practice pentru microîntreprinderi și IMM, atingerea obiectivelor politicilor europene în SSN și furnizează resursele și know-how-ul necesare pentru ca organizațiile de mici și foarte mici dimensiuni să își evalueze singure riscurile[72]. Online, instrumentele OiRA[79] (Online Interactive Risk Assessment) pentru evaluare a riscurilor în microîntreprinderi și IMM sunt disponibile gratuit.

ACSH sau Comitetul consultativ pentru sănătate și securitate la locul de muncă a fost instituit prin Decizia Consiliului[1] publicată în 22 Iulie 2003 în JO și are scopul de a sprijini Comisia în pregătirea, punerea în aplicare și evaluarea oricărei inițiative privind SSM în sectoarele de activitate private și publice[71].

Eurofound sau Fundația Europeană pentru Îmbunătățirea Condițiilor de Viață și de Muncă a fost înființată în 1975 prin Regulamentul Consiliului[5] pentru a contribui la planificarea și crearea unor condiții de viață și de muncă mai bune în Europa și în prezent are rolul de a furniza informații, recomandări și consultanță de specialitate privind condițiile de muncă și de viață, relațiile industriale și gestionarea schimbărilor în Europa pentru principalii actori din domeniul politicilor sociale ale UE pe baza informațiilor, cercetărilor și analizelor comparative[73].

SCOEL sau Comitetul științific pentru stabilirea valorilor-limită de expunere profesională a fost instituit prin Decizia CE din 12 iulie 1995[3] publicată în JO și reglementat prin Decizia CE din 3 Martie 2014[81], publicată în JO în 4 Martie 2014 și are ca scop furnizarea de recomandări și opinii cu privire la evaluarea toxicologică a substanțelor chimice și efectele acestora asupra sănătății muncitorilor[71].

SLIC sau Comitetul Inspectorilor de Muncă Principali a asistat CE în monitorizarea aplicării legislației europene în statele membre informal începând din 1982[71] și a primit un status formal prin Decizia CE[3], care a fost modificată datorită creșterii numărului de state membre prin Decizia CE[82] intrată în vigoare din 1 Ianuarie 2010, conform căreia, Comitetul este format din câte un reprezentant al fiecărui stat membru UE, care au ca scop să stabilească principiile comune ale IM din statele membre în ceea ce privește SSM, să dezvolte și să promoveze programe de training și de schimb de experiență pentru inspectorii IM din statele membre și să asigure schimbul de informații între serviciile de IM din statele membre.

ESAW este principala bază de date a UE conținând statistici referitoare la siguranța și sănătatea angajaților, la numărul de morți și accidentați la muncă precum și date statistice referitoare la circumstanțele în care s-a petrecut evenimentul și informații referitoare la gen, vârstă, naționalitatea victimei, domeniul de activitate al companiei, mărimea acesteia și locația geografică[83]. ESAW este reglementată în Regulamentul UE[6], adoptat la Bruxelles.

EODS[71][78] a fost lansat ca proiect pilot în 1995 de către „Finnish Institute of Occupational Health” prin Dr. Antti Karjalainen și Dr. Simon Virtanen și a concluzionat că există probleme de compatibilitate care pot fi evitate prin implementarea unui sistem de colectare al datelor, a cărui metodologie[77] a fost publicată de CE în 2000 și are ca principale obiective: stabilirea unei liste de coduri pentru identificarea diagnosticelor medicale, stabilirea unui chestionar detaliat pentru a determina criteriile de recunoaștere națională și severitatea bolilor profesionale și să pregătească pe baza răspunsurilor la chestionar un tabel în care să fie recunoscute și clasificate în funcție de severitate bolile profesionale.

Labour Force Survey ad hoc module sunt anchete prin sondaj asupra forței de muncă din statele membre UE aplicate cel puțin odată pe an prin care se colectează date statistice despre respondent precum: contextul demografic, statutul după participarea la activitatea economică, caracteristicile locului de muncă din activitatea principală, numărul de ore lucrate, locul de muncă

din activitatea secundară, educație și formare profesională și experiența anterioară în muncă a persoanei neocupate.

În RO, de SSM este responsabilă IM înființată și organizată prin legea 108 din 1999[84], care are în subordine ITM în fiecare județ și în municipiul București și care la rândul ei se află sub autoritatea MM. IM în RO derulează campanii europene și naționale în domeniul SSM, supravegherea pieței la nivel național și campanii în domeniul relațiilor de muncă[75][43][44][45].

Lider versus Manager

Autor: Boleac Natalia
Coordonator: Șef lucr. dr. Csiminga Diana
Universitatea din Petroșani

Abstract: *To identify differences between a leader and a manager I started concertizating what each of them. So the leader is holding directory refined art and science of management, direct and indirect methods of stimulation, motivation and training of employees. By the time the manager is someone whose core activity is leading to the fulfillment of a goal management. We can say that the manager is a person who, by virtue of tasks, powers and responsibilities of the position held circumscribed exercise management processes, so decisions and initiate actions that influence decision-making and operational behavior of others. So enables manager within the company; formal authority; results on short and medium term; does subordinates; "Manage" company; procedures, controls, regulations. And enable leader outside the company; informal authority; set long-term results, it has followers; establishes corporate mission; inspiration indicates the direction to be followers.*

Succesul este obiectivul comun al multor tineri. Pentru mine succesul este să devin un manager de succes, dar în același timp să nu fiu un lider dezastruos, să alternez aceste două roluri care sunt complementare și indispensabile pentru o firmă.

1. Cine este de fapt un lider bun?

„Un lider cu adevărat bun îi face pe oamenii din echipa sa să se simtă implicați și nu dați la o parte, în așa fel încât fiecare să înțeleagă că prin munca sa contribuie la succesul companiei” spunea Warren G. Bennis

Deci, liderul este directorul rafinat care deține arta și știința conducerii, metode directe și indirecte de stimulare, motivare și antrenare a angajaților. Motiv pentru care el trebuie să dețină o serie de calități precum: caracter, carismă, responsabilitate, curaj, atenție, competență și viziune, acestea fiind unele din cele mai importante calități deținute de un lider.

- **Caracterul.** Caracterului unui lider trebuie să fie unul stabil, care să inspire încredere și seriozitate. Bineînțeles, un caracter puternic este baza unei cariere de succes, însă acțiunile sunt adevăratul indicator al unui caracter care aduce succesul.
- **Carisma.** Prima impresie este cea care până la urma atrage atenția unei persoane în mod plăcut sau neplăcut, de aceea atenția nu trebuie îndreptată către sine, ci către interlocutor, scopul fiind de-al face să se simtă confortabil în luarea unei decizii.
- **Responsabilitatea.** Un lider are în subordine mai multe persoane și este dator să facă lucrurile să funcționeze cât mai eficient cu putință, fără a da vina pe alți factori perturbatori.
- **Comunicarea.** Aceasta este „lipiciul” care aduce împreună echipa, și fără de care fiecare ar merge pe un drum diferit. Fiecare mesaj trebuie să fie simplu, concis și să aibă un feedback de la interlocutor.
- **Competența.** Competența merge dincolo de cuvinte, trebuie arătată. Un lider trebuie să fie într-un continuu proces de învățare, îmbunătățire, dezvoltare. Un lider trebuie să inspire prin acțiunile sale pe ceilalți, dar și să îi motiveze să ajungă la nivelul său.
- **Curajul.** Definiția de lider și cea de teamă, nu trebuie să se regăsească în același context. Nu poate exista un lider temător, fără încredere că poate reuși în ceea ce își propune. E

adevărat că fiecare persoană își are temerile sale, însă un lider trebuie să găsească tăria, curajul și încrederea să facă orice își pune în gând .

- **Atenția.** Un lider trebuie să aibă în atenție fiecare detaliu, acțiune, pentru a putea prioritiza sarcinile în funcție de importanța, urgentă. Nu trebuie să îi lipsească concentrarea, esențială în această poziție.
- **Viziunea.** Aceasta este poate cea mai importantă calitate a unui lider, deoarece îl conduce pe lider către rezultat, îi arată finalitatea doritei, îi aprinde pasiunea și îl conduce și pe ceilalți către lider spre a-l urma.

Dar în final cred, că a fi un lider bun înseamnă să lucrezi cu și pentru oameni, să fii capabil să atingi obiectivele stabilite pentru companie fără să pierzi din vedere echipa și nevoile ei mai ales să lași mereu spațiu și să oferi cadrul necesar pentru ca oamenii care lucrează cu tine, să crească și să se dezvolte la rândul lor .Liderul este cel care are adepți, deține autoritate informală, stabilește misiunea companiei, activează în exteriorul firmei, setează rezultate pe termen lung, inspiră, indica direcții de urmat, colaborează cu anajații, este consecvent, competent, calculat și responsabil.

2. Cine este un manager?

Managerul este acea persoană a cărei activitate de bază e să conducă la împlinirea unui scop managerial. Putem spune că managerul este o persoană care, în virtutea sarcinilor, competențelor și responsabilităților circumscrise postului ocupat, exercită procese de management, deci adoptă decizii și inițiază acțiuni prin care influențează comportamentul decizional și operațional al altor persoane. Două aspecte derivă din această definiție. Primul se referă la faptul că, în ipostaza de manager se poate afla o persoană –cazul cel mai frecvent – sau un grup de persoane. Al doilea aspect vizează, practic, preocupările unui manager, ce face acesta în cadrul firmei Managerii care acționează în cadrul unei firme trebuie să dețină anumite competențe: competența tehnică, competența analitică, competența în luarea deciziilor, informatică, relațiilor umane, de comunicare conceptuală.

- Competența tehnică – este priceperea de-a utiliza cunoștințe tehnice și resursele specific în efectuarea muncii.
- Competența analitică – implică utilizarea abordării științifice sau tehnice în rezolvarea problemelor de management.
- Competența de-a lua decizii – se reflecta în mod direct în calitatea deciziilor luate de manageri și eficacitatea lor depinde de aceasta
- Competența informatică- presupune înțelegerea conceptuală a echipamentelor de calcul și prelucrarea a datelor, îndeosebi o cunoaștere a modului de utilizare a computerului și a softwarului.
- Competența relațiilor umane – aceasta este foarte importantă ,deoarece managerul trebuie să ajungă la obiectivele propuse prin intermediul altora, deci cu ajutorul oamenilor.
- Competența de comunicare- transmiterea informației orale sau scrisă cât mai explicit, coerent, clar.
- Competența conceptuală- presupune că managerii să vadă tabloul în general, să aibă o viziune de ansamblu asupra problematicii, să înțeleagă complexitatea firmei.

Deci, în opinia mea, un manager bun trebuie să definească scopurile, să realizeze prognoze și planuri; să coordoneze, instruiască și să motiveze oamenii pentru a folosi potențialul lor real; să încerce să depășească situațiile critice, să controleze dacă activitatea se desfășoară conform planului în caz contrar să stabilească cauzele, problemele și să încerce să le combată, să stabilească unde se afla, să decidă unde ar vrea să fie, să hotărască cum va ajunge acolo ca mai apoi să stabilească cum va ști dacă a ajuns acolo.

Un management defectuos, prost este un management malpraxis, ca în medicină. Acest malpraxis creează o situație prin care angajatul nu performează, nu se descurcă bine. Putem numi

asta ca auto-sabotaj: când un manager se auto-sabotează pentru că angajații săi nu funcționează la adevăratul potențial din cauza modului în care sunt tratați.

În schimb, un bun manager e, de fapt un lider bun.

Un trainer NATO și NASA spunea că un manager trebuie să topească barierele create între el și anagajați. Acesta trebuie să discute deschis, nu trebuie să le inspire acestora frică ci respect, cea mai mare greșeala făcută vre-o data de un manager este „favorismul” unei persoane, în aceste condiții restul angajaților își pierd energia și doar o persoană dispune de ea, însă aceasta nu duce tocmai la o creștere a firmei, deci favorismul nu merge.

3. Exista diferențe dintre un lider și un manager?

Chiar dacă la prima vedere nu este nicio diferență între cei doi termeni, iată că există unele aspecte care fac diferența între un manager și un lider adevărat. Se apreciază chiar că managerii sunt cei pe care te poți baza că livrează rezultate, în timp ce liderii sunt directorii rafinați, strategii care gândesc în perspectivă. O alta diferență constă în aceea ca leadershipul are în vedere îndeosebi dimensiunea umană a managementului, în special latura de implicare sau antrenare a unui grup de persoane de către un leader, pe când după cum susțin marea majoritate a specialiștilor, managementul incumbă o sferă mai largă de aspecte decurgând din exercitarea celor cinci funcții ale conducerii, leadershipul constituind, în fapt, o componentă a sa, conturată îndeosebi în implicarea de către manager unui grup de persoane în realizarea unor sarcini.

Unii încurajează ideea ca managerii să devină lideri. Alții, însă consideră că aceste două roluri trebuie să coexiste pentru simplul fapt că sunt diferite, dar în același timp complementare. Orice efort de a le separa pare să creeze mai multe probleme decât să servească intereselor unei companii.

Profesorul american John P. Kotter (Harvard Business School), în lucrarea sa „What Leaders Really Do” (1992) propune un model foarte simplu și, în același timp, deosebit de puternic în esența sa, fundamentat pe dualitatea competențelor exercitate de o persoană aflată în rol (postură) de manager și, respectiv, de lider. Dualitatea management / leadership este descrisă de gestionarea a două contexte distincte: complexitatea, respectiv schimbarea. Conform acestui model, o persoană joacă rol de manager atunci când activitatea sa are ca reper caracteristic gestiunea complexității, și, respectiv, rol de lider atunci când efortul său se concentrează pe promovarea și punerea în practică a schimbării (vezi tabel 1).

Tabel 1

Management vs. Leadership

MANAGEMENT (Complexitate)	LEADERSHIP (Schimbare)
Planificare / Bugetare (Managementul complexității)	Direcția / Viziunea asupra viitorului (organizației, companiei)
Organizare / Resurse umane (Dezvoltarea capacității de îndeplinire a planului)	A “alinia” oamenii (comunicarea noii viziuni celor care o înțeleg, pot crea alianții și se angajează la concretizarea ei)
Control / Soluționare probleme (Asigurarea “îndeplinirii planului”, misiunii)	A motiva / A inspira (menținerea oamenilor pe direcția corectă)

Sursa: Manual leadership în dezvoltare

Cele mai importante diferențe (tabel 2):

Tabel 2

Diferențe între manager și lider

MANAGER	LIDER
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Activează în interiorul companiei; ➤ Autoritate formală; ➤ Rezultate pe termen scurt și mediu; ➤ Are subordonați; ➤ „Administrează” compania; ➤ Proceduri, control, regulamente; ➤ Se bazează preponderent pe logică; ➤ Preferă complexitatea; ➤ Este preocupat de întrebarea CUM?; ➤ Este preocupat de reguli, norme, proceduri; ➤ Preferă stabilitatea. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Activează în exteriorul companiei; ➤ Autoritate informală; ➤ Setează rezultate pe termen lung; ➤ Are adepți; ➤ Stabilește misiunea companiei; ➤ Inspirație, indică direcția de urmat; ➤ Se bazează preponderent pe intuiție; ➤ Este preocupat de întrebarea DE CE?; ➤ Este absorbit de viziuni; ➤ Este interesat de schimbare.

Alte diferențe dintre un manager și un lider:

- ❖ **Liderii inspiră, în vreme ce managerii operează** Liderii sunt acolo pentru a inspira alți oameni să facă lucruri, să acționeze. Managerii impun niște reguli și au grijă că ordinele primite de mai sus să fie respectate în totalitate. Când vorbim de leadership, vorbim de flexibilitate. Oamenii trebuie să se simtă motivați de o persoană. Acea persoană trebuie să fie cea din fruntea plutonului, fie el manager simplu sau lider.
- ❖ **Liderii conving, managerii comunică** Managerii sunt o parte dintr-un lanț comunicativ. Ei își canalizează vocea prin intermediul ordinelor primite de la conducere. Cu toate acestea, liderii au calitatea de a-i convinge pe ceilalți prin vocea lor proprie. Stilul lor de comunicare este menit să îi influențeze pe ceilalți, astfel încât obiectivele companiei să fie îndeplinite.
- ❖ **Liderii sunt responsabili, în vreme ce managerii primesc credit pentru munca lor** Managerii primesc credit pentru munca lor. Ei sunt lăudați sau huliți în funcție de performanțele și eforturile lor. Cu toate acestea, liderii își asumă responsabilitatea față de echipă și încearcă să obțină succesul printr-un efort comun.
- ❖ **Liderii dezvoltă putere, managerii își exercită puterea asupra angajaților.** Liderii sunt interesați în special de echipă pe care o conduc și încearcă să scoată ce e mai bun din ea, iar pentru asta își folosesc toată puterea de care dispun. De cealaltă parte, managerii își exercită puterea asupra angajaților și pun presiune pe aceștia, iar în timp performanțele angajaților vor scădea, în loc să fie cuantificate mai bine.

4. Stiluri de management vs stilurile de leadership

Stiluri manageriale:

Această abordare realizată de Redin constă în luarea în considerare a caracteristicilor – preocuparea pentru sarcini, preocuparea pentru contacte umane, preocuparea pentru randament – ceea ce i-a permis să delimiteze opt stiluri manageriale:

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • negativ • birocrat • autocrat • autocrat cu bună-voință | <ul style="list-style-type: none"> • altruist • ezitant, oscilant • promotor • realizator |
|--|---|

Stiluri de leadership:

O primă clasificare, cea mai larg uzitată în literatura de specialitate, delimitează în funcție de caracteristicile manageriale și psihosociologice implicate, **patru stiluri de leadership:**

a) autocratic, caracterizat printr-o supraveghere strictă a subordonaților de către șef, fluxuri informaționale direcționate preponderent de sus în jos, insuflarea de teamă subordonaților, frica acționând ca o modalitate de control.

b) birocratic, în care comunicarea se realizează într-o măsură apreciabilă în scris, ce pune accent pe documente și ștampile ca mijloace principale de realizare și control al activităților, descurajează inițiativa și inovarea și afectează frecvent în mod negativ moralul salariaților.

c) “laissez-faire”, prin care, în cadrul unor direcții generale de acțiune stabilite de managementul superior, se dă libertate de acțiune foarte mare subordonaților, controlul fiind aproape nul; se folosește îndeosebi în firmele mici în faza de început și în organizațiile centrate pe tehnici de vârf ce utilizează specialiști de înaltă calificare, pasionați de munca lor.

d) democratic, ale cărui principale dimensiuni sunt sociabilitatea, flexibilitatea, cooperarea, comunicațiile bune - ascendente, descendente - și orizontale, spiritul de deschidere și atmosfera prietenească în cadrul organizației.

5. Exemple de lideri și manageri de succes și cele mai bune decizii luate de aceștea

❖ Lideri de succes celebri :

- **Bill Gates**
- **Walt Disney**
- **Henry Ford**
- **Akio Morita**
- **Și alții**

❖ Manageri care sunt cunoscuți pentru succesul lor :

- **Harnish**
- **Jack Welch**
- **Maria Tudor**
- **Mariana Gheorghe**
- **Kinga Agnes Daradics**

Munca managerului este o succesiune de decizii sau acțiuni pentru aplicarea deciziilor adoptate de un manager situat pe un nivel ierarhic superior celui pe care se află. Plecând de la calitatea deciziilor luate putem cataloga un manager ca fiind „bun” „rău” eficient sau mai puțin eficient. Istoria ne oferă numeroase exemple în acest sens. Un clasament realizat de Verne Harnish surprinde cele mai bune decizii de management luate de manageri sau lideri pe parcursul timpului, decizii care și-au pus amprenta pe evoluția și dezvoltarea unor firme.

1. **Locul cinci** este ocupat de decizia lui Jack Welch, de la General Electric, care a înființat Crotonville, un centru de training de primă clasă, loc în care s-au format sute de lideri care au ales „GE Way”.
2. **Pe al patrulea loc** se află decizia gigantului sud coreean Samsung, care acum două decade a hotărât să își trimită cei mai pricepuți angajați prin întreaga lume, reușind astfel să își extindă succesul la nivel global.
3. Sam Walton de la Wal-Mart care în 1962, stabilea o ședință cu toți angajații, în fiecare weekend, sâmbăta dimineața, timp de două ore și jumătate, susținând că cei care nu sunt dispuși să lucrezi și în weekend nu au ce căuta în retail. Această decizie, dovedită un succes pentru companie, se află **pe al treilea**

4. **Locul al doilea** este ocupat de decizia Apple de a-l reangaja pe Steve Jobs ca CEO în compania pe care o fondase chiar el, după o decadă de absență din cadrul companiei, prilej ce i-a permis să readucă în cele din urmă brandul la glorie.
5. Pe **primul loc** în clasamentul realizat Verne Harnish se regăsește decizia luată de Henry Ford de a dubla salariile lucru care i-a permis să atragă talentul de care avea nevoie și să asigure o clasă de muncitori eficienți.

6. Concluzii

- Rolurile de manager și de leader sunt duale: orice persoană poate deveni atât manager, atunci când activitatea sa are ca reper caracteristic gestiunea complexității, cât și leader, atunci când efortul său se concentrează pe promovarea și punerea în practică a schimbării (modelul Kotter).
- Competențele manageriale și cele privind arta de a conduce sunt, în bună măsură, distincte; exercitarea lor presupune atât acumulare de cunoștințe specifice (prin învățare), dar și foarte multă experiență practică.
- O persoană care ocupă o poziție (funcție) cu autoritate formală nu este, în mod automat, leader; calitatea de leader se dobândește prin capacitatea de a deveni promotor al schimbării, iar acest proces poate fi orchestrat nu numai din poziții de autoritate formală, dar și construind alianțe ale schimbării foarte eficiente din poziții de autoritate informal.
- Arta de a conduce presupune trei componente esențiale, ce revin ca responsabilitate liderului: viziunea, aderenții (cei care aderă la viziune) și resursele.
- Un lider inspiră și convinge prin intensitatea viziunii și prin forța exemplului personal de a pune în practică viziunea sa asupra schimbării.

Bibliografie

1. Csiminga Diana, *Management*, Note de curs, 2016
2. Hința et al, *Management și leadership în organizații publice*, 2011
3. Nicolescu O., Verboncu I., *Fundamentele managementului organizației* ediție nouă, Editura Universitară, București, 2008
4. ****Manual de bune practici, Leadership în dezvoltare regională*, Agenția pentru dezvoltare regională Nord Est, 2012
5. <https://www.cariereonline.ro/leadership/cele-mai-importante-diferente-dintre-un-manager-si-un-lider?page=0,0>
6. <https://ro.wikipedia.org/wiki/Manager>
7. <https://ok.ru/dk?cmd=logExternal&st.name=externalLinkRedirect&st.link=https%3A%2F%2Fww.plandefacere.ro%2Fdezvoltare-personala-pentru-antreprenori%2Fce-inseamna-sa-fii-lider%2F>
8. <https://www.plandefacere.ro/instruire/evenimente/shift-change-management-conference-7-iunie-bucuresti/>
9. <https://www.plandefacere.ro/instruire/evenimente/cele-mai-bune-decizii-de-business-din-toate-timpurile/>
10. <http://www.andreearaicu.ro/dezvoltare-personala/cariera-dezvoltare-personala/sfaturi-pentru-a-fi-un-lider-adevarat-invata-si-tu>
11. <http://repatriot.ro/10-sfaturi-pentru-un-manager-de-succes/>

Arta persuasiunii – principiul contrastului

Autor: Hîrbu Olivia
Coordonator: Șef lucr. dr. Cisminga Diana
Universitatea din Petroșani

Abstract: *We are all surrounded by many factors that influence us in different ways, but the most important thing is how we react, how we manage this situations.If we are aware of the right way of applying this thing, it will work for us, but as well it can happen the opposite, to work on us. So, in marketing, we "meet" the principle of contrast. It means that one product we can put in the better light, and another product in less, that dependson the price. First of all, sellers show the most expensive article and after they offer less expensive, but normally, separated, the second is cheaper. This principle must not be mistaken as a weapon of manipulation, but as a part of the art of persuasion.*

Ne "ducem" viețile noastre frumoase într-un mediu în care merge în pas cu dezvoltarea și suntem "ghidați" într-o formă mai puțin plăcută decât ne-am dori noi. Toate aceste rezultă din dorință simplă: succesul – ceea ce determină poziția socială și la rândul său personalitatea noastră.

Exista o piață cuprinzătoare care oferă sfaturi "de bun-simț" privind modul de negociere. Pentru mulți oameni, negocierile înseamnă "treburi murdare", manevre și așa-zise "tactici", fiind gata să plătească bani buni pentru a afla asemenea lucruri. Din nefericire, multe dintre aceste sfaturi nu slujesc la nimic. Este adevărat că instruirea în domeniul abordării manipulative prezintă un element de atracție, măcar prin faptul ca orice experiență în privința negocierilor curente de afaceri va demonstra existența a tot felul de variante ale tacticilor, care sunt exersate pe pielea noastră. Întrucât, negocierea este o interacțiune fără "reguli" și scenariu, fără recursuri și reveniri la rampa, la prima vedere s-ar putea crea impresia ca abordarea manipulativă este predominantă si reprezintă o artă pe care trebuie să o deprinzi cât mai curând dacă vrei sa-ți meargă bine.

Ce determină o persoană să accepte dorințele noastre? și ce ne împinge pe noi să acceptăm dorințele altora, deseori fără nici o plăcere și împotriva interesului nostru, pierzând adesea timp si bani?

Tehnici strict manipulative, cum ar fi *programarea neurolingvistica* și *hipnoza* există, bineînțeles pe piața negociatorilor manipulatorii. Acestea permit ocolirea comportamentului rațional al interlocutorului, pentru a accede direct la comportamentul inconsistent, lipsit de tărie, al acestuia. Fără a merge însă chiar atât de departe, putem să observăm în fiecare acțiune a noastră dorința de a-i influența pe ceilalți, utilizând instinctiv tehnici mai mult sau mai puțin corecte. Să nu uităm că obiectivul final al oricărui act de comunicare este obținerea unui comportament, în negociere de acceptare in publicitate de cumparare. Este suficient să privim în jur: de la copilul care plânge ca să obțină o jucărie, până la spălătorul de parbrize din intersecție, care întâi stropește parbrizul si apoi îl întreabă din ochi pe șofer dacă este de acord. Toți duc o luptă permanentă pentru a obține ceva de la altcineva.

Este natural, si noi procedam la fel.

Să pornim de la o premisă: lumea contemporană este atât de complexă, încat, pentru a ne descurca în sarcinile noastre cotidiene, ne-am dezvoltat încă din copilărie o serie de programe de comportament în baza cărora reacționăm automat la situațiile întâlnite, fără a ne face un calcul global.

Un instrument de manipulare, folosit în domeniul vanzărilor îl reprezintă-

PRINCIPIUL CONTRASTULUI

Va-ți gandit vreodată cu recunoștință la sănătatea Dvs. după ce a-ți văzut o persoană foarte bolnavă? De cele mai multe ori nu facem judecăți absolute, ci prin comparație.

Există un principiu al percepției umane, și anume principiul contrastului, care afectează modul în care vedem diferența dintre două lucruri atunci când sunt prezentate unul după altul. Mai simplu spus, dacă al doilea obiect este suficient de diferit față de primul, vom avea tendința ca să-l vedem mai diferit decât este în realitate.

Principiul contrastului ne spune că atunci când avem două elemente diferite, dacă le comparăm vom percepe diferența dintre ele mai mare decât este în realitate. Contrastul este folosit foarte des în persuasiune – o metodă aplicată de manager. Spre exemplu, în vânzări se prezintă mai întâi un produs exagerat de scump, apoi unul scump. Cel din urmă va părea ieftin, în comparație cu cel exorbitant. Această caracteristică a armei de influență permite acestui tip de exploatare să obțină un avantaj suplimentar enorm: capacitatea de a manipula fără să pară că manipulează.

O simpatică demonstrație privind contrastul de percepție este folosit uneori în laboratoarele de psihofizică pentru a-i familiariza pe studenți cu acest principiu într-o manieră directă. Fiecare student stă pe rând în fața a trei găleți cu apă : una cu apă rece, una cu apă la temperatura camerei și una cu apă fierbinte. După ce pune o mână în apă rece și una în apă fierbinte, studentului i se spune să bage ambele mâini simultan în găleata cu apă la temperatura camerei. Expresia consternării amuzate care apare imediat spune totul: de și ambele mâini sunt în aceeași găleată, mâna care a fost în apă rece dă senzația că ar fi acum în apă fierbinte, în timp ce mâna care a fost în apă fierbinte dă senzația că ar fi acum în apă rece. Ideea este că, același lucru - în acest caz apa la temperatura camerei - poate fi făcută să pară foarte diferită funcție de natura evenimentului care l-a precedat. În mod sigur această micuță și simpatică armă de influențare oferită de principiul contrastului nu rămâne neexploatăată. Marele avantaj al acestui principiu este că, pe lângă faptul că funcționează bine, rămâne practic nedetectabil.

Cei care-l folosesc pot profita de influența lui fără să pară în vreun fel că au aranjat situația în favoarea lor. Vânzătorii de confecții cu amănuntul sunt un bun exemplu. Să presupunem că un bărbat intră într-un magazin elegant și spune că vrea să-și cumpere un costum în trei piese și pulover.

Dacă ai fi în locul vânzătorului, ce produse i-ai arăta mai întâi pentru a-l face să cheltuiască cât mai mulți bani? Magazinele de confecții învață personalul de vânzări să vândă mai întâi articolele scumpe. Bunul simț ar sugera exact opusul: dacă o persoană tocmai a cheltuit o mulțime de bani pentru a cumpăra un costum, el ar putea să nu dorească să mai cheltuiască foarte mulți bani pe un pulover. Dar vânzătorii știu mai bine. Ei se comportă în concordanță cu ceea ce sugerează principiul contrastului: vând întâi costumul deoarece, când vine vremea să se uite la pulovere, chiar și cele scumpe nu vor părea că au prețuri mari în comparație cu costumul deja cumpărat. Persoana se poate împotrivi ideii de a cheltui 95 de dolari pe un pulovăr, dar dacă tocmai a cumpărat un costum de 495 de dolari, un pulover de 95 de dolari nu mai pare excesiv de scump. Același principiu se aplică asupra unei și aceleași persoane care dorește să cumpere accesorii (cămășă, pantofi, curea) asortate la un nou costum.

Analizând în domeniul motivației vânzătorilor, Whitney, Hubin și Murphy afirmă: „Interesant este că, și în cazul în care un bărbat intră într-un magazin de confecții cu intenția clară de a cumpăra doar un costum, el va plăti aproape întotdeauna mai mult pentru orice fel de accesorii cumpărate, dacă le achiziționează după ce a cumpărat mai întâi costumul.”

Este mult mai profitabil pentru vânzători să prezinte mai întâi articolul scump, nu doar pentru că ar pierde influența datorată acțiunii principiului contrastului, ci și pentru că ar face ca acest principiu să acționeze chiar împotriva lor. Prezentând mai întâi un produs mai ieftin și apoi unul scump, acesta din urmă ar părea chiar și mai costisitor decât este, un rezultat deloc dorit de majoritatea organizațiilor de vânzări. Prin urmare, exact la fel cum este posibil să faci ca apa din aceeași găleată să pară mai caldă sau mai rece, în funcție de temperatura apei pe care ai încercat-o mai înainte, tot

este posibil să faci ca prețul aceluiași articol să pară mai mare sau mai mic, în funcție de prețul unui articol prezentat mai înainte.

Folosirea inteligent a contrastului de percepție nu este limitat în nici un caz doar la domeniul confecțiilor, spre exemplu în domeniul imobiliar. Un agent imobiliar care prezintă diferite case potențialilor clienți- Phil, ori de câte ori începea să arate case unui nou grup de clienți, el începea cu câteva case indezirabile. Aceste case erau ceea ce el numea proprietăți „aranjate”. Agenția imobiliară menținea una sau două case dărăpănate pe lista ei prezentându-le cu prețuri umflate. Nu aveau intenția să le vândă clienților ci să le arate astfel încât adevăratele proprietăți oferite de agenție să beneficieze de pe urma cumpărării ei. Nu tot personalul de vânzări folosea aceste case „aranjate”, dar Phil o făcea. El spunea că îi plăcea să vadă cum ochii potențialilor clienți luminau când le arătau casa pe care intenționa cu adevărat să le-o vândă, după ce văzuseră mai întâi câteva case prăpădite. „Casa pentru care vreau să le obțin acordul de cumpărare arăta într-adevăr minunată după ce au văzut mai întâi câteva dărăpănături.”(Phil)

Vânzătorii de automobile folosesc principiul contrastului așteptând mai întâi până când a fost negociat prețul unei mașini noi, ca mai apoi să sugereze, unul după altul, accesorii ce pot fi adăugate. Prin prisma unei achiziții de cincisprezece mii de dolari, vreo sută de dolari sau cam așa ceva, necesari pentru o frumusețe de radio FM, pare o sumă neînsemnat prin comparație. Același lucru este valabil și pentru cheltuieli suplimentare cu accesorii ca geamuri fumurii, și oglinzi retrovizoare duble, cauciucuri albe sau ornamente speciale pe care vânzătorul le poate propune pe rând. Șmecheria este să prezinți fiecare accesoriu independent unul de altul, astfel încât fiecare preț mic să pară neînsemnat când este comparat cu cel deja stabilit și care este mult mai mare.

Chiar și ochii noștri pot fi păcăliți folosind acest principiu – priviți imaginea de mai jos și întrebați-vă: care din cercurile portocalii este mai mare?



Figura.1.

Răspunsul este: ambele cercuri portocalii au aceeași mărime, dar le vedem diferite din cauză că ochii noștri le compară cu elementele din jurul lor. (Figura.1.)

Aplicăm acest principiu de fiecare dată când ne comparăm cu ceilalți. Și acesta poate fi un mod foarte rapid prin care ne putem pierde încrederea în sine. Pe măsură ce citiți aceste rânduri, puteți să vă amintiți câteva moduri în care va-ți comparat în trecut cu persoane care se descurcau mult mai bine ca Dvs. Va-ți întrebat vreodată cum de alții sunt așa de buni la ceea ce își doresc, și de ce oare ei sunt norocoși și nu Dvs.? Bineînțeles că nu vedem munca enormă din spatele reușitei lor și eșecurile prin care au trecut, dar e de ajuns să ne comparăm pentru a ne simți insuficienți. Odată ce știți că

mintea umană va face mereu aceste comparații, puteți folosi contrastul în avantajul Dvs. sau puteți să vă dați seama când acest principiu vă face să vă simți inadecvat(ă).

Când ne poate ajuta:

- Când folosim contrastul pentru a conștientiza cât de binecuvântați suntem, în comparație cu alți oameni care au dificultăți și lipsuri mult mai mari;
- Când ne uităm la persoane extraordinare și ne ambiționăm să avem și noi performanțe asemănătoare – ne lăsăm inspirați, nu intimidati;
- Când ne uităm la trecutul nostru – unde eram acum 5 sau 10 ani, și ne dăm seama cât de mult am crescut și câte succese am avut.

Când ne poate sabota:

- Când încercăm să trăim viețile altora, standarde impuse de societate;
- Când ne comparăm cu oameni care sunt mult mai buni și ne spunem că nu vom ajunge niciodată la nivelul lor;
- Când ne comparăm cu persoane care au obținut lucrurile pe care le dorim, dar au valori de viață total diferite față de valorile noastre.

În sine, principiul contrastului intră în categoria ”metodelor persuasive”, însă să nu egalăm manipularea și persuasiunea, cu toate că au la baza arta convingerilor însă există un detaliu subtil care face diferența. *Manipularea* reprezintă arta de a manevra, mânuiește mijloacele de influențare psihică, un grup uman, o comunitate sau o masă de oameni la acțiuni al căror scop aparține unei voințe străine de interesele lor; a influența opinia publică prin mass-media sau prin alte metode persuasive. *Persuasiunea* este o formă de influențare. Este modalitatea de argumentare prin intermediul căreia o persoană încearcă să convingă o altă persoană sau un grup de persoane să creadă sau să facă un anumit lucru. Persuasiunea este un *proces de ghidare* al oamenilor pentru a adopta idei, atitudini sau acțiuni (raționale sau mai puțin raționale). Se bazează pe discuții și "atractivitatea prezentării" în locul folosirii mijloacelor de forță – ceea ce folosește ”manipularea”. Persoana persuasivă tinde să urmărească sau are darul să convingă pe cineva să creadă, să gândească sau să facă un anumit lucru, pe când persoana manipuloare își urmărește doar propriile interese, deseori în detrimentul altora, aceste metode pot fi considerate exploatare, imorale și înșelătoare. Persuasiunea - este o formă extremă a convingerii, pe când manipularea – este o formă ascunsă de a ademeni și percepe persoanele prin mijloace de sensibilizare și tactici ”egoiste,, .

Conform lui Robert Cialdini, pot fi definite șase "arme ale persuasiunii":

- ✓ *Simpatie* - oamenii tind să spună „da celor pe care îi cunosc și îi simpatizează
- ✓ *Reciprocitate* - oamenii dau înapoi celor care se poartă frumos cu ei
- ✓ *Dovadă socială* - oamenii au tendința de a urma exemplul celor mulți
- ✓ *Angajament/consecvența* - oamenii se "aliniază" în a respecta propriile lor promisiuni
- ✓ *Autoritate* - oamenii se "înclină" în fața părerii experților
- ✓ *Raritate* - oamenii doresc foarte puternic ceea ce pot avea cu greu

După Simon, reușita manipulării psihologice are la bază următoarele componente:

1. Manipulatorul își ascunde intențiile și comportamentele agresive.
2. Manipulatorul cunoaște vulnerabilitățile psihologice ale victimei și determină ce fel de tactici ar putea fi efective.
3. Manipulatorul este de o cruzime suficientă pentru a nu da înapoi de la vătămarea victimei dacă este necesar.

În consecință, manipularea tinde să fie camuflată relațional agresivă sau pasiv agresivă. Aristotel a afirmat că "Retorica este arta descoperirii, iar într-un caz particular, a descoperirii mijloacelor de persuasiune aflate la îndemână".

Dar cel mai important lucru este să nu uităm că fiecare din noi este *unic*. Nu vom fi niciodată perfecți, dar tocmai această diversitate ne face să fim cu adevărat minunați, deosebiți. Atunci când realizezi faptul că tocmai în imperfecțiune poate fi găsită adevărata frumusețe, poți să te accepți și să te iubești așa cum ești.

Bibliografie:

1. Manipularea psihologică. https://ro.wikipedia.org/wiki/Manipulare_psihologic%C4%83#Dup.C4.83_Simon
2. Persuasiune. <https://ro.wikipedia.org/wiki/Persuasiune>
3. Robert Cialdini – psihologia persuasiunii. <https://www.cumparama.com/wp-content/uploads/2015/08/Robert-Cialdini-Psihologia-persuasiunii.pdf>
4. Arta conversiilor sau drumul critic de la marketing la vânzări în mediul online. <https://www.businessdays.ro/en/Events/Bucuresti-2015/2-iulie-2015/Workshop-14-Arta-conversiilor-sau-drumul-critic-de-la-marketing-la-vanzari-in-mediul-online>
5. Seth Godin, Toti marketerii sunt mincinosi (spun povești) , Editura Curtea Veche, România

Internship: Calea de la stagiar la angajat

Autor: Iascov Cătălina
Coordonator: Prof. univ. dr. Irimie Sabina
Universitatea din Petroșani

Abstract: *Internship periods represent those learning activities carried out within a public, private or non-governmental organization with the aim of deepening the theoretical knowledge and acquiring skills necessary for the development of a career in a given field. The paper presents the concept, the traineeship characteristics, the advantages, and the profile of the ideal candidate for such an experience.*

1. Introducere

Cei mai mulți businessmanii din ziua de azi fac parte din generația Y. Generația Y presupune persoane care au capacitatea să-i învețe pe cei mai în vârstă și sunt “tinerii care conform unei statistici schimbă, în medie, 15-20 joburi pe parcursul întregii cariere profesionale, în special din cauza faptului că nu pot funcționa după reguli stricte.”(Cariere Jurnal de leadership, p. 40)

Termenul “stagiar reprezintă perioadă de timp în cursul căreia un angajat începător lucrează pentru a dobândi experiență în profesia sau în specialitatea lui, pentru a-și dovedi aptitudinile profesionale și capacitatea de muncă.(www.dexonline.ro/definitie/stagiar)

Cum sunt cel mai adesea denumite, stagii profesionale sau programe de internship, reprezintă o metodă recunoscută prin intermediul căreia tinerii au posibilitatea de a experimenta lucrul în mediu organizat, de a se familiariza cu metoda de lucru și de a pune în aplicare ceea ce au dobândit în urma studiilor universitare, toate acestea se desfășoară în cadrul organizațiilor publice sau private.

În România, piața stagiilor de internship a cunoscut o ascensiune îndeosebi în ultimii 5 ani. Introdusă în primă instanță de către companiile multi-naționale prezente pe teritoriul țării noastre, practica a fost rapid adaptată și la nevoile întreprinderilor mici și mijlocii, site-urile web prin care se promovează oportunitățile de angajare abundând în prezent și de oportunități de internship remunerate sau neremunerate.

2. Ce este Internship-ul

Internship-ul presupune posibilitatea absolvenților de a acumula cunoștințe direct de la profesioniști, la locul de desfășurare a activității lor. Participanții la internship au oportunitatea de a se forma, de a vedea în ce constă activitatea unei companii, ce presupune jobul dorit și, cel mai important, pot acumula cunoștințe și experiență.

Internship-ul este una dintre cele mai utilizate metode de practică prin intermediul cărora absolvenții se încadrează pe piața muncii. Cu toate acestea, în legislația română nu se găsește un context clar despre această formă de practică sau cel puțin sub această denumire.

Conceptul de internship a apărut și s-a dezvoltat în România odată cu cel de companie multinațională, fiind folosit la început în locul termenului stagiu de practică. Pe parcurs, însă semnificația acestui concept s-a extins, iar în zilele cotidiene el reprezintă activitatea prestată de absolvenții cu studii superioare (tinerii care și-au încheiat studiile, fără experiență pe piața muncii), în baza unui contract de muncă sau contract de voluntariat.

Internship-urile presupun o șansă interesantă pentru studenți. Ele pot completa experiența dobândită în cadrul practicii de altă natură și ajută la acumularea cunoștințelor din facultate, dar și de la locul de muncă. Personal, termenului internship pot să-i atribui sinonimul de „must”, deoarece

acesta poate reprezenta practica minimă pe care un tânăr trebuie să o aibă atunci când se angajează, pentru că îl ajută să se adapteze la loc de muncă în regim full-time.

În general, stagiile de internship reprezintă un beneficiu pentru participant, deoarece acesta poate profita de o varietate de oportunități pe piața muncii conform dorințelor și așteptărilor sale. De asemenea, din ce în ce mai multe organizații din mediul public sau privat sunt interesate să organizeze aceste programe de internship, ținând cont de specificul acestei activități.

Programele de internship pot asigura formarea practică a participantului la locul de muncă fără să opteze pentru obținerea beneficiilor din forța de muncă a stagiului ci, mai degrabă, să dobândească experiențe relevante într-un anumit domeniu de activitate. În prezent, cele două activități “stagiul” și “angajarea” nu pot fi foarte clar delimitate, deoarece cadrul legal asigură doar posibilitatea încheierii contractelor individuale de muncă pe o perioadă determinată. Totodată, sunt necesare reglementări prin care cadrul să fie cât mai clar pentru a evita folosirea stagiilor de internship cu scopul mascării sau înlăturării unei forme de angajare.

De asemenea, sunt interesate și instituțiile de învățământ să participe la organizarea unor programe de internship cu scopul de a sprijini, forma practic proprii studenților, astfel încât aceștia să obțină oportunitatea de a-și completa cunoștințele teoretice dobândite în cadrul acestor activități cu abilități practice.

Programele de internship reprezintă o mare necesitate și au o varietate de scopuri printre care se enumeră:

- Acumularea cunoștințelor pe plan profesional
- Dobândirea experienței
- Recrutarea pentru posturile vacante
- Dezvoltare personală
- Compania va beneficia de un eventual viitor angajat format după toate cerințele și rigorile pe care le impune ș.a.

Experiența stagiilor de internship poate ajuta conturarea unei mai clare direcții pentru viitoarea carieră a studentului și îl poate apropia într-un mod organizat de mediul în care dorește să se dezvolte.

3. Caracteristici definitorii

În continuare, se subliniază câteva caracteristici și aspecte/probleme privind Internship-ul.

În ceea ce privește plata, majoritatea oamenilor susțin plata internship-urilor, având în vedere că ea nu reprezintă numai o experiență de învățare, ci conține și elemente practice la un nivel mai scăzut ori similare cu prestațiile angajaților organizației-gazdă. Alternativ, se propun soluții precum: doar achitarea contribuțiilor sociale, limitarea plății la un anumit procent din salariul mediu/minim din organizație ori plată doar pentru stagiile de internship cu normă de minim 4 ore/zi. Însă mulți au susținut plata programelor de internship pentru că acestea asigură competitivitatea lor, precum motivația internilor și ar atrage resursă umană cât mai calificată. S-a propus, de asemenea, finanțarea prin mecanisme europene ori stimulente fiscale pentru organizația-gazdă care să reducă efortul de integrare al internului în fluxul de lucru.

A alege între un internship plătit și unul neplătit ține de dorința fiecăruia. Dar majoritatea tinerilor sunt pentru internship-urile plătite și deseori se întreabă dacă să ia sau nu în considerare un internship neplătit.

Internship-ul oferă o serie de avantaje pentru participant.

Făcând o retrospectivă la generația tânără de azi observăm că ea este prea mult ocupată de momentul prezent, fără să-și planuiască obiective în viitor sau să își asume riscuri care îi pot scoate din zona de confort. Iar, din această cauză ea întâlnește deseori probleme pe piața muncii în ceea ce privește creșterea și dezvoltarea profesională.

„Luând în calcul acest context, și în concordanță cu strategia Europa 2020 de a reduce rata abandonului școlar și încurajarea participării tinerilor pe piața muncii, OTP Bank a dorit să

furnizeze soluții pe termen mediu prin care cei mici și tinerii adulți vor recunoaște ce tip de carieră li se potrivește în concordanță cu personalitatea, competențele și preferințele personale. Metodologia propusă este dezvoltată conform motoului «Găsirea locului de muncă potrivit este fundamentul pentru productivitate și satisfacție personală». Cu acest scop a fost înființată Fundația Dreptul la Educație.”

De asemenea, companiile nu îi i-au în vizor doar pe cei care s-au înscris pentru un internship și au fost imediat acceptați în stagiul de practică, ci atrag atenția și asupra celor care, în urma evaluării, nu s-au potrivit cu ceea ce căutau în acel moment. „Sunt analizate profilul candidatului, preocupările și intențiile acestuia, iar după completarea acestui test, chiar dacă studentul nu este acceptat ca intern, când apar noi oportunități în companie, ei au prioritate. Tot pentru studenți sunt oferite programe de consiliere profesională realizate de un consultant specializat în Resurse Umane, urmărind identificarea nevoilor și a potențialului legat de carieră; recunoașterea obiectivelor de carieră; pregătirea pentru un interviu de angajare a cărei principală preocupare este educarea financiară și îndrumarea în carieră a tinerilor, încă din clasele gimnaziale. Pe lângă ajutorul oferit de interni, de cele mai multe ori aceștia schimbă percepția managerilor asupra unor lucruri. Integrarea în echipe a internilor este o provocare atât pentru angajați, cât și pentru manager, iar provocările sunt diferite în fiecare an. Viziunile pe care le au studenții asupra realității sunt revelatoare pentru companie”, adaugă Nora Dobre, Manager Staffing – OTP Bank Romania. (Carriere Jurnal de Leadership, p.41)”

În urma mai multor studii am realizat analize comparative cu câteva aspecte definiției pentru trei concepte utilizate frecvent azi: Internship – practică – voluntariat (Tabelul nr. 1).

În ceea ce constă recunoașterea stagiilor profesionale de tip internship, s-a remarcat că nu toate aceste programe se pot finaliza cu angajarea internului, însă acest lucru nu elimină dobândirea abilităților și cunoștințelor pe parcursul colaborării cu organizația-gazdă. Astfel, a fost necesar să se identifice o modalitate de recunoaștere a experienței și toate achizițiile în urma stagiului de internship. Propunerile au făcut referire la diplome și adeverințe cu care declarațiile din CV să poată fi dovedite, dar și elaborarea unor certificate care atestă abilitățile transversale ori specifice domeniului de activitate pe care participantul le-a dobândit. Pentru stabilirea unor standarde cu recunoaștere națională și europeană a programelor de internship, s-a propus colaborarea cu Ministerul Educației Naționale și Cercetării Științifice prin Agenția Națională pentru Calificări.

Un internship oferă oportunitatea de a lucra în echipa unor profesioniști din cadrul domeniului de interes, iar toate acestea se obțin împreună cu dezvoltarea personală și profesională. Astfel, înveți cele mai bune practici direct de la specialiști. Iar, la finalul internship-ului poți să ceri scrisori de recomandare, însă doar în cazul în care îți faci treaba bine și îndeplinești sarcinile (task-urile) conform așteptărilor. Aceste scrisori te vor ajuta la viitoarea ta angajare și vor crea credibilitate activităților specificate în CV.

Despre calea de la intern la angajat povestește cu multe detalii Andreea Rădulescu - o fostă stagiară care relatează că la început nu era atât de convinsă că își dorește să lucreze fără să fie plătită, dar experiența internshipului a ajutat-o foarte mult. „Aventura mea a început în anul II de master, când o colegă mi-a sugerat să urmez un internship. La fel ca orice tânăr, voiam să mă angajez, dar nu voiam să mă gândesc la un internship, mai ales că am mai avut joburi până atunci, și acum să muncesc... fără plată? Însă mi-am amintit că niciunul dintre celelalte joburi nu m-au mulțumit, fiindcă nu erau în domeniul mult visat de mine – Resurse Umane –, domeniul pentru care mă pregăteam la master.”

Astfel, a început Andreea să-și construiască cariera, aplicând pentru un internship în cadrul OTP Bank, unde și-a perfecționat cunoștințele în domeniul resurselor umane și a avut posibilitatea să colaboreze cu persoane care i-au împărtășit din experiența lor.

Tabelul nr. 1

Stagiu sau internship	Practică	Voluntariat
<ul style="list-style-type: none"> • Stagiul profesional de tip internship are atât caracter educațional, cât și practic, reprezentând o formă evoluată a practicii, care este accesibilă și absolvenților ce nu mai beneficiază de practica prevăzută în planul de învățământ; • Stagiul profesional de tip internship are scopul de a cunoaște un angajator și activitatea desfășurată de acesta, putând fi folosit și ca instrument de reconversie profesională; • Stagiul profesional de tip internship poate să fie remunerat sau neremunerat; • Stagiile profesionale de tip internship pot să fie organizate cu condiția respectării domeniului pregătirii academice ori pot avea caracter general; 	<ul style="list-style-type: none"> • Practica este o activitate organizată de instituțiile de învățământ superior în baza unui protocol de colaborare cu alte entități; • Practica are caracter obligatoriu pentru studenți, fiind prevăzută în cadrul planului de învățământ; • Practica se poate desfășura doar în domeniul studiilor; • Practica se desfășoară de-a lungul unui număr limitat de ore și doar într-o singură perioadă a anului; • Practica nu este remunerată; 	<ul style="list-style-type: none"> • Voluntariatul se poate face doar în folosul comunității, voluntarul nu obține foloase materiale în urma activității sale; • Programe de voluntariat pot fi organizate doar în cadrul organizațiilor neguvernamentale sau al instituțiilor publice, nu și în entități care au ca scop obținerea de profit; • Voluntariatul se desfășoară în baza unui contract de voluntariat, un tip de contract ce diferă radical de contractul de muncă; • Programele de voluntariat pot fi organizate atât în domeniul studiilor, cât și cu caracter general; • Stagiul de voluntariat se poate încheia cu un certificate de recunoaștere a abilităților și, dacă se întinde pe o durată suficient de mare, poate echivala practica de specialitate din timpul anului universitar;

„Din motive obiective și personale, a fost o perioadă de câteva luni în care a trebuit să încetez colaborarea. Spre surprinderea mea, colegii de la OTP Bank nu m-au uitat, iar într-o zi am primit un telefon, anunțând că au un post disponibil la HR, dacă sunt interesată”, mai spune Andreea, care ulterior a fost angajată. (Cariere Jurnal de leadership, pp. 40 – 41)

Pentru participanții care au încheiat cu succes programul au beneficiat de oportunități de angajare, în funcție de evaluarea finală și de nevoile specifice ale băncii. Și ca urmare în anul 2014, programul de internship a înregistrat un număr de 165 de studenți, din care 8% au devenit angajați OTP Bank. Iar, în anul 2015 s-a finalizat cu participarea a 116 studenți, dintre care 11% au devenit

angajați ai băncii. Cele mai preferate zone unde au fost angajați interni sunt: front office (unitățile teritoriale), finanțe și planificare și digital banking.

4. Profilul candidatului ideal

Candidatul ideal este o persoană foarte dinamică, care dorește să învețe cât mai multe. Ca să creez o imagine clară a candidatului ideal pentru programele de internship am selectat un anunț de angajare în aceste programe.

Tabelul nr. 2

Internship Resurse Umane | Adecco Iasi | Go2internship

Candidatul ideal

Adecco oferă oportunitatea studenților sau masteranzilor de a veni în contact cu domeniul Resurselor Umane prin practica de specialitate.

Cerințe

- student, absolvent al unei facultăți de Psihologie, Sociologie sau Științe Economice;
- persoană dinamică, comunicativă;
- persoană responsabilă, spirit proactiv, orientată spre rezultate;
- fără loc de muncă în prezent;
- are cunoștințe de operare PCMS Office și cunoștințe de limbă engleză – nivel conversațional.

Descrierea jobului

Responsabilități:

- Postarea anunțurilor de recrutare;
- Screening CV-uri;
- Introducerea CV-urilor în baza de date;
- Programare candidați pentru interviuri;
- Arhivarea CV-urilor după anumite categorii;
- Contactarea și primirea candidaților;
- Promovarea imaginii companiei;
- Aplicarea de teste candidaților.

Persoanele selectate vor avea posibilitatea:

- de a învăța să analizeze CV-urile în funcție de cerințele clientului;
- să facă selecția CV-urilor pentru o varietate mare de poziții;
- să intre în contact cu candidații;
- să participe împreună cu consultanții noștri la interviuri.

Descrierea companiei

Grupul Adecco este lider mondial în furnizarea de servicii specializate de resurse umane. Serviciile pe care le oferim vin ca o oglindire a cunoașterii pieței din România și a înțelegerii clare a nevoilor clienților, ca rezultat a 50 de ani în care am acumulat experiență și cunoștințe și în care am implementat tehnici și metode modern de lucru.

Creionăm noi soluții pentru clienții noștri, în vederea eficientizării proceselor implicate în domeniul resurselor umane și reducerii costurilor.

Toate datele și CVurile sunt tratate cu confidențialitate și vor fi luate în considerare în proiectele ce corespund experienței dumneavoastră profesională.

Din anunțul prezentat observăm că un candidat ideal trebuie să fie înzestrat cu cunoștințe ample în domeniu, să dețină capacități ca responsabilitatea și punctualitatea.

5. Concluzii

Prin urmare, se poate concluziona că stagiile profesionale de tip internship, reprezintă acele activități de învățare desfășurate în cadrul unei organizații publice, private sau neguvernamentale cu scopul să aprofundeze cunoștințele teoretice și să dobândească abilități necesare pentru dezvoltarea unei cariere într-un anumit domeniu.

Reglementarea organizării și desfășurării stagiilor profesionale de tip internship trebuie să țină cont de nevoile și dorințelor tuturor actorilor interesați de acest domeniu, însă să-și păstreze în același timp și flexibilitatea necesară acoperirii unei zone de acțiune atât de vastă. În acest sens, este evidentă necesitatea elaborării unui nou tip de contract, diferit de contractul de muncă sau de voluntariat: contract de stagiu profesional / internship.

De asemenea, ca prim pas în startul unei cariere, dar și pentru a asigura competitivitatea stagiilor și a recunoaște meritele participanților, organizatorii programelor de tip internship ar trebui să asigure atât remunerarea participanților, cât și plata contribuțiilor sociale pentru aceștia.

Cu același scop, este necesar ca experiența stagiilor, dar și abilitățile dobândite de către aceștia să fie dovedite printr-un certificat cu recunoaștere națională care să poată facilita inserția pe piața muncii.

În concluzie, internship-ul este un program foarte necesar și el constituie un start pentru o carieră de viitor cu succes.

Bibliografie

1. Drobe N., Internship-ul, *Cariere Jurnal de leadership*, Nr. 227(13) mai 2016, pp. 40-41
2. ***www.dexonline.ro/definitie/stagiar
3. *** www.go2internship.com/resurse-umane/internship-resurse-umane-adecco-iasi/
4. *** www.internship.gov.ro/

Îmbunătățirea eficienței forței de vânzare în cadrul "Tibimob", folosind Arhitectura VRIO și Matricea Cunoștințelor

Autori: Iordache Tiberius Alexandru, Stîrliciu Larisa Ștefania
Coordonator: Lect. univ. dr. Florea Nicoleta
Universitatea „Valahia” din Targoviste

Abstract: *Communication technique such as promotional sales force occupies a significant position in the options that an organization can do to achieve its objectives.*

Given that the activity of a modern organization is becoming more market-oriented sales force's role is to satisfy customers and to maintain a strong and direct with them. Moreover, rightly sales force is regarded as a component of the communication of the organization, because of advantages, namely, direct contact with consumers and adapt rapidly to their needs, interactive relationship seller client, active force selling until the conclusion of the sale, acting as a consultant in the sale etc.

Tacit knowledge is highly personal and hard to formalize, dependent on experience and individual characteristics.

In this paper we want to see what is most beneficial for the enterprise, sharing knowledge or working individual.

Capitolul 1- Aspecte teoretice

1.1. Forta de vanzare

“Arta vânzării nu se limitează numai la obținerea de comenzi, ea implicând, în același timp, și comunicarea cu clienții reali și potențiali. Comunicarea se poate face direct, utilizând forța de vânzare a comerciantului, sau indirect apelând la tehnicile promotionale, în cadrul cărora un loc bine individualizat îl detin etalarea marfurilor, publicitatea la locul de vânzare, reclama¹.”

“Forta de vânzare a unei întreprinderi este alcătuită din ansamblul personalului însărcinat cu stabilirea de contacte individuale cu cumpărătorii actuali sau potențiali. Forta de vânzare cuprinde, în general, două grupe: forța de vânzare internă sau sedentară și forța de vânzare externă sau lătermină.

Forta de vânzare internă se compune din personalul de birou, vânzatori și tehnicieni comerciali, care primesc clienții în localurile întreprinderii, televanzatori (cei care fac propuneri de vânzare prin telefon clienților), persoane însărcinate cu întocmirea devizelor și executia comenzilor. Aceasta forță de vânzare internă, în viitor, va avea un rol din ce în ce mai important. Noi tehnici ale telecomunicațiilor permit dezvoltarea fără precedent a vânzării la distanță (televansarea) fără să mai fie necesară vizita costisitoare a vânzătorului la clienții săi.”

“Forta de vânzare externă cuprinde, pe de o parte, vânzătorii, reprezentanții, prospectorii, care vizitează cumpărătorii potențiali se, pe de altă parte, inspectorii de vânzări al căror rol este de a coordona și controla activitatea vânzătorilor.

Obiectivele forței de vânzare sunt cuprinse de fapt în politica comercială a întreprinderii și se referă la: cifra de afaceri, profit, parte de piață, clienți noi, nivel de servire a clienților, notorietate etc. Ele pot fi repartizate în timp și spațiu, ca pentru fiecare vânzător în parte.”²

¹ <http://danielurda.ro/funny/bmw-de-vanzare-fail/>

² <http://www.rasfoiesc.com/business/marketing/Forta-de-vanzare-definire-rol-54.php>

Vanzatorul veritabil, “representant al firmei comerciale”, constituie principala forta de vanzare a magazinului. Indeplinind un act de comunicare, el asista cumparatorul in alegerea produselor si face ca balanta sa se incline, in aceasta alegere, datorita competentei sale tehnice si psihologice. Vanzarea inceteaza sa fie o discutie improvizata intre vanzator si client, deoarece aceasta, ca proces, tehnologic implica tehnici ale comunicatiei si negocierii, bazate pe o argumentatie structurala, adaptata situatiei, specificului clientului, pe o ampla informare tehnica asupra produsului si o prezentare convingatoare, persuasiva a avantajelor pentru cumparator. Chiar si in magazinele cu autoservire, angajatii au o importanta deosebita, ei trebuind sa raspunda la intrebari despre calitatea produselor, localizarea exacta a acestora.

“Competențele pot fi: naturale (ex: personalitatea), dobândite (ex: educația, calificarea la/în afara locului de muncă, experiența în domeniu) și adaptate (ex: cariera, rezultatele obținute, abilitatea candidatului de a folosi competențele naturale și cele dobândite).”³

Competențele sunt comportamente și aptitudini care au impact direct și pozitiv asupra succesului salariaților și organizației. Competențele pot fi măsurate și îmbunătățite prin coaching și oportunități de învățare. Există două tipuri de competențe: comportamentale și tehnice, iar funcție de scop pot fi folosite singure sau în combinație.

Competențele comportamentale reprezintă un set de comportamente, descries în termeni observabili și măsurabili, care pot să îmbunătățească eficiența muncii angajaților, atunci când sunt aplicate în situații potrivite. Competențele tehnice cuprind cunoștințe și aptitudini, descries ca fiind observabile și măsurabile pentru a putea realiza o activitate și se referă la experiența și cariera avută în domeniu. Competențele comportamentale pot fi personale, de grup și multistadiale.

“Managementul competențelor reprezintă un mod de pilotare a organizației, care fac din producerea competențelor și dezvoltarea lor un vector major al performanței și al creării de valoare în organizație. Aceste competențe pot fi individuale, colective și organizaționale. Gestiunea competențelor presupune sortarea resurselor interne, care reprezintă avantaj competitiv pentru organizație”⁴

1.2. Arhitectura VRIO

“Arhitectura VRIO bazată pe resurse, analizează modalitatea prin care o organizație poate obține avantaj competitiv durabil prin resurse. Acestea trebuie să îndeplinească următoarele caracteristici”⁵:

V-valoroase – *determină modul cum resursele umane pot crea valoare și pot reduce costurile prin practici flexibile de muncă și cum poate crește veniturile, deoarece doar acele resurse care adaugă valoare pot conduce la obținerea avantajului competitiv. Pentru a obține acest lucru, organizația trebuie să găsească răspuns la următoarele întrebări:*

- *pe ce bază organizația caută să se diferențieze de celelalte organizații;*

- *unde pe lanțul valoric se poate obține diferențierea;*

- *care dintre angajați dețin cel mai mare potential, astfel încât să se diferențieze de concurență.*

R-rare – *managerii de resurse umane trebuie să dezvolte o modalitate de valorificare și exploatare a caracteristicilor resurselor umane pentru a obține avantaj competitiv. Pentru a atrage candidați talentați, organizația trebuie să ofere sisteme de compensare stimulative și să încurajeze să facă eforturi necesare satisfacerii nevoilor clienților.*

I-inimitabile – *dacă o firmă deține resurse umane rare și valoroase și obține avantaj competitiv, în scurt timp o altă organizație poate imita aceste caracteristici, iar avantajul poate fi pierdut și*

³ Roberts G., *Recruitment and selection. A contemporary approach*, CIPD, London, 2004

⁴ Dietrich A., *Le management des competences*, 2e edition, Maguard-Vuibert, Paris, 2010

⁵ Beardwell J., Claydon T., *Human resources management: a contemporary approach*, Prentice Hall, UK, 2007

înlocuit cu “paritatea competitivă”. Acest lucru presupune să dezvolte acele caracteristici care pot fi greu imitate de organizațiile concurențiale.

O-organizarea – chiar dacă resursele și capacitățile sunt valoroase, rare și greu de imitat, acestea nu pot da organizației avantaj competitiv susținut, dacă nu sunt organizate și gestionate corect. Pentru a realiza acest lucru este nevoie de mai multe resurse (de o echipă), cu capacități diferite și diverse, care să fie combinate, astfel încât să ofere valori complementare, deoarece de unul singur este foarte greu să generezi valoare (de ex. Actorii, cântăreții). Nu este vorba de câteva resurse și capacități care au dus la obținerea avantajului competitiv, ci de câteva mii de atribute, calități, capacități și cunoștințe, care, combinate generează un asemenea avantaj.”⁶

1.3. Matricea cunoștințelor

“O organizație ar putea avea nevoie de instrumente de lucru, precum **Matricea cunoștințelor – Knowledge Matrix**, pentru a obține competitivitate și a-și asigura succesul.

Matricea cunoștințelor conține:

- managementul schimbării – re-engineering; externalizarea serviciilor/diminuarea activităților,
- dezvoltarea infrastructurii – intranet; sisteme informaționale internaționale,
- managementul relațiilor – parteneriate și alianțe strategice; programe de gestionare a furnizorilor și clienților,
- strategii – inițiative strategice; dezvoltarea unei viziuni coerente a afacerii,
- politici de modelare – schimbare a organizației.

Utilitatea acestei matrici constă în:

- „observarea” organizației și resurselor sale într-o nouă manieră;
- identificarea resurselor critice și a partenerilor săi;
- crearea de noi căi de gestionare a acestor resurse;
- dezvoltarea organizațiilor prin crearea de noi parteneriate;
- reducerea riscului sau a eșecurilor și reducerea costurilor;
- evitarea acelor parteneriate care nu sunt eficiente pentru organizație.

Așadar, Matricea Cunoștințelor este un instrument de transformare a vechii organizații într-una care aparține noii ere a informației și a competitivității. Doar dacă organizația dezvoltă noi idei poate spera la o poziție puternică pe piață, să schimbe regulile și să dezvolte noi piețe.⁷

Folosirea Matricii Cunoștințelor se face în trei pași:

- **pasul 1** – identificarea partenerilor;
- **pasul 2** – descrierea resurselor existente – se determină abilitățile, resursele intangibile ale fiecărui partener și informațiile deținute de aceștia;
- **pasul 3** – acordarea gradului de importanță fiecărei resurse definite – în fiecare celulă a matricii, resursele sunt definite din punct de vedere strategic și sunt critice pentru obținerea succesului viitor al organizației; din punct de vedere strategic și sunt critice pentru afacerea actuală a organizației; și mai există și resursele-suport, care sunt critice pentru îmbunătățirea afacerii și managementului.

“Matricea Cunoștințelor identifică: de ce resurse și cunoștințe are nevoie organizația; cine are nevoie de aceste resurse și cunoștințe; dezvoltarea și modul de utilizare al acestor resurse.”⁸

Mai întâi, organizația trebuie să afle unde se află aceste resurse:

- în mintea oamenilor (abilități, gânduri, judecăți);
- în sistemele informatice și în procesele organizaționale (informații, metodologii, politici);
- în partea externă a organizației (proprietate intelectuală, mărci înregistrate, patente, know how, clienți, furnizori);

⁶ Beardwell J., Claydon T., *Human resources management: a contemporary approach*, Prentice Hall, UK, 2007

⁷ Malhotra Y., *Knowledge management and business model innovation*, Idea Group Pub., USA, 2001

⁸ Florea N.V., *Tehnici și instrumente de recrutare și selecție*, Editura C.H.Beck, București, 2014

- în partea internă a organizației (proprietate intelectuală, mărci înregistrate, patente, know how).
- “Important în planificarea strategică a resurselor umane este **cartografierea capitalului uman** din organizație pentru a afla:
- valoarea strategică a abilităților angajaților,
 - unicitatea lor,
 - diversitatea cunoștințelor și a abilităților deținute și a-I împărțim în diferite categorii, precum:
 - angajați de bază cu cunoștințe unice,
 - angajați cu contracte de muncă pe perioadă determinată sau asociați cu cunoștințe noi și diverse abilități.”⁹

Capitolul 2- Prezentarea firmei

2.1. Prezentarea firmei

Tibi mob este o întreprindere damboviteana, înființată în anul 2014 care își desfășoară activitatea în Comuna Comisani, Sat Lazuri, Str. Targului, Nr. 91, Jud Dambovita. Are ca și obiect de activitate conform codului CAEN: “9109- Fabricarea de mobilier n.c.a.” și oferă clienților servicii de calitate la un pret accesibil, în funcție de cerințele acestora.

Firma TibiMob este specializată în producția de mobilier la comandă și va oferi o gamă largă de mobilier de bucatărie, birouri, dormitoare, mobilier pentru spații comerciale, livinguri pregătite și mobilier pentru hol, și altele. Principalele materii prime folosite sunt: pal melaminat de 18 mm, MDF foliat, și lemn. Firma va pune la dispoziție feronerie, accesorii, mecanisme și sisteme de calitate superioară din Germania și Italia. Principalii furnizori de materie primă sunt: Regensy, International, Arabesque, Trady 2000, și Magic București.

Piața este reprezentată de județele Dambovita, Prahova și Municipiul București. Principalii concurenți sunt: Mobiref, Banprod, Vadan, Ketor Design.

Firma dispune de un număr de 6 angajați care desfășoară activități și în domeniul vânzării. Realizăm măsurători, preluăm comenzi la sediul firmei, dar și în incinta oboarelor în care firma vinde produsele finite.

2.2. Tehnici de vânzare

Deși firma nu este una de renume sau care nu dispune de un număr mare de angajați, în interiorul acesteia există bune practici precum diverse tehnici de vânzare, care sunt utilizate pentru a antrena și motiva salariații.

Dintre aceste tehnici putem menționa:

Exercițiile în grup: în care participanții discută anumite 4 competențe identificate, și împreună încearcă să găsească o soluție pentru a o rezolva.

Brainstorming-ul: este cel mai utilizat instrument în luarea deciziilor. După modalitatea de apariție a ideilor avem brainstorming progresiv-linear, după numărul de 4 competențe avem brainstorming de grup, care este cel mai frecvent utilizat, deoarece se aseamănă cu un foc rapid: discuția ia amploare foarte repede, dar subiectul este epuizat rapid.

Ucenicia: fiecare membru nou al echipei, primește un mentor pentru a se adapta într-un mod mai ușor la mediul firmei dar și la practicile acesteia.

Demonstrația: această metodă este folosită în proiectarea noilor produse, astfel înainte ca un produs să fie executat de toți, acesta este realizat de către un angajat, urmând a fi copiat și de ceilalți.

Rotăția posturilor: pentru ca angajatul să învețe cât mai mult și să se dezvolte mult mai repede, se recurge la rotația posturilor. În așa fel acesta se va adapta mult mai ușor o funcție nouă în vederea promovării sale.

⁹ Bohlander G., Snell S., *Managing human resources*, 15th edition, Cengage Learning, Canada, 2010

Astfel din acestea identificam firma ca avand un avantaj competitiv temporal, performanta organizatiei fiind peste medie, totodata observam ca exista sansa de dezvoltare.

Tabelul 1- Resursele TibiMob

Valoroase	Rare	Inimitabile	Organizare	Implicatii competitive	Performanta organizatiei
Da	Da	Nu	Da	Avantaj competitiv temporar	Peste medie

Prelucrarile autorilor

Capitolul 3 Studiu de caz

Conform studiilor realizate de Sternberg & Berg,(1999,p.32), inca din copilărie abilitatile intelectuale cresc linear, astfel ne dorim sa identificam daca cunostiintele pot creste si pentru angajati, in cazul in care acestia isi partajeaza cunostiintele. Și pornind de studiul realizat de Tănăsescu D. și Florea N. (2017,) și Florea N. si Mihai M.(2016) in care performanța se poate simula folosind calcule matematice.

Ipoteza cercetării:

H1- schimbul de cunoștințe aduce performanța la individ și organizații

H2- schimbul de cunoștințe tacite necesită întotdeauna contactul uman, munca in echipa si o conducere implicata,

H3- cunoștințele tacite în cadrul organizațiilor pot crește liniar în cazul în care sunt partajate.

Presupunem următorul caz, în care vom folosi un model de simulare al probabilității, având următoarele date pentru șase angajati, în ceea ce privește experiența lor de muncă (ani), evaluarea lor de performanță și evaluarea în ceea ce privește următoarele cunoștințe tacite: abilitati de comunicare si abordare, abilitati de persuasiune si negociere, abilitati de vanzare, abilitati de munca in echipa, abilități de creativitate si inovare, abilitati de gestionare a conflictelor si reclamatiiilor. Conform programelor lor de formare, experiența lor de muncă, abilitățile, capacitățile și rezultatele lor obținute, ei vor primi scoruri între 0 și 1 pentru evaluarea cunostintelor lor tacite, și între 1 și 5 pentru evaluarea lor de performanță, aceste scoruri sunt prezentate în tabelul 2.

Instrumente de colectare a datelor: analiza datelor.

Instrumente pentru analiza: programele Excel

Cunoștințele tacite sunt greu de scris, de vizualizat, de stocat sau de transferat de la un angajat la altul, de aceea este nevoie de o sarcină dificilă pentru ca managementul și organizațiile să facă aceste procese de cunoștințe.

Cazul a). Analizam evoluția cunoștințelor tacite ale echipei prin utilizarea de transfer de cunoștințe

Tabelul 2- Cunoștințele tacite ale echipei TibiMob

Abilitate	Ang. 1	Ang. 2	Ang. 3	Ang. 4	Ang. 5	Ang. 6
Comunicare si abordare	0,6	0,5	0,6	0,6	0,7	0,4
Persuasiune si negociere	0,7	0,2	0,5	0,4	0,8	0,2
Vanzare	0,7	0,5	0,6	0,6	0,8	0,5
Munca in echipa	0,6	0,7	0,5	0,7	0,7	0,6
Creativitate si inovare	0,6	0,5	0,7	0,5	0,7	0,5
Gestionarea conflictelor si reclamatiiilor	0,4	0,5	0,5	0,4	0,6	0,4
Note	4,75	3,75	4,25	4	5	3,5
Ani de experienta	14	2	9	2	7	1

Sursa: Prelucrarile autorilor

Vom transforma matricea cunoștințelor tacite, într-o matrice stocastică (fiecare factor este împărțit la 2x10), pentru a obține suma noilor elemente de pe verticală și orizontală 1,00 (tabelul 3), obținându-se:

Tabelul 3- Matricea stocastica

	Ang. 1	Ang. 2	Ang. 3	Ang. 4	Ang. 5	Ang. 6	Total
Ab. 1	0,03	0,025	0,03	0,03	0,035	0,02	0,170
Ab. 2	0,035	0,01	0,025	0,02	0,04	0,01	0,140
Ab. 3	0,035	0,025	0,03	0,03	0,04	0,025	0,185
Ab. 4	0,03	0,035	0,025	0,035	0,035	0,03	0,190
Ab. 5	0,03	0,025	0,035	0,025	0,035	0,025	0,175
Ab.6	0,02	0,025	0,025	0,02	0,03	0,02	0,140
Total	0,180	0,145	0,170	0,160	0,215	0,130	1
Note	4,75	3,75	4,25	4	5	3,5	
Ani de experienta	14	2	9	2	7	1	

Sursa: Prelucrarile autorilor

Din tabelul precedent obținem matricea A în ceea ce privește cunoștințele lor:

$$A = \begin{pmatrix} 0,03 & 0,025 & 0,03 & 0,03 & 0,035 & 0,02 \\ 0,035 & 0,010 & 0,025 & 0,02 & 0,04 & 0,01 \\ 0,035 & 0,025 & 0,03 & 0,03 & 0,04 & 0,025 \\ 0,03 & 0,035 & 0,025 & 0,035 & 0,035 & 0,03 \\ 0,03 & 0,025 & 0,035 & 0,025 & 0,035 & 0,025 \\ 0,02 & 0,025 & 0,025 & 0,02 & 0,03 & 0,02 \end{pmatrix} \times 10^{-1}$$

Inmultim matricea cunoștințelor cu ea insusi, si obținem următorul pătrat:

$$A^*A = \begin{pmatrix} 0,0518 & 0,0418 & 0,0490 & 0,0463 & 0,0613 & 0,0378 \\ 0,0428 & 0,0355 & 0,0420 & 0,0390 & 0,0503 & 0,0323 \\ 0,0558 & 0,0455 & 0,0535 & 0,0500 & 0,0663 & 0,0410 \\ 0,0570 & 0,0458 & 0,0538 & 0,0505 & 0,0680 & 0,0410 \\ 0,0530 & 0,0425 & 0,0505 & 0,0470 & 0,0630 & 0,0385 \\ 0,0425 & 0,0333 & 0,0403 & 0,0370 & 0,0505 & 0,0303 \end{pmatrix} \times 10^{-1}$$

Apoi, vom realiza matricea de tranziție, aceasta implica calculul cubul matricei (A³). Astfel vom putea vedea evoluția cunoștințelor persoanelor analizate în perioada următoare (peste doi ani, respectiv în următorii trei ani).

$$A^*A^*A = \begin{pmatrix} 0,08709 & 0,07030 & 0,08310 & 0,07763 & 0,10336 & 0,06351 \\ 0,07318 & 0,05901 & 0,06970 & 0,06519 & 0,08688 & 0,04638 \\ 0,09445 & 0,07618 & 0,09009 & 0,08414 & 0,11210 & 0,06884 \\ 0,09568 & 0,07719 & 0,09134 & 0,08525 & 0,11353 & 0,06976 \\ 0,08915 & 0,07195 & 0,08510 & 0,07945 & 0,10580 & 0,06503 \\ 0,07078 & 0,05715 & 0,06763 & 0,06310 & 0,08398 & 0,05166 \end{pmatrix} \times 10^{-1}$$

Deoarece cunoasterea este generata de aceleasi persoane analizate si prin urmare ei ar trebui sa se coreleze unul cu celalalt, exploram relatiile dintre ei in vederea obtinerii a unei mai bune preziceri. Dupa un numar de tranzitii, comportamentul se schimba de pe termen scurt la termen lung, folosind calculul probabilitatilor, reprezentand durata de timp de derulare a procesului in noul stat

$$B = A \times \text{Exp} = \begin{pmatrix} 0,03 & 0,025 & 0,03 & 0,03 & 0,035 & 0,02 \\ 0,035 & 0,010 & 0,025 & 0,02 & 0,04 & 0,01 \\ 0,035 & 0,025 & 0,03 & 0,03 & 0,04 & 0,025 \\ 0,03 & 0,035 & 0,025 & 0,035 & 0,035 & 0,03 \\ 0,03 & 0,025 & 0,035 & 0,025 & 0,035 & 0,025 \\ 0,02 & 0,025 & 0,025 & 0,02 & 0,03 & 0,02 \end{pmatrix} \times 10^{-1} \times \begin{pmatrix} 14 \\ 2 \\ 9 \\ 2 \\ 7 \\ 1 \end{pmatrix}$$

Inmulțim matricea angajaților cunoștințelor cu vectorul experienței lor, și obținem următorul vector:

$$B = A \times \text{Exp} = \begin{pmatrix} 10,65 \\ 10,65 \\ 11,7 \\ 10,60 \\ 11,05 \\ 8,25 \end{pmatrix} \times 10^{-1}$$

Obținem numărul total de cunoștințe tacite al fiecărui angajat în funcție de nivelul de experiență.

Organizațiile pot îmbunătăți cunoștințele tacite în funcție de experiența grupurilor prin compararea acestor date cu organizațiile cele mai bune din clasa lor, astfel, descoperim diferența de cunoștințe dintre angajații noștri și ale altor companii performante.

Acum considerăm A_{total} ca fiind analiza tuturor cunoștințelor tacite cumulate pentru fiecare angajat, și obținem matricea:

$$A_{\text{total}} = (1,8 \ 1,45 \ 1,7 \ 1,6 \ 2,15 \ 1,3) \times 10^{-1}$$

Aceste date pot fi comparate cu alți angajați din alte organizații.

Definim matricea experienței angajaților :

$$\text{Exp in munca} = (14 \ 2 \ 9 \ 2 \ 7 \ 1)^t$$

Rolul echipelor în organizațiile moderne și utilizarea lor în transferul de cunoștințe tacite este critică (Jorgensen, 2004), astfel considerăm că performanța echipei este dependentă de stocul total de cunoștințe al angajaților și de experiența lor în muncă, astfel încât, prin înmulțirea acestor factori obținem o matrice nouă:

$$\text{Performanța echipei} = A_{\text{total}} \times \text{Exp in munca} = 6,29$$

Rezultatul poate fi comparat cu alte echipe ale altor organizații. Obiectivul său va fi de a detecta standardele actuale ale performanței echipei, de a analiza dacă au nevoie de formare sau dezvoltare, de a stabili noi standarde de performanță.

Am prezentat, evaluarea directă a angajaților de către management, astfel avem următoarele valori:

$$\text{Eval mg} = (4,75 \ 3,75 \ 4,25 \ 4 \ 5 \ 3,5)^t$$

Considerăm cunoștințele angajaților și evaluarea directă de către management, sunt factori importanți care pot influența evaluarea echipei:

$$\text{Eval echipei} = A_{\text{total}} \times \text{Exp patron} = 4,29$$

Obținem un punctaj între 1 și 5 puncte, astfel putem măsura, analiza, monitoriza și compara această performanță cu performanțele altor organizații. Este o modalitate simplă de a evalua performanța echipei, cu costuri mai mici, iar organizațiile pot afla dacă este cazul de îmbunătățiri, sau dacă este nevoie să se dezvolte.

b). Analizăm evoluția cunoștințelor tacite, fără a folosi transferul de cunoștințe al echipei

În acest caz, vom multiplica matricea A cu matricea transpusă. În matricea transpusă cunoștințele fiecărei persoane analizate în prima parte, vor fi înmultite cu valorile aceluiași angajat (ceea ce înseamnă lipsa transferului de cunoștințe / partajare).

$$AXA^t = \begin{pmatrix} 0,0495 & 0,0425 & 0,0538 & 0,0540 & 0,0505 & 0,0403 \\ 0,0425 & 0,0405 & 0,0468 & 0,0443 & 0,0433 & 0,0338 \\ 0,0538 & 0,0468 & 0,0588 & 0,0588 & 0,0550 & 0,0438 \\ 0,0540 & 0,0443 & 0,0588 & 0,0610 & 0,0550 & 0,0445 \\ 0,0505 & 0,0433 & 0,0550 & 0,0550 & 0,0523 & 0,0415 \\ 0,0403 & 0,0338 & 0,0438 & 0,0445 & 0,0415 & 0,0335 \end{pmatrix} \times 10^{-1}$$

Vom multiplica matricea cu transpusa ei pentru a vedea evoluția cunoștințelor individuale în următorii doi ani.

$$AXA^t XA^t = \begin{pmatrix} 0,008353 & 0,007004 & 0,009054 & 0,009181 & 0,009181 & 0,006796 \\ 0,007206 & 0,006014 & 0,007804 & 0,007936 & 0,007388 & 0,005889 \\ 0,009106 & 0,007630 & 0,009869 & 0,010011 & 0,009325 & 0,007413 \\ 0,009134 & 0,007666 & 0,009901 & 0,010033 & 0,009345 & 0,007415 \\ 0,008555 & 0,007180 & 0,009276 & 0,009403 & 0,008763 & 0,006964 \\ 0,006821 & 0,005725 & 0,007398 & 0,007498 & 0,006985 & 0,005548 \end{pmatrix} \times 10^{-1}$$

Din rezultatele matricei de mai sus putem observa că cifrele sunt semnificativ mai mici. Această diferență între valorile obținute, sunt factorii determinanți, care arată că valoarea determinanților este pozitiv în cazul a) și negativă în cazul b), care arată din nou, schimbul de cunoștințe a fiind eficient.

Rezultate

În ceea ce privește ipoteza de cercetare, conform calculelor făcute, putem conclud că:

1. Schimbul de cunoștințe aduce performanța individuală și de echipă. Observăm din calculele noastre, că schimbul de cunoștințe între membrii echipei aduce performanța (cazul a); am arătat că dacă nu se realizează schimbul de cunoștințe nu se obține nici performanța în următorii doi ani (cazul b).
2. Schimbul de cunoștințe tacite presupune contactul uman, munca în echipă și o conducere implicată. Aceasta teorie este total îndeplinită datorită faptului că am folosit munca în echipă (cazul a), stocul de cunoștințe tacite este în creștere, față de procesul de partajare (cazul b).
3. Cazul în care cunoștințele tacite sunt folosite în comun, acestea cresc liniar este îndeplinită total. Putem observa că schimbul de cunoștințe între membrii, conduce la o creștere liniară de cunoștințe, iar în cazul b, lipsa schimbului de cunoștințe tacite conduce la o scădere a cunoștințelor.

Drept concluzie finală, putem observa că folosind simularea în afaceri (care constă în utilizarea calculului probabilităților) organizația este mult mai performantă, prin dobândirea de noi cunoștințe tacite în cazul în care utilizează transferul de cunoștințe, stabilește relații de colaborare, într-un cuvânt: dezvoltă un proces de partajare al cunoștințelor.

Recomandări

Pornind de la faptul că în managementul cunoștințelor totul este despre obținerea informațiilor corecte, de la persoanele potrivite, în momentul potrivit (McElroy, 2003), și potrivit dezvoltării interior-exterior și viziunii de colaborare (Floarea & Tanasescu, 2015, p. 37) vom dezvolta o plan de management de cunoaștere care trebuie să îndeplinească următorii pași:

Pasul 1- Găsirea de cunoștințe în, și în afara organizației,

Pasul 2- Implementarea procesului de cunoștințe de captare / achiziție,

Pasul 3- Gestionarea eficientă a cunoștințelor:

- planificarea evoluției cunoștințelor,
- clasificarea cunoștințelor organizației,
- evaluarea și măsurarea cunoștințelor arhivate (făcând un punctaj de importanță),
- să își controleze dezvoltarea și partajarea,
- comunicarea cu fiecare angajat pe cunoștințe de captare, de dezvoltare și a fluxului,

Pasul 4 Îmbunătățirea accesului angajaților la stocul de cunoștințe, în scopul de a îmbunătăți performanțele individuale și organizaționale (de formare, accesul la colaborare și relații),

Pasul 5 Îmbunătățirea continuă și în mod constant a politicilor interne în ceea ce privește dezvoltarea cunoștințelor, utilizarea și schimbul,

Pasul 6 Îmbunătățirea, receptivitatea de conducere pentru crearea de cunoștințe și partajare,

Dezvoltarea și Sustinerea Creării de Matrice de Cunoștințe Bazate pe Relații Individuale și Organizaționale

Pentru a îmbunătăți stocul de cunoștințe, managementul trebuie să dezvolte și să susțină partajarea de cunoștințe între membrii fiecărui departament și între departamente, dar și între organizație și organizațiile de top în vederea obținerii de noi cunoștințe, îmbunătățirea colaborării și obținerea performanței. Pentru a îndeplini această sarcină dificilă, propunem următoarea Matrice a Cunoștințelor bazată pe relații și fluxul de cunoștințe:

Cazul 1. O matrice a cunoașterii interne bazată pe schimbul de cunoștințe intra-departamentale prin schimbul de cunoștințe dintre angajații aceluiași departament; acest schimb trebuie încurajat de către lideri și manageri, trebuie recompensat, angajații trebuie să fie motivați prin team-building, colaborări, ședințe de discuții directe (față în față și pe intranet), cutii cu idei noi, petreceri, etc. Acest lucru va ajuta angajații să își îmbunătățească cunoștințele, comunicarea, încrederea, curajul, angajamentele, performanța individuală și organizațională.

Cazul 2. O matrice de internă bazată pe schimbul de cunoștințe între departamente bazată pe constatarea rapidă a acelor angajați interni cu cunoștințele potrivite pentru un proces anume sau acțiune; această matrice a cunoștințelor poate să îmbunătățească procese precum: recrutarea internă, selecția și integrarea, procesul de motivare, performanța individuală, performanța departamentală, procesul de compensare și rotația posturilor în departament; acest lucru poate de asemenea să scadă costul recrutării, selecției, să diminueze timpul alocat găsirii omului potrivit pentru jobul potrivit, fără a apela la mediul extern, poate reduce perioada de integrare, poate oferi o nouă poziție pentru angajații mai vechi, datorită rotației posturilor și diferitelor cunoștințe deținute care pot crește angajamentul, implicarea, stima de sine sau cultura organizațională.

Cazul 3. O matrice a cunoștințelor externe bazată pe schimbul inter-organizațional prin colaborare, recrutarea externă, (head-hunting și angajarea de specialiști de la alte companii), contracte know-how, comunicare, relații, teambuilding, brainstorming, alianțe strategice, proiecte de cercetare, schimb de angajați, leasing, analize (benchmarking, scorecard, QSPM, SWOT).

Concluzii

Trăim într-o lume nouă și diferită, în care globalizarea și informatizarea ne influențează viața personală și profesională, cu toate acestea vedem oameni care cu abilitățile lor unice, pot

modifica această lume, și pot obține satisfacție, motivație, relații pe termen lung și performanța prin colaborarea externă și internă, folosinduse de comunicare virtuală, discuții, brainstorming, team-building, coaching, mentoring, sau alianțe strategice.

Aceasta lucrare prezintă rolul cunoașterii tacite în obținerea performanței individuale și organizaționale și procesele de cunoaștere; deoarece cunostintele tacite sunt ascunse în mintea angajaților, organizațiile trebuie să găsească o cale de a le extrage eficient, de a le gestiona, de a le monitoriza, și trebuie să caute să îmbunătățească în mod continuu cunoștințele pentru a obține performanța.

Prin aceasta lucrare ne-am dorit dezvoltarea unui proces de simulare folosind calculul probabilități pentru a anticipa dacă procesul de schimb de cunoștiinte poate duce la creșterea performanței; am dorit, de asemenea, să determinăm impactul ce îl poate avea experiența de muncă și evaluarea performanțelor individuale vs schimbul de cunoștințe al echipei, asupra evoluției stocului de cunoștiinte în viitor.

Bibliografie

1. Beardwell J., Claydon T., *Human resources management: a contemporary approach*, Prentice Hall, UK, 2007
2. Bohlander G., Snell S., *Managing human resources*, 15th edition, Cengage Learning, Canada, 2010
3. Dietrich A., *Le management des competences*, 2e edition, Maguard-Vuibert, Paris, 2010
4. Florea N.V., *Tehnici și instrumente de recrutare și selecție*, Editura C.H.Beck, București, 2014
5. Florea N. și Mihai M. 2016- *Improving Communication with Internal Public and Customers of an Industrial Company – a Major Challenge along Supply Chain*, in Addo-Tenkorang R et al., *Supply chain strategies and the engineer-to-order approach*, Hershey, USA: IGI Global
6. Malhotra Y., *Knowledge management and business model innovation*, Idea Group Pub., USA, 2001
7. McElroy, M.W. (2003). *The new knowledge management: complexity, learning, and sustainable innovation*, USA: Butterworth-Heinemann
8. Roberts G., *Recruitment and selection. A contemporary approach*, CIPD, London, 2004
9. Tănăsescu D. și Florea N. 2017 – *The Tacit Knowledge and the Knowledge Management Processes-Developing a Relationship-based Knowledge Matrix Using Simulation to Improve Performance*, IGI Global, USA, 2017
10. <http://danielurda.ro/funny/bmw-de-vanzare-fail/>
11. <http://www.rasfoiesc.com/business/marketing/Forta-de-vanzare-definire-rol-54.php>

Crowdfunding – tehnică alternativă de finanțare online a proiectelor

Autor: Josan Sorina

Coordonator: Conf. univ. dr. Isac Claudia

Universitatea din Petroșani

***Abstract:** Crowdfunding is one of the most important trend on the internet over the last years. In this work I illustrated some of the relevant aspects of the Crowdfunding as a practice of funding a project, from the general considerations of the term with an overview of the theoretical concept, a number of Crowdfunding platforms and the amounts of money collected through this practice worldwide. I also introduced the legal frameworks of the process in Europe and Romania in particular, with the legal issues that should be considered in developing policies for Crowdfunding. Another important subject representative for my work refers to the advantages and limitations of the concept (Crowdfunding). In the last part I mentioned the largest Crowdfunding platforms in Romania and some of the projects fully financed through them.*

1. Considerații generale privind crowdfunding-ul

Mediul economic contemporan este într-o permanentă schimbare, iar adaptarea și a ține pasul cu inovația este o adevărată provocare pentru toți actorii economici. Una dintre marile provocări ale oricărui antreprenor este să-și găsească resursele financiare necesare pentru finanțarea proiectelor economice pe care planifică să le implementeze. Pe lângă formele de finanțare clasice pe care le cunoaștem precum: autofinanțarea, împrumuturile obligatate, credite, leasing, listarea la bursă, fonduri de investiții, fonduri europene, în contextul economic actual, au apărut și noi forme de finanțare destul de promițătoare pentru a susține creșterea economică și inovația – metode alternative de finanțare precum intraprenoriatul, business angels sau crowdfunding.

Crowdfunding sau multifinanțarea participativă (termen propus de legislația română) este o tehnică prin care se colectează fondurile necesare de la cunoscuți, prieteni sau de la cei care cred în proiectul sau ideea propusă spre finanțare pentru punerea în practică a unei idei de afacere sau a unui proiect (realizarea unui produs, acțiune caritabilă sau cu impact social). Această tehnică de finanțare a unei afaceri/idei/proiect a fost desprinsă din crowdsourcing (una dintre cele mai accesibile metode de a crea un produs în urma utilizării sprijinului dintr-o comunitate. Practic aceasta pune la dispoziția unui antreprenor un întreg arsenal de resurse umane și materiale pentru a-și implementa proiectul).

Crowdfunding-ul a fost implementat pentru prima dată în Statele Unite. În anii 1870, Bartholdi a avut ideea unei statui numită „Libertatea Iluminatoare a Lumii” care să fie dăruită de către poporul francez americanilor la aniversarea a 100 de ani. Statuia urma să fie plătită de francezi, iar piedestalul de americani. Deoarece SUA nu a aprobat finanțarea, Pulitzer a avut ideea de a apela la mândria americanilor și le-a cerut donații cât de mici pentru a putea strânge suma necesară construirii piedestalului pe care urma să fie pusă statuia și a reușit să strângă 100.000 de dolari în doar șase luni de la 125.000 de persoane. Dar forme ale crowdfundingului au apărut încă de prin secolul XVII-lea, când cu ajutorul abonamentelor cititorilor se putea finanța tipărirea cărților viitoare.

Dacă în Statele Unite, precum și alte țări dezvoltate un astfel de concept a cunoscut o dezvoltare extraordinară, existând finanțări ce ating chiar și milioane de dolari, în România conceptul este încă în faza incipientă.

La baza crowdfunding-ului stă ideea de a apela la o comunitate care este un potențial investitor pentru a dezvolta un produs, folosindu-se de resursele online precum forumuri, platforme de socializare etc., prin intermediul cărora se întâlnește oferta cu cererea de capital. Conform site-ului <http://wiki.p2pfoundation.net/>, se dă o definiție generală: „Crowdfunding is a means to building

financial support for a project or product from diverse sources. Crowdfunding is a form of Crowdsourcing, applied to finance. Instead of venture capital, institutions, or direct philanthropy, an interest community is called on to support the project in a distributed, generative fashion.”¹

Crowdfunding-ul reunește trei elemente: *susținătorul* care dorește să investească o sumă de bani într-un proiect “de suflet”; *inițiatorul de proiect* care nu deține resursele necesare demarării activității și nu dorește sau nu are posibilitatea să apeleze la creditul bancar sau alte surse de finanțare; *platforma online* care dă posibilitatea ca ideea creativă a inițiatorului să fie prezentată pentru potențialii investitori și sunt reuniți totodată pentru o colaborare.

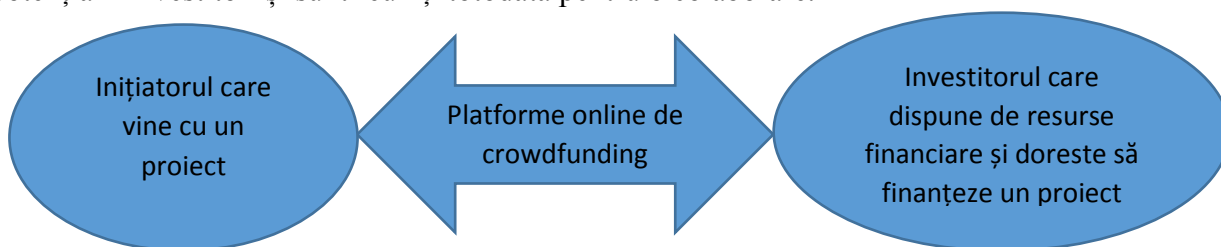


Figura 1.

Elementele principale ale crowdfunding-ului

Conform site-ului <http://edufin.asfromania.ro> crowdfundingul se realizează prin două forme: abordarea directă și abordarea intermediată. Din prima categorie a transferului direct, se identifică ca metode de crowdfunding, următoarele:

- **Donația** (transfer cu titlu gratuit în scop social, valoarea medie a unui proiect 500 euro);
- **Sponsorizarea** (transfer cu titlu gratuit în scop filantropic);
- **Recompensa** (cu o valoare medie de 3.000 euro, recompensa constând în obiecte primite de investitor, precum albumele unor cântăreți finanțați prin intermediul proiectului);
- **Pre-vânzarea** (plata în avans a unui produs viitor, la care apelează unii cumpărători online pentru a obține reduceri la intrarea în posesie a respectivelor bunuri);
- **Cota parte din profit** (oferirea pentru investitorii în proiect a unei cote părți din valoarea proiectului, la finalizarea acestuia, sau a unei francize anuale).

Din categoria transferului intermediat se recunosc ca metode de crowdfunding, următoarele:

- **Împrumutul** (creditarea directă cu perceperea de dobândă, cunoscută sub titulatura de *peer-to-peer lending*, în condițiile în care valoarea medie a unui proiect este de 4.500 euro);
- **Oferta de valori mobiliare** (sub forma emisiunii de acțiuni sau obligațiuni).

Pe de altă parte, rețeaua europeană de multifinanțare identifică patru tipuri principale de crowdfunding: donația, recompensa, împrumutul, crowdfunding-ul de capital.

2. Aspectele legale ale multifinanțării participative

La nivel european, crowdfunding-ul este considerată o metodă alternativă de finanțare a proiectelor atât pentru antreprenorii privați, cât și pentru susținerea proiectelor sociale sau comunitare în contextul în care accesul la creditarea bancară sau altă formă de finanțare este dificil sau îngreunat de birocrăție. În acest sens, Comisia Europeană explorează potențialul și riscurile noilor posibilități de finanțare precum crowdfunding-ul, dar și cadrul legislativ incident în materie existent la nivelul statelor membre.

Pe plan legislativ, la data de 3 octombrie 2013, Comisia Europeană a lansat o procedură de consultare a publicului larg pentru a explora mijloacele de promovare a crowdfunding-ului, printre altele prin adoptarea unei legislații incidente în materie. Comisia vede crowdfunding-ul ca pe o soluție de acoperire a nevoii de finanțare a start-upurilor care nu sunt încă pregătite pentru lansarea unui IPO. Totodată, problema legiferării la nivel de UE este abordată și de rețeaua europeană de multifinanțare care derulează un program de autoreglementare a domeniului prin crearea unui cod de governanță

¹ <https://wiki.p2pfoundation.net/Crowdfunding>

corporativă privind transparența operațiunilor, controlul financiar, mecanismele de securizare a plăților și funcționalitatea platformelor.

În Franța, apare un decret de punere în aplicare a noilor reguli de crowdfunding și a fost semnat la 16 septembrie și a intrat în vigoare la 1 octombrie 2014. Această schimbare stabilește plafoane de împrumut și creditare pentru companii, norme de exploatare și de practică în exercitarea profesiei. Regulile de finanțare participativă consfințite prin acest act legislativ reglementează condițiile de înregistrare a „consultanților de investiții de capital” și a „intermediarilor de crowdfunding” în registrul intermediarilor financiari.

În România, la finele anului 2012 au început să apară primele platforme de crowdfunding. În momentul de față nu se poate vorbi încă de un fenomen al crowdfunding-ului la nivelul României, dar începutul timid prin finanțarea unor mici proiecte precum: festivaluri, cărți sau divertisment, va trebui continuat prin finanțarea unor afaceri, mai ales în contextul în care, la nivel global un succes răsunător în acest sens l-a înregistrat finanțarea în domeniile tehnologice, existând șanse mari ca și România să urmeze acest curent.

Conform sursei <http://www.luizadaneliuc.ro/crowdfunding-este-impozabil-romania/> aflăm că se găsește un proiect de lege privind reglementarea crowdfunding-ului. Proiectul de lege nr. 801/2015 privind dezvoltarea finanțărilor participative (crowdfunding). Momentan proiectul este blocat în Camera Deputaților încă din 2015, dar există o formă adoptată de Senat care poate fi dezbătută public.

În momentul de față este nevoie de reglementare privind funcționare și aspectele fiscale și juridice a platformelor online de crowdfunding. Reglementarea crowdfunding-ului ar susține la susținerea direct dezvoltarea mediului economic prin crearea start-upurilor și întreprinderilor mici și mijlocii nou create, în nevoia lor de finanțare. Totodată, ar permite dezvoltarea actorilor finanțării participative într-un cadru legal și fiscal corespunzător. Pentru ca investitorii să aibă siguranță financiară în timp ce investește în afaceri mici, iar inițiatorilor de proiecte să le fie protejate ideile și să aibă securitate în demarea afacerilor. Totodată, pentru a opera adecvat, crowdfunding-ul are nevoie de a exista o instituție/autoritate de supraveghere cu atribuții în domeniu.

Reglementarea mecanismului de multifinanțare trebuie să înlăture riscurile la care sunt supuși participanții, cum ar fi: spălarea banilor; lipsa transparenței/ furnizarea de informații false; termeni contractuali neclari și neconformi; dificultăți în monitorizarea proiectelor și corectitudinii elaborării rapoartelor de evaluare; riscul de contrapartidă; riscul de lichiditate (lichidare a investiției); riscul de neplată; de nereturnare a sumelor subscribe în cazul abandonării proiectului; riscul de diluție a acționarilor inițiali ai proiectului, etc.

3. Date statistice la nivel global ale crowdfunding-ului

La nivel mondial, crowdfundingul are un total al volumului fondurilor înglobate în finanțare de circa 34 miliarde de dolari în 2015, conform „Massolution Crowdfunding Industry 2015 Report”, dintre care pentru: împrumutul cunoscut sub titulatura de *peer-to-peer lending* – 25 miliarde \$; recompensa și donația – 5,5 miliarde \$; crowdfunding-ul de capital sau oferta de valori mobiliare - 2,5 miliarde \$.

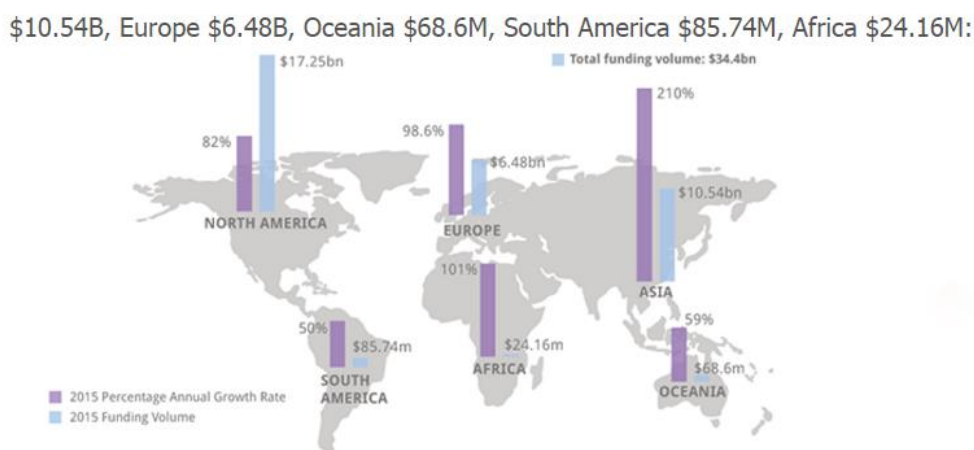


Figura 2.
Volumul finanțărilor de tip crowdfunding la nivel de continente

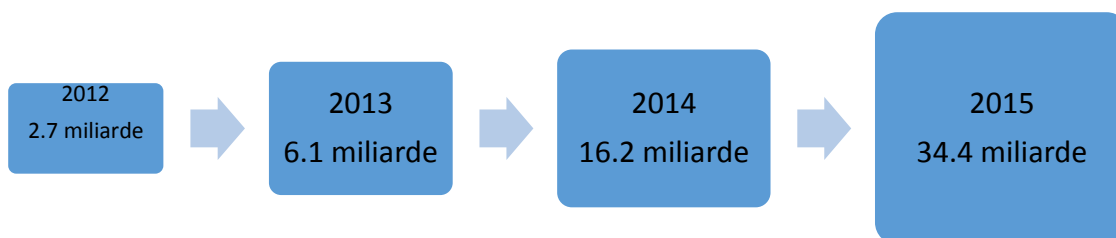


Figura 3.
Evoluția volumului total al crowdfunding-ului la nivel mondial (\$)

Din punct de vedere al numărului de platforme crowdfunding, în anul 2013 funcționau 413, din care cea mai mare parte erau în USA cu peste 46% din total și țări din Europa cu aproape 40%. Se remarcă și funcționarea unor platforme din Australia, India și China.

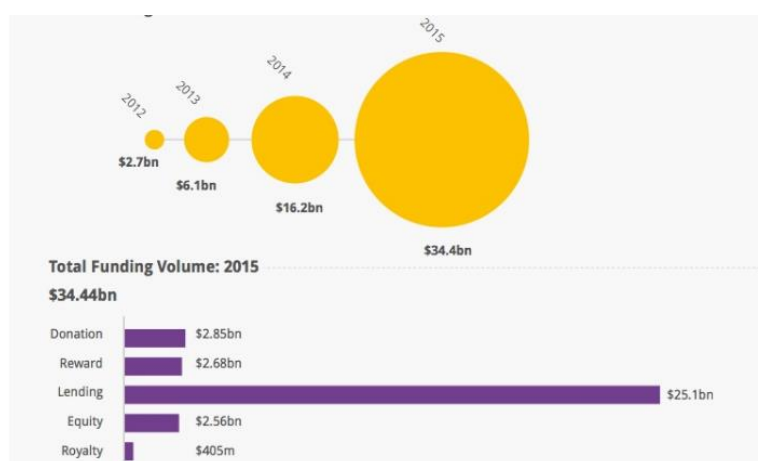


Figura 4.
Volumul total al finanțărilor de tip crowdfunding repartizate pe metode

4. Avantajele și limitele crowdfunding-ului

Ca orice metodă de finanțare a unei afaceri sau a unei idei, la fel și crowdfunding-ul are avantaje și limite. Cele mai importante avantaje se referă la:

- **Sursă de finanțare cu efort scăzut.** Spre deosebire de alte metode, crowdfunding-ul nu necesită o muncă enormă pentru colectarea fondurilor. Trebuie doar idei inovative, viabile și convingătoare. Desigur depinde de proiect și de inițiatorul lui. Vorbim de interacțiunea directă dintre finanțator și proiectul finanțat, deci adoptarea unor strategii bine gândite trebuie făcută cu maximă atenție. Deși munca fizică nu este copleșitoare, munca intelectuală trebuie să aibă eficiență maximă.
- **Puterea social media.** În condițiile actuale a legăturii inevitabile dintre dezvoltare – progres – internet, orice antreprenor este pus în situația de a asimila și a profita de tot ce poate oferi tehnologia și social media. Mediul online, virtual, devine absolut necesar de a fi explorat pentru succesul afacerii. Rețelele de socializare și platformele media ajută în acest sens. În sunt deja formate comunități pe o gamă variată de domenii, posibil posibil de a fi pătrunse. Totodată social media înseamnă globalizare și facilitarea accesului la un public foarte larg și nișat.
- **Distribuția și promovarea sigură.** Odată strânsi banii necesari și creat produsul final, intrarea lui pe piață se face printr-o strategie de marketing pornită de la 0. În cazul crowdfunding abordarea se schimbă, deoarece există deja un public format în jurul produsului, datorită rețelei sociale și a investitorilor în număr mare din spatele lui. Astfel se beneficiază de o promovare mouth-to-mouth de primă mână în care este implicat interesul personal al investitorilor.
- Reprezintă o **alternativă salvatoare pentru antreprenorii care nu au acces la alte surse de finanțare** pentru demararea proiectelor;
- **Sumele primite nu vor fi restituite**, dar fiecare antreprenor trebuie să ofere ceva în schimb (publicitate, multumire publică, invitații la inaugurare, testarea produsului, etc.);
- Este un **mod de testare a unei idei**, prin cercetarea de piață online și primirea unui feed-back foarte util.

Nici limitele nu pot fi ignorate și orice parte implicată într-o astfel de relație economică trebuie să fie conștientă de aspectele mai puțin plăcute ale crowdfunding-ului. Se va atrage atenția asupra următoarelor limite:

- **Puterea rețelei sociale create.** Dacă rețeaua creată în jurul afacerii/ideii/proiectului nu este suficient de încheagată, este improbabil ca suma de bani strânsă în urma crowdfunding-ului să fie suficientă; De aceea este foarte important alegerea publicului țintă, nișarea exactă și comunicarea în cadrul rețelei, creând astfel o rețea strânsă, ai cărui membrii pot realiza legături rapide și eficiente. Dacă lucrurile se destramă aproape de final, riscurile financiare și legale cresc.
- **Suma necesară.** Sistemul de crowdfunding își pierde eficiența cu cât suma de bani necesară este mai mare. Indiferent de puterea financiară a publicului vizat, această tehnică este foarte riscantă cât timp există sume mari în joc. Ideală este alegerea unei finanțări parțiale a proiectului prin acest sistem și obținerea fondurilor complementare pe alte căi.
- **Produsul final.** Cu cât produsul final este mai credibil, cu atât este mai ușoară strângerea de fonduri. De aceea trebuie să fie propus un produs viabil, ofertant și credibil. Dacă oamenii au încredere în produs, sunt dispuși să dea bani. *sistemul de recompensare* – dacă acest sistem nu este bine pus la punct, riscul de a strânge prea puțini bani sau chiar deloc crește substanțial.
- **Antreprenorul își expune public anumite detalii despre proiect** și riscă astfel ca produsul să fie copiat, asimilat iar inițiatorul lipsit de protecția drepturilor de proprietate intelectuală. Riscul apare cu atât mai mult cu cât proiectul nu va fi finanțat.
- Investitorii, pe de o parte, în condițiile unui **mediu virtual fără control**, pot deveni victimele unor înșelătorii sau fraude, iar pe de alta parte, ca urmare a lipsei garanției unui succes cert al proiectului în care investesc, riscă să piardă bani.
- Investitorii ar putea să nu aibă **acces la platformele online** și astfel să nu fie la curent cu proiectele urate pe aceste platforme;
- **Lipsa unui cadru legislativ** bine elaborat care să dea siguranță tuturor părților implicate;
- **Perceperea unor taxe sau a unor avantaje financiare/materiale a celor care administrează platformele de crowdfunding.**

5. Platforme online de crowdfunding din România și proiectele finanțate integral prin intermediul acestora

Despre crowdfunding se știe că se realizează de câțiva ani în România, astfel că această noutate a cucerit mediul virtual românesc prin apariția platformelor online. Dacă la nivel mondial platformele online reușesc să strângă milioane de euro pentru proiectele IT, în România cele mai multe proiecte finanțate prin crowdfunding sunt cele cu impact social, promovarea culturii, publicații de cărți. Cele mai cunoscute platforme de finanțare în România vor fi prezentate în continuare.

www.multifinantare.ro „Dă un leu proiectului tău!”

Multifinantare.ro este prima platformă de crowdfunding din România realizată de Mirel Borodi. Platforma împarte proiectele de finanțat în 3 categorii: proiecte capital lansate de companii, în schimbul emiterii de acțiuni sau obligațiuni, proiecte creative lansate de persoane fizice sau juridice și proiecte caritabile. Proiectele sunt prezentate unui grup mare de potențiali susținători financiari (crowd) ca: părinți, prieteni, fani, cunoscuți, furnizori sau clienți, comunități socio-profesionale, investitori casnici, investitori profesioniști, business angels. Pentru munca depusă, platforma percepe un comision de succes. Modul de finanțare este „totul sau nimic”. Proiectele nefinanțate integral nu plătesc nici un comision, deci nu au nici un cost.. Până în prezent platforma a reușit să finanțeze peste 30 de proiecte, majoritate fiind din domeniul cultural, educație și tehnologie.

www.crestemidei.ro "Ce-ți doresc eu ție, dulce Românie?"

Crestemidei.ro este o asociație non-profit care a fost pornită de Cătălina Amihăiesi. Aceasta este o platformă de crowdfunding care oferă șansa inițiatorilor cu idei creative să strângă fonduri de la oameni care vor să le susțină proiectul cu scopul de a implementa inițiativa.

Pe această platformă proiectul va fi finanțat doar dacă suma a fost strânsă în totalitate. Timp de 4 ani, platforma a adunat un total de **87 de proiecte**, dintre care **43 finanțate**, unele dintre ele având un caracter unic în România: primul roman grafic ilustrat: Praslea cel Voinic și merele de aur; primul album foto cu deținuți: Bumbata; primul și singurul cinemobil; primul și singurul film de lung metraj despre transumanță: Ultima transumanță

www.potsieu.ro Hai, să schimbăm lumea!

Potsieu.ro este prima platformă de crowdfunding din România care are ca scop strângerea de fonduri pentru proiecte sustenabile cu impact social. Așadar este una dintre platformele care sunt speciale pentru ONG-uri, asociații sau fundații care au ca scop organizarea de proiecte cu impact social. Platforma conectează antreprenorii sociali cu mulțimea de posibili susținători. Focusul platformei este pe antreprenoriatul social ca un vehicul de creare a schimbării și susținerea tuturor formelor care determină schimbarea: antreprenoriat, advocacy și activism, dezvoltare comunitară.

www.we-are-here.ro

We Are Here.ro este o platformă de crowdfunding care are scopul de a ajuta la finanțarea evenimentelor și proiectelor creative sau educative care nu se pot autosusține. Cele mai multe proiecte finanțate au fost evenimentele, spectacolele, lansări de cd-uri și de cărți. Până în prezent au fost finanțate peste 37 de proiecte culturale. Platforma oferă sprijin și susținere pentru promovare și totuși pentru crearea unui proiect. Proiectele au atras finanțate de până la 8000 de euro.

<http://crowdfunding.alumni.ubbcluj.ro/>

Una dintre universitățile de stat din România oferă o astfel de platformă. Universitatea Babeș-Bolyai din Cluj are propria platformă de strângere de fonduri pentru Alumni și nu numai. În momentul de față sunt 7 proiecte finalizate. Proiectele inițiate sunt din domeniul comunitate, educație, susținere și medical.

www.bursabinelui.ro

Bursabinelui.ro este o platformă doar pentru ONG-uri realizată de BCR. Este organizată sub forma unui concurs, iar câștigătorului i se va dubla suma cu ajutorul BCR. Platforma își propune să aducă împreună organizațiile care au nevoie de sprijin pentru a-și desfășura proiectele și oamenii care vor să investească în faptele bune din comunitatea lor. Concret, pe Bursa Binelui organizațiile non-

guvernamentale își pot crea pagini de profil în care să își prezinte activitatea, iar utilizatorii pot alege să devină voluntari pentru organizație sau să doneze bani pentru susținerea diferitelor proiecte.

www.startupcafe.ro

Startarium este o platformă dedicată antreprenorilor români. Recent a lansat o secțiune de crowdfunding pentru startup-urile locale. Pentru început, pe Startarium campaniile pot fi lansate cu finanțare fixă, pe o perioadă între 30 și 60 de zile. Platforma ajută antreprenorii să inițieze o campanie de crowdfunding, îi ajută la realizarea proiectului și la strângerea de fonduri necesare susținerii proiectului. Pentru a putea iniția o campanie, antreprenorii trebuie să parcurgă toți pașii solicitați, campania lor fiind supusă ulterior unei evaluări.

www.sprijina.ro

Sprijina.ro este un proiect 100% românesc, dezvoltat de o echipă de antreprenori și specialiști cu expertiză în online, web development, promovare și fundraising. Obiectivul platformei este de a introduce pe piața locală un nou concept de crowdfunding/strângere de fonduri, care să acopere o arie cât mai largă de cauze și proiecte. Sprijina.ro acoperă, în prezent, 28 de categorii de cauze/proiecte, de la antreprenariat, la educație, cultură, sport, mediu sau călătorii. Sprijina.ro în construirea, publicarea și promovarea proiectului, cât și celor care doresc să susțină financiar și moral cauzele sau proiectele de interes. Cele 140 de inițiative înscrise pe Sprijina.ro au primit finanțare totală în valoare de peste 140.000 de euro, în opt luni de la lansarea platformei de crowdfunding.

Concluzii

Crowdfundingul în România a cunoscut o dezvoltare majoră în ultimii ani, deși la nivel global, acest concept este utilizat frecvent și continuă să se dezvolte prin legiferarea tehnicii respective de finanțare. La nivel mondial, volumul total al finanțărilor prin această tehnică, a ajuns în anul 2015 la 34.4 miliarde de dolari. În SUA și țările dezvoltate ale UE, această tehnică este reglementată juridic, ceea ce contribuie la dezvoltarea ei, pe când în România există doar un proiect de lege care, din păcate, este blocată în Camera Deputaților din 2015 și încă nu s-a revenit asupra ei.

Finanțarea proiectelor prin tehnica crowdfunding atrage după sine și dezavantaje (limite), ceea ce poate speria inițiatorii de proiecte. Printre acestea cele mai importante ar fi: puterea rețelei create care trebuie să fie una foarte bine încheagată; suma necesară uneori nu poate fi acoperită în totalitate de finanțatori; produsul final care trebuie să fie unul credibil, viabil și ofertant; apare riscul ca produsul să fie copiat, asimilat de către alți producători și există o slabă reglementare în domeniu, apare riscul escrocheriilor și fraudelor, spălarea banilor, etc. Pe lângă dezavantajele care le încubă multifinanțarea participativă, trebuie să nu neglijăm și avatajele pe care le comportă această tehnică: este o sursă de finanțare cu efort scăzut; puterea social media care permite promovarea proiectelor și atragerea a unui număr cât mai mare de finanțatori; distribuția și promovarea este sigură atâta timp cât intrarea produsului pe piață beneficiază de o campanie de marketing solidă; reprezintă o sursă de finanțare salvatoare pentru antreprenorii care nu au acces la alte surse de finanțare, sumele primite nu vor fi restituite etc.

La momentul actual, în România există peste 20 de platforme de crowdfunding, iar cele mai cunoscute sunt: multifinantare.ro, sprijina.ro, wearehere.ro, startupcafe.ro, bursabinelui.ro, posieu.ro, crowdfunding.alumni.ubbcluj.ro care sprijină proiecte sociale, culturale, de sănătate, sport și IT.

Bibliografie:

1. Isac A., Isac C., *Soluții informatice și manageriale în societatea informațională*, Ed. Universitas, Petroșani, 2015
2. Howe J., *Crowdsourcing*, Ed. Curtea Veche Publishing, București, 2015
3. <https://laurentiumihai.ro/crowdfunding-din-romania/>

4. http://www.reaspircrescendo.ro/resursa_reaspir_cma_150113.php
5. <http://trb.ro/crowdfunding-bani-pentru-afacerea-sau-proiectul-tau/>
6. <https://www.ptir.ro/?p=1645>
7. www.multifinanțare.ro
8. www.potsieu.ro
9. www.bursabinelui.ro
10. www.we-are-here.ro
11. www.crestemidei.ro
12. www.startupcafe.ro
13. www.sprijina.ro
14. <http://crowdfunding.alumni.ubbcluj.ro/>
15. <http://edufin.asfromania.ro/index.php/abc-ul-investitorului/produse-financiare-inovative/33-multifinantarea-crowdfunding>
16. <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/>
17. <http://www.luizadaneliuc.ro/crowdfunding-este-impozabil-romania/>
18. <https://www.juridice.ro/291168/crowdfunding-ul-sau-multifinantarea-noua-metoda-alternativa-de-finantare.html>
19. <https://wiki.p2pfoundation.net/Crowdfunding>
20. <https://www.techsoup.ro/sites/default/files/crowdfunding-pentru-ong-uri-techsoup.pdf>

Abandonul - decizia care a marcat prea multe destine

Autor: Onisie Andreea-Denisa

**Coordonator: Lector univ. dr. Răvaș Oana
Universitatea din Petroșani**

Abstract: *Abandonment experiences and boundary violations are in no way indictments of a child's innate goodness and value. Instead, they reveal the flawed thinking, false beliefs, and impaired behaviors of those who hurt them. Still, the wounds are struck deep in their young hearts and minds, and the very real pain can still be felt today. The causes of emotional injury need to be understood and accepted so they can heal. Until that occurs, the pain will stay with them, becoming a driving force in their adult lives.*

Poverty is often a root cause of child abandonment. People in cultures with poor social welfare systems who are not financially capable of taking care of a child are more likely to abandon them. Political conditions, such as difficulty in adoption proceedings, may also contribute to child abandonment, as can the lack of institutions, such as orphanages, to take in children whom their parents cannot support. Another common reason for baby dumping is teenage pregnancies. Pregnant teenagers experience problems during and after childbirth due to social and psychological distress. Regardless of age, parents may abandon a child because they are unprepared to raise them.

Other reasons include unpreferred gender, appearance, or other characteristics of the child as well as mental or physical handicaps of the child. Education, family planning, government support, and post-natal services and support for motherhood are available tools for reducing this problem.

Introducere

"Dacă s-a spus că în afecțiune sălășluiesc marile succese ale omenirii, iar în lipsa afecțiunii marile ei eșecuri, afirmația s-a referit la faptul că sensibilitatea lumii începe în copilărie, prin familie și se impune apoi ca cel mai fidel geniu al fiecărui om". (Baudelaire)

Conform Dicționarului Explicativ al Limbii Române, „a abandona” ceva sau pe cineva înseamnă a renunța la un bun sau la un drept; de asemenea într-un sens corelat, dar independent, are sensul de părăsire a familiei sau a copiilor. Semantic, cuvântul abandon înseamnă ,renunțare.

În limbajul juridic se declară abandonat copilul care, în condițiile legii, se află în grija unei instituții de ocrotire socială sau medicală, de stat ori privată, sau a unei persoane fizice ca urmare a faptului că părinții în mod vădit s-au dezinteresat de el pe o perioadă mai mare de șase luni. Abandonul este absența, slăbirea sau ruptura unei legături afective de susținere.

Confuzia morală, daunele sociale cauzate adesea victimei, sunt condiții favorabile apariției unor tulburări nevrotice sau psihotice reactive și iată de ce atât de multi copii care au fost abandonați, ajung să fie pacienții spitalelor de psihiatrie.

În România, ca și în alte țări membre UE, nu există încă o definiție legală, clară și completă a termenului de abandon a copilului. Această ambiguitate privind aspectele care constituie abandonul copilului, ridică foarte multe semne de întrebare.

Descrierea fenomenului (istoric)

Adevărata explozie a abandonului s-a produs în ultimele decenii ale regimului comunist, ca urmare a politicii agresive pronataliste din 1966. Decretul nr. 770 din 1967, prin care Nicolae

Ceausescu interzicea avorturile, care a facilitat nașterea a aproximativ 2 milioane de copii, veniți pe lume pentru că mamele lor si-au pierdut dreptul de a opta între a menține o sarcină sau a o întrerupe. Acești copii născuți între 1967 și 1970 au avut un destin paradoxal: sunt cei pe care dictatorul se baza să construiască România comunistă, dar care până la urmă au condus la dizolvarea regimului comunist. Odată cu interzicerea avorturilor, se interzicea și comerțul cu produse anticoncepționale, tocmai în ideea de a crește numărul populației. Însă a avut consecințe negative, și anume nașterea unui număr mare de copii nedorți și creșterea ratei mortalității materne datorate avorturilor empirice. Fenomenul a atins cel mai bine zonele sărace, cu familiile sărace care aveau un interes scăzut pentru planificarea familială, în special după 1980. Schimbarea politicii demografice prin Decretul-lege nr. 1 din 26 decembrie 1989 (avortul fiind permis în primele 3 luni de sarcină) ar fi trebuit să determine imediat o reducere drastică a numărului de copii abandonați.

După căderea comunismului, în anii 1990-1991 s-a sperat la o scădere „naturală” a fenomenului de abandon, ca urmare a liberalizării avorturilor și a accesului liber la contraceptive. Dar acest lucru nu s-a întâmplat. În anii scurși după 1989, abandonul a căpătat determinări din ce în ce mai complexe, care au făcut dificilă găsirea soluțiilor pentru scăderea numărului de copii abandonați.

Date statistice

De-a lungul timpului au existat și există încă, din păcate, un număr mare de abandonuri de copii atât în maternități, cât și în diverse alte locații care pot pune în pericol viața copilului.

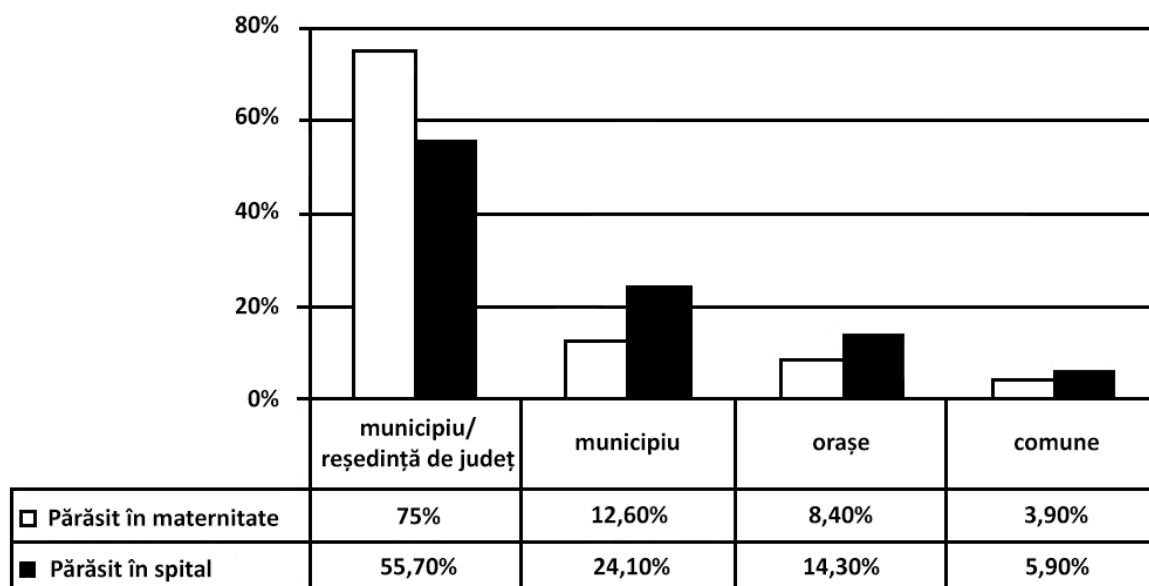


Fig.1

Dimensiunile fenomenului pot fi explicate dacă analizăm unele caracteristici ale mamei care recurg la această măsură - 42,2% dintre ele sunt analfabete, 27% nu au absolvit școala generală, 80% dintre ele aveau un nivel socio-economic scăzut, iar 85% nu au o sursă stabilă de venit. În final, 28% dintre mame aveau vârsta sub 20 de ani la momentul nașterii copilului.

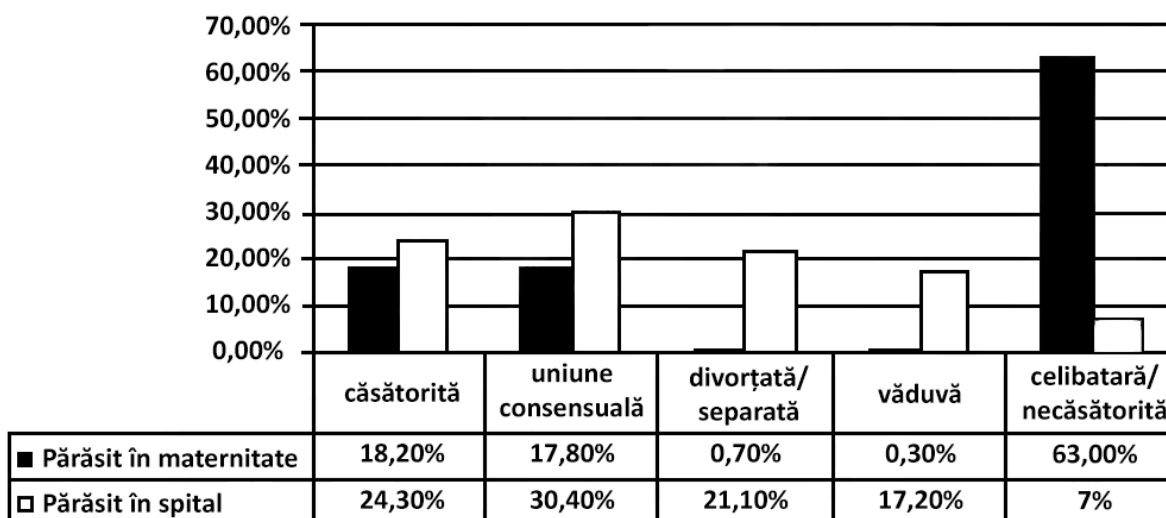


Fig.2

Odată cu proiectul Daphe, finanțat de UE, au fost diferențiate două tipuri de abandon: unul deschis și altul secret.

Abandonul deschis a fost definit ca părăsirea cu bună știință a copilului de către părintele necunoscut sau, părinte a cărui identitate este cunoscută și care respinge în mod voit răspunderea părintească.

Abandonul secret este cel în care părăsirea copilului se face în secret de către părinte sau, acesta nu poate fi identificat și deci respinge în mod voit și anonim răspunderea părintească.

Legislație

Cadrul legal¹ asigură, într-o măsură mai largă – respectarea, promovarea și garantarea drepturilor copilului printr-o serie de măsuri ce privesc identitatea, dreptul la libertatea de gândire, de conștiință și de religie, creșterea sa în condiții care să-i permită dezvoltarea fizică, mentală, spirituală, morală și socială, dreptul la protecție alternativă², asistență medicală specială etc. Ocrotirea minorului se realizează sub trei forme: a) ocrotirea minorului de către părinți (ocrotirea părintească); b) ocrotirea minorului prin tutelă; c) ocrotirea minorului în cazuri speciale.

Rolul principal în ocrotirea minorului îl are familia, intervenția statului și a colectivităților locale având un caracter subsidiar, numai în măsura în care protecția copilului în propria familie nu este posibilă sau nu este în interesul acestuia. În acest caz, instituțiile specializate ale statului au obligația de a interveni prin măsuri de protecție alternativă a copilului și de a sprijini sau de a prelua integral, prin măsuri cu caracter temporar sau permanent sarcina ocrotirii acestuia.

Legea nr. 272/2004 privind protecția și promovarea drepturilor copilului corelează legislația noastră internă în materie cu jurisprudența Curții Europene a Drepturilor Omului, care a subliniat că, pentru un copil, faptul de a trăi împreună cu părinții săi reprezintă o componentă fundamentală a vieții de familie astfel încât plasarea acestuia într-o instituție de ocrotire socială reprezintă, în sine, o ingerință în viața familială a celor interesați³. Curtea a mai decis că asemenea măsuri trebuie să aibă

¹ Legea nr. 272/21 iunie 2004 – publicată în M. Of. nr. 557/23.06.2004, Convenția ONU cu privire la drepturile copilului, ratificată de România prin Legea nr. 18/1990 – republicată

² Art. 99 din Legea nr. 272/21.06.2004 prevede că: „Orice copil care este temporar sau definitiv lipsit de ocrotirea părinților săi sau care, în vederea protejării intereselor sale, nu poate fi lăsat în grija acestora are dreptul la protecție alternativă.”

³ A se vedea în acest sens Coreneliu Bârsan - Convenția Europeană a Drepturilor Omului, comentariu pe articole, vol. I, Drepturi și libertăți, Editura All Beck, București, 2005, p. 636 - cu soluții de practică ale Curții Europene.

un caracter temporar, cu posibilitatea suspendării lor, pentru a nu fi pierdută din vedere posibilitatea realizării reuniunii copilului cu părinții săi, art. 8 al Convenției Europene a Drepturilor Omului, neputând fi interpretat în sensul că ar autoriza părinții să ia măsuri care ar prejudicia sănătatea și dezvoltarea copilului. Măsurile de protecție a copilului aflat în dificultate

Potrivit art. 55 din Legea nr. 272/2004 măsurile de protecție specială a copilului sunt:

a) plasamentul copilului la o persoană sau familie⁴, la un asistent maternal profesionist sau la un serviciu de tip rezidențial licențiat în condițiile legii; b) plasamentul în regim de urgență - ca măsură cu caracter temporar; c) supravegherea specializată.

Copilul poate beneficia de aceste măsuri până la împlinirea vârstei de 18 ani. Prin excepție, dacă acesta își continuă studiile într-o formă de învățământ de zi, protecția specială va opera pe durata continuării studiilor dar nu după împlinirea vârstei de 26 de ani și numai la cererea tânărului. Dacă tânărului i s-a oferit un loc de muncă și/sau locuință iar acesta fie le-a refuzat, fie le-a pierdut din motive imputabile lui - nu va mai beneficia de aceste măsuri.

Potrivit art. 5 măsurile de protecție specială au un caracter subsidiar, autoritățile administrației publice locale având obligația de a sprijini părinții sau reprezentantul legal al copilului prin servicii diversificate corespunzător nevoilor copilului. Art. 5 alin. 4 prevede că intervenția statului este complementară: "statul asigură protecția copilului și garantează respectarea tuturor drepturilor sale", indiferent de rasă, culoare, sex, limbă, religie, opinie politică sau altă opinie, naționalitate, apartenență etnică sau origine socială, situație materială, de statut la moștenire sau de statutul dobândit ș.a Protecția specială a copilului⁵ reprezintă ansamblul măsurilor, prestațiilor și serviciilor destinate îngrijirii și dezvoltării copilului lipsit, temporar sau definitiv, de ocrotirea părinților săi sau a celui care, în vederea protejării intereselor sale, nu poate fi lăsat în grija acestora" În ce privește termenul de "copil" s-a arătat că noțiunea de minor este mai cuprinzătoare decât aceea de copil deoarece, minorul care se căsătorește rămâne în continuare minor, dar nu mai este copil, potrivit legii, copilul fiind persoana care nu a împlinit vârsta de 18 ani.

Potrivit art. 51 din lege copilul beneficiază de protecția specială până la dobândirea capacității de exercițiu. Ulterior, dacă tânărul își continuă studiile într-o formă de învățământ de zi, la cerere se acordă protecția specială pe durata continuării studiilor până la vârsta de 26 de ani. Art. 51 alin. 3 prevede posibilitatea prelungirii măsurii de protecție specială de care a beneficiat anterior tânărul, până la împlinirea vârstei de 20 de ani, chiar dacă nu își mai continuă studiile după dobândirea capacității depline de exercițiu. Prevederile acestui articol se aplică dacă acesta nu are posibilitatea revenirii în propria familie, în vederea înlesnirii integrării sale sociale. Aceste dispoziții nu vor fi aplicabile dacă se face dovada că tânărului i s-a oferit un loc de muncă și/sau locuință iar acesta le-a refuzat ori le-a pierdut din motive imputabile lui, în mod succesiv.

Plasamentul

Plasamentul copilului lipsit temporar sau definitiv de ocrotirea părinților săi constituie o măsură de protecție specială, cu caracter temporar ce poate fi dispusă după caz, la: o persoană sau familie⁶, un asistent maternal⁷ sau un serviciu de tip rezidențial⁸. Plasamentul copilului se stabilește

⁴ Conform art. 58 din Legea nr. 272/2004 - persoana sau familia care primește un copil în plasament trebuie să aibă domiciliul în România și să fie evaluată de către Direcția Generală de Asistență Socială și Protecția Copilului în privința garanțiilor morale și condițiilor materiale pe care trebuie să le îndeplinească pentru a primi un copil în plasament

⁵ Noua lege înlocuiește termenul de "minor" folosit de Codul familiei și celelalte acte normative anterioare cu acela de "copil". Potrivit Convenției cu privire la drepturile copilului adoptată de Adunarea Generală a O.N.U. în 1989 și ratificată de România prin Legea nr. 18/1999 (publicată în M. Of. nr. 109/1990) prin "copil" se înțelege orice ființă (umană) sub vârsta de 18 ani, cu excepția cazurilor în care, în baza legii aplicabile copilului, majoratul este stabilit sub această vârstă.

⁶ Persoana sau familia, trebuie să aibă domiciliul în România, să fie evaluată de către Direcția generală de asistență socială și protecția copilului cu privire la garanțiile morale și condițiile materiale pe care trebuie să le îndeplinească pentru a primi un copil în plasament (art. 58 alin. 2 din lege)

de către Comisia pentru protecția copilului, cu acordul părinților pentru copiii ce nu pot fi lăsați în grija lor dar din motive neimputabile acestora și pentru cei care au săvârșit o faptă penală, dar nu răspund penal. Măsura se stabilește de instanța judecătorească, la cererea Direcției generale în următoarele situații:

- în cazul copiilor ai căror părinți sunt decedați, necunoscuți, decăzuți din drepturile părintești, puși sub interdicție, declarați judecătorește morți sau dispăruți, ai copiilor neglijați sau abuzați sau a celor abandonați de mamă în unitățile sanitare atunci când se înlocuiește măsura plasamentului în regim de urgență cu plasamentul;

- în cazul copiilor ce nu pot fi lăsați în grija părinților din motive neimputabile lor și celor care au săvârșit o faptă penală pentru care nu răspund, atunci când nu există acordul părinților pentru instituirea Pe toată durata acestei măsuri copilul are domiciliul la persoana, familia, asistentul maternal sau serviciul de tip rezidențial care îl are în îngrijire însă drepturile și obligațiile părintești se mențin atunci când măsura a fost dispusă de Comisie. În cazurile în care plasamentul s-a stabilit de instanța judecătorească aceste drepturi sunt exercitate de către președintele consiliului județean, respectiv primarul sectorului municipiului București ca autoritate tutelară.

Plasamentul în regim de urgență

Este o măsură de protecție specială, cu caracter temporar, ce se aplică în cazul copilului abuzat sau neglijat sau a copilului găsit sau abandonat în unități sanitare. Măsura se stabilește potrivit art. 65-66 din Legea nr. 272/2004. Astfel, în privința copilului găsit sau abandonat de mamă în unități sanitare și a copilului abuzat sau neglijat, dacă nu există opoziție din partea persoanelor care-l au în îngrijire sau din partea reprezentanților - persoane juridice - de către Directorul Direcției generale de asistență socială și protecția copilului din unitatea administrativ-teritorială în care se găsește copilul. Dacă persoanele amintite refuză sau împiedică efectuarea verificărilor de către Direcție, atunci aceasta va sesiza instanța judecătorească pentru emiterea unei ordonanțe președențiale de plasare a copilului în regim de urgență. În termen de 48 de ore de la data executării acestei ordonanțe Direcția va sesiza din nou instanța de judecată cu privire la: înlocuirea plasamentului în regim de urgență cu măsura plasamentului; decăderea totală sau parțială din exercițiul drepturilor părintești; exercitarea drepturilor părintești; instituirea tutelei; reintegrarea copilului în familia sa.

Cu alte cuvinte, “copilul abandonat este acel copil ai carui părinți biologici renunță la asumarea responsabilității îngrijirii, și satisfacerii nevoilor fundamentale de dezvoltare ale copilului, separandu-se fizic de acesta, înainte ca aceasta responsabilitate să fie preluată de o instituție abilitată”. Abandonul poate surveni imediat după nașterea copilului, sau în orice moment pe parcursul dezvoltării acestuia, după ce, în prealabil, a petrecut o perioadă de timp în familie. Ulterior, copilul este încredințat instituțiilor de protecție ale statului, care au rolul de a prelua atribuțiile părintești și de a sprijini dezvoltarea copilului.

Cauzele abandonului

Mai multe studii au demonstrat că cele mai frecvente cauze ale abandonului copiilor sunt sărăcia sau problemele financiare, depresia post-natală, restricții privind accesul la avort, lipsa informațiilor legate de planificarea familială, situația de a fi părinte singur, un posibil handicap al copilului, sarcina rezultată ca urmare a unui viol, abuz din partea partenerului, dar și o lipsă a serviciilor și resurselor pentru susținerea părinților care au copii cu handicap.

În urma acestor studii s-a dovedit că majoritatea părinților nu își doresc abandonarea copiilor lor, însă atunci când sunt confrunțați cu sărăcia, excluderea socială sau boala, aceștia iau deseori aceasta

⁷ Persoană acreditată în condițiile H.G. nr. 679/2003 publicată în M. Of. nr. 443/23.06.2003.

⁸ Servicii organizate pe model familial, din care fac parte: centrele de plasament, centrele de primire a copiilor în regim de urgență, centrele maternale ș.a

decizie, gândindu-se ca astfel procedea cel mai bine în interesul copilului. Se pare astfel că majoritatea merge pe principiul "Decât să îl chinuiesc lângă mine, fără să-i pot oferi resursele necesare unui trai decent, mai bine îl las la un centru de plasament". Însă, după ce fac acest gest, mulți uită, din păcate, să îi mai viziteze în aceste centre care nu vor putea să le țină loc de părinți copiilor abandonați, ci doar să le ofere o educație și un adăpost, dar nu și răspunsuri la toate întrebările legate de părinții lor.

În România, în încercarea de a reglementa adopția și situația copiilor instituționalizați, s-a adoptat în 1993 Legea 47, conform căreia, copiii aflați în centrele de plasament și care nu au fost vizitați de părinții lor timp de 6 luni deveneau adoptabili. Din păcate, această lege a condus la numeroase abuzuri, în special în ce privește adopția internațională. Ulterior, în anul 2004, s-a adoptat o nouă legislație privitoare la protecția drepturilor copilului și adopție, lege modificată și completată în 2009 și apoi, în 2011.

Dincolo de numeroasele cauze, odată abandonat, copilul se afla într-o situație de criză, care îi afectează uneori în mod dramatic și ireversibil dezvoltarea. Putem vorbi despre o serie de efecte ale abandonului, care afectează mai multe paliere ale personalității și dezvoltării.

Efectele abandonului

Întârzieri în dezvoltarea abilităților sociale

În planul socializării, copilul își formează stilul relational în funcție de modelele stabile pe care le-a observat în cadrul familiei, furnizate în principal de mama și tata. În situația copilului abandonat, acesta nu mai beneficiază de modelele de socializare clasice, familiare, ci de unele formale, de tip instituțional. În plus, se întâmplă în cele mai multe cazuri ca acești copii, frecventând școlile publice, să fie etichetați drept "orfani" și tratați ca și cum ar avea un handicap social, comportament care le creează mecanisme de apărare de tipul retragerii, evitării, sau al agresivității relationale și afectează în mod radical modul în care comunică și se raportează la sine și la ceilalți.

Întârzieri în dezvoltarea fizică și emoțională

Lipsa căldurii materne, insecuritatea generată de "a fi al nimanui" provoacă dezechilibre emoționale și subdezvoltare în plan fizic. Copilul crește ca și cum nu ar primi suficientă hrană, este vorba de fapt despre hrană afectivă de care este privat și care în plan psiho-somatic se manifestă ca și lipsa hranei necesare creșterii și dezvoltării armonioase.

Sentimentul de culpabilitate

Copilul nu își poate explica motivul pentru care a fost abandonat de părinți, și în lipsa posibilității acestei explicații, ajunge să considere că ceva a fost în neregulă cu el, așa că el este vinovat și din cauza defectelor sale părinții au renunțat la el. De aici decurge o imagine de sine și o stime de sine extrem de scăzute, se vor simți inferiori, incompleți și incapabili, nedemni de a fi iubiți și apreciați.

Tulburările de comportament

Agresivitatea, manifestată atât în relație cu adulții, cât și cu covarstnicii este o tulburare de comportament des întâlnită, mai ales în cazul copiilor abuzați care, prin acest mecanism își exprimă furia, teama, nesiguranta, sau reproduc singurul model relațional pe care l-au învățat. Vagabondajul, este de cele mai multe ori puntea către conduitele delincvente, precum furtul, cersetoria, necesare în acest caz asigurării mijloacelor de subsistență.

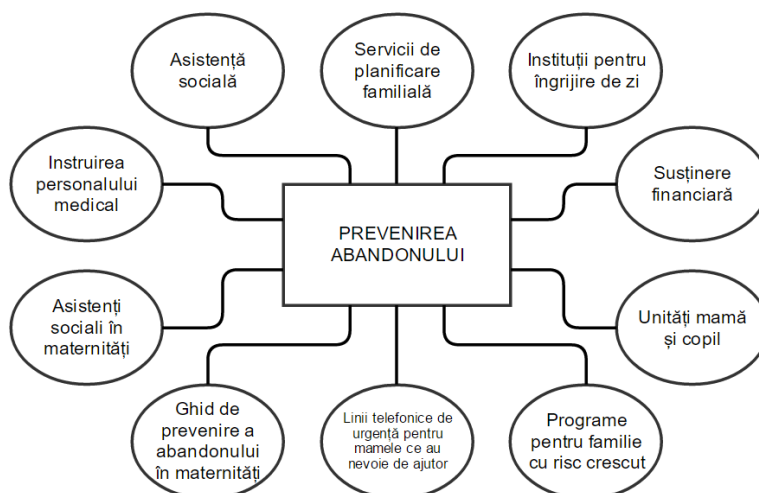
Tulburările de atașament

În literatura de specialitate, John Bowlby a studiat felul în care se formează atașamentul, și importanța formării la copil a unui tip de atașament securizant. Pe scurt, matricea de atașament se structurează în relația primară cu persoana care acordă îngrijiri copilului: mama sau substitutul matern. Nevoia de atașament este o necesitate de bază a ființei umane, este innăscută și scopul său este supraviețuirea. Relația de atașament sigur este trăită de copil în mod securizant, îi oferă un nivel optim de stimulare, îngrijire și afecțiune, persoana care se ocupă de îngrijirea copilului este atentă la nevoile sale, îl manevrează cu grijă, comunică și formează o relație emoțională securizantă cu copilul. În cazul în care această relație lipsește, sau este nesatisfăcătoare, copilul interiorizează o matrice de atașament nesigur sau dezorganizat. Prin intermediul acestor modele, copilul își formează în primul an de viață imaginea despre sine și despre ceilalți. Mai mult decât atât, modelul imprimat în primii ani de viață va persista și va marca fiecare relație pe care copilul o va avea, în funcție de modul în care a fost interiorizat acest model. În cazul copilului neglijat, abandonat, relațiile vor fi marcate de incertitudine, neîncredere, nesiguranta, teama de a pierde sau de a fi parasit. Astfel, copilul nu va putea forma relații durabile și autentice, din cauza că nu are reprezentarea unei relații securizante. Comportamentele sale relationale vor fi fie de retragere și incapacitate de a forma relații cu orice persoană (în cazul copiilor care nu au avut o persoană de atașament), fie vor avea tendința de a se apropia și forma relații nepotrivite și superficiale cu toată lumea, inclusiv cu persoanele necunoscute (în cazul copiilor care au fost îngrijiti de multe persoane). Tipul primar de relație, cu componentele și caracteristicile sale, prescrie modul în care individul relationează mai târziu. În felul acesta, scenariul de viață se reia.

Există, desigur, și forme mult mai subtile, simbolice, de abandon, cu efecte considerabile în planul dezvoltării personalității copilului. Un exemplu în acest sens este cazul copiilor care nu pot fi crescuți de părinți din diverse motive, și sunt încredințați bunicilor, sunt duși de foarte devreme la creșă, sau sunt lăsați cu bună perioadă îndelungată. Când vârsta la care intervine această ruptură între mamă și copil este foarte mică, în perioada în care relația este încă funcțională, copilul resimte situația ca pe un abandon, deoarece nu-și poate reprezenta întoarcerea mamei și trăiește sentimente intense de insecuritate și anxietate care îl marchează. De aceea, o separare a mamei de copil, cel puțin în primul an de viață, este de preferat să fie evitată, deoarece poate provoca traume ce pot fi trecute ușor cu vederea, dar care își pot releva efectele mai târziu într-un mod nefericit.

Măsuri pentru prevenirea abandonului

În majoritatea țărilor Uniunii Europene, printre care și România, s-au instituit mai multe măsuri pentru prevenirea abandonului copiilor.



Bineînțeles, aceste măsuri sunt doar de ordin primar, însă reprezintă un pas în plus spre prevenirea abandonului copiilor. În acest sens, statisticile Direcției pentru Protecția Copilului au dovedit o scădere a numărului de abandonuri în ultimii ani, ca urmare a acestor programe ori a implementării unor campanii publicitare pentru responsabilizarea părinților/viitorilor părinți.

Concluzii

Atunci când persoanele devin strict niște obiecte pe care alegem să le aruncăm sau să le păstrăm, granița dintre uman și inuman este slăbită de coarda sentimentelor celor abandonați. Sunt copii, nu niște jucării din pluș. Situația copiilor care au neșansa să fie abandonați din diverse motive crește dramatismul social. Fie sunt părăsiți din cauza neajunsurilor, fie că acei copii sunt nedoriți și sunt lepădați încă de la naștere îi face să devină niște păpuși uitate pe raftul prăfuit al existenței umane.

Bibliografie

1. Bârsan Corneliu - *Convenția Europeană a Drepturilor Omului*, Editura All Beck, București, 2005
2. Lupașcu Dan, Crăciun Cristina - *Dreptul Familiei*, Editura Universul Juridic, București, 2012
3. Răvaș Oana - *Dreptul familiei și acte de stare civilă*, Editura Universitas, Petroșani, 2014
4. H.G. nr. 679/2003 publicată în Monitorul Oficial nr. 443/23.06.2003
5. Legea 272/2004 privind *protecția și promovarea drepturilor copilului*, republicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 159 din 5 martie 2014
6. Noul Cod Civil - *Dreptul Familiei*
7. Programul de guvernare 2017-2020 privind „*Politica de protecție socială*”
8. *Studiul UNICEF - Situația copiilor în România, 2005*
9. UNICEF - *Drepturile copilului*
10. <https://ro.scribd.com/doc/ASISTENȚA-SOCIALĂ-A-COPILULUI-ABANDONAT-2>
11. <https://www.psychologytoday.com/blog/the-many-faces-addiction/201006/understanding-the-pain-abandonment>
12. https://en.wikipedia.org/wiki/Abandoned_child_syndrome

Analiza statistică asupra vânzărilor directe de produse cosmetice în România și la nivel mondial

Autor: Portik Lukacs Izabella
Coordonator: Conf. univ. dr. Isac Claudia
Universitatea din Petroșani

Abstract: Direct sale represents a modern product distribution system directly to consumers, generally, directly to their homes, to their workplace or other places, beside retail shops. The best known type of direct sale, the Network Marketing or Multilevel Marketing implies the existence of a network of distributors which earn income from selling on commission, to which they add the trade markup.

1.1. Vânzările directe în România

Piața vânzărilor directe din România este una deosebit de dinamică și mai mult de 75% din piață este reprezentată de produse de masă. Cel mai puternic avans, de 5,3%, dublu față de piață în ansamblul său, îl au vânzările de dermatocosmetice, vândute exclusiv prin farmacii. Vânzările directe reprezintă un sfert din totalul pieței de 3,5 mld. Lei. Un singur segment de piață, cel al produselor profesionale vândute prin intermediul saloanelor de cosmetică, este pe minus. Vânzările online „galopează”, cu plus 20% în 2016.

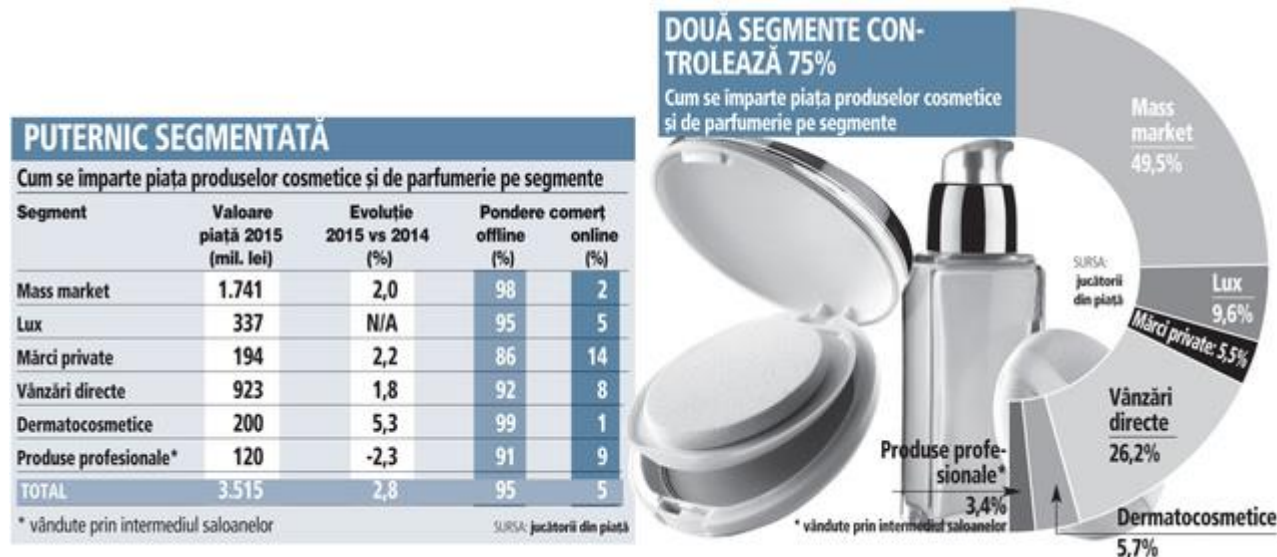


Figura nr.1. Piața produselor cosmetice

Românii au cheltuit anul trecut 3,5 miliarde de lei pe produse cosmetice, de îngrijire și de parfumerie, cu 2,8% mai mult decât în 2015, potrivit datelor ZF pe baza informațiilor oferite de jucătorii din piață.

Creșterea a fost însă de circa trei ori mai mică decât a consumului per ansamblu, care a postat un plus de circa 9% anul trecut, cel mai bun an de după 2008. Cifra de afaceri din comerțul cu amănuntul, cel mai bun indicator pentru consum, a avansat anul trecut cu aproape 9%, însă motor au fost produsele alimentare, al căror TVA s-a redus de la 24% la 9% începând cu data de 1 iunie.

Avansul pieței de profil a fost susținut de aproape toate segmentele de piață, mai puțin produse profesionale vândute prin intermediul saloanelor de cosmetică. Acest segment însă are o pondere mică în totalul pieței dominate clar de produsele de masă și de vânzările directe, care au împreună 75% din totalul de 3,5 mld. lei (780 mil. Euro).

În prezent piața de cosmetice din România este una dintre cele mai puțin dezvoltate din Europa și din regiune în contextul în care la o populație de 20 de milioane de oameni și o piață de 780 de milioane de euro, cheltuiala medie per capita este nici 40 de euro pe an, respectiv 3,3 euro pe lună.

Prin comparație, consumul de astfel de produse în țările din regiune este de circa două ori mai mare, iar în state cu tradiție precum Franța ajunge de 4-5 ori mai mare. Mai mult, în România consumul este diferit de cel din Franța deoarece parfumurile și produsele de machiaj au cea mai mare pondere, în detrimentul celor de îngrijire (skin care). Prin comparație, acestea din urmă sunt printre cele mai importante în state precum Franța, situație ce denotă faptul că populația este mai educată și cunoaște mai bine produsele și avantajele lor.

Avon a avut în 2015 afaceri de 451,8 mil. lei (102, mil. euro), în creștere cu aproape 4% comparativ cu anul anterior. Businessul a revenit pe plus după doi ani de scăderi, însă nu a atins maximumul din 2010 de 479 mil. lei. Mai mult, marja de profit a scăzut de la aproape 16% în 2015 la puțin sub 10% anul trecut. Vânzările din 2015 au fost pe creștere, influențate de investițiile pe care compania le-a făcut în promovarea produselor noi. Potrivit informațiilor furnizate, Avon investește anual câteva zeci de milioane de dolari în promovare, sumă ce include atât bugetul de marketing și advertising (pe toate mediile), cât și programele de stimulare a reprezentanților (reduceri, bonusuri).

Principalii concurenți ai Avon pe această piață sunt companiile Oriflame, Amway, Herbalife, Faberlic, Zepter sau Forever Living Products. Pe baza portofoliului de produse, toate aceste companii care vând în sistem MLM intră în competiție și cu L'Oréal, Beiersdorf, P&G, Henkel sau Unilever, dar și cu magazinele de cosmetice selective, cum sunt Sephora, Douglas sau Marionnaud.

În România circa jumătate din populație locuiește în zona rurală, unde oferta de produse cosmetice este limitată, cea mai mare acoperire având-o aici companiile de vânzări directe. În aceasta zonă există în continuare locuințe care nu sunt racordate la apă curentă, această situație putând explica consumul redus și rata de penetrare sub cea din vest. Companiile de vânzări directe precum Avon sau Oriflame controlează 25% din piață.

Jucătorii din piață spun că în aceste condiții direcția pentru piața de cosmetice locală este doar de creștere și de maturizare.

1.2. Vânzările directe în Europa

Piața vânzărilor directe din țările din Europa Centrală și de Est, inclusiv România, crește mai repede decât media europeană, au declarat reprezentanții Federației Europene de Vânzări Directe (FEDSA).

„Cifra de afaceri totală a companiilor cu vânzări directe din Europa a crescut anul trecut cu 13%, iar în Europa Centrală și de Est creșterea a fost peste medie. În România, piața va cunoaște cu siguranță o creștere semnificativă în următorii ani”, a spus Philippe Daley, președintele asociației de profil din Franța.

Vânzările directe (care nu se fac în magazine ci de la persoană la persoană) au luat o amploare foarte mare în Occident, în țări precum Franța, Germania sau Marea Britanie fiind de circa 3 miliarde de dolari pe an.

Tot mai multe companii se orientează către acest canal de distribuție. În Marea Britanie, spre exemplu, chiar și serviciile de telecomunicații sau chiar gazele sunt vândute prin acest sistem”. La nivel mondial, piața a fost anul trecut de circa 90 de miliarde de dolari.

Recentul „Raport al Vânzărilor Directe din Europa 2013” al companiei de cercetare de piață yStats.com arată faptul că Europa este a treia cea mai mare regiune din lume în ceea ce privește volumul de vânzări directe. Cele mai mari trei piețe din Europa au fost printre țările de top în

vânzările directe din întreaga lume: Franța, Germania și Rusia, fiecare având vânzări de mai multe miliarde de euro în 2013.

Problemele economice din Europa au afectat piața de vânzări directe în două moduri: scăderea vânzărilor în țările selectate în 2015, cum ar fi Italia și Germania, dar numărul de reprezentanți a crescut, deoarece din ce în ce mai multe persoane caută o sursă de venit suplimentar sau chiar primar.

Produsele cosmetice și de îngrijire personală conduc vânzările directe în Europa, cu o pondere de peste o treime din vânzările totale, urmate de produsele de wellness. În unele țări, cum ar fi Suedia, produsele de wellness sunt în avans, în timp ce în altele, de exemplu, Ucraina și Turcia, produsele de frumusețe ajung până la două treimi din piață.

Cea mai performantă companie de vânzări directe în 2015 a fost la nivel global Amway, cu o creștere de o cifră a vânzărilor la nivel mondial. Avon și Herbalife au ocupat locurile doi și trei, cu vânzări în scădere în 2015. Cea mai mare companie europeană de vânzări directe între liderii la nivel mondial în 2015 a fost Vorwerk din Germania. De asemenea, în primele 10 companii la nivel mondial a fost Oriflame, înregistrată în Luxemburg. O companie rusească și-a croit drum printre primele 50 de companii de vânzări directe la nivel mondial în 2015: Faberlic cu vânzări de 257 milioane de euro.

Volumul vânzărilor directe a variat în funcție de sub-regiunile Europei. În Europa de Est, Rusia a avut o creștere de două cifre a veniturilor, deși noile impozite este de așteptat să aibă un impact negativ asupra industriei. O creștere mai mare este prevăzută în zonele rurale, în special în satele mici, unde gradul de penetrare a canalelor de vânzare cu amănuntul nu este mare. Similar, în Polonia, se așteaptă o creștere a numărului de clienți noi din zonele rurale.

În Europa Centrală, Germania a înregistrat o creștere de o cifră a vânzărilor în 2015. Companiile de vânzări directe s-au confruntat cu o concurență sporită a altor canale de vânzare, în special e-commerce. Ca o soluție, unele companii și-au deschis magazine on-line sau au anunțat intenția de a face acest lucru.

În Europa de Vest, piața de vânzare directă franceză a înregistrat o creștere atât în vânzări, cât și ca număr de reprezentanți. Între timp, în Marea Britanie, mai mulți tineri se alătură forței de vânzări directe, aducând înalta tehnologie cu ei. În Italia, vânzările au scăzut în 2015, deși numărul de reprezentanți a crescut, iar în primul semestru din 2016, companiile de vânzări directe și-au reluat creșterea.

În Scandinavia, vânzările directe au scăzut cu câteva procente în Suedia, în timp ce în Finlanda și Norvegia au crescut, chiar și cu două cifre în Norvegia. Cele mai vândute categorii în cele trei țări au fost produsele de wellness, cosmeticele și produsele de îngrijire personală.

Bulgaria

Euromonitor a realizat un studiu în care arată principalele tendințe ale vânzărilor directe din Bulgaria, în 2016, dar și perspectivele pe care le are această industrie în țara vecină.

Factorul cheie care influențează performanțele principalilor jucători pe piața vânzărilor directe din Bulgaria este situația forței de muncă a fiecărei companii de vânzări directe. Surse din industrie arată că numărul total al reprezentanților vânzărilor directe a crescut într-un ritm susținut în 2016, în ciuda unor relativ bune cifre privind forța de muncă, care arată că numărul șomerilor a scăzut cu 20% în prima jumătate a anului trecut.

Avon și Oriflame sunt principalele branduri în vânzările directe din Bulgaria, fiecare dintre ele înregistrând o creștere cu 1%. Avon a avut vânzări de 60 de milioane de leva (aproximativ 30,7 milioane euro), în timp ce Oriflame – de 20 de milioane de leva (10,2 milioane euro). Ca urmare, Avon a rămas la 39% din piață în 2016, iar Oriflame a înregistrat o cotă de piață de 13%. Creșterile limitate înregistrate de acești doi mari jucători reflectă declinul din industria produselor de frumusețe și îngrijire personală, datorat puternicei competiții pe care o fac magazinele tradiționale și vânzătorii pe internet.

În următoarea perioadă, este de așteptat ca vânzările directe să înregistreze o creștere de un procent, la prețurile din 2016, până la 162 milioane leva (aproape 83 milioane euro). Este o performanță slabă comparativ cu creșterea de 4% de anul trecut. Dar proiecțiile reținute pentru industria vânzărilor directe sunt bazate pe faptul că se va intensifica semnificativ competiția cu vânzătorii pe internet, în special în domeniul produselor de frumusețe și îngrijire personală, a celor generale de sănătate și a articolelor menajere și mobilei. Pe lângă asta, faptul că, în prezent, sunt atât de mulți jucători pe piața vânzărilor directe este de așteptat să stimuleze competiția pentru a micșora prețurile, ceea ce va scădea rezultatele.

Germania

Companiile de vânzări directe din Germania au raportat pentru anul 2015 o cifră de afaceri totală de 16,5 miliarde euro, ceea ce reprezintă o creștere cu 7 procente față de anul anterior, când au fost tranzacții de 15,3 miliarde euro.

Din 2011, în fiecare an, cifra de afaceri în vânzările directe a crescut cu o medie de aproximativ 6 procente. Acestea sunt rezultatele unui studiu de piață realizat de Universitatea din Mannheim, la comanda Asociației de Vânzări Directe din Germania (BDD), cea care reprezintă interesele companiilor din această industrie de peste 45 de ani.

„Canalul Vânzărilor Directe își sporește popularitatea. 50% dintre companii apelează la el ca la un canal de distribuție obișnuit. În 2014, erau 47 de procente. Pe lângă asta, 40% dintre site-urile de internet au un magazin virtual și folosesc acest lucru ca pe un canal adiacent de vânzări”, subliniază prof. Dr. Florian Kraus, de la Universitatea din Mannheim.

„Cifrele vorbesc de la sine. Creșterea continuă a vânzărilor arată că vânzările directe vor continua să fie apreciate de multă lume. Pe lângă faptul că pot cumpăra anonim prin intermediul internetului, oamenii apreciază faptul că astfel se pot duce la petreceri și pot socializa, cu ajutorul vânzărilor”, a completat Jochen Acker, șeful unei divizii din cadrul BDD.

Iar viitorul sună bine. Pentru anul fiscal curent, companiile chestionate prevăd o creștere cu aproximativ nouă procente.

La sondajul online început de Universitatea din Mannheim în 2016 au participat 284 de companii.

Italia

Avedisco, Asociația de Vânzări Directe și Servicii pentru Consumatori, confirmă succesul vânzărilor directe în centrul Italiei: sunt peste 28.000 de distribuitori în Toscana, Lazio, Umbria și Marche, care lucrează pentru companiile asociate în Avedisco, pentru o cifră de afaceri totală de aproape 104 milioane de euro. Vânzările directe se dovedesc o piață anticiclică în raport cu tabloul general al economiei naționale, un sector care oferă oportunități profesionale și perspective strălucite în carieră.

Lazio este regiunea cu cele mai mari procente în termeni de valoare ocupațională, cu circa 11.000 de adepți ai vânzărilor directe, 6,1%, și o valoare facturată de 4,4% din totalul datelor transmise de toate provinciile regiunii. Urmează Toscana, cu 10.000 de persoane (5,9% din totalul asociațiilor) care au ales să îmbrățișeze această activitate, cu o cifră de afaceri de 9,6% din total și Marche, cu 6.000 de distribuitori, 3,5% din Avedisco, și o cifră de afaceri de 2,7% din total. Ultima, dar nu cea mai puțin importantă, este Umbria, cu 1.000 de distribuitori în regiune și o cifră de afaceri reprezentând 1,6% din totalul asociației.

Trendul pozitiv este reflectat de Avedisco și la nivel național. Cifrele anunțate de Asociație în primul trimestru arată o creștere a afacerilor de 19,88% față de aceeași perioadă a anului trecut și o sporire de 19,28% în ceea ce privește sfera ocupațională, cu 178.000 de profesioniști. Un sector care se dovedește real și care se transformă într-un adevărat pilot pentru economia italiană.

„Vânzările directe constituie un model de business din ce în ce mai apreciat de consumatorii care răspund în mod constant calitatea produselor și profesionalismul agenților, construind o

adevărată relație de încredere”, consideră Giovanni Paolino, președintele Avedisco. „Companiile care fac parte din asociația noastră oferă servicii și oportunitatea de a lucra transparent, ceea ce contribuie la combaterea punctuală a crizei economice italiene, care nu pare complet depășită”.

1.3. Vânzările directe în lume

Federația Mondială a Asociațiilor de Vânzări Directe (WFDSA) a raportat vânzări globale de 183,73 miliarde de dolari pentru anul 2015, înregistrând o creștere de 7,7% față de 2014. Numărul distribuitorilor la nivel mondial a crescut cu peste trei milioane și jumătate, ajungând la 103.277.493 de persoane implicate în această industrie.

Topul celor mai mari trei piețe este: SUA (20%), China (19%) și Coreea (9%), care a înlocuit Japonia, situată anul trecut pe a treia treaptă a podiumului.

Cea mai mare parte a vânzărilor a fost reprezentată, la nivel global, de zona wellness (34%), produse cosmetice (32%), produse de îngrijire a locuinței (11%), haine și accesorii (7%).

India

Federația Camerelor de Comerț și Industrie din India a prezentat un raport care analizează vânzările directe din țară și perspectivele ce se oferă acestei industrii.

Oficialii din India declară că vânzările directe vor fi încurajate în India, pentru că oferă locuri de muncă femeilor și promovează produsele fabricate în țară. Amintim că anul acesta guvernul indian a avansat mult în elaborarea liniilor directe pentru vânzările directe.

Potrivit informațiilor oferite de oficiali citați de The Hindus Business Line, 62% dintre indiencele care muncesc sunt angrenate în vânzări directe, iar procentul este „stupefiant”.

Raportul FICCI – KPMG realizat în acest an punctează câteva aspecte esențiale, despre cum a ajutat industria vânzărilor directe planul de dezvoltare lansat de guvern în urmă cu doi ani și perspectivele pe care le are acest comerț:

Skill India: Industria de vânzări directe din India este în plină dezvoltare și se estimează că va crește semnificativ, de la 10,58 miliarde dolari în acest an, la 105,8 miliarde dolari în 2025. De asemenea, la sfârșitul acestei perioade va furniza 1,8 milioane de locuri de muncă stabile. Iar campania guvernamentală Skill India va oferi posibilitatea ca 400 de milioane de oameni să fie pregătiți până în 2022. Acum, trainingurile oferite de companiile de vânzări directe sunt urmate de cinci milioane de oameni pe an.

Make in India: Potențialul mare este dat și de faptul că multe companii de vânzări directe își deschid filiale în India, iar unele optează pentru fabricarea produselor lor aici, datorită inițiativei „Make in India – Făcut în India”.

Capacitatea femeilor: Datorită faptului că produsele pentru femei domină în ofertele firmelor de vânzări directe, a fost atras un mare număr de indience în această industrie. În 2015, peste 3 milioane de femei erau distribuitori.

India digitală: Vânzările directe au adoptat măsuri în spațiul digital care nu sunt doar în avantajul companiilor din această industrie, ci ușurează munca distribuitorilor și îmbunătățesc experiența pentru ei și pentru consumatori. Aplicații pentru mobile și website-uri au fost lansate de companiile de vânzări directe pentru distribuitori, facilitând comandarea de produse, supraveghind plățile și oferind module de training.

Startup Undia: Vânzările directe au promovat startup-uri în domenii precum transport și logistică, training, dezvoltare de aplicații etc.

China

Numărul companiilor de vânzări directe din China este în creștere, în ultimii 10 ani taxele plătite de acestea depășind 300 de miliarde de yuani (4.7 miliarde de dolari), potrivit Ministerului Comerțului.

În acest moment, în China își desfășoară activitatea 71 de companii de vânzări directe în care sunt implicați peste 2,8 milioane de oameni, iar produsele distribuite în acest mod variază de la cosmetice până la echipamente medicale.

Doar în 2014 taxele plătite de aceste companii s-au ridicat la 5,7 miliarde de yuani. China a emis două regulamente privind vânzările directe în 2005 și a anunțat noi amendamente în martie 2014 pentru a intensifica supravegherea afacerilor în acest domeniu.

China ocupă locul 2 pe piața globală a vânzărilor directe, cu 23,3% din totalul industriei de profil, potrivit Direct Selling News.

Bibliografie:

1. <http://www.mlmnews.ro>
2. <http://www.zf.ro>
3. <http://www.upet.ro>
4. <http://www.euromonitor.com>

Cultura organizațională în administrația publică

Autor: Postolachi Ana
Coordonator: Lector univ. dr. Răvaș Oana
Universitatea din Petroșani

Abstract: *Organizational culture is considered to be "force" invisible within an organization is the social energy that causes people to act. Organizational culture includes all values, requirements and rules to undertakings which features a dependently and decisively regulate the success or failures of members and the organization as a whole. Power organization depends not only on the power of culture, but also the type of culture that assimilates; the latter must be consistent with the context in which the structural and organization grows.*

Motivul alegerii aceste teme este ideea că cultura organizațională este mai puțin vizibilă decât celelalte componente organizaționale, în schimb poate duce la succes. De asemenea permite cooperarea între diferite sectoare și permite soluționarea ușoară a situațiilor conflictuale.

I. Semnificația conceptului de cultură organizațională

Conceptul de cultură organizațională, extrem de prezent astăzi în management, a căpătat un loc foarte important în orice lucrare care tratează comportamentul organizațional. Deși caracterizează dintotdeauna organizațiile, cultura organizațională a devenit subiect de dezbatere de numai 25 de ani încoace, datorită interesului din ce în ce mai mare al managerilor contemporani de a identifica elemente care fac diferența între succes și eșec în cadrul unei organizații. Ca multe alte concepte, cultura organizațională este dificil de definit, neexistând încă o viziune unanim acceptată de către cercetători sau teoreticieni. În acest context, apreciez interesant de urmărit opiniile și concepțiile diverșilor specialiști privind conținutul culturii organizaționale, pentru a extrage apoi câteva elemente de identitate sau diferențiere.

În propria viziune, cultura organizațională include totalitatea valorilor, cerințelor și normelor caracteristice unei interpretări care în mod dependent și decisiv reglează succesul sau nerealizările membrilor și organizației în ansamblu.

- **Cultura** - ansamblul aspectelor intelectuale ale unei civilizații. Cultura, prin conținutul ei, demonstrează, păstrează și îmbogățește existența unui popor.
- **Organizațiile** sunt „ansambluri umane formalizate și ierarhizate în vederea asigurării cooperării și coordonării membrilor lor pentru atingerea unor scopuri date”.
- **Cultura organizațională** este considerată a fi “forța” invizibilă dintr-o organizație, este energia socială ce determină oamenii să acționeze.

Autorii Thomas J. Peters și Robert H. Waterman, în lucrarea „In Search of Excellence”, devenită un best-seller de mare succes, au definit cultura organizațională ca fiind „un set dominant și coerent de valori împărtășite de către membrii organizației, indus de mijloace simbolice. Interesantă este și definiția dată culturii organizaționale de către autorul Antonio Strati : „Cultura organizațională reprezintă un ansamblu de simboluri, convingeri și modele de comportament învățat, produs și recreat de oameni care își dedică energia și munca vieții unei organizații. Este exprimată în proiectarea organizației și a muncii.” (Strati ,1992, p. 578)

În opinia autorului Geert Hofstede, cultura organizațională se poate defini și ca „o programare mentală colectivă, care deosebește pe membrii unei organizații de membrii altei organizații”. (Hofstede G., 1996, p. 208).

„Cultura organizațională este ceea ce oamenii fac fără să li se spună. E una din definițiile cele mai simple și mai relevante ale acestui concept, neclar pentru mulți. Iar dacă aplicăm această definiție organizațiilor din jurul nostru atunci, cu siguranță, vom afla lucruri noi despre cultura organizațională prezentă” (Revista BIZ, octombrie 2004, p. 66, articolul „Exceleța în leadership”).

Putem compara cultura organizațională a unei firme cu personalitatea unui individ, ce întrunește o serie de aspecte vizibile și mai puțin vizibile, dar care furnizează viziunea, sensul, direcția și energia necesare pentru evoluție.

Cultura oscilează între patrimoniu și creație.

- Perspectiva unitară și integrativă abordează cultura organizațională ca pe o constelație de valori și interpretări împărtășite de toți membri organizației.
- Puterea organizației depinde nu numai de puterea culturii, dar și de tipul de cultură pe care îl asimilează; acesta din urmă trebuie să fie coerent cu aspectele structurale și contextuale încare se dezvoltă organizația.

II. Planuri distincte, din perspectiva structurilor organizaționale:

- **Planul informal** se constituie din relațiile spontane, nedefinite sau slab definite între membrii organizației.
- În **plan formal** vorbim de structura oficială a organizației cât și despre comportamentele membrilor.

III. Caracteristici ale culturii organizaționale, în sinteză după Autorul Gary Johns:

- Cultura reprezintă un adevărat mod de viață pentru membrii organizației.
- Cultura organizațională devine evidentă doar atunci când ea este comparată cu cea din alte organizații sau când este supusă schimbării.
- Cultura tinde să fie stabilă în timp deoarece ea implică ipoteze, valori și credințe de bază. (Johns G., 1997, p. 108)

IV. Funcțiile culturii organizaționale:

- Integrarea salariaților în cadrul firmei - Această funcție nu se manifestă numai în cazul noilor angajați, ci al tuturor salariaților deoarece este nevoie de o întreținere a integrării acestora în cadrul organizației.
- Păstrarea și transmiterea tradițiilor organizaționale - Schimbările intervenite în sistemul de management trebuie să țină cont de valorile specifice, concepțiile și obiceiurile organizaționale, care trebuie să se perpetueze pentru a da forță întreprinderii. Fără culturi puternice, cu valori, tradiții bine păstrate în timp, nu se poate vorbi despre firme puternice și de succes.
- Protejarea comunității față de amenințările mediului - Cultura organizațională constituie suportul comportamentelor și acțiunilor organizaționale de natură preventivă sau de combatere directă a consecințelor negative din mediul extern firmei.
- Sursa culturală pentru avantaje competitive strategice; (Nancy Adler, 1986, p 145) Cultura organizațională este cea care permite crearea unui cadru adecvat pentru dezvoltarea capacității organizaționale. Pe termen lung, capacitatea organizațională constituie sursa principală a avantajelor sale competitive

V. Elemente constitutive ale culturii organizaționale.

1. *Miturile și simbolurile* – prin mituri înțelegem „istoriile” care îi ajută pe noii angajați să își facă o imagine despre valorile, normele și comportamentele celorlalți membri din organizație, în vederea însușirii acestora.

2. *Limbajul specific* – unele organizații au o deviză/moto/slogan care îi ajută să atragă atenția. O deviză trebuie să transmită filosofia organizației respective, să aibă forța de a sensibiliza în plan emoțional mai mult decât în plan rațional.
3. *Ritualurile* – subliniază importanța unor idei sau evenimente.
4. *Sigla/culorile/steagul* - fac referire la simboluri sau elemente ce trebuie respectate într-o organizație.
5. *Valori și norme* – sistemul de valori și normele de comportament se reflectă în structura organizației, strategiile elaborate care trebuie respectate.

VI. Avantaje si dezavantaje ale culturii organizaționale.

Avantaje:

- Cultura duce la succes
- Cultura puternică permite cooperarea între diferite sectoare
- Permite soluționarea ușoară a situațiilor conflictuale

Dezavantaje:

- Organizațiile cu o cultură puternică determină o rezistență la schimbare
- Posibilitatea apariției unor conflicte culturale.
- În culturile puternice apar patologii culturale care sunt direcții de acțiune colectivă îndreptate împotriva propriei organizații.

Bibliografie:

1. Gănescu, Cristina, *Cultura Organizațională și Competitivitatea*, Ed. Universtară, București, 2011;
2. Hoffman, Oscar, *Sociologia organizațiilor*, Ed. Economica, București, 2004;
3. Iacob D., Cismaru D.M., *Organizația inteligentă*, Ed. Comunicare.ro, București, 2002;
4. Johns G., *Comportament organizațional*, Ed. Economică, București, 1997;
5. Revista BIZ, octombrie 2004, p. 66, articolul „Excelența în leadership”
6. <https://www.scribd.com/document/143901934/Cultura-Organizationala-in-Institutiile-de-Administratie-Publica>
7. <https://www.scribd.com/document/114355819/Cultura-Organizationala-in-AP>
8. <http://www.stiucum.com/management/management-public/Cultura-organizationala-in-ins14538.php>

Digitalizarea relațiilor interadministrative. Guvernanța electronică

Autori: Radovici Mihai Christopher Marian, Nuță Dragoș Mihai

Coordonator: Asist. univ. dr. Porumbescu Alexandra

Universitatea din Craiova

Abstract: *Why technology is a relevant part of the administrative processes? We are living in the informational era where changes happen all the time. This study tries to present some of these evolutions and point out how the technological ones shape our world. Some of the effects are explained in order to describe the paths the future generations of public servants can follow. It also offers a detailed picture of the insides of technology implementation especially at national-level key posts. Administration consists of all the processes made in the name of public interest and pursuing a common goal. Administration and its ways of relating were changed by the constant development of technology. The shift has begun with the digitization of the documents, which is followed by the digitalization of the human related works and ended by digital transformation which is the ultimate integration of auto sustainable technologies and self-thinking devices. These transformations have already shaped the interaction between public servants and citizens, businesses, employees etc., making it simpler, faster, more personal, cheaper etc. Highly correlated is the process of electronic governance which ensures a relevant way of governing in the informational era. Governmental mechanisms were changed in order to fit the utilization of daily-used gadgets. The renewed system is more centered towards the electors and interacting with them throughout a broad array of instruments. Now the citizens have become more self-governed because they are paying their taxes from home, completing forms and requests online, contacting their representatives directly through forums, voting polls, electronic petitions etc. Although both digital administration and electronic governance have a wide range of good parts they are a two-edged sword. As these processes are perfected and implemented the need for the human factor disappears, creating a democracy of technology and not of peoples.*

1. Introducere

În contextul aderării țării noastre la Uniunea Europeană, administrația publică trebuie să-și adopte propriile măsuri de restructurare, modernizare și chiar de regândire a rolului și modului de funcționare, în condițiile cerute de societatea informațională. Pe vechile structuri existente au fost implementate aplicații noi care au rolul de a îmbunătăți activitatea unităților administrative și de a ușura relația administrației publice locale cu cetățenii (există implementări de sisteme de management electronic al documentelor, colectarea prin medii electronice ale taxelor și impozitelor locale, infochioscuri etc). Aceste aplicații reprezintă punctul de pornire pentru inițierea procesului de informatizare a administrației publice.

Informatizarea administrația publice ușurează accesul persoanelor și instituțiilor la serviciile publice locale, asigurând totodată transparența în îndeplinirea atribuțiilor specifice. Pentru ca societatea informațională să aducă beneficii tuturor, ea trebuie să se dezvolte într-un cadru național care să răspundă cerințelor locale, în corelație cu mediul regional, național și internațional.

Administrația publică este principala verigă și, implicit, cea mai responsabilă componentă a societății, chemată să asigure cadrul favorabil dezvoltării comunității, să realizeze servicii diversificate și de calitate pentru cetățeni, sectorul economic și cel social.

Guvernarea electronică reprezintă o etapă esențială a reformei administrației publice, a modernizării acesteia și presupune un proces de digitizare a sectorului public al cărui scop este facilitarea interacțiunii dintre instituțiile publice și cetățeni prin intermediul aplicațiilor bazate pe tehnologia informației.

Obiectivul principal al acestui studiu constă în identificarea și realizarea unei analize, pe scurt, a factorilor care facilitează dezvoltarea digitalizării relațiilor interadministrative și guvernanta electronică.

Prezentul studiu își propune să faciliteze cunoașterea, înțelegerea și însușirea problematicii digitalizării relațiilor interadministrative. Pe planul informației sunt prezentate rezultatele cercetărilor analitice, obținute fie în cadrul unor eforturi de cercetare, fie în programe de consultanță. Rolul acestora este de a sugera pe de o parte importanța cunoașterii potențialului administrației publice, constrângerilor și resurselor în planificarea unor măsuri asumate formal și de o manieră sistematică. Pe de altă parte oferă soluții privind diversele probleme generate de practicile cotidiene. Acest studiu încearcă să abordeze o parte din temele cele mai importante ale administrației publice, fără a avea pretenția unei tratări exhaustive a subiectului.

Problemele de natură teoretică urmăresc să informeze cititorul cu problematica digitalizării relațiilor interadministrative. Studiul poate fi util celor implicați în procesul decizional local, funcționarilor publici din instituțiile administrației publice locale, angajaților întreprinderilor municipale, studenților și masteranzilor, tuturor celor interesați de problemele administrația publică.

2. Pilonii triplicării: digitizare, digitalizare, transformare digitală

Tehnologia și traseul ei se află într-o continuă evoluție, de câteva decenii. Traseul acesteia este desigur, de ordin evolutiv și a avut contribuții însemnate la restructurarea constantă a societății. Tehnologia în momentul în care este implementată la scară largă devine parte conexă a cotidianului nostru, obligând astfel administrațiile să se recentreze în jurul ei pentru a-și păstra rolul de actori-cheie relevanți. În acest fel, tehnicile informaționale ajung să fie parte dintr-un complex salt informatic, ce acoperă un spectru larg de arii funcționale și care produce ulterior o transformare digitală.

Sectorul administrativ a cunoscut digitizarea ca formă de procesare a materialelor imprimate în surse coduri ușor stocabile și transmisibile. Digitizarea produce automatizarea anumitor sectoare de activitate, de exemplu copierea manuală a înscrisurilor de interes public devenind futilă, o simplă scanare facilitând distribuirea lor. Automatizarea, la rândul ei, este un subsegment integrat al digitalizării proceselor de ordin administrativ. Aceasta din urmă înseamnă încorporarea amplă a proceselor informaționale și tehnologiilor automatizate în activitățile interrelaționale, putând să le faciliteze, să le îmbunătățească sau să le elimine total. Necesitatea unui corp de scribi care să noteze discuțiile dispare din moment ce există recunoștință vocală care poate transpune scriptic mesajele verbale în timp real pe un laptop, tabletă, smartphone etc. și mai apoi le transmite.

Digitalizarea totală a sistemului duce la o transformare digitală, reprezentând perfecționarea integrării tehnologice până în pragul în care majoritatea proceselor devin atotsuficiente și de sine stătătoare. În urma acestei transformări digitale este eliminat aproape în totalitate factorul uman.

3. Administrația „in extenso”

Administrația publică este identică cu orice altă funcție de management și administrare a resurselor însă este realizată doar în interes public. Fiind un domeniu structural ce combină o multitudine de alte științe au existat multiple definiții ale noțiunii. În acest sens Karl Heinrich Marx susținea că administrația este acțiunea determinată în urmărirea unui scop conștient, fiind o organizare sistematică a treburilor și folosirea calculată a resurselor ce vizează a face să se întâmple acele lucruri pe care cineva dorește să le vadă întâmplare¹. Frederick Winslow Taylor² definea administrația drept organizarea și menținerea resurselor umane și fiscale pentru atingerea țelurilor unui grup.

¹ Donald, Kettl, and Fessler, James, *The Politics of the Administrative Process*, Washington D. C., Published by CQ Press, 2009.

² Taylor, Frederick W., *Principles of Scientific Management*, New York & London, Published by Harper Brothers, 1856–1915; also see, Ibrahim, Jeong Chun Hai, and Nawi, Nor Fadzlina, *Principles of Public Administration: An Introduction*, Kuala Lumpur, Published by Karisma Publications, 2007.

De asemenea, definirea este dificilă datorită numărului ridicat de sarcini pe care administrația publică le are de gestionat fiind discutabil mai ales aspectul conform căruia toate sarcinile ce-i revin guvernului sunt sub incidența acestei noțiuni sau dacă din această categorie fac parte doar aspectele de ordin executiv. Leonard Dupee White susținea faptul că administrația publică este alcătuită din toate acele operații care au ca scop îndeplinirea sau executarea politicilor publice³. Pentru Thomas Woodrow Wilson aceasta era aplicarea sistematică și detaliată a legii⁴, iar Felix A. Nigro o vedea ca pe un efort cooperativ de grup într-un ambient public⁵.

Administrația publică interacționează cu actori privați și entități stataleacompaniate de mediul politic și social cu scopul atingerii unor interese de ordin colectiv. Țelul fundamental este propagarea de politici pe baza cărora guvernarea poate să își îndeplinească în mod corect funcțiile, putând fi văzută, prin comparație, extrapolarea în lumea empirică a politicilor ce pot fi resimțite în mod direct de cetățeni în cotidianul lor. Administrația poate fi observată în mod pragmatic drept un raport de tipul „input-output” ce vizează politicile în sine și aportul posibil pe care acestea îl au.

Administrația, în ansamblul ei, cuprinde și conduita oficialităților, mulți funcționari publici de rang superior fiind considerați administratori publici chiar dacă nu sunt votați de electorat în mod direct. Dintre aceștia pot fi enumerați directorii municipali pe diferite sectoare, city managerii, cabinetele secretariale, directorii de sănătate, inspectorii, consilierii prefectului etc.

Paul Henson Appleby definea, în anul 1947 (ca decan al Școlii Maxwell of Citizenship and Public Affairs de la Universitatea Syracuse, unde a scris numeroase lucrări în domeniul administrației publice)⁶, administrația publică drept leadershipul public al afacerilor publice direct responsabil de acțiunile executive. Pe baza principiilor democratice Patricia M. Shields⁷ considera că administrația publică are de a face cu gestiunea și implementarea produselor unei democrații vii, iar administratorii publici ar deveni astfel mai mult implementatori într-un mediu fluctuant, inconsistent și cu propriile valori și imperfecțiuni.

Administrația publică atât ca și concept dar și ca activitate reprezintă un demers eminent interdisciplinar, încercarea de a oferi o definiție completă într-o singură frază este aproape sigur sortită eșecului⁸. Singurul aspect acceptat unitar este un istoric al administrației publice, de altfel destul de scurt, dar intens. Primii pași au fost făcuți de Niccolò di Bernardo dei Machiavelli care expunea faptul că organizarea și coeziunea sunt esențiale pentru o administrație corectă. Machiavelli credea că moralitatea publică și privată ar trebui să fie înțelese ca două lucruri diferite, în scopul de a conduce bine. Ca urmare, un conducător trebuie să fie preocupat nu numai cu reputația, dar, de asemenea, trebuie să fie dispus să acționeze în imoralitate la momentul potrivit. Machiavelli credea ca un conducător, e mai bine să fie temut, pe scară largă, decât să fie iubit foarte mult. Un conducător iubit își păstrează autoritatea din obligație, în timp ce un lider temut își păstrează autoritatea prin teama de pedeapsă⁹.

Adam Smith scrie, în lucrarea sa *Avuția națiunilor, cercetare asupra naturii și cauzelor ei* (1776), denumită și „Biblia liberalismului clasic”¹⁰, despre administrația publică și importanța specializării într-o societate capitalistă.

Thomas Woodrow Wilson promova, în discursurile sale din 1887, următoarele patru concepte¹¹:

❖ separarea politicilor și a administrației;

³ White, Leonard Dupee, *Introduction to the Study of Public Administration*, New York, Published by Macmillan, 1955.

⁴ Wilson, Thomas Woodrow, *The study of administration*, Political Science Quarterly, vol. 2, New York, Published by The Academy of Political Science, 1887, pp.197-222.

⁵ Nigro, Felix A., *Modern Public Administration*, 2nd Edition, New York, Published by Harper International Edition, 1971, p. 21.

⁶ Appleby, Paul, *Toward Better Public Administration*, Public Administration Review, vol. 7, no. 2, 1947, pp. 93-99.

⁷ Shields, Patricia M., *Pragmatism as a Philosophy of Science: A Tool for Public Administration*, Research in Public Administration, vol. 4, 1998, pp. 195-225.

⁸ Waldo, Dwight, *What is public administration?* în Shafritz J., Hyde A., (eds.), *Classics of Public Administration*, Oak Park, Illinois, Published by Moore Publishing, 1978, p. 171.

⁹ Machiavelli, Niccolò, *The Prince*, Italy, 1532, pp. 120-121.

¹⁰ Smith, Adam, *Avuția națiunilor: cercetare asupra naturii și cauzele ei*, traducere Alexandru Hallunga, Chișinău, Editura Universitat, 1992.

¹¹ Wilson, Thomas Woodrow, *Idem*.

- ❖ analiza comparativă dintre organizațiile private și politice;
- ❖ creșterea eficienței cu practici asemănătoare domeniului antreprenorial și prin atitudini îndreptate spre operațiunile zilnice;
- ❖ creșterea eficienței serviciilor publice prin managementul și pregătirea funcționarilor publici cu atribuții bazate pe merit.

Economistul Frederick Winslow Taylor a avut un efect profund – aproape revoluționar – asupra domeniului administrației publice și a business-ului. În cartea sa *Principles of Scientific Management* (1911), promovează ideea că operațiile organizaționale pot fi planificate și controlate sistematic de către experți folosind principiile științifice. El devenind astfel fondatorul mișcării cunoscute sub numele de organizarea științifică a muncii, introduce și teoria referitoare la bugete, cooperarea între funcțiile de conducere și muncitori, dar și studierea metodelor de lucru pentru a deveni mai eficienți pe viitor, sperând să atingă prin management științific o societate socialistă care să fie atotsuficientă¹².

După încheierea celei de a doua conflagrații mondiale apar schimbări de paradigmă, la nivel global, iar conceptul de administrație este extins și introdus în organismele decizionale, umanul revenind în centrul atenției ca factor primar. La sfârșitul anilor '80 a fost concepută o nouă teorie denumită „Noul Management Public” de către David E. Osborne și Ted Gaebler în cartea lor *Reinventarea Guvernului*¹³. De această dată era promovată copierea și implementarea modelelor, ideilor și valorilor din sectorul privat pentru a orienta sectorul public către servicii și eficiență, fiind pusă în practică în timpul Administrației Clinton în Statele Unite ale Americii. Viziunea aceasta a fost definită ca fiind o combinație de agenții fragmentare mici (după ruperea birocratiilor mari) aflate într-un mediu concurențial și de disensiune atât reciprocă cât și cu firmele private și care folosește aspecte economice insensibile, tratând indivizii drept clienți și nu drept cetățeni. Un exemplu în acest sens fiind în țara noastră plata per elev, per pacient etc.

4. Avangarda post-digitală în administrație

Teoria lui David E. Osborne și Ted Gaebler a fost schimbată la începutul noului mileniu de Janet V. Denhardt și Robert B. Denhardt¹⁴ care au propus un nou model ca răspuns la dominația NMP-ului („New Public Management”)¹⁵. Ei au fost primii care au conturat ideea unei ere administrative digitale ca singură succesiune la noua administrație.

În acest sens responsabilitățile administrației sunt reintegrate, apare holismul bazat pe necesități (sarcinile executive fiind realizate în mod cursiv) iar capacitățile transformatoare ale IT-ului sunt exploatate. Un exemplu în acest sens fiind *openforum.com.au*, un spațiu de *eDemocrație* în care actorii importanți din Australia (politicieni, mediul academic, antreprenori, funcționari publici etc.) sunt antrenați în dezbateri la nivel înalt, pe diferite politici și practici, fiind astfel atinsă o transparență mult mai mare a procesului¹⁶.

¹² Taylor, Frederick Winslow, *The principles of scientific management*, Mineola, N. Y., Published by Dover Publications, 1997.

¹³ „1. **Reinventarea guvernului** (Osborne și Gaebler, 1993) – proces revoluționar care propune modelul „guvernului antreprenorial”. Principiile sale de bază sunt următoarele:

- a. Introducerea concurenței între furnizorii de servicii publice;
- b. Debirocratizarea controlului și capacitatea cetățenilor/comunității cu rolul de control;
- c. Măsurarea performanței agențiilor publice nu pe baza indicatorilor de input, ci de rezultate;
- d. Conducerea instituțiilor publice pe baza unei misiuni și a obiectivelor concrete, nu prin reguli și regulamente;
- e. Redefinirea beneficiarilor drept consumatori și oferirea unor alternative de alegere;
- f. Prevenirea problemelor, nu tratarea lor reactivă;
- g. Concentrarea energiilor instituțiilor publice și spre câștigarea banilor, nu doar spre simpla lor cheltuire;
- h. Descentralizarea prin managementul participativ;
- i. Preferarea mecanismelor de piață celor birocratice;
- j. Punerea accentului pe catalizarea tuturor sectoarelor – public, privat, voluntariat – în acțiuni orientate spre rezolvarea problemelor comunității, și nu pe furnizarea de servicii publice.” www.ecol.ro ultima accesare în 29.03.2017.

¹⁴ Denhardt, Janet V., Denhardt, Robert B., *The New Public Service: Serving, Not Steering*, New York, Published by Taylor & Francis Group, 2011.

¹⁵ Jean-Michel, Eymeri-Douzans, and Jon, Pierre, *Administrative Reforms and Democratic Governance*, London and New York, Published by Routledge /Taylor & Francis Group, 2011, pp. 205-206.

¹⁶ Aucoin, Peter, *New Public Management and the Quality of Government*, Coping with the New Political Governance in Canada, Conference on „New Public Management and the Quality of Government”, SOG and the Quality of Government Institute, University of Gothenburg, Sweden, 13–15 November 2008, p. 14.

Avangarda administrativă este dictată de felul în care se produce desinstituționalizarea și se integrează practici libertariene tehnologizate și autonome. Presiunea tehnologică este una imensă asupra domeniilor de reprezentativitate. Cetățenii căpătând tot mai multe facilități prin intermediul lor, dorind să se bucure de ele și în interacțiunea cu reprezentanții lor, dar și cu actanții decizionali. În acest sens au apărut petiții online, forumuri juridice de dezbatere, ședințe transmise live pe social media, vot electronic, plata taxelor electronică, acte tipizate și completabile online etc.

Astfel serviciul de administrare se mută în mâna fiecăruia dintre noi. Ne mai trebuind să interacționăm în mod direct cu elementele componente ale administrației statale ci doar cu noțiunea în sine. Autoadministrarea reduce costurile pe termen lung deși implementarea acestor tehnologii necesită un grad ridicat de evoluție, de pregătire și de costuri; face ca procesul să devină mai fluid; procedurile sunt simplificate etc.

Cu cât se trece către un ideal de digitalizare cu atât factorul uman este eliminat din ecuație tot mai mult, sau activitatea sa devine depășită ori chiar o anormalitate exotică păstrată doar din falsă nostalgie. Prin prisma acestui fapt gradul de eroare este redus drastic, cheltuielile sunt scăzute, timpii de procesare sunt mult mai rapizi, sarcinile sunt eficientizate etc. Totuși cu cât avansul tehnologic se apropie de obținerea unei inteligențe artificiale evolutive și cu ample capacități cognitive cu atât digitalizarea elimină necesitatea unor poziții tot mai ridicate din administrația publică. Viitorul putând fi concretizat în cetățeni care propun legi, prin dispozitive interconectate și care le votează și dezbate pe aceste canale, sau chiar inteligențe artificiale ce ar calcula în timp real impactul oricăror schimbări normative posibile și ar publica direct în monitoarele oficiale noi reglementări având la bază un aflax constant de informații și măsurând variabile de orice fel (economice, sociale, de securitate etc.).

Până atunci cert este că relația devine una tot mai directă și lipsită de constrângeri între administrație (actorii săi) și cetățeni, mediată, pe alocuri, de aparatură.

5. Cârmuirea unei țări, o „artă” cu tradiție

Guvernarea se referă la integralitatea proceselor de conducere realizate de către un guvern, o piață, o rețea, un trib, o familie, o reuniune, un teritoriu delimitat, organizații și instituții și este realizat prin lege, norme, putere directă sau limbă și cultură. Guvernarea este în conexiune cu procesele de interacțiune și de luare a deciziilor realizate de actanții implicați într-o dispută, problemă, viziune comună, care duce la crearea, alterarea, reproducerea, modificarea de acte normative sociale și instituțional-funcționale.

O varietate imensă de entități pot ajunge la guvernare, printr-un fel sau altul. Metoda clasică este cea a guvernului național, un corp formal ce are ca singur scop executarea și verificarea de legi într-un anumit sistem. Acest tip are o istorie bine cunoscută cu teorii politice ce vizează o guvernare ideală a oamenilor și a statului împărțite în stânga și dreapta spectrului politic (ex.: Nazism, Liberalism, Conservatorism, Comunism, Țărănism etc.).

Guvernarea poate fi obținută și prin alte căi (ilicite) cum ar fi corporațiile care instaurează propriile norme suprastatale ce reglementează condițiile și termenii de utilizare a serviciilor și produselor lor sau de fabricare și stocare a acestora. Ea poate fi realizată și socio-politic în triburi, familie, organizații religioase etc. sau în grupuri informale. Guvernarea cea mai exacerbată se vede în relația ce apare în contractele relaționale produse de externalizarea economiei (*outsourcing*) unde guvernarea de tip economic se lovește de cea politică.

Guvernarea este metoda prin care regulile, normele, acțiunile etc., sunt sintetizate, structurate, instituționalizate, reglementate și devin sancționabile în diferite forme. Cuvântul în sine este derivat din verbul grecesc „κυβερνάω” [kubernáo] care înseamnă „a dirija”, sensul metaforic fiind atestat de Platon. Termenul cu cea mai apropiată conotație de cel actual este „governance” din limba engleză, fraza „guvernarea țărâmului” apărând în numeroase lucrări ale lui William

Tyndale¹⁷, dar și în corespondența dintre James al V-lea al Scoției și Henry al VIII-lea al Angliei¹⁸ în perioada de început a Marii Britanii.

În cea mai abstractă accepțiune a termenului guvernarea este o ramură teoretică care face referire la acțiuni și procese distincte în care practici și organizații stabile apar și persistă. Multe din teoretizările din domeniu au apărut ca un derivat al economiei neoclasice și au la bază modele deductive, realismul presupunerilor, actori raționali aflați în rapoarte de relaționare pașnică și mai ales costul de tranzacție pentru a vedea justificările unei investiții.¹⁹

Guvernarea este distinctă de politică prin faptul că cea dintâi este axată pe elementele orientate spre proces și nu pe factorii antagonistici.

Tipuri de guvernare²⁰:

▣ privată – reprezintă norme create sau modificate de către organizații particulare (ex.: companiile de asigurări și obligativitatea asigurării, drepturile minorităților etc.)²¹;

▣ globală – reprezintă relațiile de interdependență create între state cu scopul urmăririi de obiective comune printr-un complex de mecanisme formale și informale cu caracter supranațional lipsit de o autoritate politică de supraveghere²²;

▣ analitică – reprezintă metodologia coerentă și practică pentru a investiga procesele într-o manieră non-normativă bazată pe: probleme, actori, norme, procese și puncte „nodale”, de întretăiere, cu scopul unei analize empirice²³;

▣ non-profit – creat cu scopul de a asigura atingerea misiunii sociale și viabilitatea organizației; se axează foarte mult pe încrederea cetățenilor pentru a-și motiva²⁴;

▣ corporativă – reprezintă modul în care bordurile de conducere coordonează activitatea în mod direct într-o societate comercială împreună cu legile și normele pe care aceștia le practică²⁵;

▣ proiect de guvernare – termenul așa cum este utilizat în industrie (în special în sectorul tehnologiei informației IT) descrie procesele care trebuie să existe pentru un proiect de succes. Eriksson și Westerberg (2011)²⁶; Li, Arditi, și Wang (2012)²⁷; Chen și Manley (2014)²⁸; și Cardenas, Voordijk și Dewulf (2017)²⁹; au emis ipoteza, au dezvoltat și testat modele conceptuale care au fost identificate și legate de performanța instrumentelor de guvernare relevante pentru proiecte;

▣ de mediu – este un concept în ecologie politică și politica de mediu care promovează sustenabilitatea (dezvoltarea durabilă) contraprestație suprema pentru gestionarea tuturor activităților umane-politice, sociale și economice³⁰;

▣ land – este preocupată de problemele de proprietate asupra terenurilor și a mandatului. Se compune din politicile, procesele și instituțiile prin care sunt realizate, implementate și aplicate deciziile cu privire la accesul la acestea, utilizarea și controlul asupra terenurilor³¹;

¹⁷ Tyndale, William, and Frith, John, *The works of Tyndale*, London, Published by Ebenezer Palmer, 1831, p. 452.

¹⁸ State Papers, *Letter of James V to Henry VIII: King Henry the Eighth*, part IV, London, Published by Murray, 1836, p. 95.

¹⁹ Williamson, Oliver E., *Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations*, in „Journal of Law and Economics”, vol. 22, no. 2, 1979.

²⁰ Claus, Offe, *Governance: An „Empty Signifier”?*, „Constellations”, no. 16, 2009, pp. 550–562.

²¹ Mendoza, Marcos Antonio, *Reinsurance as Governance: Governmental Risk Management Pools as a Case Study in the Governance Role Played by Reinsurance Institutions*, 2014, pp. 68-70.

²² Thakur, Ramesh, and Van Langenhove, Luk, *Enhancing Global Governance through Regional Integration*, Global Governance, 12 (3 July, September), 2006, pp. 233–240.

²³ Hufty, Marc, *Investigating Policy Processes: The Governance Analytical Framework (GAF)*, in Wiesmann, 2011.

²⁴ Heynen, Nik, and Robins, Paul, *The neoliberalisation of nature: Governance, privatization, enclosure and valuation*, Capitalism Nature Socialism, 16 (1), 2005, p. 6.

²⁵ Bălăceanu, Cristina, și Predonu, Andreea – Monica, *Practici ale guvernării și guvernarea corporativă*, Târgu Jiu, Analele Universității „Constantin Brâncuși”, Seria Economie, nr. 4/2010, p. 269.

²⁶ Eriksson, Erik C., and Westerberg, Mats, *Effects of cooperative procurement procedures on construction project performance: A conceptual framework*, in „International Journal of Project Management”, 29 (2), 2011, pp. 197–208.

²⁷ Li, Huimin C., and al, *Factors That Affect Transaction Costs in Construction Projects*, in „Journal of Construction Engineering and Management”, 139 (1), 2013, pp. 60–68.

²⁸ Chen, Le, and Karen, Manley, *Validation of an instrument to measure governance and performance on collaborative infrastructure projects*, in „Journal of Construction Engineering and Management”, 2014, 140 (5).

²⁹ Cardenas, Ibsen Chivata, and al, *Beyond theory: Towards a probabilistic causation model to support project governance in infrastructure projects*, in „International Journal of Project Management”, 2017.

³⁰ Brandes, Oliver M., and Brooks, David B., *The Soft Path in a Nutshell*, University of Victoria, 2005. p. 8.

- ▣ prin internet și informațional-tehnologică – reprezintă conexiunea dintre managementul informațional și focusul antreprenorilor pentru a spori investițiile din această arie³²;
- ▣ de reglementare – reflectă apariția unor regimuri politice descentrate și reciproc adaptive care se sprijină pe regulament, mai degrabă decât furnizarea de servicii sau de impozitare³³;
- ▣ participativă – reprezintă angajare democratică prin intervenția directă a electorilor asupra proceselor decizionale³⁴;
- ▣ contractuală – este centrată pe crearea unei structuri în care partidele au un interes de investire în aranjamentele contractuale într-o manieră colaborativă, alipită viziunii statale, flexibilă, transparentă, credibilă³⁵;
- ▣ multinivel – este de tip ierarhic structural ca în cazul Uniunii Europene³⁶;
- ▣ metaguvernare – reprezintă coduri de conduită care direcționează și modifică modul de lucru la nivelul proceselor de guvernare fiind supranumită și guvernarea guvernării³⁷;
- ▣ în colaborare – se folosește de relația dintre structurile manageriale și acțiunile comune, pentru a încuraja o schimbare proactivă, etică și de beneficiu mutual între părți³⁸.

6. Guvernare electronică

Guvernarea electronică reprezintă aplicarea în serie a tehnologiei informației și comunicării cu scopul de a acoperi toată aria de servicii guvernamentale. Printre acestea se numără: schimbul informațional, comunicarea tranzacțiilor și integrarea de sisteme de sine stătătoare, fiind împărțită în trei arii principale:

- Guvern la Consumator (G2C);
- Guvern la Guvern (G2G);
- Guvern la Business (G2B).

Sunt acoperite prin acest sistem și procesele din spatele cortinei inclusiv interacțiunile dintre toate ramurile guvernării³⁹. Există o diferență fractuală de termeni, guvern electronic și guvernare electronică. Principala distincție este că prima se referă la integrarea propriu-zisă a tehnologiilor informaționale pe când cea de a doua se ocupă de normele necesare reglementării corecte a acestor procese. Ideea se poate reduce la folosirea tehnologiilor care ajută guvernarea, dar care trebuie să la rândul lor guvernate.

Un guvern electronic are la bază o comunicare informațională unidirecțională pe când într-o guvernare electronică schimbul este dual, accentul fiind pus pe crearea de conexiuni digitale personalizate cu beneficiarii direcți. Aceasta duce la scăderea interferențelor pe mai multe nivele la care se poate renunța atâta timp cât procesele guvernamentale se desfășoară în continuare. Infrastructura joacă un rol important în trecerea către această formă, bugetele pentru planificare și dezvoltare necesitând majorări imense pe termen scurt, iar parametrii și cooperarea locală sunt și ele de ajutor.

Comunicarea cu cetățenii este înlesnită prin votare directă și consultare online, plata taxelor și a utilităților se poate face de oriunde prin smartphone, aplicarea pentru schimbarea numelui, a adresei, acordarea de burse și ajutoare, căsătoria etc. devin tipizate și completabile fără o interacțiune directă cu funcționarii. Transferul între serviciile guvernamentale sau realizarea de

³¹ www.focusonland.com ultima accesare în 09.04.2017.

³² Smallwood, Deb, *IT Governance: A Simple Model*, Tech Decision CIO Insights, 2009.

³³ Levi-Faur, David, *Regulation & Regulatory Governance*, in David Levi-Faur, Handbook on the Politics of Regulation, Edward Elgar, Cheltenham, 2011, pp. 1-20.

³⁴ Gaventa, John, *Triumph, deficit or contestation?: deepening the „deepening democracy” debate*, Brighton, Institute of Development Studies, University of Sussex, 2006.

³⁵ Williamson, Oliver E., *Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations*, in „Journal of Law and Economics”, vol. 22, no. 2, article 3, 1979.

³⁶ Piattoni, Simona, *Multi-level Governance: a Historical and Conceptual Analysis*, European Integration, vol. 31, 2009, pp. 163–180.

³⁷ Kooiman, Jan, *Governing as Governance*, Sage publications, 2003, p. 170.

³⁸ Vitasek, Kate, and al, *The Vested Outsourcing Manual*, 1st ed., New York, Published by Palgrave Macmillan, 2011.

³⁹ Saugata, B., and Masud, R. R., *Implementing E-Governance Using OECD Model (Modified) and Gartner Model (Modified) Upon Agriculture of Bangladesh*, 2007, IEEE. 1-4244-1551-9/07.

analize ample devin convenabile și lejere fiind preluate de operatori digitali. Toate acestea apropie cetățeanul de procesul guvernării, oferă o transparență ridicată și eficientizează toate procesele.

Parteneriatul cu angajații publici devine unul mult mai strâns și mai prosper în era guvernării electronice. Astfel sunt implementate diferite unelte digitale și baze de date care înlesnesc și simplifică munca depusă de aceștia, partajul de date interorganizațional devenind unul simplu. Spre exemplu o bază de date de sănătate ajută procesul de angajare, verificarea online a cazierului le permite organelor de ordine să identifice persoane suspecte în timp real, monitorizarea traficului devine mult mai simplu prin scanarea automată a numerelor de înmatriculare, bilanțul de plăți poate fi realizat automat, cursurile de pregătire pot fi efectuate pe tot globul, posturile și cerințele pentru ele pot fi vizualizate de oricine, regulamentele interne sunt simplificate etc. Totuși acest sistem depinde în mare parte de dorința oamenilor de a colabora și conlucra.

În relaționarea cu celelalte guverne avantajul este acela a securizării transmisiunilor și oferirea posibilității de consultare rapidă, în cazul diferitelor nevoi sau de împărtășire directă de informații, fără a mai fi nevoie de mediatori și eliminând bariera lingvistică.

La nivel de business acest sistem este unul bilateral care avantajează ambele părți. Firmele pot oferi consultanță în anumite probleme sau pot cere în mod direct abordarea de măsuri în timp ce este eliminată corupția la nivel de contractare, oportunitățile de parteneriat statal fiind publice, transparente și ușor accesibile. Tranzacționarea este și ea eficientizată fiind eliminate procesele bancare standard, iar noile reglementări sunt clarificate și explicate (ex.: *Monitorul Oficial*, *lege5.ro* etc.).

7. Concluzii

Deși digitalizarea relațiilor interadministrative și guvernarea electronică au o serie largă de avantaje ele sunt săbii cu două tăișuri. Implementarea lor la nivel ideal este extrem de sinuoasă și realizabilă cu mari eforturi financiare și umane, acomodarea la un astfel de sistem fiind extrem de dificilă. De asemenea, înlăturarea parțială sau totală a oamenilor prezintă pericolul unei răcirii a relațiilor, șomajului, suprasimplificării proceselor și faptul că se elimină capacitatea de interpretare, totul devenind șablonar. Sistemul este unul de asemenea vulnerabil din punct de vedere al securității depinzând de furnizorii de internet și de comunicații, o breșă în sistem sau o eroare putând afecta statul în integralitatea sa.

Cadrul de politici publice, privind dezvoltarea societății informaționale, este învechit și neactualizat, fapt ce generează riscul necontinuității politicii de stat în domeniu și contribuie la creșterea discrepanței între politicile promovate și situația actuală. În acest context este necesară implicarea Ministerului Tehnologiei Informației și Comunicațiilor în actualizarea sau abrogarea mai multor documente de politici publice pentru a integra ultimile inițiative ale Guvernului cu documentele de politici, implementate.

Concomitent cu elaborarea și actualizarea actelor legislative, actelor normative ale Guvernului, actelor departamentale și a celor de reglementare este necesar de revizuit cadrul de reglementare tehnic ce va asigura consolidarea bazei tehnologice de dezvoltare a societății informaționale. La nivel instituțional este necesar de optimizat organele colegiale, implicate în procesul de dezvoltare a societății informaționale, precizând misiunea și funcțiile acestora în cadrul instituțional respectiv.

Administrația publică nu poate exista într-un mediu lipsit de politici publice. Domeniul politicilor publice este important pentru studiul administrației, deoarece aduce o completare semnificativă și lărgeste orizontul de cunoștințe; dacă studiile administrative clasice sunt focalizate în special asupra proceselor administrative – cum trebuie făcute lucrurile, politicile publice ne oferă o perspectivă fie asupra actului de guvernare (*what governments do* – ce face guvernul) fie asupra efectelor deciziilor luate de guvern – impactul activității administrative (analiza politicilor publice).⁴⁰

⁴⁰ Shafritz, Jay M., and al, *Introducing Public Administration*, 5th ed., New York, Published by Pearson Longman, 2007, p. 41.

Bibliografie

- Aucoin, Peter, *New Public Management and the Quality of Government*, Coping with the New Political Governance in Canada, Conference on „New Public Management and the Quality of Government”, SOG and the Quality of Government Institute, University of Gothenburg, Sweden, 13–15 November 2008.
- Appleby, Paul, *Toward Better Public Administration*, Public Administration Review, vol. 7, no. 2, 1947.
- Bălăceanu, Cristina, și Predonu, Andreea – Monica, *Practici ale guvernării și guvernarea corporativă*, Târgu Jiu, Analele Universității „Constantin Brâncuși”, Seria Economie, nr. 4/2010.
- Borțun, Dumitru, *Relațiile publice și noua societate*. Ediția a II-a, București, Editura Tritonic, 2012.
- Brandes, Oliver M., and Brooks, David B., *The Soft Path in a Nutshell*, University of Victoria, 2005.
- Cardenas, Ibsen Chivata, and al, *Beyond theory: Towards a probabilistic causation model to support project governance in infrastructure projects*, in „International Journal of Project Management”, 2017.
- Chen, Le, and Karen, Manley, *Validation of an instrument to measure governance and performance on collaborative infrastructure projects*, in „Journal of Construction Engineering and Management”, 2014.
- Claus, Offe, *Governance: An „Empty Signifier”?*, „Constellations”, no. 16, 2009.
- Denhardt, Janet V., Denhardt, Robert B., *The New Public Service: Serving, Not Steering*, New York, Published by Taylor & Francis Group, 2011.
- Donald, Kettl, and Fessler, James, *The Politics of the Administrative Process*, Washington D. C., Published by CQ Press, 2009.
- Eriksson, Erik C., and Westerberg, Mats, *Effects of cooperative procurement procedures on construction project performance: A conceptual framework*, in „International Journal of Project Management”, 29 (2), 2011.
- Gaventa, John, *Triumph, deficit or contestation?: deepening the „deepening democracy” debate*, Brighton, Institute of Development Studies, University of Sussex, 2006.
- Heynen, Nik, and Robins, Paul, *The neoliberalisation of nature: Governance, privatization, enclosure and valuation*, Capitalism Nature Socialism, 16 (1), 2005.
- Hufty, Marc, *Investigating Policy Processes: The Governance Analytical Framework (GAF)*, in Wiesmann, 2011.
- Ibrahim, Jeong Chun Hai, and Nawi, Nor Fadzlina, *Principles of Public Administration: An Introduction*, Kuala Lumpur, Published by Karisma Publications, 2007.
- Jean-Michel, Eymeri-Douzans, and Jon, Pierre, *Administrative Reforms and Democratic Governance*, London and New York, Published by Routledge / Taylor & Francis Group, 2011.
- Kooiman, Jan, *Governing as Governance*, Sage publications, 2003.
- Levi-Faur, David, *Regulation & Regulatory Governance*, in David Levi-Faur, Handbook on the Politics of Regulation, Edward Elgar, Cheltenham, 2011, pp. 1-20.
- Li, Huimin C., and al, *Factors That Affect Transaction Costs in Construction Projects*, in „Journal of Construction Engineering and Management”, 139 (1), 2013.
- Machiavelli, Niccolò, *The Prince*, Italy, 1532.
- Mendoza, Marcos Antonio, *Reinsurance as Governance: Governmental Risk Management Pools as a Case Study in the Governance Role Played by Reinsurance Institutions*, 2014.
- Nigro, Felix A., *Modern Public Administration*, 2nd Edition, New York, Published by Harper International Edition, 1971.
- Piattoni, Simona, *Multi-level Governance: a Historical and Conceptual Analysis*, European Integration, vol. 31, 2009.
- Saugata, B., and Masud, R. R., *Implementing E-Governance Using OECD Model (Modified) and Gartner Model (Modified) Upon Agriculture of Bangladesh*, 2007, IEEE. 1-4244-1551-9/07.
- Shields, Patricia M., *Pragmatism as a Philosophy of Science: A Tool for Public Administration*, Research in Public Administration, vol. 4, 1998.
- Smallwood, Deb, *IT Governance: A Simple Model*, Tech Decision CIO Insights, 2009.
- Smith, Adam, *Avuția națiunilor: cercetare asupra naturii și cauzele ei*, traducere Alexandru Hallunga, Chișinău, Editura Universitas, 1992.
- State Papers, *Letter of James V to Henry VIII: King Henry the Eighth*, part IV, London, Published by Murray, 1836.
- Taylor, Frederick Winslow, *The principles of scientific management*, Mineola, N. Y., Published by Dover Publications, 1997.
- Taylor, Frederick W., *Principles of Scientific Management*, New York & London, Published by Harper Brothers, 1856–1915.
- Thakur, Ramesh, and Van Langenhove, Luk, *Enhancing Global Governance through Regional Integration*, Global Governance, 12 (3 July, September), 2006.
- Tyndale, William, and Frith, John, *The works of Tyndale*, London, Published by Ebenezer Palmer, 1831.
- Vitasek, Kate, and al, *The Vested Outsourcing Manual*, 1st ed., New York, Published by Palgrave Macmillan, 2011.
- Waldo, Dwight, *What is public administration?* in Shafritz J., Hyde A., (eds.), *Classics of Public Administration*, Oak Park, Illinois, Published by Moore Publishing, 1978.
- White, Leonard Dupee, *Introduction to the Study of Public Administration*, New York, Published by Macmillan, 1955.
- Wilson, Thomas Woodrow, *The study of administration*, Political Science Quarterly, vol. 2, New York, Published by The Academy of Political Science, 1887.
- Williamson, Oliver E., *Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations*, in „Journal of Law and Economics”, vol. 22, no. 2, article 3, 1979.
- www.ecol.ro
- www.focusonland.com

Managementul Programelor Europene în România, eșec sau succes? Ce au însemnat cei 10 ani de apartenență la Uniunea Europeană

**Autor: masterand Tașcă Nicolae
Coordonator: Prof. univ. dr. Edelhauser Eduard
Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** Romania celebrates 10 years of European Union membership. With this occasion, we make an analyze of what these ten years means for Romania's evolution and development.*

We offer a view of the European Programmes in Romania by absorption rate of European funds, with help from the European Commissioner Corina Crețu and the head of European Commission Representation in Romania, Angela Cristea.

Two billions euro were lost for Romania in the 2007-2013 multiannual financial framework, but 17 billions was invested in Romanian economy, which represent 35.000 jobs and many others.

In the 2014-2020 multiannual financial framework, a part of the Romanian management authorities of the European Programmes are in the process of authorization. In this matter. Commissioner Crețu considers this year as very important for the future.

Introducere

Fondurile europene au constituit încă din perioada de preaderare un instrument pentru reducerea discrepanțelor de dezvoltare dintre România și majoritatea țărilor din Uniunea Europeană. Numai că, din motive care țin în special de politica guvernamentală românească, nu am reușit să absorbim în totalitate sumele alocate țării noastre nici chiar acum, la patru ani de la încheierea exercițiului bugetar 2007 (anul aderării României la Uniunea Europeană) - 2013 (adică n+4), deși au existat numeroase fazări ale unor proiecte începute în acea perioadă.

Situația nu este deloc mai bună nici în ceea ce privește exercițiul bugetar 2014-2020. Deși suntem la peste trei ani de la începutul perioadei, încă nu avem autorități de management autorizate pentru multe programe. Problema ar putea fi rezolvată doar după jumătatea acestui an, abia atunci aceste autorități de management ar putea fi funcționale.

2007-2013 - o pierdere de 2 miliarde de euro

Rata de absorbție a României în exercițiul bugetar 2007-2013 a fost extrem de mult discutată, de cele mai multe ori fără a se deține date exacte. Lumină în acest caz a făcut, la sfârșitul lunii februarie a acestui an, șefa Reprezentanței Comisiei Europene în România, Angela Cristea. „România este pe ultima sută de metri la rambursarea cheltuielilor făcute din fonduri europene pe perioada 2007-2013, unde rata de absorbție este în jur de 80%”, a declarat ea într-un interviu acordat Jurnalului Văii Jiului (Numărul 458, 24 februarie - 2 martie 2017).



Figura 1. Interviuul șefei Reprezentanței Comisiei Europene în România pentru Jurnalul Văii Jiului

Șefa reprezentanței mai susținea atunci că noua cifră se datorează eforturilor făcute de comisarul european pentru Dezvoltare Regională, Corina Crețu, care a găsit mai multe soluții inovatoare pentru creșterea ratei de absorbție a României. „De altfel, mai multe soluții inovatoare, pe care comisarul european Corina Crețu le-a propus, au ajutat la creșterea acestei rate de absorbție, în special în rândul statelor care, la preluarea mandatului domniei sale (2014), cheltuiseră mai puțin de 60% din fondurile europene. Este vorba de măsuri precum finanțarea retroactivă a unor investiții și etapizarea proiectelor mari care nu au putut fi finalizate în perioada de finanțare 2007-2013, și care astfel vor putea fi continuate, și finanțate, în perioada 2014-2020”, a mai spus Cristea în interviu.

În luna martie a acestui an, când comisarul Corina Crețu a efectuat o vizită în România, estimarea absorbției finale crescuse la peste 90%, având în vedere că încă există proiecte care se desfășoară pe acel exercițiu bugetar, iar pierderea României se cifra la 2 miliarde de euro. "Estimarea noastră este că, din păcate, se vor pierde 2 miliarde de euro, absorbția va fi de 90,6%. Vestea bună este că 17 miliarde s-au investit în economia României. S-au creat peste 10.000 de locuri de muncă", a spus comisarul european Corina Crețu, conform stiri.tvr.ro.



"Estimarea noastră este că, din păcate, se vor pierde 2 miliarde de euro, absorbția va fi de 90,6%. Vestea bună este că 17 miliarde s-au investit în economia României. S-au creat peste 10.000 de locuri de muncă", a spus comisarul european Corina Crețu, după întâlnirea cu șeful Executivului.

Figura 2. Declarațiile comisarului european Corina Crețu la București, conform stiri.tvr.ro

Prezența celor 17 miliarde de euro în economia românească este neîndoiește foarte importantă, aproape că ne-ar fi foarte greu să ne imaginăm cum ar fi arătat astăzi România fără această infuzie de capital. Aniversarea celor 10 ani de prezență a României în Uniunea Europeană este un foarte bun prilej de bilanț și de dezbateră vizavi de ce a însemnat această perioadă. Ambasadoarea Angela Cristea ne ajută să ne facem o idee asupra beneficiilor. "Printre principalele realizări se numără 35.000 de locuri de muncă create, din care 13.000 în IMM-uri, 1.200 în cercetare, 368 km de drum construiți și 1.900 km reabilitați și 570 de proiecte în cercetare. Schimbarea se vede totodată și în cifre și statistici generale privind dezvoltarea economică a României: produsul intern brut al țării s-a dublat în perioada 2007-2016: astfel, PIB-ul pentru anul trecut are o valoare de 168,9 miliarde euro, ceea ce reprezintă aproape 60% din media UE, în condițiile în care acest indicator era la 38% în 2006. În ceea ce privește veniturile populației, și aici vedem îmbunătățiri semnificative: câștigul salarial mediu brut s-a majorat în 2016 cu 146% în termeni nominali față de 2006, iar în termeni reali dinamica a fost de 66%. Putem vorbi de o tendință de aliniere la standardele UE, având în vedere că, în perioada ce a urmat crizei, ponderea salariului minim în câștigul mediu brut s-a îmbunătățit simțitor. Acest lucru se datorează creșterii nivelului salariului minim, de la circa 100 de euro în 2006 la 264 în 2016", a explicat Cristea (Jurnalul Văii Jiului Numărul 458, 24 februarie - 2 martie 2017).

2014-2020, nicio rambursare

În ce privește exercițiul bugetar 2014-2020, lucrurile stau chiar mai rău.

La mai bine de trei ani de la începutul acestui exercițiu bugetar, România nu a făcut nicio rambursare. "Așa cum a precizat comisarul european Corina Crețu, pentru fondurile care sunt în responsabilitatea domniei sale, adică Fondul de Coeziune (FC) și Fondul European de Dezvoltare Regională (FEDR), nu s-a putut face nicio rambursare pentru perioada 2014-2020, pentru că nu s-au acreditat încă autoritățile de management pentru aceste fonduri", a lămurit situația Angela Cristea, în Jurnalul Văii Jiului.

La această situație pare să fi contribuit și schimbarea de guvern, precum și perioada de instalare a noului cabinet. Numai că, în lipsa acreditării autorităților de management, starea de fapt a avansat foarte puțin. Sursele politice vorbesc despre încă câteva luni până la acreditarea autorităților, în timp ce comisarul european Corina Crețu, susține că anul acesta este esențial pentru țara noastră. "Anul acesta este decisiv pentru România. Este esențial ca fondurile UE să fie cheltuite în mod strategic, în conformitate cu prioritățile de investiție ale României. Felicit Guvernul că, într-un timp atât de scurt, a reușit să facă progrese. Așteptăm desemnarea autorităților de gestiune și control și accelerarea implementării pe teren (...) Un alt aspect pe care l-am discutat este necesitatea ca fondurile structurale și de investiții să meargă mână în mână cu finanțarea Programului Național de Dezvoltare Locală ", a spus comisarul european Corina Crețu.

Concluzii

Managementul Programelor Europene în România poate fi considerat un eșec cel puțin parțial. Îl considerăm parțial pentru că prezența unui comisar român într-un domeniu atât de important a reușit să crească rata de absorbție a fondurilor europene pentru exercițiul bugetar 2007-2013 de la 60 la 90%.

Tot eșec parțial poate fi considerat și faptul că la peste trei ani de la începerea actualului exercițiu bugetar (2014-2020) nu avem încă nicio rambursare și nici măcar autoritățile de management acreditate. Rămânem însă optimiști că întârzierea aceasta va putea fi recuperată în anii ce vor urma.

Avem de notat însă și un succes, în ciuda acestor eșecuri parțiale. Este vorba despre cei 10 ani petrecuți de România în cadrul Uniunii Europene, ani care au reușit să schimbe țara noastră în bine, ceea ce deschide un orizont extraordinar pentru următorii 10 ani sau chiar mai mult.

Bibliografie

1. Jurnalul Văii Jiului, Numărul 458, 27 februarie -2 martie 2017, <http://www.jvj.ro/jvj/10-ani-in-ue-romania-de-astazi-nu-mai-seamana-cu-cea-de-acum-zece-ani/>
2. Știrile TVR, http://stiri.tvr.ro/comisarul-european-corina-cretu--intalnire-cu-premierul-sorin-grindeanu_815502.html

Leadership-ul și genul

Autor: Vulpe Cristina
Coordonator: Prof. univ. dr. Irimie Sabina
Universitatea din Petroșani

Abstract: *In the field of human resources, global priority issues are talent management and leadership. The concept of leader has been the focus of attention in various sciences for a long time. Also, the evolution of leadership conception has created different theories, such as the charismatic features, behavior and situation (context). The paper highlights the differences between women and men in leadership as an indicator of gender equality in the workforce.*

1. Introducere

Astăzi, lupta pentru sustenabilitate organizației constituie o mare provocare pentru lideri. Lipsa unui consens de păreri în terminologia, definirea leadershipului de până acum, face ca modelele tradiționale să fie greu de aplicat sau să nu aibă eficiență. Abordarea modernă bazată pe teoria inteligenței emoționale impune din ce în ce mai multe alte modele. Unele dintre modele „încearcă o abordare multidimensională a fenomenului de leadership – din perspectiva psihologiei personalității și de grup, a managementului performanței, TQM și a managementului succesiunii – în ideea redefinirii înseși a conceptului de leader, a dezvoltării competențelor sale profesionale și a confecționării „conducutei de lideri”. (Colțan, 2015, p.52)

În plus, diversitatea de gen în mediul de business și, mai ales, în cadrul echipelor de conducere, în administrație sau politică a devenit un subiect din ce în ce mai abordat în cercetările din ultimul timp. Definirea leadershipului și delimitarea între leadership-ul feminin și cel masculin a preocupat numeroși cercetători odată cu schimbările demografice și echilibrarea celor două genuri (1.000 femei la 1.010 bărbați), per total populație (7.499.678.329 oameni în 23 04. 2017) pe glob.

Lucrarea abordează tema leadership-ului din perspectiva genurilor.

2. Conceptualizarea noțiunii de leadership

Warren Bennis, distins profesor de afaceri, și președinte fondator al Institutului de Leadership de la Universitatea din California de Sud consideră „Leadershipul de azi este ca și cum ați fi părintele - trebuie să faci ceea ce trebuie cu mult înainte de a înțelege pe deplin situația.” (Armstrong&Mitchell, 2008, p.11)

Warren Bennis și Burt Nanus (2003) susțin că pentru a menține competitivitatea organizațiilor, liderii trebuie să contribuie la crearea unei arhitecturi sociale capabile să genereze capital intelectual. Organizația - în special în prezent - se referă la idei, inovare, imaginație, capital de intelectualitate. Cei mai străluciți lideri sunt conștienți de acest lucru. "Managerii sunt oameni care gestionează bine procesele și liderii sunt oamenii care fac ceea ce este bine. Diferența poate fi rezumată ca o concentrare asupra activităților care rezultă din viziune și judecată care duc la eficiență față de activitățile orientate spre rutină (Irimie, s.a., 2014a)

Din studiile empirice rezultă că liderii afișează cinci categorii fundamentale de comportamente, care sunt esența procesului de leadership. Aceste cinci categorii sunt: 1) provocarea procesului și progresului, 2) inspirarea unei viziuni comune, 3) permiterea altora să acționeze, 4) modelarea acțiunii și 5) motivarea și încurajarea. (Fehér & Reich, 2016)

Încă din antichitate numărul femeilor în postura de lider a fost mult mai scăzut decât al bărbaților. Printre acestea enumerăm eroine, preotese, conducătoare ale Bisericii, femei-monarh, amante etc. Amintim, în continuare, femei care au rămas în istorie, impunându-se în diferite

domenii din Antichitate, până în secolul XX (Klekne, 1996, p. 514): Semiramis, regina Babilonului, care a refăcut Babilonul după cucerirea asirienilor sau Cleopatra, regina Egiptului, datorită căreia s-a încheiat tratatul dintre Cesar și Marcus Antonius. Printre femeile care au marcat istoria au fost și Ioana d'Arc care a inițiat reforma Bisericii Catolice, regina Elisabeta I - conducătoare a Bisericii în Anglia, Susan Anthony - conducătoare a mișcării sociale a femeilor aflate în suferință din America, Florence Nightingale care a făcut o reformă a managementului medical din America, Catherine Breshkovky ce a lansat revoluția în Rusia sau Eleonor Roosevelt care a luptat pentru clasa femeilor muncitoare. Putem, astfel, deduce că „de-a lungul timpului femeile au acționat în scopuri politice, pentru a promova valori culturale sau religioase cel puțin la fel de eficient, sau poate chiar mai eficient decât bărbații. Repertoriul lor social și politic a fost puțin mai larg, poate, decât cel al multor bărbați. În nici un caz ele nu au reprezentat o cultură feminină nonmilitară. Ele au folosit instrumentele socio-politice convenționale folosite de bărbați și altele, în plus. Au lucrat cu valorile de care acestea dispuneau, care le-au diferențiat în gândire și fapte.”(Klekne, 1996, p. 52) Dar, totuși, numărul lor a fost incomparabil mai mic față de numărul bărbaților. Femeile prezentate pot fi privite ca niște excepții, statutul lor în trecut fiind mai mult de casnice, de soții, mame decât de femei puternice care să dezvolte afaceri și să coordoneze grupuri.

„Termenul „leadership” este polisemantic, și nu poate fi tradus în limba română printr-un singur cuvânt care să exprime adevăratele lui semnificații. Dicționarele românești îl traduc prin diverse sintagme a) conducere, comandă; șefie; comandament (Dicționar englez-român, 1974, p. 421); b) direcție, conducere; conduită (Dicționar englez-român, 1994, p. 300); c) conducere (Bantaș, 1996, p. 232), la fel ca și unele lucrări traduse din limba engleză, unde termenul leadership este tradus prin: a) conducere (Certo, 2002); b) abilitatea de a conduce (The Collins English Dictionary, 1998); c) știința conducerii (Maxwell, 2002, p. 48); d) capacitatea și/sau actul de a conduce (Păuș, 2006).” (Vasile, 2014, p.60)

Leadershipul este considerat un concept complicat și practicat, implementat ca proces și mai complex, dificil, care presupune viziune. Oamenii, indiferent de gen pot să inspire și să-și realizeze viziunile, de cele mai multe ori comune, asemănătoare. Dar, cum fac punerea în practică, realizarea concretă a viziunilor diferă funcție de gen. Teoriile privind diferențele dintre femei și bărbați în leadership consideră că diferențele sunt biologice și culturale și mai mult sunt reale și/sau doar deceptive (imaginare). Lucrarea prezintă câteva caracteristici ale diferenței de gen în leadership în lumea globalizată de azi.

3. De ce există diferențele de gen în leadership?

„Pentru a identifica diferențele e nevoie să plecăm de la ceea ce este comun, și anume abilitatea liderilor de a face lucrurile să se întâmple. Și nu oricum, ci eficient și cu plăcere. Se spune că managerul nu e obligatoriu un bun lider, iar diferențierea vine din atitudinea față de succes, din experiența în lucrul cu oamenii, din încredere și capacitatea de a-i motiva pe ceilalți. Comportamentele masculine sunt mai repede asimilate cu cele ale unui lider, în timp ce feminitatea este uneori percepută, prin comparație, ca o slăbiciune”, spune Mihaela Petrescu, specialist în coaching și partener în proiectul Studioul de coaching.

În condițiile în care comportamentele tipic masculine sunt considerate importante pentru un lider, persoanele care le exersează fără a avea și manifestări de susținere (percepute ca fiind feminine) sunt standardul pentru noțiunea de lider. De aceea, femeile adoptă astfel de comportamente specific masculine pentru a reuși ca lideri, chiar dacă au unele dezavantaje (riscă să fie percepute ca mai puțin feminine). Totuși, a avea caracteristici feminine nu diminuează, se pare, șansele de a deveni lider, atâta timp cât sunt însoțite de comportamente masculine. Același comportament de lider e însă evaluat mai favorabil când este atribuit unui bărbat decât atunci când aparține unei femei.

„Competiția dintre femeie și bărbat este exact ceea ce ar trebui transformat în dinamica noastră de lucru. Sigur, este provocator. Mai ales atunci când te lovești de inegalitate în reacții și

susținere. Cred însă că femeia are capacitatea și talentul de a schimba dinamica relaționării, și asta este una dintre cele mai înalte forme de leadership ale ei”, afirmă Oana Stoianovici.

„În țările occidentale femeile sunt acceptate și recunoscute fără rezerve în postura de lider, iar succesul s-a datorat curajului de a-și asuma riscuri, dând dovadă de competență profesională, de credibilitate, creativitate, de capacitate de comunicare, transparență și suport”, spune și Mihaela Petrescu.

Când vine vorba despre stilul de lider, clar există diferențe. „Dacă bărbații se orientează către rezultat și adoptă un stil de conducere directiv, femeile au o orientare mai puternică spre relații, folosind un stil de conducere mai degrabă participativ. Acum, dacă ne uităm strict prin filtrul leadershipului, stilul de conducere al unei femei este mai apropiat de caracterul termenului. Urmează ca anii care vin să demonstreze evoluția leadershipului feminin”, mai spune Mihaela Petrescu.

Stilul unui lider vorbește despre amprenta pe care o lasă un om într-un loc. „Un lider este cineva care folosește ambele principii în a-și împlini viziunea. Dacă individului, bărbat sau femeie, îi este clară viziunea și valorile în numele cărora face lucrurile, atunci este eficient. Atributele feminin/masculin trebuie împletite ca un lider să poată performa”, adaugă Oana Stoianovici.

Ca stil managerial, femeile-manager par mai intuitive, mai puțin orientate spre ierarhie și mai cooperante decât bărbații. În adoptarea deciziilor, sunt mai orientate spre relațiile interpersonale, mai empaticе și adoptă un stil mai participativ și mai democratic. Toate acestea concluzii sunt rezultatele unor studii în care intervine, cu un efect considerabil, variabila culturală. Dar direcția în care ne îndreptăm pare a fi una favorabilă femeilor care își doresc poziții de conducere. Cercetările contemporane arată că stilul de conducere cel mai eficient este impregnat de calități feminine și că se potrivește cel mai bine în noile tipuri de organizații, mai puțin birocratice. (Oana Stoianovici, Mihaela Petrescu, p.12).

4. Raportul global al diferenței de gen

World Economic Forum a publicat, începând cu anul 2006, o cercetare numită Raportul Global al Diferenței de Gen (Global Gender Gap Report) efectuată de proprii cercetători împreună cu cei de la Universitatea Harvard și Universitatea din California, realizată în 134 de state. Pentru a privi cât mai în ansamblu situația femeilor pe plan mondial, prezentăm acest raport care se dorește a fi un cadru de referință pentru marcarea amplitudinii diferențelor de gen și urmărirea progresului lor. Raportul accentuează diferențele de gen dintre națiuni, bazându-se pe criterii economice, politice, de educație și de sănătate. Clasamentele sunt concepute pentru a crea un grad mai mare de conștientizare în rândul audienței globale a provocărilor generate de discrepanțele de gen și oportunitățile create prin reducerea acestora. Raportul se bazează pe patru concepte ce analizează egalitatea dintre femei și bărbați (sănătate, participare și oportunități economice, nivelul de studii și emancipare politică). Luând în considerare toate cele patru concepte, pe plan mondial țări din Europa de Nord se clasează în topul statelor cu egalități între genuri (Islanda, Finlanda, Danemarca, Suedia, Irlanda), la care se adaugă și Noua Zeelandă, Africa de Sud, Filipine. Din Europa, țări precum Olanda, Germania, Marea Britanie, Elveția sau Franța sunt și ele în primele 20 de state, la mijlocul clasamentului aflându-se România, Italia și Grecia etc. Canada și Statele Unite ocupă locurile 25, respectiv 31 în clasament.

Studiul arată că în 96% dintre țările cercetate nu mai există deloc inegalități de genuri din punct de vedere al sănătății și al speranței de viață. În ceea ce privește inegalitățile legate de nivelul de studii, în 93% dintre state nu mai sunt raportate astfel de diferențe. Probleme există, însă, izolat în Africa, Asia sau Europa de Est. Pe de altă parte, discrepanțele femei/bărbați vizând participarea și oportunitățile economice sunt mult mai mari. În Oceania și America de Nord media egalității sub acest criteriu este de 75%, în timp ce în Europa, Africa de Sud și țările latin-americane este de 60%. În Asia și America de Nord raportul este de sub 50%. Studiul prezintă o medie ce cuprinde date globale. Există, astfel, state cu o rată mare a egalității privind participarea și oportunitățile

economice (Mozambic, Suedia, Noua Zeelandă, Norvegia, Canada – peste 80%) și state cu o rată foarte mică (Pakistan, Arabia Saudită, Zemen – sub 35%). România se află pe locul 46 în anul 2006, pe 47 în anul 2007, pe 34 în anul 2008 și pe locul 76 în anul 2016, cu un raport de 71%. În ceea ce privește emanciparea politică, egalitatea dintre femei și bărbați este de sub 25%. Un raport de peste 50% există doar în Islanda, Finlanda și Norvegia, în timp ce o egalitate sub 1% este în Bahrain, Iran și Yemen. În Arabia Saudită este de 0%, ceea ce înseamnă că nici măcar o femeie nu face parte din Guvern, Parlament și nu a fost aleasă președinte în ultimii ani.

În 2009, România se află pe locul 70, din 134 de țări incluse în raport, în ceea ce privește rata egalității între genuri (World Economic Forum, 2009, p. 160). În anul 2007, conform aceluiași raport, România se afla pe locul 47 din 128 de țări, ceea ce face îngrijorătoare scăderea bruscă a egalității cu peste 20 de locuri în doar 2 ani. Rezultatele studiului arată că în ceea ce privește participarea și oportunitățile economice, România se află pe locul 34. Rata egalității salariilor femeilor și bărbaților aflate pe poziții similare este de doar 70%, rata egalității venitului mediu dintre femei și bărbați este tot de 70%. Rata egalității dintre femei și bărbați aflați în poziții de conducere (middle și upper management) este de doar 39%. Pe de altă parte, raportul situează România pe locul întâi în ceea ce privește egalitatea femeilor și a bărbaților aflați în poziții de muncitori calificați, numărul femeilor fiind chiar mai mare. Când vine vorba despre egalitatea privind nivelul de studii, România se află pe locul 70 cu un procentaj de 93%. Luând în considerare sănătatea, țara noastră se situează pe locul 41, cu o egalitate de 96%. Egalitatea speranței de viață la naștere este de 94%, iar speranța de viață a femeilor este mai mare decât a bărbaților. România se situează pe locul 134 privind emanciparea politică, cu o egalitate de 4% între genuri. Așadar, România ocupă acea poziție mediană în clasament datorită inegalităților de gen a oportunităților economice și emancipării politice, adică exact pozițiile care facilitează accesul femeilor către leadership.

Ca și o concluzie a acestui raport, sănătatea și speranța de viață nu diferențiază femeile de bărbați, pe plan mondial. Nici nivelul de studiu nu mai este un criteriu al diferenței de gen, media globală a egalității fiind de peste 90%. În ceea ce privește emanciparea politică, situația este total diferită. Media egalității este de sub 17%, ceea ce arată că în multe state femeile nu numai că nu au acces în posturi de conducere ale sferei politice, dar chiar nu fac parte deloc din viața politică. Chiar și în cazul oportunităților economice și participării în viața economică, femeile au un procentaj mult mai scăzut decât bărbații, media egalității fiind de doar 60%.

5. Diferențierea pe genuri în cadrul posturilor de conducere din companiile din România

Sunt femeile mai competente ca lideri decât bărbații? Cercetările recente din psihologie și realitatea din business demonstrează că atât femeile, cât și bărbații sunt la fel de buni sau la fel de slabi ca lideri, în ciuda unor diferențe la nivel de dimensiuni comportamentale specifice unui grup demografic sau altul. Există multe exemple de lideri eșuați, dar și de succes atât din rândul femeilor, cât și al bărbaților, în mediul de afaceri și cel politic, pe plan internațional și românesc.

În zece ani de prezență pe piața din România, firma Hart Consulting a evaluat și a contribuit la dezvoltarea a mii de lideri, atât femei, cât și bărbați, din diferite companii private medii și mari, cu capital autohton și străin. Într-o cercetare recentă a psihologilor organizaționali, la care au participat 121 de companii private, 75% din București, 34% companii cu capital românesc și 66% multinaționale, din diverse industrii, cu structuri între 50 de angajați și peste 500 de angajați, aceștia au constatat următoarea realitate cu privire la procentul de femei vs bărbați pe diferite paliere ierarhice în conducere (fig. nr. 1):

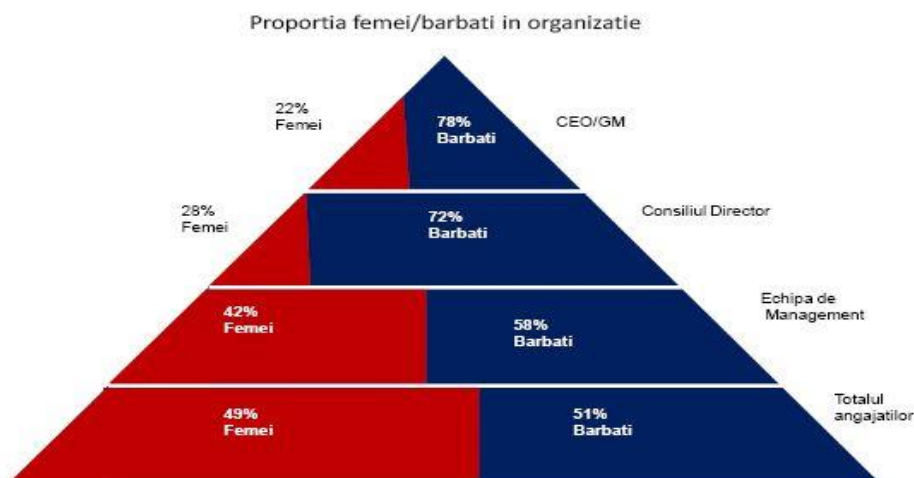


Fig. nr. 1

Dacă la nivel de middle management, în companiile investigate din România, proporția femeii vs bărbați în poziții de conducere este aproape egală, cu cât businessul este mai complex, cu un număr mai mare de angajați, în vârf, la nivel de Director General, identificăm un număr net superior de bărbați față de numărul de femei.

În profilul liderului autohton: femeii vs barbate există o serie de similarități și diferențe. Femeile-lider, ca și bărbații-lider, dau dovadă de atenție față de reguli, sunt extroverți și deschiși spre a se dezvoltă și a se menține la curent cu noutățile profesionale. Atât femeile cât și bărbații în poziții de management au o nevoie mai mare față de restul populației evaluate de recunoaștere, vizibilitate, succes și își trag energia și motivația din dorința de a lăsa în urma lor ceva de impact, de a crea o diferență.

Există câteva diferențe între profilul liderilor-femeii față de cel al bărbaților, diferențe care pot explica de ce sunt în continuare mai puține femei la vârf și în boarduri, chiar și în România (deși stăm mai bine față de alte țări la acest capitol). Femeile-lider își fac mai multe griji, au mai puțină încredere în forțele proprii, sunt mai autocritice, dar și mai deschise către feedback și autodezvoltare. Acestea sunt mai introspective, mai puțin agresive, dominante, mai colaborative, mai pragmatice în privința rezolvării de probleme, mai orientate spre execuție. Femeile-lider sunt motivate să ajute, să își dezvolte echipele. Se concentrează pe a crea medii de lucru plăcute și sunt atente la moralul echipei. Cred în valorile tradiționale, au principii etice puternice, sunt atente la imaginea personală și a organizației pe care o reprezintă. Femeile-lider tind să reacționeze în condiții de presiune mai rezervat, limitând comunicarea și concentrându-se pe sarcinile de rezolvat. Au un stil mai precaut, mai evitant în ceea ce privește asumarea deciziilor riscante și pot avea un comportament emoțional mai volatil.

Bărbații-lider sunt în principal motivați de oportunități de afaceri și de succesul financiar al companiei pe care o reprezintă. Bărbații-lider sunt mai curajoși, mai înclinați să își asume riscuri și să răspundă pozitiv provocărilor. Aceștia sunt mai charismatici, dar și mai manipulativi.

6. Concluzii

Concluziile ce reies din aceste studii arată că practica sfidează teoria. Deși nici una dintre caracteristicile leadership-ului prezentate la începutul lucrării nu favorizează în mod deosebit femeia sau bărbatul pentru a deveni lideri, realitatea arată că numărul femeilor aflate în funcții înalte în ierarhiile organizaționale este mai mic. Indiferent de rolul pe care l-a avut până în prezent în societate, în anumite zone ale lumii și în anumite conjuncturi, poziția femeii devine din ce în ce mai

importantă, necesitatea implicării ei în viața publică și în managementul organizațiilor fiind absolut necesară și de necontestat. Astfel, răspunsul la întrebarea „femeile sau bărbații?” este simplu: atât femeile cât și bărbații au locul lor într-o companie. Fără urme de discriminare și accese feministe sau misogine, observăm cu ochiul liber că cel mai important lucru într-o companie, societate sau lume, populată de ambele sexe, este că și femeile și bărbații ar fi ideal să își asume ceea ce știu să facă și mai ales, ceea ce nu știu să facă. Consecințele diverselor opinii stereotipale atestă discriminarea femeilor la promovare, în general, și chiar în domeniile de activitate în care sunt suprareprezentate (educație, administrație publică etc.). Discriminarea se poate manifesta nu numai prin faptul că nu sunt luate în calcul pentru pozițiile ierarhic superioare, ci și prin faptul că sunt evaluate mai atent decât bărbații cu care se află în competiție pentru un post de conducere. Ca urmare, s-o observat că, în România femeile ocupă numai 29% din totalul pozițiilor de conducere, ceea ce înseamnă un procent ridicol ținând cont de faptul că există mai multă populație feminină decât cea masculină, conform datelor furnizate de INS.

În concluzie, leadershipul competent nu are gen. La fel și cel incompetent. Este mai important din perspectiva organizațiilor să definim, să măsurăm și să dezvoltăm corect competențele de leadership, iar din perspectivă individuală să nu ignorăm autorefecția asupra profilului personal și impactul asupra eficienței manageriale.

Bibliografie

1. Armstrong, Sharon & Mitchell, Barbara, *The Essential HR Handbook*, The Career Press, NY, USA, 2008.
2. Bantaș, A., *Dicționar englez-român*, Editura Teora, București, 1996, p. 232.
3. Bălan, Mădălina, *Leadership cu sau fără gen*, Jurnal de Leadership - Cariere, nr.225, din martie 2016.
4. Certo, S. C., *Managementul modern*, Editura Teora, București, 2002.
5. Colțan Alexandru Ciprian, *Modelul industrial central. Funcții și competențe de leadership*, ECOSTUDENT - Revistă de cercetare științifică a studenților economiști, Editura „ACADEMICA BRÂNCUȘI” Târgu Jiu, Nr. 5/2015, pp.52-60.
6. *Dicționar englez-român*, Editura Academiei, București, 1974, p. 421.
7. *Dicționar englez-român*, Editura Thansib, Sibiu, 1994, p. 300.
8. Fehér, János & Reich, Matthias, *Leadership Behavior in Companies with and without a Workplace Health Management*, Polish Journal of Management Studies, vol. 13(1), 2016, pp. 50-58.
9. Hogan, Robert, *Cinci perspective asupra unui leadership eficient*, 2012.
10. Irime, Sabina; Băleanu, Virginia; Boatcă, Maria Elena, *The Gender Issue in Romania Between Aspirations and Reality*, Proceedings of the INTERNATIONAL MANAGEMENT CONFERENCE, Faculty of Management, Academy of Economic Studies, Bucharest, Romania, vol. 7(1), November 2013, pp. 114-124.
11. Irime, S.; Băleanu, V.; Suci, C.; Filip, E. – *Leadership Challenges of Today's Managers: Overview of Approaches and a Study in Romania*, Proceedings of the International Multidisciplinary Scientific Symposium “UNIVERSITARIA SIMPRO 2014”, Petrosani, 10-11 October 2014a, pp. 563-568 (ISSN–L 1842 – 4449; ISSN 2344 – 4754)
12. <https://www.upet.ro/simpro/2014/proceedings/08-management-and-marketing/8.2.pdf>
13. Irime, Sabina & Boatcă, Maria Elena, *Romanian Aspects of Gender Equality in Occupational Health and Safety*, Proceedings of the INTERNATIONAL MANAGEMENT CONFERENCE, Faculty of Management, Academy of Economic Studies, Bucharest, Romania, vol. 8(1), November 2014, pp. 851-866.

14. Irimie, Sabina; Moraru, Roland Iosif; Cioca, Lucian-Ionel; Boatcă, Maria Elena, Aspects of the Gender Inequality Issue in Knowledge Society Careers, *Polish Journal of Management Studies*, vol. 9(1), June 2014, pp. 43-53.
15. Klekne, Karin, *Women and Leadership. A Contextual Perspective*, Spinger Publishing Company, New York, 1996, disponibil pe <http://www.scribd.com/doc/19208744/Women-and-Leadership-A-Contextual-Perspective>, accesat în data de 11 februarie 2017.
16. Maxwell, J. C. *Cele 21 de legi supreme ale liderului*, Editura AMALTEA, București, 2002.
17. Păuș, V.A., *Comunicare și resurse umane*, Ed. Polirom, Iași, 2006.
18. Stoianovici, Oana & Petrescu, Mihaela, Diferențele de gen în leadership, *Conducerea în stil feminine, Jurnal de Leadership - Cariere*, nr.225, din martie 2016, p.12.
19. *The Collins English Dictionary*, Harper Collins Publishers, 1998.
20. Vasile, Cristina Mădălina, Femei vs. bărbați în leadership. „Glasul inimii” vs. „glasul minții”, *ECOSTUDENT - Revistă de cercetare științifică a studenților economiști*, Editura „ACADEMICA BRÂNCUȘI” Târgu Jiu, Nr. 3/2014, pp.60-67.
21. Warren, B. and Burt, N., *Leaders: The Strategies for Taking Charge*, 2nd edition, Harper Business, New York, 2003
22. World Economic Forum, *Gender Gap Report*, Geneva, Switzerland, 2016, disponibil pe www.weforum.org, accesat în data de 12 martie 2017.
23. World Economic Forum, *Corporate Gender Gap Report*, Geneva, Switzerland, 2010, disponibil pe www.weforum.org, accesat în data de 31 martie 2017.
24. World Economic Forum, *The Global Gender Gap Report*, Geneva, Switzerland, 2009, disponibil pe www.weforum.org, accesat în data de 31 martie 2017.
25. ****Legea nr.324 din 14 iulie 2006 privind prevenirea și sancționarea tuturor formelor de discriminare*, Monitorul Oficial nr. 626 din 20 iulie 2006.

AUTORII LUCRĂRILOR

1. Afanasiev Ana
2. Aioanei Maria Eliza
3. Alexandru Cristian
4. Alexandru Tudor-George
5. Antal Andreea-Adriana
6. Banciu Erika-Daniela
7. Băltărețu (Lucaci) Ramona Elena
8. Băltărețu (Voichescu) Adriana
9. Bănică Emilia Maria
10. Bărnățu Claudiu
11. Beserman Edi Dragoș
12. Boboc Luminița Elena
13. Boganu Popa Maria Mădălina
14. Boleac Natalia
15. Botici Lucia
16. Burada Iancu Delia
17. Butuc Ana
18. Calotă (Rădulescu) Gianina-Florența
19. Carmocanu Liana-Cristina
20. Căpățînă Oana-Alexandra
21. Căprărescu Francisca Larisa
22. Cărbune Daniela Iulia Maria
23. Cioacă Vlad Ovidiu
24. Ciobotaru Diana-Maria
25. Ciocan Mirela
26. Ciochia Andrei
27. Cioruța Andrei-Alin
28. Constantin Dorina
29. Costin Antonina
30. Costineanu Marius
31. Cotelea Ana
32. Covari (Coroian) Margareta
33. Cristian Vlăduț
34. Dan-Voj (Ursan) Mioara
35. Dascălu (Popescu) Nicoleta
36. Delu Claudia
37. Diaconescu Ionuț-Vasile
38. Dorobanțu Alin Ionuț
39. Draghici (Anghel) Mihaela
40. Dragoș-Vaipan Mihai
41. Dumitrescu Ioan Alexandru
42. Dumitru (Deak) Ionela
43. Duță Elena Irina
44. Duțu Andreea-Cristina
45. Ferțu Elena Alina
46. Firinca Alexandru Florinel
47. Forika Timea-Arleta
48. Gavrilă Claudia-Florentina
49. Gherghe Adelina-Daniela
50. Gherghe Madalina-Ionela
51. Gherlan Ecaterina-Gianina
52. Girbiță Mihaela-Mădălina
53. Grecu Oxana
54. Haidu Bianca
55. Hîrbu Olivia
56. Homorodean (Itul) Oana Cristina
57. Iancu Oana Claudia
58. Iascov Cătălina
59. Ichim Elena
60. Ichim Lidia
61. Iordache Tiberius Alexandru
62. Iozsa Ildiko
63. Josan Sorina
64. Kallos Andrei
65. Kiss (Croitor) Debora
66. Lipciu Cătălina
67. Lungu Nicoleta Roxana Elena
68. Lupu Anca-Gabriela
69. Manulesc Elena Adriana
70. Manulesc Marinela
71. Marinescu Olivia Carmen
72. Măruntu Mihaela Diana
73. Meszaros Roberta
74. Mic Marinela-Liliana
75. Miron Claudia Diana
76. Mózes István
77. Muncioiu Roxana
78. Munteanu Oana
79. Murgoi Marinela
80. Negru Andrei-Iulian
81. Nemoiu Mihai-Alexandru
82. Nicolai Corina
83. Nuță Dragoș Mihai
84. Oiță Bogdan
85. Olah Daniela-Andreea
86. Onisie Andreea-Denisa
87. Pacu Diana
88. Pecsar Răzvan-Nicholas
89. Petrache Andreea-Maria
90. Portik Lukacs Izabella
91. Postolachi Ana
92. Raca (Boroi) Florina-Alexandra
93. Racu Natalia
94. Racz Valeria-Roxana

- | | |
|---------------------------------------|-------------------------------------|
| 95. Radovici Mihai Christopher Marian | 113. Tălăban Catrinel Delia |
| 96. Rădoni Maria Simina | 114. Tokes Marius |
| 97. Rădulescu Florin | 115. Triță Alexandra-Nicoleta |
| 98. Sabău Cosmina | 116. Tulbure Andreea |
| 99. Scorobete Sorin | 117. Tutunaru Octavian-Liviu |
| 100. Scuipici Ștefan Laurențiu | 118. Țăranu Beatrice-Roxana |
| 101. Seftoiu Constantin Bogdan | 119. Țugui Ana |
| 102. Spalatu Mirela | 120. Țugui Maria |
| 103. Spătaru Marioara-Isabela | 121. Ungurici Constantin Cătălin |
| 104. Spridon Cristian-Alin | 122. Urzică Alina Maria |
| 105. Stan Daniela Georgiana | 123. Vass Doryss |
| 106. Stan Lucian | 124. Velica Felicia |
| 107. Ștefănel Lavinia | 125. Vivat Lidia |
| 108. Stejar Ana Maria | 126. Voicu (Miculeac) Melania Elena |
| 109. Stici Nicolae | 127. Vulpe Cristina |
| 110. Sîrliciu Larisa Ștefania | 128. Zara Nicoleta |
| 111. Tanasie Florin | 129. Zlotea Elena |
| 112. Tașcă Nicolae | |

COORDONATORII LUCRĂRILOR

- | | |
|--|---|
| 1. Prof. univ. dr. Abrudan Denisa | 24. Lect. univ. dr. Andrioni Felicia |
| 2. Prof. univ. dr. Edelhauser Eduard | 25. Lect. univ. dr. Anghel Mariana |
| 3. Prof. univ. dr. Irimie Sabina | 26. Lect. univ. dr. Bócsa Eva |
| 4. Prof. univ. dr. Kec V. Vilhelm | 27. Lect. univ. dr. Florea Nicoleta |
| 5. Prof. univ. dr. Man Mariana | 28. Lect. univ. dr. Gomoii Bogdan Cosmin |
| 6. Prof. univ. dr. Otovescu Dumitru | 29. Lect. univ. dr. Heljiu Marius |
| 7. Prof. univ. dr. Poede George | 30. Lect. univ. dr. Motoi Gabriela |
| 8. Prof. univ. dr. Siminică Marian | 31. Lect. univ. dr. Niță Andreea Mihaela |
| 9. Prof. univ. dr. Tănăsescu Dorina | 32. Lect. univ. dr. Pricină Gabriel |
| 10. Prof. dr. ing. Pupăză Cristina | 33. Lect. univ. dr. Prodanciuc Robert |
| 11. Conf. univ. dr. Ciurea Maria | 34. Lect. univ. dr. Răvaș Bogdan |
| 12. Conf. univ. dr. Dobre-Baron Oana | 35. Lect. univ. dr. Răvaș Oana |
| 13. Conf. univ. dr. Dobrițoiu Maria | 36. Lect. univ. dr. Schmidt Mihaela |
| 14. Conf. univ. dr. Drigă Imola | 37. Lect. univ. dr. Stoian Mirel |
| 15. Conf. univ. dr. Firescu Victoria | 38. Lect. univ. dr. Tudoroiu Elena |
| 16. Conf. univ. dr. Hirghiduș Ion | 39. Lect. univ. dr. Zăvoianu Constantin |
| 17. Conf. univ. dr. Isac Claudia | 40. Șef lucr. dr. Csilinga Diana |
| 18. Conf. univ. dr. Monea Alin | 41. Asist. univ. dr. Cârștina Silviu |
| 19. Conf. univ. dr. Monea Mirela | 42. Asist. univ. dr. Crăițar Adriana |
| 20. Conf. univ. dr. Niță Dorina | 43. Asist. univ. dr. Gheorghiu Veronica |
| 21. Conf. univ. dr. Nițescu Alina | 44. Asist. univ. dr. Nimară Ciprian |
| 22. Conf. univ. dr. Noaghi Sorin | 45. Asist. univ. dr. Porumbescu Alexandra |
| 23. Conf. univ. dr. Slusariuc Gabriela | 46. C.D. asoc. drd. ing. Cioruța Bogdan |

CENTRE UNIVERSITARE REPREZENTATE

- * Centrul Universitar Nord din Baia Mare – Universitatea Tehnică din Cluj-Napoca
- * Universitatea „Alexandru Ioan Cuza” din Iași
- * Universitatea „Aurel Vlaicu” din Arad
- * Universitatea „Valahia” din Târgoviște
- * Universitatea de Vest din Timișoara
- * Universitatea din Craiova
- * Universitatea din Petroșani
- * Universitatea din Pitești
- * Universitatea Politehnica din București

PARTENERI / SPONSORI

