

MINISTERUL EDUCAȚIEI NAȚIONALE

**UNIVERSITATEA DIN PETROȘANI
FACULTATEA DE ȘTIINȚE**



LUCRĂRILE CELUI DE-AL

XVI - lea

*SIMPOZION NAȚIONAL STUDENȚESC
„STUDENT, ȘTIINȚĂ, SOCIETATE”*



**PETROȘANI
10-12 mai 2018**

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 și marketing
 - ❖ Administrație publică
- ❖ Antreprenoriat și idei de afaceri
 - ❖ Cercetare didactică

~ Editura UNIVERSITAS ~

PETROȘANI, 2018

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. Gabriela DUMBRAVĂ

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

Cristian GRECIA

Cătălina LIPCIU

Nicoleta Roxana LUNGU

CUPRINS

	Pag.
Secțiunea MATEMATICĂ - INFORMATICĂ	
Albu Remus-Dragoș <i>Sisteme inteligente pentru învățarea algoritmilor Greedy și analiza statistică a impactului folosirii lor</i>	13
Boroș (Stancu) Corina-Ioana <i>Sume de puteri întregi pentru rădăcinile ecuațiilor algebrice de gradul doi. Model matematic – algoritm – program</i>	21
Bunea Anca-Maria <i>Metoda lui Newton și aplicații</i>	25
Ciocan Loredana-Giorgiana <i>Existența și unicitatea soluției unei ecuații diferențiale cu argument modificat</i>	32
Pițilcă Simona <i>Probleme ce conduc la ecuații operatoriale</i>	38
Preda Ionela Gabriela <i>Aproximarea soluției unor ecuații diferențiale prin metoda aproximațiilor succesive</i>	43
Scutari Marcelina <i>Aspecte privind numerele prime</i>	49
Spălatu Mirela, Tokes Marius <i>Cât cheltuiesc românii în medie pe an pentru petrecerea timpului liber?</i>	57
Secțiunea SOCIOLOGIE	
Andoni Nicoleta <i>Traficul de ființe umane – sclavia secolului XXI</i>	66
Andoni Nicoleta <i>Stratificarea socială și nivelul de trai în Republica Moldova</i>	70
Boeangiu Marcela-Kasandra <i>Percepția elevilor de liceu asupra sistemului de învățământ românesc</i>	75
Ciobotea Doriana Elena <i>Percepția populației asupra divorțurilor. Analiză comparativă între tineri și adulți</i>	85
Cocie Ramona-Georgiana <i>Fericirea: obișnuință sau ideal greu de atins? Percepția oamenilor asupra fericirii</i>	92
Gîrbiță Mihaela-Madalina <i>Migrația externă a medicilor români: cauze și consecințe ale migrației „halatelor albe”</i>	98
Lupu Ioana Adina <i>Sărăcia și efectele pe termen lung asupra populației</i>	103
Marest Céline <i>Importanța lecturii și frecventarea Bibliotecii Universitare de către studenți, în cadrul parcursului lor de formare educațională</i>	108
Moldovan Alina <i>Minoritățile sexuale în România: între acceptare și discriminare</i>	115
Popescu Tamara Elena, Dieaconu Maria <i>Fenomenul divorțului în România - cauze și implicații psihosociale</i>	120

Secțiunea ASISTENȚĂ SOCIALĂ

Gherlan Ecaterina-Gianina	128
<i>Analiză statistică privind calitatea vieții în comuna Pleșoi, jud. Dolj</i>	
Modoran Maria, Istudor Georgiana-Isabela	133
<i>Absenteismul și abandonul școlar – o realitate a sistemului de învățământ</i>	
Modoran Maria, Pănescu Sava-Milica	136
<i>Supradotarea – o binecuvântare sau un handicap?!</i>	
Nemoiu Mihai-Alexandru, Tudora Lucian-Constantin	140
<i>Drepturile copilului în societatea contemporană</i>	
Pănescu Sava-Milica, Staicu Alexandra-Marina	149
<i>Eșecul școlar - cauze și măsuri de prevenție</i>	
Rîșteiu (Stoica) Claudia	153
<i>Bătrânețea între povară și virtute</i>	
Turcu Cristina Maria	159
<i>Opiniile studenților de la specializarea „Asistență socială” despre viitoarea lor profesie</i>	

Secțiunea ECONOMIE, TURISM, SERVICII

Alban Norbert	168
<i>Considerații economice privind avantajele și dezavantajele mașinilor electrice</i>	
Arzoii Leontina Filofteia, Oncioiu Silvia Clara	171
<i>Comerțul online în societatea digitală</i>	
Badareu Gabriela, Ozun Ștefania Mihaela	178
<i>Uniunea Europeană – instituție financiară autonomă</i>	
Becheru Oana-Alexandra, Popescu Elena-Adriana	187
<i>Studiu privind identificarea și evaluarea preferințelor de petrecere a timpului liber de către locuitorii din Târgu-Jiu</i>	
Biro Izabela	196
<i>Inflație versus șomaj</i>	
Braghiș Emilia	206
<i>Analiză statistică privind emigrarea forței de muncă din Republica Moldova în perioada 2012-2017. Studiu de caz: tinerii cu vârsta cuprinsă între 15-34 ani</i>	
Cemur坦 Felicia	211
<i>Exploatarea prin muncă a copiilor, un fenomen în Republica Moldova</i>	
Ciobotaru Diana-Maria	216
<i>Economia drogurilor</i>	
Ciobotaru Diana-Maria	223
<i>Exploatarea ilegală a resursei naturale a României - pădurea</i>	
Ciorba Aurelia	230
<i>Rolul și importanța IMM-urilor în economia de piață. Studiu de caz Dedeman</i>	
Comșa Roxana-Giorgiana, Danca Diana-Mariana	234
<i>Impactul dezastrelor aviatice asupra industriei și securității aeronautice</i>	
Drăghici (Anghel) Mihaela	241
<i>Serviciile de publicitate</i>	
Focșa Sabrina	248
<i>Particularități privind activitatea de import-export a Republicii Moldova</i>	
Graure Mariana Patricia	254
<i>Importanța întreprinderilor mici și mijlocii în economia de piață</i>	

Lazariuc Beatrice	258
<i>Diferențierea salarială</i>	
Matei Vasile Adrian	261
<i>Serviciile de telefonie fixă și mobilă</i>	
Matei Vasile Adrian	267
<i>Turismul urban</i>	
Mîța Veronica	271
<i>Promovarea centrelor urbane prin turism de evenimente - Festivalul Untold Cluj-Napoca</i>	
Nastai Roxana-Monica	278
<i>Tradiții și obiceiuri locale</i>	
Nădășan (Timar) Emilia Crina	284
<i>Efectele crizei economice asupra presei din România</i>	
Nebunu Vlad	287
<i>Criptovaluta, aurul secolului XXI?</i>	
Pahomea Constantin	291
<i>Oportunitate de afacere în domeniul energiei verzi</i>	
Puica Eudochia	297
<i>Câți bani sunt pe pamânt și cât costă ei?</i>	
Racz Valeria Roxana, Spridon Cristian	304
<i>Analiza comparativă a modelelor neliniare dinamice reprezentate prin funcțiile de producție Cobb-Douglas și CES</i>	
Rusu Marin	312
<i>Implicațiile salariului minim asupra economiei</i>	
Socolenco Mariana	316
<i>Efectul miliardului</i>	
Străuneanu Mădălina	321
<i>Atracții turistice în Valea Jiului</i>	
Szilagy Alexandra Monica	325
<i>Realizarea și dezvoltarea unei afaceri de succes</i>	
Tornea Tatiana	330
<i>Risipa alimentară în România</i>	
Uțica Rodica	335
<i>Comerțul electronic</i>	
Vataman Nicoleta	338
<i>Consecințe și implicații ale BREXIT-ului</i>	

Secțiunea FINANȚE

Aron Maria Petronela	344
<i>Impactul modificării regimului contribuțiilor de asigurări sociale asupra nivelului de trai al populației</i>	
Busuioc Stela	352
<i>Depozitele bancare, studiu comparativ privind depozitele bancare constituite la BCR, BRD și BT</i>	
Butuc Ana	360
<i>Performanțele bancare, ca rezultat al optimizării managementului bancar</i>	
Cărbune Daniela, Măruntu Mihaela, Tălăban Catrinel	368
<i>România – contributor net sau beneficiar net al fondurilor europene?</i>	
Ciurea Andreea, Cșeminschi Stanislav	375
<i>Fericirea, poate fi oare măsurată?</i>	

Dorobanțu Alin Ionuț, Dumitrescu Ioan Alexandru	383
<i>Analiza corelației dintre rentabilitate și risc în sectorul serviciilor din județul Dolj</i>	
Gorincioi Cristian	390
<i>Analiza indicatorilor de echilibru financiar pe baza bilanțului</i>	
Iozsa Ildiko	397
<i>Riscul de țară</i>	
Marcu Lavinia	404
<i>Facilități bancare pentru studenți oferite de instituțiile de credit din România</i>	
Muşuroi Alina Georgiana, Moțățăianu Andrei-Florin	410
<i>Paradisurile fiscale</i>	
Pacu Diana	417
<i>Piața cardurilor în sistemul bancar românesc</i>	
Puica Eudochia	423
<i>Piața ForEx și importanța sa în economia mondială</i>	
Roamnciuc Adrian	431
<i>Sistemul cheltuielilor publice din România</i>	
Sabău Cosmina	439
<i>Influența creditării asupra creșterii economice</i>	
Saptefraț Adrian	447
<i>Bitcoin-ul – asasinul economic al omenirii</i>	
Vasluianu Veronica	454
<i>Economisirea - baza educației financiare. Serviciile de economisire oferite de Banca Transilvania</i>	

Secțiunea CONTABILITATE

Bălșanu Ioana Loredana	461
<i>Utilizarea metodei PERT-cost pentru ameliorarea performanței companiilor cu activitate de construcții. Studiu de caz</i>	
Ciobotaru Nicoleta, Meszaros Roberta Petra	468
<i>Convergențe și divergențe privind raportarea financiară pe baza tabloului fluxurilor de numerar</i>	
Codea Daniela Camelia	477
<i>Analiză comparativă privind organizarea și conducerea contabilității rezultatelor la instituțiile publice și entitățile economice</i>	
Codrea Estera-Ionela	483
<i>Contabilitatea financiară vs. contabilitatea managerială</i>	
Codrea Lidia Daniela	492
<i>Rentabilitatea, lichiditatea și solvabilitatea - indicatori pertinenti în analiza performanței unei societăți comerciale</i>	
Ferțu Elena Alina, Rădoni Maria Simina	500
<i>Determinarea costurilor și a rezultatelor în contabilitatea entităților economice</i>	
Kiss (Gheorghită) Oxana-Victoria	509
<i>Prezentare sintetizată a Standardului Internațional de Contabilitate pentru Sectorul Public IPSAS 31 „Imobilizări necorporale”</i>	
Matei (Burza) Diana Ramona	515
<i>Particularități privind organizarea și conducerea contabilității împrumuturilor și a datoriilor asimilate acestora la instituțiile publice</i>	

Mîța Veronica	523
<i>Politici și proceduri contabile privind inventarierea activelor, datoriilor și capitalurilor proprii</i>	
Neagu Alexandra Teodora	532
<i>Examinarea de ansamblu și analitică a situațiilor financiare</i>	
Negru Ioana-Nicoleta	538
<i>Studiu privind implementarea auditului intern la S.C. Electrouil Aliser S.R.L</i>	
Petresc Ana-Maria	549
<i>Descoperirea neajunsurilor controlului intern cu ajutorul auditorului intern la SC Recycling Complex SRL</i>	
Pociovălișteanu Diana	556
<i>Particularități ale organizării și conducerii contabilității la instituțiile publice de învățământ preuniversitar</i>	
Rădoni Maria Simina, Ferțu Elena Alina	563
<i>Amortizarea contabilă și amortizarea fiscală – concepte și diferențe</i>	
Tufiș Adrian	572
<i>Considerații cu privire la reflectarea IPSAS 13 „Contractele de leasing” în contabilitatea publică</i>	
Țone Daniela-Cristina	580
<i>Studiu comparativ privind contabilitatea amortizării activelor fixe la instituțiile publice și entitățile economice</i>	

Secțiunea MANAGEMENT ȘI MARKETING

Banciu Erika-Daniela	590
<i>Cele mai bune practici utilizate în managementul afacerilor. Exemplificarea unor bune practici pentru micile afaceri - locale sau de cartier</i>	
Boroș (Stancu) Corina-Ioana	594
<i>Ce a fost ieri și ce este astăzi cooperarea (cooperativa meșteșugărească - SCM)</i>	
But Elena Roxana, Dinea (Vagăun) Lidia	598
<i>Managementul talentelor</i>	
Căițatu Denis Mihai, Ivan Eduard	604
<i>Antreprenori de succes ai lumii - William Procter și James Gamble</i>	
Ciuraru Cosmina-Izabela	610
<i>Revoluția social media</i>	
Hariton Mihaela	615
<i>Programe pentru cariera ta: stagiu de practică, internship sau traineeship?</i>	
Nebunu Vlad	621
<i>Autoritate versus persuasiune. Secretele succesului unui „măr”</i>	
Niță Anca Elena	627
<i>Necesitatea și oportunitatea internship-urilor în viața tinerilor</i>	
Patrichi Alina-Florentina, Rotărescu Ovidiu-Ștefan, Bîrgu Mădalina-Andreea	635
<i>Neuromarketing, un nou concept științific sau o tehnică de manipulare a consumatorului?</i>	
Petrache Andreea Maria	643
<i>Managerii - femei versus bărbați</i>	
Popa Elena Alexandra	648
<i>Motivația și motivarea voluntarilor de a întreprinde acțiuni de voluntariat în România</i>	
Vataman Nicoleta	656
<i>Situația inovării în Uniunea Europeană, în lume și în România</i>	

Vîlcea Adriana	664
<i>Etica în marketing</i>	
Zamfir Nicoleta-Alina, Zaharia Teodora-Elena	668
<i>Discriminarea femeilor</i>	

Secțiunea ADMINISTRAȚIE PUBLICĂ

Chiriță Diana-Maria	672
<i>Dificultatea adopției în România</i>	
Ganescu Alexandra, Stan Carmen Daniela	679
<i>Impactul globalizării asupra societății</i>	
Onisie Andreea-Denisa	684
<i>Influențele francmasoneriei în guvernarea României</i>	
Panuș Mihail	693
<i>Reforma administrativ-teritorială a României Mari. Scurtă incursiune în viitor</i>	
Radovici Mihai Christopher Marian, Nuță Dragoș Mihai	699
<i>Corporatocrația – imixtiunea companiilor private în administrația publică</i>	
Saptefraț Adrian	710
<i>Constituția - element central al unui stat democratic</i>	
Sîrghi Ana-Maria	715
<i>Surse de finanțare ale proiectelor organizațiilor non profit</i>	
Socolenco Mariana, Danca Diana-Mariana	721
<i>Reglementări privind dreptul la viață</i>	
Toma Alexandru Sabin	726
<i>Raporturile dintre sistemul juridic și sistemul securității naționale</i>	
Verebcean Romica	731
<i>Impactul serviciilor eGovernment în administrația publică din România</i>	
Vîlea Doina, Mînescu Tatiana	739
<i>Logodna și căsătoria, între tradiție și modernism</i>	

Secțiunea ANTREPRENORIAL ȘI IDEI DE AFACERI

Arzoiu Leontina Filofteia, Petre Cătălin	746
<i>Sursa de energie – un punct forte în dezvoltarea afacerilor</i>	
Bogdan Alina Maria	753
<i>Rolul antreprenorului și intraprenorului în stimularea inovației din lumea afacerilor</i>	
But Elena Roxana	759
<i>Incubatoarele de afaceri</i>	
Dinea (Văgăun) Lidia	766
<i>Firmele de exercițiu – instrument de formare a abilităților profesionale</i>	
Marcu Lavinia	771
<i>Instrumente de dezvoltare a afacerilor de către studenți</i>	
Midrigan Dorina, Ionița Anastasia	778
<i>Business Plan. Societatea cu Răspundere Limitată „VeloLife”</i>	
Radu (Draia) Ramona	783
<i>„Revoluția fiscală” și efectele ei asupra firmelor mici și mijlocii din România</i>	
Ruban Doina	786
<i>Responsabilitatea socială a firmei – acțiunile de voluntariat</i>	
Stejar Ana Maria	793
<i>Analiza statistică privind evoluția firmelor private în România</i>	

Strachină Alina <i>Finanțarea europeană nerambursabilă</i>	798
--	-----

Secțiunea CERCETARE DIDACTICĂ

Boleac Victoria <i>Analiza statistică-matematică a datelor unei cercetări pedagogice</i>	805
Bunea Anca-Maria <i>Calcul algebric – prezentare metodică</i>	814
Ciocan Loredana-Giorgiana <i>Proporții – prezentare metodică</i>	818
Preda Ionela Gabriela <i>Triunghiul – prezentare metodică</i>	822

Secțiunea
MATEMATICĂ - INFORMATICĂ

Sisteme inteligente pentru învățarea algoritmilor Greedy și analiza statistică a impactului folosirii lor

Autor: Albu Remus-Dragoș
Coordonator: Prof. univ. dr. Iancu Ion
Universitatea din Craiova

***Abstract:** The specialists in education science wanted to find new ways of teaching the algorithms and to make their learning more attractive by their viewing and allowing students to play with them as well as guiding them at every step. We will present several viewing tools that support learning methods for learning greedy algorithms. To make students understand these algorithms requires (inter)active learning systems, because by making students learn by discovery, they will feel stimulated to learn. We conducted a statistical analysis of the impact of the implementation of information technologies on cognitive performance and on the motivation of learning at school.*

Introducere

Algoritmii și tehnicile de programare reprezintă esența Informaticii, dintotdeauna solicitând o atenție deosebită. În trecut, ei erau predați în școli într-un mod pasiv, fapt pentru care unii elevi îi învățau pe dinafară. Specialiștii în educație au fost interesați în a găsi noi moduri de predare pentru ca învățarea lor să devină mai atractivă, fiind nevoie de vizualizarea algoritmilor și de faptul ca elevii să se poată juca cu ei, precum și de ghidarea lor la fiecare pas. Foarte multe sisteme de vizualizare și animare a algoritmilor au fost construite, unele cu scopuri didactice explicite, pentru a ajuta elevii să înțeleagă comportamentul algoritmilor.

Ne vor interesa acele instrumente de vizualizare care suportă metode didactice pentru învățarea-evaluarea algoritmilor de tip greedy. Deși ei sunt simpli, atingerea obiectivelor necesită strategii de învățare grele. În manuale găsim doar descrierea algoritmilor greedy și apoi un set de probleme, dar fiecare problemă constă în de-scriere, funcția de selecție optimă, demonstrarea optimalității și analiza complexității, ori, pentru a-i face pe elevi să înțeleagă fiecare dintre acestea, este nevoie de sisteme de învățare (inter)active, căci făcându-i pe elevi să învețe prin descoperire, ei se vor simți stimulați pentru învățarea algoritmilor.

Algoritmii Greedy

Un algoritm greedy ia elementele în ordine, de fiecare dată pe cel considerat a fi „cel mai bun”, conform unor anumite criterii, fără a ține cont de alegerile făcute înainte sau de cele ce se vor face în viitor. Algoritmii greedy se numără printre cei mai direcți algoritmi posibili, vrând să construiască într-un mod cât mai rapid soluția unei probleme, caracterizându-se prin luarea unor decizii rapide, care conduc la găsirea unei potențiale soluții a problemei. Dar, asemenea decizii rapide, nu conduc întotdeauna la o soluție optimă.

Având o problemă de optimizare, se va alege la fiecare pas decizia cea mai favorabilă, fără a evalua global eficiența soluției, adică la fiecare pas se alege cel mai bun candidat de la momentul respectiv, fără a studia alternativele disponibile în moment respectiv și viabilitatea acestora în timp. Dacă un candidat este inclus în soluție, rămâne acolo, fără a putea fi modificat, iar dacă este exclus din soluție, nu va mai putea fi niciodată selectat drept un potențial candidat. Pot exista mai multe soluții posibile ale problemei, dintre care putându-se selecta doar anumite soluții optime, conform anumitor criterii, scopul fiind găsirea uneia dintre ele sau, în cel mai defavorabil caz, o soluție cât mai apropiată, conform criteriului optimal impus. Rezultatul obținut este optim doar dacă un optim local conduce la un optim global. În cazul în care deciziile de la un pas influențează lista de decizii

de la pasul următor, este posibilă obținerea unei valori neoptimale, putându-se ajunge la soluții polinomiale, caz în care algoritmul trebuie demonstrată corectitudinea algoritmului.

Metoda Greedy este destul de puternică și este aplicată cu succes unui spectru larg de probleme: algoritmul de determinare a arborelui parțial de cost minim, algoritmul lui Dijkstra pentru determinarea celor mai scurte drumuri pornind dintr-un vârf al unui graf, varianta continuă a problemei rucsacului, problema spectacolelor, planificarea activităților etc.

Sisteme informatice inteligente folositoare predării-învățării-evaluării

1. Jhave – An algorithm visualization system [4]

Acest sistem este foarte matur și are drept scop animarea algoritmilor, apărând ca o consecință a faptului că vizualizarea algoritmilor crește capacitatea de înțelegere a acestora mai mult decât simpla citirea a codului lor. Este bogat în conținut, cu setări și controale, suportând mulți algoritmi inclusiv grafuri, sortări, hashing și diverse altele. Nu este foarte interactiv cu elevul, dar are niște ferestre pop-up cu întrebări referitoare la pașii de derulare ai algoritmului, cu care se încearcă atragerea atenției acestuia, precum și pseudocodul algoritmului respectiv. Prezentăm capturi din timpul rulării algoritmilor Prim, Kruskal, Dijkstra și Huffman cu ajutorul sistemului Jhave:

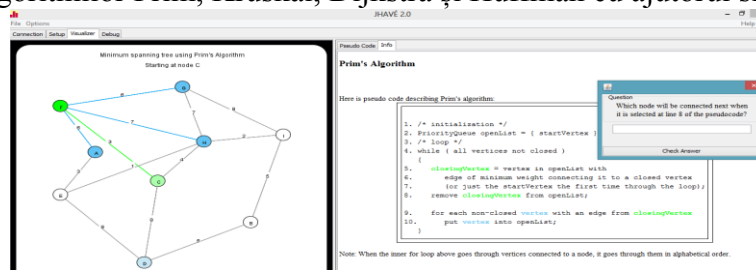


Figura 1 – Jhave: Algoritmul lui Prim

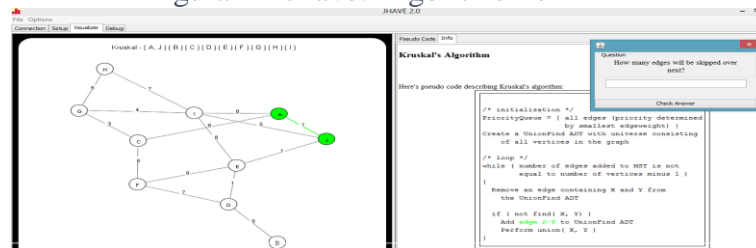


Figura 2 – Jhave: Algoritmul lui Kruskal

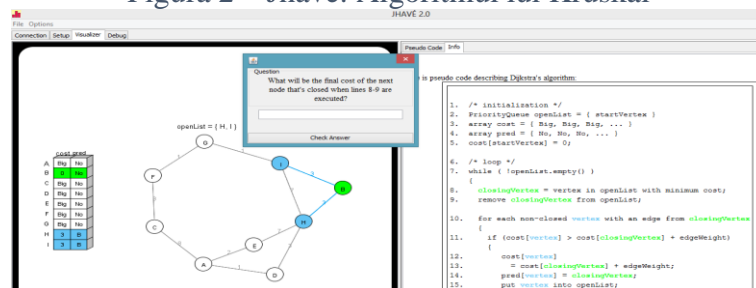


Figura 3 – Jhave: Algoritmul lui Dijkstra

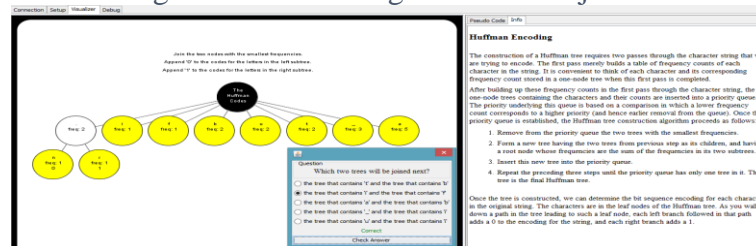


Figura 4 – Jhave: Codificarea Huffman

2. Animal [8]

Conține o bună colecție de algoritmi de diferite categorii, incluzând backtracking, criptografie, grafuri, căutare și sortare, arbori, hashing etc. Animațiile sunt vizualizate împreună cu

codul sursă într-unul dintre limbajele de programare. Nu este foarte interactiv cu elevul, furnizând doar animația algoritmului, ceea ce face ca atenția elevului să nu fie reținută o durată foarte mare de timp. Apoi, este dificilă îmbunătățirea procesului de învățământ și verificarea învățării exacte sau nu. Sistemul are numeroase controale și setări, suportă trei limbi străine (engleză, germană și italiană). De asemenea, îi oferă posibilitatea profesorului să modifice valorile și proprietățile (de ex. culoarea) animației. El este foarte bun atunci când elevul dorește să învețe un algoritm sau are dificultăți în aceasta. Utilizatorul are control asupra zoom-ului și vitezei animației, în rest este doar un elev pasiv. Prezentăm capturi din timpul rulării algoritmilor Prim, Kruskal, Dijkstra cu ajutorul sistemului Animal:

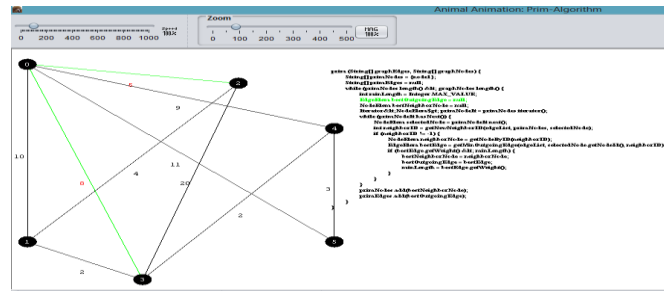


Figura 5 – Animal: Algoritmul lui Prim

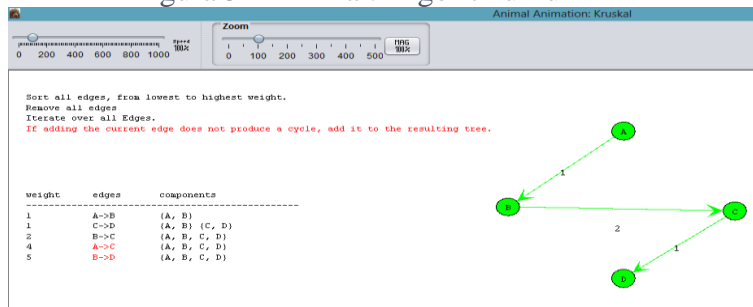


Figura 6 - Animal: Algoritmul lui Kruskal

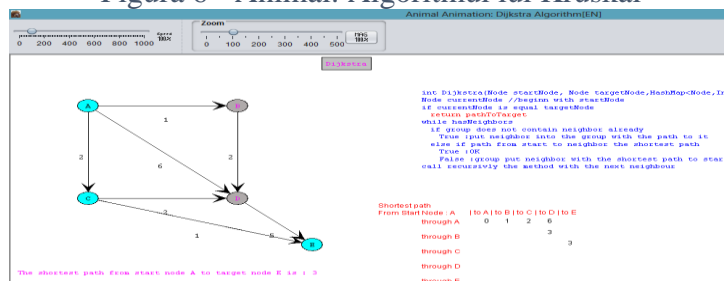


Figura 7 – Animal: Algoritmul lui Dijkstra

3. Visualization [2]

Acest sistem este focusat pe animația algoritmilor, incluzând grafuri, sortări, greedy, algoritmi numerici etc. Nu se pot face modificări ale imputurilor. Prezentăm capturi din timpul rulării algoritmilor Kruskal, Dijkstra cu ajutorul sistemului Visualization:

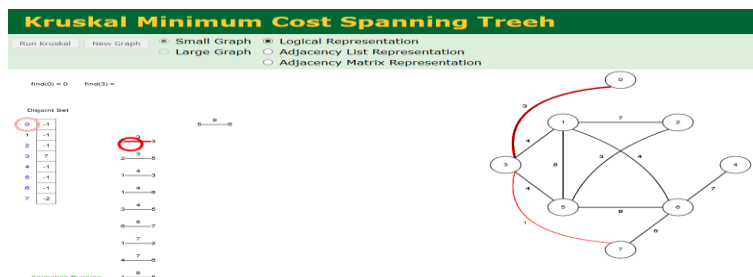


Figura 8 – Visualization: Algoritmul lui Kruskal

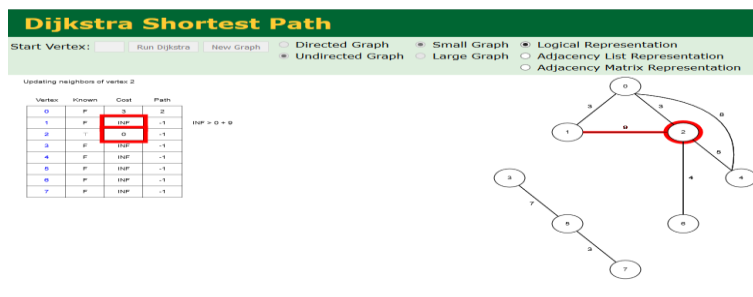


Figura 9 – Animal: Algoritmul lui Dijkstra

4. GreedEx [10]

Este un sistem bazat pe abordarea învățării prin descoperire, concentrându-se pe algoritmi greedy. Se bazează pe două dintre problemele foarte frecvente în cazul abordării de tip greedy: problema selectării activităților și problema rucsacului (Knapsack). Se folosește o metodă didactică pentru predarea algoritmilor greedy, aceasta solicitând elevilor găsirea tuturor funcțiilor de selecție care ar putea caracteriza un algoritm greedy optim pentru o problemă de optimizare dată. Nu există nicio abordare ghidată și nici nu sunt oferite întrebări, prin prisma cărora elevul să fie evaluat. Practic, cu ajutorul acestui sistem, elevii învață prin descoperirea lor înșiși. Elevii pot introduce inputurile pentru probleme sau sistemul poate genera un input aleator. În dependență de funcția de selecție (mărirea timpului de terminare, micșorarea timpului de start etc.), furnizată de către elev, rezultatul este vizualizat de către sistem, lucru care înseamnă că ei pot „vedea” desfășurarea algoritmului. Este furnizat, de asemenea, și pseudocodul corespunzător. Sistemul prezintă, în formă tabelară de sumarizare, rezultatul diferitelor funcții de selecție. Prezentăm capturi din timpul rulării algoritmilor sistemului GreedEx:

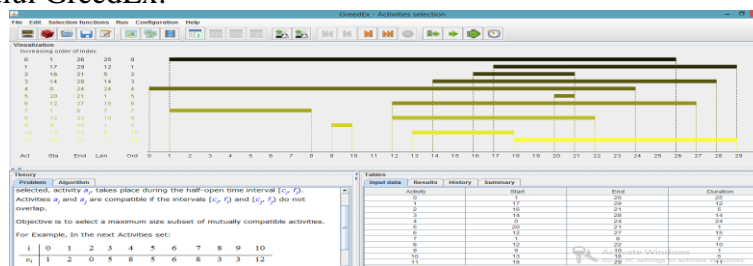


Figura 10 – GreedEx: Planificarea activităților

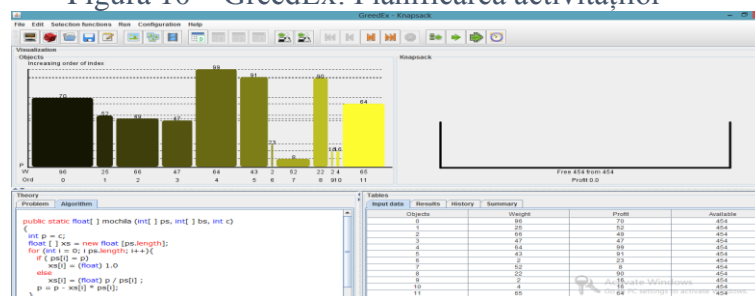


Figura 11 – GreedEx: Problema rucsacului

Analiza statistică a impactului implementării tehnologiilor informaționale asupra învățării algoritmilor de tip Greedy

A fost realizat un experiment pedagogic format din două părți: cel de constatare, respectiv cel de formare. Experimentul de formare s-a realizat în anul școlar 2015-2016, în eșantionul experimental fiind implicați 14 elevi de clasa a XI-a, iar în cel de control 9 elevi de clasa a XI-a, respectiv în anul școlar 2016-2017, în eșantionul experimental fiind implicați 17 elevi, iar în cel de control 11 elevi.

Experimentul de constatare a fost realizat în două faze: 1). Determinarea reperelor metodologice de aplicare a tehnologiilor informaționale în procesul didactic, realizat în anul școlar

2014-2015, respectiv 2). Selectarea eșantioanelor experimentale și de control, prin verificarea omogenității acestor eșantioane, în anii școlari 2015-2016 și 2016-2017.

În prima fază a experimentului de constatare a fost analizat standardul curricular la disciplina Informatică cu privire la promovarea creativității și inovării prin utilizarea noilor instrumente TIC, a fost examinată literatura de specialitate din domeniul proiectării algoritmilor și tehnicilor și metodelor de programare și cea din domeniul psiho-pedagogic.

În anul școlar 2015-2016, în cadrul primei faze a experimentului de constatare au fost implicați 23 de elevi de clasa a XI-a, profil matematică-informatică intensiv și neintensiv.

Din standardul curricular la disciplina Informatică au fost selectate subiectele: algoritmul lui Dijkstra, algoritmul lui Prim și algoritmul lui Kruskal, care au fost predate la orele de curs și laborator cu aplicarea TIC, creându-se lecții digitate, folosindu-se diverse tehnologii informaționale, celelalte lecții fiind abordate în manieră clasică, fără folosirea noilor tehnologii informaționale. La sfârșitul anului, a fost aplicat un chestionar pentru evaluarea opiniei elevilor în ceea ce privește folosirea tehnologiilor informaționale în procesul didactic la Informatică, în urma analizei răspunsurilor stabilindu-se că folosirea tehnologiilor informaționale ajută la înțelegerea mai bine și mai facilă a materiei de studiu, ajută la mai buna interacțiune a profesorului cu elevii, că lecția în care sunt folosite mijloace tehnice noi este mai atractivă, iar acestora face procesul didactic mai dinamic crescând motivația de a asculta și a se implica mai activ în procesul didactic, cantitatea de informație acumulată în timpul orelor fiind mai mare decât în cadrul orelor cu predare tradițională și pentru faptul că vizual se înțeleg mai bine subiectele discutate la oră, datorită diversității de culori pusă la dispoziție, care ajută în procesarea mai bună a informației prezentate și în concentrare pe aspectele importante, precum și faptul că evaluarea se realizează rapid și corect.

Pe baza rezultatelor primei faze a experimentului de constatare a fost plasat materialul electronic *Informatică – Metoda Greedy*, care include suport teoretic și practic – probleme rezolvate, teste de evaluare, linkuri utile. A fost elaborat modelul pedagogic de predare-învățare-evaluare a unității *Informatică – Metoda Greedy* prin implementarea noilor tehnologii informaționale, au fost revăzute și completate materialele didactice digitale utilizate în experimentul de constatare, au fost create seturi de teste de evaluare formativ-interactivă, sumativă, finală.

A doua fază a experimentului de constatare s-a axat pe selectarea eșantioanelor experimentale și de control, urmărindu-se omogenitatea acestora. Pentru formarea eșantioanelor de control și experimental, mai întâi a fost preluată media anuală la Informatică din anul precedent a fiecărui elev, apoi s-a calculat media pe eșantion, urmărindu-se ca nivelul de pregătire să fie aproximativ același pentru ambele eșantioane, și s-a verificat dacă nu există diferențe semnificative între eșantionul de control și cel experimental.

Analiza statistică a datelor colectate s-a făcut aplicându-se testele t și U Mann-Whitney pentru două eșantioane independente. Calculele s-au realizat cu ajutorul aplicației PSPP, care oferă o metodă simplă de organizare a bazelor de date, prezentarea elementelor la un nivel foarte înalt și prezentarea rezultatelor în acord cu standardele APA (American Psychological Association).

Ipotezele de cercetare formulate au fost: $H_0: m_1=m_2$ – Nu există diferențe semnificative între media eșantionului experimental și cea a celui de control, respectiv $H_1: m_1 \neq m_2$ – Există diferențe semnificative între media eșantionului experimental și cea a celui de control.

S-au aplicat testele t și U Mann-Whitney pentru verificarea existenței diferențelor semnificative între mediile eșantioanelor experimental și de control.

Testul t – este utilizat pentru testarea diferenței dintre mediile aceleiași variabile dependente măsurate pe două eșantioane formate din subiecți diferiți. Dacă cele două eșantioane au aceleași varianțe, compararea mediilor se poate face conform formulei: $t = \frac{m_1 - m_2}{\sqrt{\frac{s_1^2(n_1 - 1) + s_2^2(n_2 - 1)}{n_1 + n_2 - 2} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)}}$, unde

n_1, n_2 reprezintă numărul de subiecți din fiecare eșantion, m_1, m_2 reprezintă mediile celor două eșantioane, s_1, s_2 reprezintă abaterile/deviația standard pentru fiecare eșantion. În experimentul

nostru, $s_1 \neq s_2$, caz în care s-a folosit o formulă ajustată pentru testul t: $t = \frac{m_1 - m_2}{\sqrt{\frac{s_1^2}{n_1} + \frac{s_2^2}{n_2}}}$, formulă în care,

înlocuind datele pentru anul școlar 2015-2016, se obține:

$$t = \frac{m_1 - m_2}{\sqrt{\frac{s_1^2}{n_1} + \frac{s_2^2}{n_2}}} = \frac{8,33 - 8,50}{\sqrt{\frac{0,9^2}{9} + \frac{1,02^2}{14}}} = \frac{-0,17}{\sqrt{0,164314}} = -0,419$$

nulă $H_0: m_1 = m_2$ – nu există diferențe semnificative între media eșantionului experimental și cea a celui de control și se respinge ipoteza H_1 .

S-a aplicat și testul neparametric U Mann-Whitney, care este unul dintre cele mai aplicate teste de analiză statistică a datelor din sfera neparametrică, el nefiind sensibil la distribuția datelor, ci doar la numărul cazurilor. Determinarea valorii exacte a testului statistic se face ordonând crescător sau descrescător datele, apoi se calculează rangurile. Suma rangurilor, pentru fiecare grup de cercetare, a fost $\sum R_1 = 101,5$, respective $\sum R_2 = 174,5$, iar suma totală a rangurilor a fost $\sum R_1 + \sum R_2 = 101,5 + 174,5 = 276$. Reiese că testul U Mann-Whitney este nesemnificativ, deci se menține ipoteza de nul formulată, pentru eșantioanele din anul școlar 2015-2016. Analog se procedează și pentru anul școlar 2016-2017.

Experimentul de formare s-a realizat timp de doi ani școlari: 2015-2016 și 2016-2017.

În anul școlar 2015-2016, procesul didactic pentru eșantionul experimental, format din 14 elevi, a fost astfel elaborat încât să fie axat pe implementarea noilor tehnologii informatice, iar pentru eșantionul de control, format din 9 elevi, acesta a fost axat pe metodele clasice.

Metodele aplicate în cadrul orelor au fost: problematizarea, metoda clasei inversate, învățarea prin decoperire, metoda instruirii reciproce, au fost discutate și completate împreună cu elevii aspectele neclare acestora, fiind aplicată și metoda instruirii reciproce. Pentru facilitarea învățării individuale, a fost realizat un curs electronic care a fost plasat pe serverul OCSS. Actul didactic a fost organizat și sub forma unor prelegeri intensificate, care stimulează dezvoltarea gândirii critice la elevi și care permite integrarea evaluării interactive în timpul orelor, conducând la monitorizarea asimilării materialelor de către elevi în timpul orei și, implicit, în funcție de răspunsurile elevilor, la ajustarea demersului didactic la necesitățile acestora. De asemenea, în timpul orelor, mai ales cele de laborator, elevii au avut posibilitatea de a interacționa individual cu tehnologiile informaționale utilizate. Cu ajutorul serverului OCSS au fost trimise elevilor materialele prelucrate în cadrul orelor: lecții interactive create de profesor în diferite formate, codurile programelor elaborate în comun cu elevii, sarcini individuale. Prin intermediul aceluiași mediu a fost realizat și feedbackul, au fost expediate rezolvările sarcinilor individuale, care, apoi, au fost și prezentate de fiecare elev. În cadrul unității de învățare, au fost realizate trei evaluări sub formă de test – au fost administrate aceleași teste atât grupei experimentale, cât și grupei de control.

Analiza statistică a rezultatelor experimentale

În cadrul cercetării au fost colectate o serie de seturi de date: rezultatele/notele elevilor la cele trei teste de evaluare sumativă și notele de la testul final. Aceste date au fost supuse operațiilor de clasificare, ordonare, analiză, interpretare pentru evidențierea unor legități/dependențe.

Pentru eșantionul experimental, anul școlar 2015-2016, a fost calculat coeficientul de asimetrie/indicatorul Fisher pentru evaluările sumative și pentru evaluarea finală, acesta fiind pozitiv pentru fiecare test, deci există o distribuție ușor asimetrică spre dreapta:

n=14	Evaluare 1	Evaluare 2	Evaluare 3	Final
Media (m)	8.28	8.61	8.72	8.61
Abaterea standard (s)	0.70	0.57	1.03	0.59
Indicatorul lui Fisher (A)	0.0005283	0.0005079	0.0005014	0.000508

S-a calculat coeficientul de asimetrie al lui Fisher pentru evaluările sumative și pentru evaluarea finală și pentru eșantionul de control, anul școlar 2015-2016, acesta fiind pozitiv pentru fiecare test, existând o distribuție asimetrică spre dreapta, fiind înregistrate mai multe note mici:

n=9	Evaluare 1	Evaluare 2	Evaluare 3	Final
Media (m)	6.82	7.12	7.35	7.12
Abaterea standard (s)	0.65	0.59	0.86	0.62
Indicatorul lui Fisher (A)	0.1324259	0.1458929	0.1000893	0.138834

Pentru anul școlar 2016-2017, coeficientul de asimetrie al lui Fisher pentru cele trei teste de evaluare sumativă și testul de evaluare finală, pentru cele două eșantioane a fost:

Eșantion	Evaluare 1		Evaluare 2		Evaluare 3		Final	
	Experimental	Control	Experimental	Control	Experimental	Control	Experimental	Control
Indicatorul lui Fisher	-0.22121	-0.404595	0.818257	-0.46435	0.605784	0.131081	0.244078	-1.07489

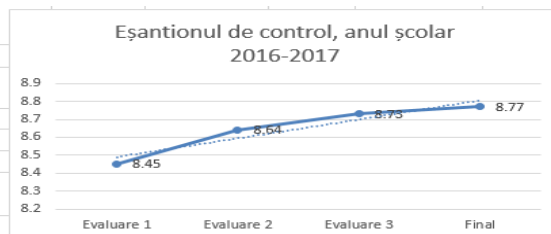
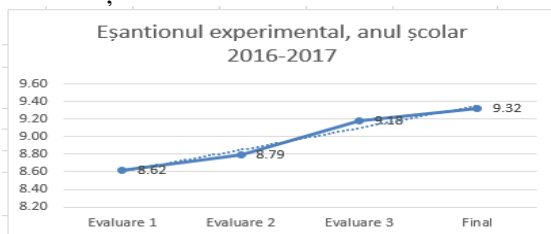
S-a constatat că, pentru anul școlar 2016-2017, procentul elevilor cu note de peste 8,5 la testele de evaluare sumativă și la testul de evaluare finală a fost de 52%, 35%, 88%, 94% pentru eșantionul experimental, respectiv de 45%, 54%, 45%, 72% pentru eșantionul de control.

S-au aplicat asupra eșantioanelor participante, pentru anii școlari 2015-2016 și 2016-2017, testele statistice parametric pentru eșantioane independente t și neparametric U Mann-Whitney.

Analizând datele pentru anul școlar 2016-2017, se observă că rezultatul testului Levene este nesemnificativ $F(26)=0,04$, iar $p=0,851>0,05$, deci este satisfăcută condiția de omogenitate a varianțelor. S-a obținut $t=2,81>t_{cr}=2,056$, deci există diferențe semnificative între mediile eșantioanelor experimental și cel de control, adică se menține ipoteza H_1 și se respinge ipoteza nulă H_0 . De asemenea, se constată îndeplinirea relației $Lower < Mean Difference < Upper - 0,95 < -0,55 < -0,15$ (care sunt limitele intervalului de încredere cu probabilitatea de 95% și diferența dintre mediile eșantioanelor examinate) și cum $0 \notin (-0,95 ; -0,15)$, este demonstrat că diferența dintre mediile eșantionului experimental și media eșantionului de control este semnificativă. De asemenea, se observă că $U=46,5$, $z=2,41$, $p=0,016<0,05$, adică se confirmă existența diferențelor semnificative între eșantionul experimental și eșantionul de control, deci aplicarea testului U Mann-Whitney eșantioanelor din anul școlar 2016-2017 respinge ipoteza H_0 și menține ipoteza H_1 .

Analiza rezultatelor testului t, prin prisma mărimii efectului, conduce la concluzia că efectul produs prin introducerea și folosire tehnologiilor informaționale asupra performanțelor elevilor din eșantionul experimental, anul școlar 2016-2017, a fost foarte puternic ($d \geq 1$), conform indicatorului d al lui Cohen, caracterizat de diferența standardizată dintre medii, respectiv de la moderat spre puternic ($0,30 \leq r \leq 0,50$), conform indicatorului r, bazat pe gradul de asociere dintre variabile. Pe de altă parte, marimea efectului calculată pe baza rezultatelor obținute prin aplicarea testului U Mann-Whitney indică faptul că implementarea tehnologiilor informaționale a avut un efect de la moderat spre puternic ($0,30 \leq r \leq 0,50$) asupra performanțelor elevilor din eșantionul experimental, anul școlar 2016-2017.

Determinarea relațiilor între mediile mai multor grupuri sau mediile aceluiași grup în diverse situații se face folosind testele de contrast sau comparațiile, prin care se poate determina tendința unui anumit eșantion.



S-a observat că există o creștere liniară a performanțelor școlare, dar mediile eșantionului de control sunt mai mici decât cele ale eșantionului experimental. Deci, s-a demonstrat, prin prelucrarea datelor statistice, că utilizarea în procesul de predare-învățare-evaluare a tehnologiilor informaționale, a resurselor interactive, a avut rol benefic pentru eșantionul experimental, elevii înregistrând rezultate mai bune comparativ cu cei din eșantionul de control. Astfel, ipoteza cercetării a fost confirmată.

Concluzie

În această studiu am încercat prezentarea unor mijloace didactice digitale utile procesului de studiere a algoritmilor de tip Greedy și care pot conduce la creșterea eficienței strategiilor didactice interactive și la obținerea rezultatelor școlare mai bune. Ideea centrală rezidă în aceea că implementarea tehnologiilor informaționale are impact major și randament crescut, comparativ cu metodele și tehnologiile clasice, atât din punct de vedere cognitiv sau al evaluării, cât și din cel al motivației învățării.

Cercetarea pedagogică, a condus, în baza analizei statistice, la concluzia că implementarea modelului centrat pe implementarea tehnologiilor informaționale în procesul didactic a contribuit la înregistrarea unei creșteri cubice a performanțelor școlare pentru elevii din eșantionul experimental, comparativ cu cei din eșantionul de control, precum și la identificarea dependenței directe dintre modelul didactic interactiv, cu integrarea tehnologiilor informaționale în procesul didactic, și creșterea gradului de pregătire al elevilor.

Putem conchide că obiectivele cercetării au fost îndeplinite, soluționându-se problema determinării fundamentelor teoretico-metodologice ale eficientizării procesului de studiere a algoritmilor de tip Greedy prin implementarea tehnologiilor informaționale.

Bibliografie:

1. Cormen, Th. H., Leiserson, Ch. E., Rivest, R. R. (2000). *Introducere în algoritmi*. București: Editura Computer Libris Agora
2. Galles, David - <https://www.cs.usfca.edu/~galles/visualization/>
3. Labăr, A. V. (2008). *SPSS pentru științele educației*. Iași: Editura Polirom
4. Naps, T. L., *Jhave: Supporting algorithm visualization*, IEEE Computer Graphics and Applications, vol. 25, no. 5, pp. 49-55, sept. 2005 (<https://pdfs.semanticscholar.org/c82a/0c72128cfbed3a3c79aae2de971fc0241866.pdf>).
5. Opariuc-Dan C. (2011). *Statistica aplicată în științele socio-umane. Analiza asocierilor și a diferențelor statistice*. Cluj-Napoca: Editura ASCR
6. *PSPP* (<https://www.gnu.org/software/pspp/manual/pspp.html>)
7. *PSPP User's Guide. GNU PSPP Statistical Analysis Software Release 0.10.2.* (<https://www.gnu.org/software/pspp/manual/pspp.pdf>)
8. Roling, G.; Freisleben, B., *Animal: A System for Supporting Multiple Roles in Algorithm Animation*, Journal of Visual Languages and Computing (2002), vol. 13, no. 2, pp. 341-542 (<https://pdfs.semanticscholar.org/9d58/b9dde8ee4b6ba8c531d03db8f09b77bca841.pdf>).
9. Shaffer, C. A.; Cooper, M. L.; Alon, A. J. D.; Akbar, M.; Stewart, M.; Ponce, S.; Edwards, S. H., *Algorithm Visualization: The State of the Field*, ACM Transactions on Computing Education, Vol. 10, No. 3, Article 9, Pub. date: August 2010 (<http://www.cs.utep.edu/makbar/papers/TOCE.pdf>).
10. Velázquez-Iturbide, J. A.; Debdi, O.; Esteban-Sanchez, N.; Pizarro, C., *GreedEx: A Visualization Tool for Experimentation and Discovery Learning of Greedy Algorithms*, IEE Transactions on Learning Technologies, vol. 6, no. 2, April-June 2013, pp. 130-143 (<https://www.computer.org/csdl/trans/lt/2013/02/tlt2013020130.pdf>).

Sume de puteri întregi pentru rădăcinile ecuațiilor algebrice de gradul doi. Model matematic – algoritm – program

Autor: Boroș (Stancu) Corina-Ioana
Coordonator: Lect. univ. dr. Zăvoianu Constantin
Universitatea din Petroșani

Abstract: This article presents the mathematical model, the algorithm and the TURBO PASCAL program which can determine the sums of the whole powers of the roots of the second degree algebraic equation $ax^2 + bx + c = 0$, the equation with real coefficients and different from zero.

1. Formularea problemei

Fie $ax^2 + bx + c = 0$ o ecuație algebrică de gradul doi cu coeficienți reali și diferiți de zero, iar x_1 și x_2 rădăcinile acestei ecuații. Notăm $S_n = x_1^n + x_2^n$, pentru orice $n \in \mathbb{Z}$, iar problema care se pune este următoarea: să se determine valorile S_n , pentru $n = 0, \pm 1, \pm 2, \dots$ fără a rezolva efectiv ecuația.

2. Modelul matematic

Dacă x_1 și x_2 sunt rădăcinile ecuației $ax^2 + bx + c = 0$ atunci relațiile dintre rădăcini și coeficienți sunt:

$$\begin{cases} S = x_1 + x_2 = -\frac{b}{a} \\ P = x_1 x_2 = \frac{c}{a} \end{cases} \text{ (relațiile lui Viète).}$$

Reamintim faptul că dacă se cunoaște suma $S = x_1 + x_2$ și produsul $P = x_1 x_2$ atunci ecuația care are rădăcinile x_1 și x_2 este $x^2 - Sx + P = 0$; în cazul de față se obține ecuația $x^2 + \frac{b}{a}x + \frac{c}{a} = 0$ care este echivalentă cu ecuația $ax^2 + bx + c = 0$.

Propoziție. Dacă x_1 și x_2 sunt rădăcinile ecuației $ax^2 + bx + c = 0$ atunci $\frac{1}{x_1}$ și $\frac{1}{x_2}$ sunt rădăcinile ecuației $cx^2 + bx + a = 0$.

Demonstrație. $S = \frac{1}{x_1} + \frac{1}{x_2} = \frac{x_1 + x_2}{x_1 x_2} = \frac{-b}{a} \cdot \frac{a}{c} = \frac{-b}{c}$ și $P = \frac{1}{x_1} \cdot \frac{1}{x_2} = \frac{1}{x_1 x_2} = \frac{a}{c}$, iar ecuația care are rădăcinile $\frac{1}{x_1}$ și $\frac{1}{x_2}$ este $x^2 + \frac{b}{c}x + \frac{a}{c} = 0$, adică ecuația $cx^2 + bx + a = 0$.

Pentru a determina sumele de puteri de forma $S_n = x_1^n + x_2^n$, pentru orice $n \in \mathbb{Z}$, vom analiza pe rând cele două cazuri: când $n \geq 0$ și când $n \leq 0$.

I. Dacă $n \geq 0$ atunci:

$$(1) S_0 = x_1^0 + x_2^0 = 1 + 1 = 2$$

$$(2) S_1 = x_1 + x_2 = \frac{-b}{a}.$$

și deoarece x_1 și x_2 sunt rădăci ale ecuației $ax^2 + bx + c = 0$ sunt adevărate următoarele afirmații:

$$(3) ax_1^2 + bx_1 + c = 0$$

$$(4) ax_2^2 + bx_2 + c = 0.$$

Înmulțind relația (3) cu x_1^{n-2} și relația (4) cu x_2^{n-2} obținem

$$(3') ax_1^n + bx_1^{n-1} + cx_1^{n-2} = 0$$

$$(4') ax_2^n + bx_2^{n-1} + cx_2^{n-2} = 0,$$

iar dacă adunăm ultimele două relații membru cu membru obținem:

$$a(x_1^n + x_2^n) + b(x_1^{n-1} + x_2^{n-1}) + c(x_1^{n-2} + x_2^{n-2}) = 0$$

adică

$$a \cdot S_n + b \cdot S_{n-1} + c \cdot S_{n-2} = 0$$

de unde deducem următoarea formulă de recurență

$$(5) S_n = \frac{-(b \cdot S_{n-1} + c \cdot S_{n-2})}{a}, \text{ pentru orice } n \geq 2.$$

Pentru $n = 2$ obținem $S_2 = \frac{-(b \cdot S_1 + c \cdot S_0)}{a}$, unde S_1 și S_0 sunt cunoscute.

Pentru $n = 3$ obținem $S_3 = \frac{-(b \cdot S_2 + c \cdot S_1)}{a}$, unde S_2 și S_1 sunt cunoscute din pașii precedenți, iar procedeul de calcul se repetă pentru $n = 4, 5, K$.

II. Dacă $n \leq 0$ atunci:

$$(6) S_0 = x_1^0 + x_2^0 = 1 + 1 = 2,$$

$$(7) S_{|-1|} = x_1^{-1} + x_2^{-1} = \frac{1}{x_1} + \frac{1}{x_2} = \frac{-b}{c},$$

adică x_1 și x_2 sunt rădăcinile ecuației $cx^2 + bx + a = 0$, iar formula de recurență, în acest caz, va fi:

$$(8) S_{|n|} = \frac{-(b \cdot S_{|n-1|} + a \cdot S_{|n-2|})}{c}.$$

3. Algoritm

Din cele prezentate anterior se observă că pentru a calcula o valoare S_n este suficient să cunoaștem valorile sumelor S_{n-1} și S_{n-2} ; ideea acestui algoritm este următoare: se determină S_0 și S_1 , iar apoi cu una din formulele de recurență se determină S_2 , după care lui S_0 i se atribuie valoarea lui S_1 , lui S_1 i se atribuie valoarea lui S_2 ; procedând astfel noua valoare calculată a lui S_2 este de fapt valoarea lui S_3 , iar procedeul poate continua.

Algoritmul de rezolvare, descris narativ, este alcătuit din punct de vedere structural, din următorii pași:

P1. Citim coeficienții ecuației: a, b, c și valoarea lui n .

P2. Pentru orice $k = \overline{1,2}$ efectuăm următoarele operații:

1. atribuim variabilei na valoarea absolută a lui n ;
2. inițializăm variabila $s0$ cu valoarea 2 și scriem valoarea acesteia;
3. dacă $n < 0$ atunci determinăm valoarea variabilei $s1$ cu formula (7), iar în caz contrar cu formula (2) și scriem valoarea acestei variabile;
4. pentru orice $i = \overline{1,na}$ efectuăm următoarele operații:
 - dacă $n < 0$ atunci determinăm valoarea variabilei $s2$ cu formula (8), iar în caz contrar cu formula (5) și apoi tipărim valoarea acestei variabile;
 - îi atribuim variabilei $s0$ valoarea $s1$ și variabilei $s1$ valoarea $s2$;
5. îi atribuim variabilei n valoarea $-n$.

Descrierea algoritmului în pseudocod

```

/Sume de puteri pentru radacinile ecuatiei de gradul 2/
real a,b,c,s0,s1,s2
integer n,i,k,na
read a,b,c,n
for k = 1,2
    na ← |n|
    write a,b,c
    s0 ← 2
    write s0
    if n < 0 then s1 ← -b/c
    else s1 ← -b/a
    endif
    write s1
    for i = 2,na
        if n < 0 then s2 ← -(b*s1 + a*s0)/c
        else s2 ← -(b*s1 + c*s0)/a
        endif
        write i,s2
        s0 ← s1 ; s1 ← s2
    repeat
    n ← -n
repeat
stop
end
    
```

4. Programul TURBO PASCAL

```

PROGRAM Radaci_Sume_de_puteri;
VAR a,b,c,s0,s1,s2:REAL;
    n,i,k,na:INTEGER;
BEGIN
    WRITE('a=');READLN(a);
    WRITE('b=');READLN(b);
    WRITE('c=');READLN(c);
    WRITE('n=');READLN(n);
    FOR k:=1 TO 2 DO
        BEGIN
            na:=ABS(n);
            WRITELN('Daca n=',n,' atunci pentru ecuatia ',a:6:2,
                '*x^2+',b:6:2,'*x+',c:6:2,'=0 avem:');
            s0:=2;
        
```

```

WRITELN('S0=',s0:8:4);
IF n<0 THEN s1:=-b/c else s1:=-b/a;
WRITELN('S1=',s1:8:4);
FOR i:=2 TO na DO
  BEGIN
    IF n<0 THEN s2:=- (b*s1+a*s0)/c
      ELSE s2:=- (b*s1+c*s0)/a;
    WRITELN('S',i, '=',s2:8:4);
    s0:=s1; s1:=s2;
  END;
  n:=-n;
END;
READLN;
END.

```

5. Exemplu

Ecuția $x^2 - 5x + 6 = 0$ are rădăcinile $x_1 = 2$ și $x_2 = 3$, iar ecuația $6x^2 - 5x + 1 = 0$ are rădăcinile $x_1 = \frac{1}{2}$ și $x_2 = \frac{1}{3}$. Fără a determina efectiv aceste rădăcini programul determină valorile sumelor

$S_n = x_1^n + x_2^n$, pentru orice $n = \overline{-4,4}$ sau pentru orice $n = \overline{4,-4,-1}$.

Daca $n=4$ atunci pentru ecuatia $1.00*x^2+ -5.00*x+ 6.00=0$ avem:

S0= 2.0000

S1= 5.0000

S2= 13.0000

S3= 35.0000

S4= 97.0000

Daca $n=-4$ atunci pentru ecuatia $1.00*x^2+ -5.00*x+ 6.00=0$ avem:

S0= 2.0000

S1= 0.8333

S2= 0.3611

S3= 0.1620

S4= 0.0748

6. Concluzii

Pornind de la modelul matematic în care s-a demonstrat faptul că $S_n = x_1^n + x_2^n$, pentru orice $n \in Z$ și s-au determinat valorile S_n fără a rezolva efectiv ecuația de gradul doi $ax^2 + bx + c = 0$, s-a putut crea algoritmul de rezolvare în pseudocod și, pe baza acestuia, a fost scris programul TURBO PASCAL.

Bibliografie

1. Năstăsescu C., Niță C., Popa S., **Matematică - Algebră (manual pentru clasa a X-a)**, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1984.
2. Năstăsescu C., Niță C., Rizescu Gh., **Matematică - Algebră (manual pentru clasa a IX-a)**, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1986.
3. Zăvoianu C., Zăvoianu F., **Informatică**, Editura Universitas, Petroșani, 2012.
4. Zăvoianu C., **Algoritmi și programare în Turbo Pascal**, Editura Soft Computer, Petroșani, 2000.
5. Zăvoianu C., **Programarea pe calculator**, Litografia Universității din Petroșani, 1988.

Metoda lui Newton și aplicații

Autor: Bunea Anca-Maria

Coordonatori: Lect. univ. dr. Heljiu Marius, Prof. univ. dr. Kec W. Wilhelm

Universitatea din Petroșani

Abstract: In this paper I will present Newton method of solving equations and also applications for determining the roots of order k of a positive real number.

1. Prezentarea metodei lui Newton

Una dintre cele mai importante metode iterative de rezolvarea a unei ecuații (algebrice sau transcendentă) este metoda lui Newton. Această metodă este importantă datorită caracteristicilor convergenței și a aplicațiilor sale.

Considerăm ecuația:

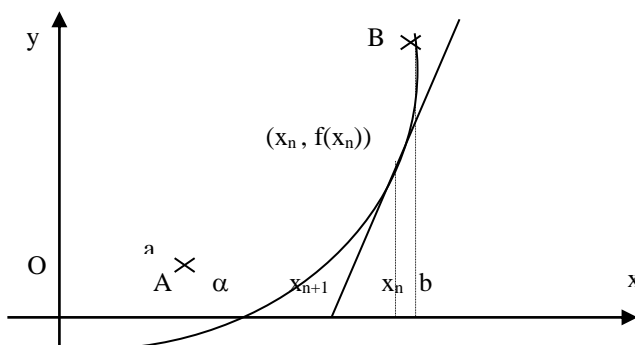
$$f(x)=0 \tag{1}$$

unde $f : I \rightarrow \mathbf{R}$, $I = [a, b]$ și $f \in C^2(I)$ cu $f'(x) \neq 0, \forall x \in I$. Presupunem că ecuația (1) are o rădăcină simplă care este situată în intervalul I .

Definiția 1. Numim procedeu iterativ de tip Newton, definit de f și de un punct x_0 din I , șirul $(x_n)_{n \geq 0}$ presupus din I și dat de relația de recurență:

$$x_{n+1} = x_n - \frac{f(x_n)}{f'(x_n)}, \quad n=0,1,2,\dots \tag{2}$$

Observația 1. Metoda lui Newton este cunoscută în literatura de specialitate și sub denumirea de metoda tangentei.



Fie punctul $(x_n, f(x_n))$ pe graficul funcției f . Tangenta la grafic în acest punct are ecuația

$$y - f(x_n) = f'(x_n)(x - x_n) \tag{3}$$

și se intersecează cu axa **Error! Reference source not found.** tocmai în punctul **Error! Reference source not found.**

Deci, **-Error! Reference source not found.) = Error! Reference source not found.** de unde rezultă relația (1). În acest fel se justifică denumirea metodei lui Newton de metodă a tangentei.

2. Convergența lui Newton

În acest paragraf vom prezenta mai multe teoreme care stabilesc convergența metodei lui Newton.

În literatura de specialitate, teorema următoare este atribuită lui Cauchy.

Teorema 1. Dacă funcția f , elementul inițial $x_0 \in I$ și numărul real $\delta > 0$ verifică condițiile:

- i. intervalul $K_0 = [x_0 - \delta, x_0 + \delta] \subseteq [a, b]$;
- ii. funcția f este derivabilă până la ordinul 2 inclusiv pe K_0 ;
- iii. $f'(x_0) \neq 0$;
- iv. $\sup_{x \in K_0} |f''(x)| \leq K$;
- v. numerele $m_0 K$ și δ verifică relațiile

$$h_0 = m_0 \eta_0 K < \frac{1}{2}, \quad (4)$$

unde $\eta_0 = \left| \frac{f(x_0)}{f'(x_0)} \right|$, $m_0 = \frac{1}{|f'(x_0)|}$ și

$$\frac{1 - \sqrt{1 - 2h_0}}{h_0} \eta_0 \leq \delta, \quad (5)$$

atunci au loc proprietățile:

- j. șirul $(x_n)_{n \geq 0}$ generat de (2) este convergent;
- jj. dacă $\bar{x} = \lim x_n$ atunci $\bar{x} \in K_0$ și $f(\bar{x}) = 0$;
- jjj. are loc formula de evaluare a erorii

$$|\bar{x} - x_n| \leq \frac{1}{2^{n-1}} (2h_0)^{2^{n-1}-1} \eta_0, \quad n=0, 1, \dots$$

Demonstrație: Vom arăta în cele ce urmează că prin trecere de la x_0 la x_1 cu relațiile (2), condițiile i.-v. nu se schimbă.

Din relația (2) pentru $n=0$ avem:

$$|x_1 - x_0| = \left| \frac{f(x_0)}{f'(x_0)} \right| = \eta_0 \leq \delta,$$

deoarece $\frac{h_0}{1 - \sqrt{1 - 2h_0}} < 1$, adică $x_1 \in K_0$.

În continuare avem:

$$\frac{1}{|f'(x_1)|} = \frac{1}{\left| 1 - \frac{1}{f'(x_0)} [f'(x_0) - f'(x_1)] \right|} \cdot \frac{1}{|f'(x_0)|} \leq \frac{m_0}{1 - m_0 K \eta_0} \quad (6)$$

deoarece $x_1 \in K_0$ și atunci $|f'(x_1) - f'(x_0)| \leq K|x_1 - x_0|$.

Relația (6) se mai poate scrie în felul următor:

$$\frac{1}{|f'(x_1)|} \leq \frac{m_0}{1-h_0} = m_1. \quad (7)$$

Din relația (7) rezulta

$$\left| \frac{f(x_1)}{f'(x_1)} \right| \leq \left| \frac{f(x_0) + f'(x_0)(x_1 - x_0) + \frac{1}{2}f''(\xi)(x_1 - x_0)^2}{|f'(x_1)|} \right| \quad (8)$$

unde ξ aparține intervalului deschis delimitat de x_0 și x_1 .

Deoarece $f(x_0) + f'(x_0)(x_1 - x_0) = 0$, din (8) rezultă:

$$\left| \frac{f(x_1)}{f'(x_1)} \right| \leq \frac{1}{2} \frac{K \eta_0^2 m_0}{1-h_0} = \frac{1}{2} \frac{K \eta_0 m_0}{1-h_0} \eta_0 = \frac{1}{2} \frac{h_0}{1-h_0} \eta_0 = \eta_1$$

Deoarece are loc relația:

$$\frac{1}{2} \frac{h_0}{1-h_0} < \frac{1}{2}$$

care se justifică în virtutea ipotezei $h_0 < \frac{1}{2}$. Rezultă că

$$\eta_1 < \frac{1}{2}. \quad (9)$$

În continuare notăm cu $h_1 = m_1 \eta_1 k$ și avem:

$$h_1 = \frac{m_0}{1-h_0} \cdot \frac{1}{2} \frac{h_0 \eta_0}{1-h_0} K = \frac{1}{2} \frac{h_0^2}{(1-h_0)^2} < \frac{1}{2}, \quad (10)$$

adică este verificată ipoteza (4) pentru h_1 .

Considerăm acum următoarele relații:

- $m_n = \frac{m_{n-1}}{1-h_{n-1}};$
- $\eta_n = \frac{1}{2} \frac{h_{n-1}}{1-h_{n-1}} \eta_{n-1};$
- $h_n = \frac{1}{2} \frac{h_{n-1}^2}{(1-h_{n-1})^2},$

care pentru $n=1$ am dovedit mai sus că sunt verificate.

Presupunem că relațiile a), b) și c) sunt verificate pentru $n=s$, unde am notat:

$$m_s = \frac{1}{|f'(x_s)|}, h_s = K m_s \eta_s \leq \frac{1}{2}, \eta_s = \left| \frac{f(x_s)}{f'(x_s)} \right| \text{ și } x_s \in K_0.$$

Așa cum am trecut de la x_0 la x_1 putem trece și de la x_s la x_{s+1} și este clar că relațiile a), b) și c) sunt verificate și pentru $n=s+1$.

Din (2) rezultă:

$$|x_{s+1} - x_s| = \left| \frac{f(x_s)}{f'(x_s)} \right| = \eta_s$$

iar din c) rezultă succesiv:

$$h_s \leq \frac{1}{2} (2h_0)^{2^s}, \quad s=1,2,\dots$$

De asemenea din b) rezultă:

$$\begin{aligned} \eta_s &= \frac{1}{2} \frac{h_{s-1}}{1-h_{s-1}} \eta_{s-1} \leq h_{s-1} \eta_{s-1} \leq \dots \\ &\leq h_{s-1} h_{s-2} \dots h_0 \eta_0 \leq \frac{1}{2^s} (2h_0)^{2^s-1} \eta_0. \end{aligned}$$

Dacă notăm cu $N(h_s) = \frac{1-\sqrt{1-2h_s}}{h_s}$, atunci este ușor de văzut că are loc relația

$$\eta_s N(h_s) - \eta_{s+1} N(h_{s+1}) = \eta_s, \quad s=0,1,\dots$$

Folosind relația de mai sus deducem

$$\begin{aligned} |x_{s+p} - x_s| &\leq \eta_s + \eta_{s+1} + \dots + \eta_{s+p-1} \\ &= \eta_s N(h_s) - \eta_{s+p} N(h_{s+p}) < \eta_s N(h_s) < 2\eta_s \\ &= \frac{1}{2^{s-1}} (2h_0)^{2^s-1}, \quad s=0,1,\dots \end{aligned}$$

și pentru orice $p \in \mathbb{N}$.

Ultima inegalitate ne asigură că șirul $(x_n)_{n \geq 0}$ generat de (2) este convergent. Din această relație, pentru $p \rightarrow \infty$, rezultă

$$|\bar{x} - x_s| \leq \frac{1}{2^{s-1}} (2h_0)^{2^s-1}, \quad s = 0, 1, \dots$$

adică delimitarea $\{x_n\}$. Tot din relația amintită avem

$$|x_{s+p} - x_s| \leq \eta_s N(h_s)$$

din care, pentru $p \rightarrow \infty$, rezultă

$$|\bar{x} - x_s| \leq \eta_s N(h_s),$$

din care, pentru $s=0$ deducem

$$|\bar{x} - x_0| \leq \eta_0 N(h_0),$$

de unde ținând cont de (5) rezultă

$$|\bar{x} - x_0| \leq \eta_0 \frac{1-\sqrt{1-2h_0}}{h_0} \leq \delta,$$

adică $\bar{x} \in K_0$.

Faptul că \bar{x} verifică ecuația $f(x)=0$, rezultă prin trecerea la limită în relațiile (2), observând că $f'(x_n) \neq 0$ pentru orice $n \in \mathbb{N}$.

În legătură cu unicitatea rădăcinii ecuației $f(x)=0$, în intervalul K_0 , are loc următoarea teoremă.

Teorema 2. Dacă sunt verificate condițiile i.-iii. și v. din *teorema 1.*, iar condiția iv. se înlocuiește cu condiția

$$i v'. \quad \sup_{x \in K'_0} |f''(x)| \leq K,$$

unde presupunem că $K'_0 = [x_0 - \delta', x_0 + \delta'] \subseteq [a, b]$, iar $\delta' = \frac{1+\sqrt{1-2h_0}}{h_0} \eta_0$, atunci \bar{x} este unica rădăcină a ecuației $f(x)=0$ în intervalul K_0 .

Demonstrație. Fie \bar{x} o rădăcină a ecuației $f(x)=0, \bar{x} \in K_0$. Atunci este ușor de văzut că există $0 < \theta_1 < 1$ pentru care

$$|\bar{x} - x_0| \leq \theta_1 L(h_0) \eta_0$$

unde am notat $L(h_0) = \frac{1+\sqrt{1-2h_0}}{h_0}$.

$$\text{Fie } F_0(x) = x - \frac{f(x)}{f'(x_0)}.$$

Avem relațiile $F_0'(\bar{x}) = 0, x_1 = F_0(x_0)$ și $F_0(\bar{x}) = \bar{x}$.

Ținând cont de aceste relații avem:

$$\begin{aligned} |\bar{x} - x_1| &= |F_0(\bar{x}) - F_0(x_0)| = |F_0(\bar{x}) - F_0'(\bar{x})(\bar{x} - x_0) - F_0(x_0)| \\ &\leq \frac{1}{2} m_0 K |\bar{x} - x_0|^2 = \frac{1}{2} m_0 K \theta_1^2 L^2(h_0) \eta_0^2 \\ &= \theta_1^2 L(h_1) \eta_1, \end{aligned}$$

unde

$$L(h_1) = \frac{1+\sqrt{1-2h_1}}{h_1}.$$

Procedând ca mai sus, din aproape în aproape, este ușor de văzut că are loc o relație de forma

$$|\bar{x} - x_n| \leq \theta_1^{2^n} L(h_n) \eta_n$$

dar

$$L(h_n) \eta_n = \frac{1+\sqrt{1-2h_n}}{h_n} \eta_n \leq \frac{2\eta_n}{h_n} = \frac{2}{K \cdot m_n}$$

și dacă ținem cont de relația $m_n > m_0$ rezultă

$$L(h_n) \eta_n < \frac{2}{K m_0}$$

care ne duce la

$$|\bar{x} - x_n| \leq \theta_1^{2^n} \frac{2}{m_0 K}$$

și deci $\lim x_n = \bar{x}$.

Unicitatea limitei unui șir convergent ne arată că \bar{x} este unica rădăcină a ecuației $f(x)=0, \bar{x} \in K_0$.

3. Aplicații la metoda lui Newton

i) Determinarea rădăcinii pătrate. Fie $c > 0$ un număr real și $f(x) = x^2 - c$.

Pentru calculul lui $x = \sqrt{c}$, metoda lui Newton (2) capătă forma

$$x_{n+1} = x_n - \frac{f(x_n)}{f'(x_n)} = x_n - \frac{x_n^2 - c}{2x_n}$$

Exemplu nr. 1.

```

Newton(f,Df,x0,eps,n) :=
  x0 ← x0
  for i ∈ 1..n
    break if |f(xi-1)| < eps
    xi ← xi-1 -  $\frac{f(x_{i-1})}{Df(x_{i-1})}$ 
  x
    
```

$$f(x) := x^2 - 7$$

$$Df(x) := \frac{d}{dx}f(x)$$

$$\text{Newton}(f,Df,2.5,10^{-5},4) = \begin{pmatrix} 2.5 \\ 2.65 \\ 2.64575 \\ 2.64575 \end{pmatrix}$$

ii) Determinarea rădăcinii de orice ordin. Dacă $f(x)=x^k - c$, $c > 0$, iar k este un întreg pozitiv, metoda lui Newton (2) devine

$$x_{n+1} = x_n - \frac{x_n^k - c}{kx_n^{k-1}},$$

Formula de iterare permite calculul rădăcinii de ordin k a numărului real pozitiv c .

Exemplul nr. 2.

```

Newton(f,Df,x0,eps,n) :=
  x0 ← x0
  for i ∈ 1..n
    break if |f(xi-1)| < eps
    xi ← xi-1 -  $\frac{f(x_{i-1})}{Df(x_{i-1})}$ 
  x
    
```

$$f(x) := x^4 - 7$$

$$Df(x) := \frac{d}{dx}f(x)$$

$$\text{Newton}(f,Df,1.5,10^{-5},10) = \begin{pmatrix} 1.5 \\ 1.64352 \\ 1.62684 \\ 1.62658 \end{pmatrix}$$

Bibliografie:

1. Ion Păvăloiu, Nicolae Pop, *Interpolare și aplicații*, Editura RISOPRINT, Cluj-Napoca, 2005

2. Mihai Postolache, *Modelare numerică*, Editura Fair Partners
3. Ioan Siclovan, Marius Heljiu, *Metode numerice*, Editura Focus, Petroșani, 2003.

Existența și unicitatea soluției unei ecuații diferențiale cu argument modificat

Autor: Ciocan Loredana-Giorgiana

Coordonatori: Conf. univ. dr. Dobrițoiu Maria, Prof. univ. dr. Kec W. Wilhelm
Universitatea din Petroșani

Abstract: This paper has a character of documentation on the differential equations with modified argument. We present a theorem of existence and uniqueness of the solution of this type of equation.

1. Introducere

În această lucrare prezentăm două teoreme de existență și unicitate a soluțiilor următoarelor două probleme Cauchy:

- problema Cauchy asociată unei ecuații diferențiale ordinare:

$$y' = f(x, y) \quad (1)$$

$$y(x_0) = y^0, \quad (2)$$

unde $f \in C([a, b] \times \mathbf{R}^m, \mathbf{R}^m)$, $x_0 \in [a, b]$, $y^0 \in \mathbf{R}^m$ și respectiv

- problema Cauchy asociată unei ecuații diferențiale ordinare cu argument modificat

$$y'(x) = f(x, y(x), y(g(x))), \quad x \in [a, b] \quad (3)$$

$$y|_{[a, b]} = \varphi \quad (4)$$

unde $f \in C([a, b] \times \mathbf{R}^2)$, $g \in C([a, b], [c, b])$ și $\varphi \in C[c, a]$.

2. Preliminarii

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

Definiția 2.1. ([4]) Fie X o mulțime. O aplicație $d : X \times X \rightarrow \mathbf{R}$ ce satisface următoarele condiții:

(i) $d(x, y) \geq 0$, $\forall x, y \in X$; $d(x, y) = 0 \Leftrightarrow x = y$;

(ii) $d(x, y) = d(y, x)$, $\forall x, y \in X$;

(iii) $d(x, y) \leq d(x, z) + d(z, y)$, $\forall x, y, z \in X$.

se numește *metrică* pe X .

Definiția 2.2. ([4]) Se numește *spațiu metric* o pereche (X, d) formată dintr-o mulțime X și o metrică d , definită pe ea.

Definiția 2.3. ([4]) Un șir $(x_n)_{n \in \mathbf{N}}$ de elemente dintr-un spațiu metric (X, d) este *convergent* către un element $x_0 \in X$, dacă

$$\forall \varepsilon > 0, \exists n_0(\varepsilon) \in \mathbf{N} : d(x_n, x_0) < \varepsilon, \quad \forall n > n_0(\varepsilon).$$

Definiția 2.4. ([4]) Un șir $(x_n)_{n \in \mathbf{N}}$ de elemente dintr-un spațiu metric (X, d) se numește *șir fundamental* sau *șir Cauchy*, dacă are loc următoarea implicație:

$$\forall \varepsilon > 0, \exists n_0(\varepsilon) \in \mathbf{N} : (n, m > n_0(\varepsilon)) \Rightarrow (d(x_n, x_m) < \varepsilon).$$

Definiția 2.5. ([4]) Un spațiu metric în care orice șir fundamental este convergent se numește *spațiu metric complet*.

Fie $(X, +, \mathbf{R}, |\cdot|)$ un spațiu liniar normat, adică un spațiu liniar real $(X, +, \mathbf{R})$ înzestrat cu o normă $|\cdot|$.

Definiția 2.6. ([4]) O funcțională $|\cdot| : X \rightarrow \mathbf{R}$ ce satisface următoarele condiții:

- (i) $|x| \geq 0$, $\forall x \in X$; $|x| = 0 \Leftrightarrow x = 0$;
- (ii) $|\lambda x| = |\lambda| \cdot |x|$, $\forall \lambda \in \mathbf{R}, \forall x \in X$;
- (iii) $|x+y| \leq |x| + |y|$, $\forall x, y \in X$.

se numește *normă pe X*.

Funcționala $d : X \times X \rightarrow \mathbf{R}$, definită de $d(x, y) = |x - y|$, reprezintă o metrică pe mulțimea X . Această metrică se numește *metrica indusă de normă*.

În lucrare vom considera pe spațiul $C[a, b] = \{ f : [a, b] \rightarrow \mathbf{R} / f \text{ funcție continuă} \}$ *metrica lui Bielecki*, $d : C[a, b] \times C[a, b] \rightarrow \mathbf{R}$, definită prin

$$d(f, g) := \max_{x \in [a, b]} |f(x) - g(x)| \cdot e^{-\tau(x-a)}, \text{ pentru orice } f, g \in C[a, b], \tau > 0 \text{ parametru,} \quad (5)$$

și norma indusă de această metrică și anume *norma Bielecki*

$$\|f\|_B := \max_{x \in [a, b]} (|f(x)| \cdot e^{-\tau(x-a)}), \text{ pentru orice } f \in C[a, b]. \quad (6)$$

Definiția 2.7. Un operator $f : X \rightarrow X$ se numește:

- (i) *Lipschitz* (sau *a-Lipschitz*) dacă există $a \in \mathbf{R}_+$ astfel încât

$$d(f(x), f(y)) \leq a \cdot d(x, y), \text{ pentru orice } x, y \in X.$$

- (ii) *contrație* (sau *a-contrație*) dacă există $a \in (0, 1)$ astfel încât f este *a-Lipschitz*.

Teorema 2.1. (Principiul contrației) Fie (X, d) un spațiu metric complet și $f : X \rightarrow X$ o *contrație* ($\alpha < 1$). În aceste condiții avem:

- (i) $F_f = \{x^*\}$;

- (ii) Dacă x_0 este un element oarecare din X și considerăm șirul

$$x_0, x_1 = f(x_0), \dots, x_n = f(x_{n-1}), \dots$$

numit *șirul aproximațiilor succesive*, acest șir este convergent și are ca limită pe x^* , unicul punct fix al aplicației f , adică

$$x^* = \lim_{n \rightarrow \infty} f^n(x_0), \text{ pentru orice } x_0 \in X;$$

- (iii) Are loc estimarea

$$d(x^*, f^n(x_0)) \leq \frac{\alpha^n}{1-\alpha} d(x_0, f(x_0)).$$

Demonstrație. Demonstrăm mai întâi (i) și (ii). Avem

$$d(x_n, x_{n+1}) \leq \alpha^n d(x_0, x_1)$$

și de aici rezultă

$$\begin{aligned} d(x_n, x_{n+p}) &\leq d(x_n, x_{n+1}) + d(x_{n+1}, x_{n+2}) + \dots + d(x_{n+p-1}, x_{n+p}) \leq \\ &\leq d(x_n, x_{n+1}) + d(x_{n+1}, x_{n+2}) + \dots + d(x_{n+p-1}, x_{n+p}) \leq \\ &\leq \alpha^n d(x_0, x_1) + \alpha^{n+1} d(x_0, x_1) + \dots + \alpha^{n+p-1} d(x_0, x_1) = \\ &= \alpha^n (1 + \alpha + \dots + \alpha^{p-1}) d(x_0, x_1) \leq \\ &\leq \alpha^n (1 + \alpha + \dots + \alpha^{p-1} + \dots) d(x_0, x_1) \leq \frac{\alpha^n}{1-\alpha} d(x_0, x_1), \end{aligned}$$

adică

$$d(x_n, x_{n+p}) \leq \frac{\alpha^n}{1-\alpha} d(x_0, x_1). \quad (7)$$

Prin urmare șirul aproximațiilor succesive este fundamental și deci este convergent.

Fie $x^* = \lim_{n \rightarrow \infty} x_n$. Deoarece f este operator Lipschitz, deci continuu, prin trecere la limită în raport cu n , din $x_{n+1} = f(x_n)$, obținem că x^* este un punct fix al operatorului f , adică $x^* \in F_f$.

Unicitatea punctului fix este o consecință imediată a condiției de contracție. Pentru aceasta presupunem că operatorul f mai are un punct fix, pe care-l notăm cu $y^* \in F_f$.

Avem

$$d(x^*, y^*) \leq d(f(x^*), f(y^*)) \leq \alpha \cdot d(x^*, y^*),$$

adică

$$(1-\alpha) \cdot d(x^*, y^*) \leq 0.$$

Deoarece f este α -contracție, avem că $1-\alpha > 0$, iar din prima axiomă a metricii avem că $d(x^*, y^*) \geq 0$. Prin urmare am obținut

$$0 \leq (1-\alpha) \cdot d(x^*, y^*) \leq 0,$$

de unde rezultă că $d(x^*, y^*) = 0$ și deci că $x^* = y^*$ și astfel unicitatea punctului fix al operatorului f este demonstrată.

(iii). Pentru a obține estimarea

$$d(x_n, x^*) \leq \frac{\alpha^n}{1-\alpha} d(x_0, x_1),$$

se trece la limită în raport cu p în relația (7). Teorema este astfel complet demonstrată. \square

3. Ecuații diferențiale ordinare

3.1. Teorema de existență și unicitate în spațiu

Considerăm problema Cauchy (1)+(2)

$$y' = f(x, y), \quad f : [a, b] \times \mathbf{R}^m \rightarrow \mathbf{R}^m \quad (1)$$

$$y(x_0) = y^0, \quad x_0 \in [a, b], \quad y^0 \in \mathbf{R}^m, \quad (2)$$

și relativ la această problemă Cauchy are loc următoarea teoremă:

Teorema 3.1. Considerăm problema Cauchy (1)+(2). În plus, presupunem că:

(i) $f \in C([a, b] \times \mathbf{R}^m, \mathbf{R}^m)$;

(ii) există $L_f > 0$ astfel încât

$$\|f(x, u) - f(x, v)\|_{\mathbf{R}^m} \leq L_f \|u - v\|_{\mathbf{R}^m}, \quad \text{pentru orice } x \in [a, b], u, v \in \mathbf{R}^m.$$

În aceste condiții în $C^1([a, b], \mathbf{R}^m)$, problema lui Cauchy (1)+(2) are o soluție unică, soluție ce se obține prin metoda aproximațiilor succesive pornind de la orice element din $C([a, b], \mathbf{R}^m)$.

Demonstrație. Problema (1)+(2) este echivalentă cu următorul sistem de ecuații integrale de tip Volterra:

$$y(x) = y^0 + \int_{x_0}^x f(s, y(s)) ds, \quad x \in [a, b] \quad (8)$$

Reducem acum problema (8) la o problemă de punct fix. Notăm

$$A(y)(x) := y^0 + \int_{x_0}^x f(s, y(s)) ds$$

și în acest mod am obținut operatorul $A : C([a, b], \mathbf{R}^m) \rightarrow C([a, b], \mathbf{R}^m)$, $y \alpha A(y)$.

Înzestram spațiul $C([a, b], \mathbf{R}^m)$ cu o normă Bielecki definită prin relația:

$$\|y\|_B = \max_{x \in [a, b]} \left(\|y(x)\|_{\mathbf{R}^m} \cdot e^{-\tau(x-a)} \right), \quad \tau > 0.$$

Spațiul $(C([a, b], \mathbf{R}^m), +, \mathbf{R}, \|\cdot\|_B)$ este un spațiu Banach. Vom arăta că în raport cu $\|\cdot\|_B$ operatorul A este contracție. Avem

$$\begin{aligned} & \|A(y)(x) - A(z)(x)\|_{\mathbf{R}^m} \leq \\ & \leq L_f \left| \int_{x_0}^x \|y(s) - z(s)\|_{\mathbf{R}^m} \cdot e^{-\tau(s-x_0)} \cdot e^{\tau(s-x_0)} ds \right| \leq \frac{L_f}{\tau} \|y - z\|_B \cdot e^{\tau(x-x_0)}, \end{aligned}$$

de unde trecând la normă și în membrul stâng, obținem

$$\|A(y) - A(z)\|_B \leq \frac{L_f}{\tau} \|y - z\|_B, \quad \forall y, z \in C([a, b], \mathbf{R}^m). \quad (9)$$

Alegem $\tau > 0$ astfel încât $\frac{L_f}{\tau} < 1$. Teorema enunțată rezultă acum din principiul contracțiilor și demonstrația este încheiată. \square

Observația 3.1. Un caz particular important al problemei (1)+(2) îl constituie problema lui Cauchy relativă la sisteme liniare și anume:

$$y' + Py = Q, \quad P \in C([a, b], \mathbf{M}_{mm}), \quad Q \in C([a, b], \mathbf{R}^m) \quad (1')$$

$$y(x_0) = y^0, \quad x_0 \in [a, b], \quad y^0 \in \mathbf{R}^m. \quad (2')$$

4. Ecuații diferențiale cu argument modificat

4.1. Ecuații diferențiale cu argument întârziat

Fie $f \in C([a, b] \times \mathbf{R}^2)$ și $\varphi \in C[a-h, a]$, unde $h \in \mathbf{R}$, $h > 0$. Considerăm problema lui Cauchy:

$$y'(x) = f(x, y(x), y(x-h)), \quad x \in [a, b] \quad (10)$$

$$y(x) = \varphi(x), \quad x \in [a-h, a] \quad (11)$$

În cele ce urmează vom arăta că problema (10)+(11) se reduce la rezolvarea mai multor probleme Cauchy relative la ecuații diferențiale ordinare.

Pentru $x \in [a, a+h]$ din (10)+(11) avem

$$y'(x) = f(x, y(x), \varphi(x-h)) \quad (12)$$

$$y(a) = \varphi(a) \quad (13)$$

Presupunem că problema (12)+(13) are cel puțin o soluție, $y_1 \in C^1[a, a+h]$.

Pentru $x \in [a+h, a+2h]$ (în ipoteza că $a+2h < b$) din (10)+(11) obținem

$$y'(x) = f(x, y(x), y_1(x-h)) \quad (14)$$

$$y(a+h) = y_1(a+h) \quad (15)$$

Presupunem că problema (14)+(15) are cel puțin o soluție, $y_2 \in C^1[a+h, a+2h]$.

Și continuăm acest procedeu până când acoperim intervalul $[a, b]$. Fie $n \in \mathbf{N}$ astfel încât $a+(n-1)h < b$ și $a+nh \geq b$. Obținem în acest mod următoarea funcție

$$\tilde{y}(x) = \begin{cases} \varphi(x) & x \in [a-h, a] \\ y_1(x) & x \in [a, a+h] \\ y_n(x) & x \in [a+(n-1)h, b] \end{cases}$$

Funcția $\tilde{y} \in C[a-h, b] \cap C^1[a, b]$ și este soluție a problemei (10)+(11).

Metoda prezentată mai sus poartă denumirea de *metoda pașilor*.

4.2. Existență și unicitate

Considerăm problema lui Cauchy (3)+(4)

$$y'(x) = f(x, y(x), y(g(x))), \quad x \in [a, b] \quad (3)$$

$$y|_{[a, b]} = \varphi \quad (4)$$

unde $f \in C([a, b] \times \mathbf{R}^2)$, $g \in C([a, b], [c, b])$ și $\varphi \in C[c, a]$. Ne propunem să determinăm soluțiile $y \in C^1[a, b] \cap C^1[a, b]$ ale problemei (10)+(11). Avem

Teorema 4.1. Presupunem că

$$(i) \quad |f(x, u_1, u_2) - f(x, v_1, v_2)| \leq L \cdot \max(|u_1 - v_1|, |u_2 - v_2|),$$

pentru orice $x \in [a, b]$ și orice $u_i, v_i \in \mathbf{R}$;

(ii) $g(x) \leq x, \forall x \in [a, b]$.

În aceste condiții, problema (10)+(11) are în $C[c, b] \times C^1[a, b]$ o soluție unică.

Demonstrație. Problema (10)+(11) este echivalentă cu

$$y(x) = \begin{cases} \varphi(x), & x \in [c, a] \\ \varphi(a) + \int_a^x f(s, y(s), y(g(s))) ds, & x \in [a, b] \end{cases} \quad (16)$$

Notăm cu $A(y)(x)$ membrul al doilea al ecuației (16), adică

$$A(y)(x) := \begin{cases} \varphi(x), & x \in [c, a] \\ \varphi(a) + \int_a^x f(s, y(s), y(g(s))) ds, & x \in [a, b] \end{cases}$$

și obținem astfel operatorul $A : C[c, b] \rightarrow C[c, b]$, $y \alpha A(y)$, $y \in C[c, b]$.

Mulțimea soluțiilor problemei (3)+(4), S , coincide cu mulțimea punctelor fixe ale operatorului A , F_A . Deci

$$S = F_A.$$

Considerăm spațiul Banach $(C[c, b], \|\cdot\|_B)$. Din condițiile (i) și (ii) obținem

$$\begin{aligned} |A(y)(x) - A(z)(x)| &= \left| \varphi(a) + \int_a^x f(s, y(s), y(g(s))) ds - \varphi(a) - \int_a^x f(s, z(s), z(g(s))) ds \right| = \\ &= \left| \int_a^x [f(s, y(s), y(g(s))) - f(s, z(s), z(g(s)))] ds \right| \leq \left| \int_a^x |f(s, y(s), y(g(s))) - f(s, z(s), z(g(s)))| ds \right| \leq \\ &\leq \int_a^x |f(s, y(s), y(g(s))) - f(s, z(s), z(g(s)))| ds \leq \int_a^x L \cdot \max_{s \in [a, b]} (|y(s) - z(s)|, |y(g(s)) - z(g(s))|) ds = \\ &\leq L \int_a^x \max_{s \in [a, b]} (|y(s) - z(s)| \cdot e^{-\tau(s-a)} e^{\tau(s-a)}, |y(g(s)) - z(g(s))| \cdot e^{-\tau(g(s)-a)} e^{\tau(g(s)-a)}) ds \leq \\ &\leq L \int_a^x \|y - z\|_B \max_{s \in [a, b]} (e^{\tau(s-a)}, e^{\tau(g(s)-a)}) ds = L \cdot \|y - z\|_B \int_a^x \max_{s \in [a, b]} (e^{\tau(s-a)}, e^{\tau(g(s)-a)}) ds \leq \\ &\leq L \cdot \|y - z\|_B \int_a^x \max_{s \in [a, b]} (e^{\tau(s-a)}, e^{\tau(s-a)}) ds = L \cdot \|y - z\|_B \int_a^x e^{\tau(s-a)} ds = \\ &= L \cdot \|y - z\|_B \cdot \left[\frac{1}{\tau} e^{\tau(x-a)} - 1 \right] \leq \frac{L}{\tau} \cdot \|y - z\|_B \cdot e^{\tau(x-a)}. \end{aligned}$$

Prin trecere la normă și în membrul stâng, deducem că

$$\|A(y) - A(z)\|_B \leq \frac{L_f}{\tau} \|y - z\|_B, \quad \forall y, z \in C[c, b].$$

Deci $\frac{L_f}{\tau}$ este o constantă Lipschitz pentru operatorul A . Alegem $\tau > 0$ astfel încât $\frac{L_f}{\tau} < 1$.

Teorema rezultă din principiul contracției. \square

Bibliografie:

- [1] Gh. Coman, I. Rus, G. Pavel, I.A.Rus, Introducere în teoria ecuațiilor operatoriale, Ed. Dacia, Cluj-Napoca, 1976.
 [2] M. Dobrițoiu, Modele matematice guvernate de ecuații integrale cu argument modificat, Referat de doctorat, Universitatea Babeș-Bolyai Cluj-Napoca, 2003.

[3] V. A. Ilea, Ecuatii diferențiale cu modificarea mixtă a argumentului, Presa Universitară Clujeană, 2006.

[4] I.A.Rus, Principii și aplicații ale teoriei punctului fix, Editura Dacia, Cluj-Napoca, 1979.

[5] I.A. Rus, Ecuatii diferențiale, ecuații integrale și sisteme dinamice, Casa de editură Transilvania Press, Cluj–Napoca, 1996.

[6] I.A. Rus, C. Iancu, Modelare matematică, Casa de editură Transilvania Press, Cluj–Napoca, 2000.

[7] M.A. Șerban, Teoria punctului fix pentru operatori definiți pe produs cartezian, Presa Universitară Clujeană, Cluj–Napoca, 2002.

Probleme ce conduc la ecuații operatoriale

Autor: Pițilcă Simona
Coordonator: Conf. univ. dr. Dobrițoiu Maria
Universitatea din Petroșani

Abstract: *This paper has a character of documentation on the differential equations with modified argument. We present some problems that lead to differential equations.*

1. Introducere

În acest articol vom prezenta câteva probleme din diverse ramuri ale științei, a căror rezolvare conduce la studiul diferitelor tipuri de ecuații și anume:

- **Mișcarea rectilinie a punctului material.** Cunoașterea mișcării unui punct material implică răspunsul la două întrebări: **unde** se găsește la orice moment de timp și **cum** se mișcă față de sistemul de referință considerat. În general, răspunsul se obține în mod direct dacă este cunoscut vectorul de poziție \vec{r} ca funcție de timp.
- **Problema „câinelui și a stăpânului”.** Această problemă constă în calcularea traiectoriei pe care o parcurge câinele pe un plan drept (câmpie) în raport cu un om.
- **Problema lui Abel** constă în determinarea unei curbe într-un plan vertical, aceasta având proprietatea că un punct material greu, lăsat să coboare de-a lungul ei, fără viteză inițială, dintr-un punct M, de înălțime h față de cel mai jos punct O al curbei, să atingă acest punct O după un timp T(h).

Prezentarea exemplurilor alese, se va face parcurgând următoarele etape:

- Etapa I. Formularea problemei de cercetare.
- Etapa II. Prezentarea problemei de cercetat în limbaj matematic.
- Etapa III. Rezolvarea problemei matematice.
- Etapa IV. Interpretarea rezultatelor.

2. Mișcarea rectilinie a punctului material

Prin punct material în cele ce urmează vom înțelege o particulă materială de dimensiuni suficient de mici față de unitatea de lungime astfel încât mișcarea particulei să poată fi asimilată cu aceea a unui punct considerat ca centru al particulei.

Mișcarea punctului material este guvernată în mecanica newtoniană de următoarele legi:

- **Principiul inerției.** Dacă asupra unui punct material nu acționează nici un alt punct material, atunci el se mișcă rectiliniu și uniform față de reperul inițial.
- **Legea a II-a lui Newton.** Dacă un punct material de masă m se mișcă sub acțiunea unei forțe F, cu accelerația a, atunci

$$ma=F.$$

- **Principiul acțiunii și reacțiunii.** Acțiunea exercitată de un punct material M_1 asupra unui punct material M_2 este de sens contrar față de acțiunea lui M_2 asupra lui M_1 și sunt egale în modul.

Fie M un punct material de masă m ce se mișcă rectiliniu sub acțiunea unei forțe F, forță ce depinde de timp, de poziția și de viteza punctului material la momentul respectiv. Cunoscând

poziția punctului material și viteza la momentul inițial t_0 , se cere să se determine legea mișcării punctului material.

Fie O_x axa de-a lungul căreia are loc mișcarea și notăm cu $x(t)$ poziția punctului material la momentul t . Am obținut astfel o funcție $x: [t_0, +\infty] \rightarrow \mathbb{R}$, funcție ce reprezintă legea de mișcare a punctului material. Viteza la momentul t este caracterizată de numărul $x'(t)$, iar accelerația de $x''(t)$. Pe baza legii a II-a a lui Newton avem că la fiecare moment t are loc relația:

$$m x''(t) = F(t, x(t), x'(t)). \quad (1)$$

Deci legea mișcării este o soluție a ecuației diferențiale de ordinul al doilea (1). În plus, știm că:

$$x(t_0) = x_0, \quad x'(t_0) = v_0 \quad (2)$$

unde x_0 și v_0 sunt date.

Astfel problema de cercetat revine la studiul problemei lui Cauchy (1)+(2).

În continuare vom studia unele cazuri particulare ale problemei de mai sus.

i. Oscilatorul liniar

Presupunem că punctul material M se mișcă sub acțiunea unei forțe de atracție din O , numită forță elastică, mărimea forței fiind proporțională cu distanța de la O la M . În acest caz, ecuația (1) devine:

$$m x'' = -\lambda x \quad (1')$$

unde λ este un număr pozitiv dat.

Notând

$$\frac{\lambda}{m} = \omega^2$$

ecuația (1') se scrie

$$x'' + \omega^2 x = 0.$$

Prin urmare, legea mișcării este o soluție a unei ecuații diferențiale de ordinul al doilea cu coeficienți constanți. Mulțimea tuturor soluțiilor acestei ecuații este:

$$x(t) = c_1 \cos \omega t + c_2 \sin \omega t, \quad c_1 \text{ și } c_2 \in \mathbb{R} \quad (3)$$

Luând momentul inițial $t_0 = 0$ din (3) și (2) rezultă că problema (1')+(2) are o soluție și numai una, și anume:

$$x(t) = x_0 \cos \omega t + \frac{v_0}{\omega} \sin \omega t$$

Presupunem în continuare că $x_0 \neq 0$. Notând

$$x_0 = a \cos \varphi_0, \quad \frac{v_0}{\omega} = a \sin \varphi_0,$$

avem

$$a = \sqrt{x_0^2 + \frac{v_0^2}{\omega^2}}, \quad \operatorname{tg} \varphi_0 = \frac{v_0}{\omega x_0},$$

iar legea mișcării este:

$$x(t) = a \cos(\omega t - \varphi_0) \quad (4)$$

Din (4) rezultă că mișcarea punctului material în acest caz este o mișcare oscilatorie simplă între punctele $(-a)$ și $(+a)$, perioada mișcării fiind

$$T = \frac{2\pi}{\omega} = 2\pi \sqrt{\frac{m}{\lambda}}$$

Numărul a reprezintă amplitudinea mișcării, iar φ_0 diferența de fază.

ii. Mișcarea oscilatorie amortizată

Considerăm oscilatorul liniar în ipoteza că în afară de forța elastică mai acționează asupra sa și o forță de rezistență din partea mediului ambiant, opusă vitezei și proporțională cu modul ei, viteză ce este dirijată de-a lungul axei Ox . Deci forța de rezistență este:

$$\overrightarrow{R}(t) = -m\mu^2 \overrightarrow{v}(t)$$

unde $\overrightarrow{v}(t)$ este viteza la momentul t , iar $\mu > 0$ un număr dat.

Din legea a doua a lui Newton rezultă că legea mișcării x satisface la fiecare moment t relația:

$$x''(t) + \mu^2 x'(t) + \omega^2 x(t) = 0 \quad \forall t \geq 0, \quad (5)$$

ecuația diferențială a mișcării este: $x'' + \mu^2 x' + \omega^2 x = 0$.

Cunoscând că la momentul $t_0=0$ punctul material se află în poziția x_0 , cu viteza egală cu 0, adică

$$x(0)=x_0, x'(0)=0 \quad (6)$$

ne propunem să determinăm legea mișcării. Din punct de vedere matematic, această problemă revine la rezolvarea problemei lui Cauchy (5)+(6). Având în vedere semnificația lui μ , presupunem în continuare că: $\mu^4 - 4\omega^2 < 0$.

În această ipoteză, mulțimea tuturor soluțiilor ecuației (5) este dată de:

$$x(t) = e^{-\frac{\mu^2}{2}t} (c_1 \cos kt + c_2 \sin kt); c_1, c_2 \in \mathbb{R} \quad (7)$$

unde $k = \frac{1}{2} \sqrt{4\omega^2 - \mu^4}$.

Din (6) și (7) rezultă că problema (5)+(6) are o soluție unică, și anume:

$$x(t) = a_0 e^{-\frac{\mu^2}{2}t} \cos kt + \frac{\mu^2}{2k} \sin kt \quad (8)$$

Notând $x_0 = a_0 \cos \varphi_0$, $\frac{\mu^2}{2k} x_0 = a_0 \sin \varphi_0$, legea mișcării (8) se scrie:

$$x(t) = a_0 e^{-\frac{\mu^2}{2}t} \cos(kt - \varphi_0).$$

Obținem astfel că punctul material în cazul studiat mai sus are o mișcare oscilatorie în jurul lui O , amplitudinea mișcării descrescând exponențial cu timpul.

2. Problema „câinelui și a stăpânului”

Un om se află pe o câmpie în punctul O , iar câinele său în punctul C_0 . Omul începe să meargă cu o viteză constantă pe un drum ce face un unghi drept cu OC_0 , în timp ce câinele aleargă cu o viteză constantă mai mare decât viteza stăpânului și se îndreaptă tot timpul în direcția stăpânului. După cât timp câinele îl ajunge pe stăpân ?

Mișcarea câinelui și a stăpânului având loc într-un plan, alegem un reper ortogonal având ca axă Ox , axă ce are ca suport segmentul OC_0 și $\overline{OC_0}=1$, axa Oy fiind definită de direcția și sensul de mișcare a stăpânului.

Fie k raportul dintre viteza omului și viteza câinelui. La un anumit moment, câinele se află în punctul $C(x,y)$, iar stăpânul în punctul S . Din ipotezele problemei avem că CS este tangentă la traiectoria parcursă de câine și avem:

$$y'(x) = -\frac{\overline{CS}-y(x)}{x}$$

de unde rezultă că $\overline{CS} = y(x) - xy'(x)$.

Pe de altă parte $l(x) \stackrel{\text{def}}{=} l$ lungimea arcului de curbă

$$C_0C = \frac{1}{k}(y(x) - xy'(x)). \quad (9)$$

Ținând cont de faptul că

$$(l'(x))^2 = 1 + (y'(x))^2$$

și calculând pe $l'(x)$ din (9), obținem că, dacă graficul funcției y este ecuația traicției parcursă de câine, atunci y este soluție a ecuației

$$xy''(x) - k(1) + (y'(x))^2 = 0 \quad (10)$$

Din formularea problemei deducem că:

$$y(1)=0, \quad y'(1)=0. \quad (11)$$

Astfel, pentru determinarea traicției parcurse de câine trebuie să rezolvăm problema lui Cauchy (10)+(11). Făcând substituția

$$y'=z \quad (12)$$

obținem o ecuație cu variabile separabile:

$$xz'(x) - k(1) + (z^2(x))^{1/2} = 0$$

pe care rezolvând-o obținem:

$$z(x) + \sqrt{1 + (z(x))^2} = Cx^k, \quad C \in \mathbb{R}.$$

Deoarece $z(1)=y'(1)=0$, obținem $C=1$ și deci z satisface relația:

$$z(x) + \sqrt{1 + z^2(x)} = x^k$$

din care prin calcul avem și relația:

$$-z(x) + \sqrt{1 + z^2(x)} = x^{-k}.$$

Astfel problema lui Cauchy (10)+(11) revine la problema lui Cauchy

$$y'(x) = \frac{1}{2}(x^k - x^{-k}) \quad (13)$$

$$y(1)=0 \quad (14)$$

și deci

$$y(x) = \frac{k}{1-k^2} - \frac{x}{2} \left[\frac{x^k}{1+k} + \frac{x^{-k}}{1-k} \right]. \quad (15)$$

Câinele îl ajunge pe stăpân după ce stăpânul a parcurs distanța:

$$y(0) = \frac{k}{1-k^2},$$

deci timpul după care se întâlnesc este egal cu timpul în care stăpânul parcurge distanța $\frac{k}{1-k^2}$.

3. Problema lui Abel

În acest paragraf ne propunem să studiem următoarea problemă a lui *Abel*:

Să se determine într-un plan vertical o curbă cu proprietatea că un punct material greu, lăsat să coboare de-a lungul ei, fără viteză inițială, dintr-un punct M, de înălțime h față de cel mai de jos punct O al curbei, să atingă acest punct O după un timp T(h).

Alegem un reper xOy, Ox fiind în direcția orizontalei ce trece prin O. Ecuația curbei o căutăm sub forma:

$$x=f(y).$$

Notăm:

$$\varphi(y) = \sqrt{1 + (f'(y))^2}$$

și avem

$$s'(y) = \varphi(y),$$

s(y) reprezentând drumul parcurs de punctul material când a ajuns în punctul de ordonată y. Din considerente de mecanică rezultă că $\frac{1}{2}m \left(\frac{ds}{dt}\right)^2 = mg(h-y)$ și deci

$$dt = \frac{1}{\sqrt{2g}} \frac{\varphi(y)}{\sqrt{h-y}} dy$$

de unde obținem pentru φ ecuația integrală:

$$T(h) = \frac{1}{\sqrt{2g}} \int_0^h \frac{\varphi(y)}{\sqrt{h-y}} dy \quad (16)$$

numită și ecuația integrală a lui Abel.

Astfel problema lui Abel revine la studiul rezolvabilității ecuației integrale (16).

Bibliografie:

- [1] Gh. Coman, I. Rus, G. Pavel, I.A.Rus, Introducere în teoria ecuațiilor operatoriale, Ed. Dacia, Cluj-Napoca, 1976.
- [2] I.A.Rus, Principii și aplicații ale teoriei punctului fix, Editura Dacia, Cluj-Napoca, 1979.
- [3] I.A. Rus, Ecuații diferențiale, ecuații integrale și sisteme dinamice, Casa de editură Transilvania Press, Cluj-Napoca, 1996.
- [4] I.A. Rus, C. Iancu, Modelare matematică, Casa de editură Transilvania Press, Cluj-Napoca, 2000.

Aproximarea soluției unor ecuații diferențiale prin metoda aproximațiilor succesive

Autor: Preda Ionela Gabriela

**Coordonatori: Conf. univ. dr. Dobrițoiu Maria, Prof. univ. dr. Kec W. Wilhelm
Universitatea din Petroșani**

Abstract: *In this paper we present some aspects regarding the approximation of the solution of some differential equations, using the successive approximations method. Finally, an example is given.*

1. Introducere

Ecuatiile diferențiale sunt o disciplină a matematicii cu o largă aplicabilitate în toate științele: fizică, chimie, biologie, economie și chiar în alte discipline ale matematicii.

Studiul ecuațiilor diferențiale a preocupat mulți cercetători care au obținut rezultate importante, pe care le-au publicat în reviste de specialitate. Dintre aceștia menționăm: Gh. Coman, I. Rus, G. Pavel și I.A. Rus [1], I.A. Rus [6], [7], Gh. Micula și P. Pavel [5], I.A. Rus și C. Iancu [8], V.A. Ilea [3] și mulți alții.

În această lucrare sunt prezentate cateva aspecte legate de aproximarea soluției unor ecuații diferențiale prin metoda aproximațiilor succesive. În final este prezentat un exemplu.

2. Noțiuni de bază

Operația de derivare este operația unară definită pe mulțimea $C^1[a,b]$ și ia valori în mulțimea $C[a,b]$, unde $[a,b] \subset \mathbb{R}$. Această operație atașează unei funcții derivabile, derivata sa, $y \rightarrow y'$. Dacă notăm operația cu D , atunci avem:

$$D: C^1[a,b] \rightarrow C[a,b], \text{ definită prin relația } D_y = y'.$$

Studiul existenței operației inverse de derivare conduce la următoarea problemă:

Fie $f \in C[a,b]$. Se cere să se determine funcțiile $y \in C^1[a,b]$ a căror derivată este egală cu funcția f adică:

$$y' = f. \tag{1}$$

Această problemă reprezintă o ecuație în care funcția necunoscută y apare ca argument la operatorul de derivare. O astfel de ecuație se numește *ecuație diferențială*.

Ecuatiile care conțin funcții, variabilele independente corespunzătoare și derivatele funcțiilor și în care necunoscuta sunt funcțiile, se numesc *ecuații diferențiale*.

Dacă funcțiile necunoscute depind de o singură variabilă atunci ecuațiile se numesc *ecuații diferențiale ordinare*.

Dacă funcțiile necunoscute depind de mai multe variabile atunci ecuațiile se numesc *ecuații cu derivate parțiale*.

Definiția 2.1. O ecuație de forma:

$$F(x, y(x), y'(x), \dots, y^{(n)}(x)) = 0, \tag{2}$$

în care F este o funcție reală definită și continuă pe $I \times \Omega$, unde $I \subset \mathbb{R}$ și $\Omega \subset \mathbb{R}^{n+1}$, având ca argumente variabila reală independentă $x \in I$ și funcția reală necunoscută $y = y(x) \in C^n(I)$,

împreună cu derivatele $y'(x), y''(x), \dots, y^{(n)}(x)$, se numește *ecuație diferențială de ordinul n* .

Este comod uneori ca ecuația (2) să mai fie scrisă sub forma:

$$F(x, y, y', \dots, y^{(n)}) = 0. \quad (3)$$

Definiția 2.2. Dacă derivata de ordinul cel mai înalt care intră în ecuația (2) sau (3) este $y^{(n)}$, spunem că ecuația diferențială este de ordinul n , iar numărul n , care reprezintă ordinul derivatei funcției necunoscute $y(x)$, poartă numele de *ordinul ecuației diferențiale*.

Definiția 2.3. Funcțiile $\varphi(x)$ definite pe I , având derivate până la ordinul n inclusiv pe I și care satisfac în mod identic ecuația diferențială de ordinul n , (2), adică:

$$F(x, \varphi(x), \varphi'(x), \dots, \varphi^{(n)}(x)) \equiv 0 \quad (4)$$

pentru orice $x \in I$, se numesc *soluții ale ecuației diferențiale de ordinul n* (2), iar intervalul I se numește intervalul de definiție al soluției φ .

Este clar că funcția φ trebuie să fie astfel încât punctul de coordonate $(x, \varphi(x), \varphi'(x), \dots, \varphi^{(n)}(x))$ să aparțină domeniului de definiție al funcției $F(x, y, y', \dots, y^{(n)})$, oricare ar fi $x \in I$.

Definiția 2.4. Dacă în planul xOy se reprezintă grafic soluția φ , se obține o curbă de ecuație $y = \varphi(x)$ ce se numește *curbă integrală a ecuației diferențiale de ordinul n* (2).

Ecuația diferențială de ordinul n (2) este scrisă sub *formă implicită*.

O ecuație diferențială de ordinul n mai poate fi scrisă și sub *formă explicită* numită și *forma normală Cauchy*:

$$y^n = f(x, y(x), y'(x), \dots, y^{(n-1)}(x)) = 0, \quad (5)$$

în care f este o funcție definită și continuă pe un domeniu $I \subset \mathbb{R}^{n+1}$.

Definiția 2.5. Fie $f: I_2 \rightarrow \mathbb{R}$, $I_2 \subset \mathbb{R}^2$. Printr-o *ecuație diferențială de ordinul întâi* vom înțelege o problemă de tipul următor:

Să se determine în extensie mulțimea definită în abstracție prin:

$$\{y: I \rightarrow \mathbb{R} \mid y \in C^1(I), (x, y(x)) \in I_2 \text{ și } y'(x) = f(x, y(x)), \forall x \in I\}. \quad (6)$$

Vom nota simbolic o ecuație diferențială prin:

$$y' = f(x, y(x)) \quad (7)$$

în care f este o funcție definită și continuă pe un domeniu $I_2 \subset \mathbb{R}^2$, aceasta fiind *forma explicită a ecuației diferențiale de ordinul întâi*.

O ecuație diferențială de ordinul întâi are *forma implicită*:

$$F(x, y(x), y'(x)) = 0 \quad (8)$$

în care F este o funcție reală definită și continuă pe $I \times \Omega$, unde $I \subset \mathbb{R}$ și $\Omega \subset \mathbb{R}^2$.

În general mulțimea soluțiilor unei ecuații diferențiale de ordinul întâi este o familie de soluții. În multe probleme practice nu este nevoie să se determine toate soluțiile unei ecuații, ci numai anumite soluții despre care se cunosc unele informații suplimentare. O asemenea problemă este așa numita problemă a lui Cauchy.

Definiția 2.6. *Problema lui Cauchy* constă în următoarele:

Fie ecuația diferențială de ordinul întâi:

$$y' = f(x, y), \quad f: I_2 \rightarrow \mathbb{R}, \quad I_2 \subset \mathbb{R}^2 \quad (9)$$

și două numere $x_0, y_0 \in \mathbb{R}$, $(x_0, y_0) \in I_2$. Se cere să se determine soluțiile ecuației diferențiale (9),

ce satisfac condiția inițială $y(x_0) = y_0$.

Această problemă se mai numește și *problema cu valori inițiale*.

Din punct de vedere geometric problema revine la a determina o curbă integrală a ecuației (9), care să treacă prin punctul $(x_0, y_0) \in I_2$ și care are dată în fiecare punct al său, tangenta care variază în mod continuu cu punctul.

O ecuație diferențială poate avea ca soluții:

- soluție generală,
- soluție particulară,
- soluție singulară.

Definiția 2.7. Se numește *soluție generală a unei ecuații diferențiale de ordinul n* , soluția care cuprinde cel mai mare număr de constante arbitrare independente, în general acest cel mai mare număr coincide cu ordinul ecuației.

Deci, soluția generală este de forma:

$$y = g(x, C_1, C_2, \dots, C_p), \quad p \leq n \quad (10)$$

Dacă soluția se obține sub forma implicită:

$$G(x, y, C_1, C_2, \dots, C_p) = 0, \quad p \leq n \quad (11)$$

ea poartă numele de *integrala generală a ecuației diferențiale de ordinul n* .

Definiția 2.8. Se numește *soluție sau integrală particulară a unei ecuații diferențiale*, soluția care se obține prin particularizarea constantelor arbitrare din soluția sau integrala generală.

Definiția 2.9. Se numește *soluția singulară a unei ecuații diferențiale*, soluția care se obține direct din integrarea ecuației diferențiale și nu din integrala sau soluția generală.

Pentru o ecuație diferențială de ordinul întâi de forma (7) sau (8) avem următoarele soluții:

- soluția generală (forma explicită) $y = g(x, c)$,
- integrala generală (forma implicită) $G(x, y, c) = 0$,
- soluția sau integrala particulară obținută din soluția sau integrala generală prin particularizarea constantei,
- soluția singulară (care nu se obține prin particularizarea constantei).
- soluția parametrică $\begin{cases} x = h(t, c) \\ y = p(t, c) \end{cases}$.

Fenomenele din natură și societate au în mod firesc un caracter dinamic, ele fiind de fapt procese evolutive în timp după legi specifice.

Modelarea matematică a unui fenomen/proces dinamic revine la stabilirea unei ecuații care poate fi de diferite tipuri, dar în majoritatea cazurilor este o ecuație diferențială.

Semnificația fizică a condiției inițiale $y(x_0) = y_0$ este aceea că s-a precizat starea sistemului la momentul $x = x_0$.

Din punct de vedere matematic, trebuie ca fiind date valorile inițiale $(x_0, y_0) \in I \times R$ să existe o soluție unică a ecuației (2) sau (5) care să verifice condiția $y(x_0) = y_0$. Prin urmare condiția inițială determină în mod unic soluția ecuației diferențiale (2) sau (5).

Conținutul și demonstrația acestui rezultat formează împreună teorema de existență și unicitate a soluției ecuației diferențiale de ordinul întâi.

Considerațiile prezentate mai sus se extind în mod firesc și la sisteme de ecuații diferențiale de ordinul întâi în forma normală.

Un tip mai deosebit de ecuație diferențială ordinară, este acela în care funcția necunoscută “ y ” intervine în ecuație cu argumente diferite.

Definiția 2.10. Ecuația diferențială

$$y'(x) = f(x, y(x), y(x-h)) \quad (12)$$

unde “ h ” - constantă pozitivă astfel încât $x-h \in I$, se numește *ecuație diferențială cu întârziere* sau *ecuație diferențială cu argument întârziat*.

O asemenea ecuație diferențială modelează așa numitele modele cu memorie adică procese fizice/chimice în care comportarea prezentată a procesului este determinată de starea sa cu o anumită perioadă de timp în urmă. Cele mai multe fenomene din natură și societate intră în această categorie. Unele fenomene cu memorie sunt descrise prin ecuații funcționale mai complicate, cum ar fi *ecuații integro-diferențiale*.

Exemple de probleme ce conduc la ecuații diferențiale găsim în toate domeniile științei: fizică, chimie, biologie, matematică, etc. Dintre acestea menționăm numai câteva și anume:

- mișcarea punctului material;
- dezintegrarea substanțelor radioactive;
- caracterizarea unor familii de curbe;
- dinamica populațiilor.

Prezentăm în continuare **teorema de existență și unicitate a lui Cauchy**.

Fie ecuația diferențială:

$$\frac{dy}{dx} = f(x, y) \quad (13)$$

și valorile inițiale (x_0, y_0) .

Teorema 2.1. Presupunem că sunt îndeplinite condițiile următoare:

(i) $f(x, y)$ este o funcție continuă de cele două variabile într-un domeniu închis I_2 :

$$x_0 - a \leq x \leq x_0 + a, \quad y_0 - b \leq y \leq y_0 + b,$$

unde a și b sunt numere reale pozitive. Deoarece o funcție continuă într-un domeniu închis este mărginită, din condiția (i) rezultă existența unui număr pozitiv M , astfel încât inegalitatea:

$$|f(x, y)| \leq M \quad (14)$$

este satisfăcută pentru toate punctele din domeniul I_2 ;

(ii) funcția $f(x, y)$ satisface în domeniul I_2 , în raport cu variabila y , condiția lui Lipschitz:

$\exists L > 0$, astfel încât $\forall x$ pentru care $|x - x_0| \leq a$ și orice pereche de valori y' și y'' ale variabilei y , pentru care $|y' - y_0| \leq b$ și $|y'' - y_0| \leq b$, este satisfăcută inegalitatea:

$$|f(x, y') - f(x, y'')| \leq L|y' - y''|. \quad (15)$$

În aceste ipoteze există o soluție unică $y = \varphi(x)$ a ecuației diferențiale (13), definită și continuă pentru valorile x din intervalul $x_0 - h \leq x \leq x_0 + h$ (unde h este cel mai mic dintre numerele a și $\frac{b}{M}$), care ia valoarea y_0 pentru $x = x_0$.

Demonstrația acestei teoreme se află în cursul de ecuații diferențiale și de asemenea în foarte multe cărți de ecuații diferențiale, motiv pentru care o omitem. Facem însă două observații importante.

Observația 2.1. Inegalitatea (15) este întotdeauna satisfăcută dacă funcția $f(x, y)$ are, în fiecare punct al domeniului, derivata parțială $f_y'(x, y)$, mărginită în întreg domeniul I_2 , adică dacă $|f_y'| \leq L$. Într-adevăr, conform teoremei lui Lagrange, avem:

$$f(x, y') - f(x, y'') = (y' - y'') f_y'[x, y' + \theta(y'' - y')], \quad 0 < \theta < 1.$$

De aici rezultă imediat inegalitatea (15); inegalitatea (15) poate fi satisfăcută însă, și atunci când $\frac{\partial f}{\partial y}$ nu există peste tot: de exemplu, funcția de variabilă y , egală cu $|y|$, nu are derivată în punctul $y = 0$, totuși inegalitatea:

$$\left| |y'| - |y''| \right| \leq |y' - y''|$$

are loc întotdeauna, adică condiția (15) este satisfăcută; aici $L = 1$.

3. Metoda aproximațiilor succesive. Exemplu

Fie ecuația diferențială

$$y' = f(x, y) \tag{16}$$

unde $f: D \subset \mathbb{R}^2 \rightarrow \mathbb{R}$, $D \subset \mathbb{R}^2$ un domeniu. Presupunem că în domeniul D , funcția f îndeplinește condițiile teoremei de existență și unicitate.

Fie $M_0(x_0, y_0) \subset D$ și intervalul bidimensional $I_2 = [x_0 - h, x_0 + h] \times [y_0 - b, y_0 + b]$ și construim șirul de funcții

$$y_0, y_1(x), \dots, y_n(x), \dots$$

În aceste condiții șirul de funcții $(y_n(x))_{n \in \mathbb{N}}$ converge uniform către soluția ecuației diferențiale (16), $\varphi(x)$, care trece prin punctul dat $M_0(x_0, y_0) \in D$.

Avem așadar șirul aproximațiilor succesive:

$$\begin{aligned} y_1(x) &= y_0 + \int_{x_0}^x f(t, y_0(t)) dt \\ y_2(x) &= y_0 + \int_{x_0}^x f(t, y_1(t)) dt \\ &\dots \dots \dots \\ y_n(x) &= y_0 + \int_{x_0}^x f(t, y_{n-1}(t)) dt \\ &\dots \dots \dots \end{aligned} \tag{17}$$

În general nu putem calcula soluția exactă

$$\varphi: [x_0 - h, x_0 + h] \rightarrow [y_0 - b, y_0 + b], \quad \varphi(x) = \lim_{n \rightarrow \infty} y_n(x),$$

și ne mulțumim cu o aproximație $y_n(x)$, care este cu atât mai apropiată de φ , cu cât n este mai mare.

Metoda folosită poartă numele de “metoda aproximațiilor succesive” și după cum se observă, dă un procedeu de rezolvare aproximativă a problemei lui Cauchy pentru ecuația diferențială (16).

Prezentăm în continuare un exemplu de ecuație diferențială pentru care nu se poate calcula soluția exactă și vom scrie primele trei aproximații ale acestei soluții, din șirul aproximațiilor succesive (17).

Exemplul 3.1. Să se determine soluția ecuației diferențiale

$$y' = y + x, \quad \forall (x, y) \in I_2 = [-2, 2] \times [-3, 1],$$

care trece prin punctul $(0, -1)$.

Soluție. Observăm ca funcția $f(x,y) = y + x$ este continuă pe I_2 și avem $a = 2$, $b = 2$, $x_0 = 0$, $y_0 = -1$ și $|f(x,y)| = |y + x| = |x + y + 1 - 1| \leq |x| + |y + 1| + 1 \leq 2 + 2 + 1 = 5 = M$, de unde obținem că $h = \min\left\{a, \frac{b}{M}\right\} = \min\left\{2, \frac{2}{5}\right\} = \frac{2}{5}$. Avem

$$|f(x, y_1) - f(x, y_2)| = |y_1 - y_2|, \quad \forall (x, y_1), (x, y_2) \in I_2$$

de unde rezultă că f satisface o condiție Lipschitz cu constanta $L = 1$.

Sunt îndeplinite condițiile teoremei de existență și unicitate a lui Cauchy, în concluzie există o soluție unică $\varphi: \left[-\frac{2}{5}, \frac{2}{5}\right] \rightarrow [-3, 1]$ a ecuației diferențiale date $y' = x + y$, soluție care satisface condiția inițială $\varphi(0) = -1$.

Aplicăm metoda aproximațiilor succesive și obținem următorul șir $(y_n)_{n \in \mathbb{N}}$ de aproximare uniformă a soluției ecuației date:

$$y_0 = -1$$

$$y_1(x) = -1 + \int_0^x (y_0 + t) dt = \int_0^x (-1 + t) dt = -t + \frac{t^2}{2} \Big|_0^x = -x + \frac{x^2}{2}$$

$$y_2(x) = -1 + \int_0^x (y_1 + t) dt = \int_0^x \left(-t + \frac{t^2}{2} + t\right) dt = \int_0^x \frac{t^2}{2} dt = \frac{t^3}{6} \Big|_0^x = \frac{x^3}{6}$$

$$y_3(x) = -1 + \int_0^x \left(\frac{t^3}{6} + t\right) dt = \frac{t^4}{24} - \frac{t^2}{2} \Big|_0^x = \frac{x^4}{24} - \frac{x^2}{2}.$$

Bibliografie:

- [1] Gh. Coman, I. Rus, G. Pavel, I.A.Rus, Introducere în teoria ecuațiilor operatoriale, Editura Dacia, Cluj-Napoca, 1976.
- [2] M. Dobrițoiu, Modele matematice guvernate de ecuații integrale cu argument modificat, Referat de doctorat, Universitatea Babeș-Bolyai Cluj-Napoca, 2003.
- [3] V.A. Ilea, Ecuații diferențiale cu modificarea mixtă a argumentului, Presa Universitară Clujeană, 2006.
- [4] Gh. Marinescu, Analiză matematică, vol. I, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1980.
- [5] Gh. Micula, P. Pavel, Ecuații diferențiale și integrale prin probleme și exerciții, Editura Dacia, Cluj-Napoca, 1989.
- [6] I.A. Rus, Principii și aplicații ale teoriei punctului fix, Editura Dacia, Cluj-Napoca, 1979.
- [7] I.A. Rus, Ecuații diferențiale, ecuații integrale și sisteme dinamice, Casa de editură Transilvania Press, Cluj-Napoca, 1996.
- [8] I.A. Rus, C. Iancu, Modelare matematică, Casa de editură Transilvania Press, Cluj-Napoca, 2000.

Aspecte privind numerele prime

Autor: Scutari Marcelina
Coordonator: Conf. univ. dr. Dobrițoiu Maria
Universitatea din Petroșani

Abstract: *In this paper we present some aspects regarding the primes.*

1. Introducere

Numerele prime sunt foarte importante, în primul rând datorită faptului că orice număr natural nenul se scrie în mod unic ca un produs de numere prime. Acest rezultat, cunoscut sub numele de teorema fundamentală a aritmeticii, pe lângă importanța deosebită pe care o are în aritmetica elementară, a devenit, prin generalizările care i s-au dat, instrumentul de bază în multe capitole ale teoriei algebrice a numerelor și ale algebrei abstracte.

Multe teoreme despre numere prime sunt ușor de formulat, dar foarte dificil de demonstrat, unele dintre ele dovedindu-se a fi adevărate în toate cazurile accesibile calculului, prin mijloacele cunoscute până în prezent, mijloace care însă, nu sunt suficiente pentru verificarea valabilității generale a teoremei respective.

Una dintre primele probleme care s-au pus asupra numerelor prime a fost dacă mulțimea numerelor prime este infinită sau nu, iar răspunsul este afirmativ, cea mai simplă demonstrație a acestui fapt fiind dată de Euclid în urmă cu mai mult de două mii de ani. Pe parcursul timpului, au fost date și alte demonstrații, puțin mai complicate, dar care răspund și unor probleme de altă natură relativ la numere prime.

Legat de faptul că mulțimea numerelor prime este infinită, s-a pus problema distribuției numerelor prime, problemă care pe scurt poate fi pusă astfel:

Pentru fiecare număr real pozitiv x , notăm cu $\pi(x)$ numărul numerelor prime mai mici decât x . Se pune problema descrierii funcției π sau a găsirii unei formule de calcul pentru $\pi(x)$.

Experimental, mai mulți matematicieni au găsit că $\pi(x)$ este aproximativ egal cu $\frac{x}{\ln x}$, dar, abia la sfârșitul secolului trecut, J. Hadamard și Ch. J. de la Vallée Pousin, folosind mijloace de analiză complexă, au demonstrat că

$$\lim_{x \rightarrow \infty} \frac{\pi(x)}{\frac{x}{\ln x}} = 1.$$

2. Noțiuni și rezultate de bază

Teorema fundamentală a aritmeticii

În cele ce urmează prezentăm două rezultate importante din teoria numerelor, împreună cu demonstrația lor și anume: teorema fundamentală a aritmeticii și teorema lui Euclid.

Teorema 2.1. (Teorema fundamentală a aritmeticii) Orice număr natural se scrie în mod unic ca produs de numere prime.

Demonstrația teoremei se face în două etape.

În etapa 1, se demonstrează prin reducere la absurd existența descompunerii, arătându-se că orice număr natural nenul se scrie ca un produs de numere naturale prime.

În etapa a doua, se demonstrează că descompunerea în factori primi a lui n este unică.

Definiția 2.1. Relația $n = p_1 \cdot p_2 \cdot \dots \cdot p_m$ se numește descompunerea canonică în factori primi a numărului natural n .

Teorema 2.2. (Euclid). Există o infinitate de numere prime.

Demonstrația teoremei se face prin reducere la absurd.

Ciurul lui Eratostene

Ciurul lui Eratostene (275–195 î.H.) este un procedeu foarte vechi și simplu pentru a alcătui șirul numerelor prime până la un număr natural n , nu prea mare.

Spre exemplificare, vom prezenta alcătuirea cu ajutorul ciurului lui Eratostene a șirului numerelor prime până la 25.

Procedeeul cuprinde următoarele etape:

- se scriu toate numerele naturale de la 2 și terminând cu 25:

2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25

- pornind de la 2 se elimină numerele naturale din doi în doi, cu excepția lui 2; precizăm că se elimină numerele din doi în doi și nu multiplii lui 2; obținem:

2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25

- primul număr natural nesublinaț după 2 este 3; pornind de la 3 și considerând toate numerele naturale scrise, se subliniază numerele naturale din trei în trei, lăsându-l pe 3 nesublinaț; obținem:

2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25

- primul număr natural nesublinaț după 3 este 5; pornind de la 5 și considerând toate numerele naturale scrise, se subliniază numerele naturale din cinci în cinci lăsându-l pe 5 nesublinaț; obținem:

2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25

Se repetă acest procedeu până când la dreapta unui număr natural, nesublinaț, la care ajungem (în exemplul de mai sus la dreapta lui 23) toate numerele naturale luate în considerare sunt subliniate.

Se constată că numerele naturale rămase nesublinate sunt prime și că alte numere prime mai mici sau cel mult egale cu numărul natural dat (25) nu mai există, adică nici un număr prim nu a fost subliniat.

Într-adevăr, dacă pornim de la un număr natural k și tăiem din k în k numerele naturale, acestea fiind scrise unele după altele ca în reprezentarea numerelor naturale, subliniem, de fapt, numerele naturale

$k + k, k + k + k, k + k + k + k, \dots$ etc.,

deci subliniem multiplii lui k , ceea ce înseamnă că, de exemplu, pornind de la 2 și subliniind din doi în doi, vom sublinia multiplii lui 2, pornind de la 3 și subliniind din trei în trei, vom sublinia multiplii lui 3, . . . ș.a.m.d.)

Prin acest procedeu se subliniază fiecare număr compus, deoarece orice număr compus are un divizor, număr prim, și pornind de la acesta și subliniind numerele naturale după modul indicat mai sus, vom sublinia numărul natural considerat.

Prin acest procedeu, nici un număr prim nu va fi subliniat.

Observația 2.1. Procedeu de mai sus, de subliniere a numerelor naturale, poate fi oprit atunci când s-a ajuns la un număr natural nesubliniat al cărui pătrat e mai mare decât ultimul număr natural scris în ciurul lui Eratostene, deoarece pătratul numărului nesubliniat la care s-a ajuns va fi mai mare decât fiecare dintre numerele care sunt la dreapta numărului nesubliniat; deci, toate numerele rămase nesubliniate sunt prime.

În exemplul considerat mai sus, deoarece $25 = 5^2$, după ce am tăiat din 2 în 2, din 3 în 3 și din 5 în 5, ne oprim deoarece $7^2 > 25$ și toate numerele întregi nesubliniate de la dreapta lui 5 sunt prime pentru că nu sunt multiplii de 2, 3 și 5.

Observația 2.2. 2 este singurul număr prim par.

Cel mai mare divizor comun și cel mai mic multiplu comun a două numere naturale

Definiția 2.2. Numărul natural d este *cel mai mare divizor comun*, notat *c.m.m.d.c.*, al numerelor naturale a și b dacă satisface condițiile: $d \mid a$ și $d \mid b$, pentru orice număr natural c , pentru care

$$c \mid a \text{ și } c \mid b \Rightarrow c \mid d.$$

Definiția 2.3. Numărul natural m este *cel mai mic multiplu comun*, notat *c.m.m.m.c.*, al numerelor naturale a și b dacă satisface condițiile: $a \mid m$ și $b \mid m$, pentru orice număr natural c , pentru care

$$a \mid c \text{ și } b \mid c \Rightarrow m \mid c.$$

C.m.m.d.c. al numerelor a și b se mai notează (a,b) , iar c.m.m.m.c. al numerelor a și b se mai notează $[a,b]$.

Definiția 2.4. Numerele naturale a și b se numesc *numere prime între ele* dacă $(a,b) = 1$.

Teorema 2.3. *C.m.m.d.c. al numerelor a și b este produsul factorilor comuni din descompunerea canonică cu exponenții cei mai mici.*

Teorema 2.4. *C.m.m.m.c. al numerelor a și b este produsul tuturor factorilor cu exponenții cei mai mari.*

Teorema 2.5. $[a,b] \times (a,b) = ab$.

Algoritmul lui Euclid

Algoritmul lui Euclid este un procedeu prin care se determină cel mai mare divizor comun (c.m.m.d.c.) a două numere fără a le descompune în factori primi. Acest algoritm este important și pentru multe probleme de teoria numerelor sau de algebră.

Prezentăm în continuare algoritmul lui Euclid.

Fie a și b două numere întregi pozitive.

Îl alegem pe cel mai mare dintre ele.

Fie $a > b$. Facem împărțirea $a : b$. Dacă împărțirea se face exact avem $a = bq$. Orice număr care divide pe b , divide și pe a , deci este divizor comun. În acest caz mulțimea divizorilor comuni ai numerelor a și b coincide cu mulțimea divizorilor lui b și deci b este cel mai mare dintre ei.

Dacă împărțirea nu se face exact, avem

$$a = bq + r, \quad 0 < r < b.$$

Orice număr care divide și pe a și pe b divide și pe r .

Pentru a demonstra această afirmație, considerăm un număr d , care divide și pe a și pe b . Atunci avem

$$a = da_1, \quad b = db_1,$$

de unde rezultă că

$$r = a - bq = da_1 - db_1q = d(a_1 - b_1q),$$

ceea ce arată că d divide și pe r .

Invers, orice număr care divide pe b și pe r divide și pe a .

Demonstrația se face în mod analog.

Observația 2.3. Mulțimea divizorilor comuni ai numerelor a și b coincide cu mulțimea divizorilor comuni ai numerelor b și r . Deci pentru a căuta divizorii comuni ai lui a și b trebuie să căutăm divizorii comuni ai numerelor b și r . Aceasta este mai ușor, pentru că numerele b și r sunt respectiv mai mici decât a și b .

Pentru a căuta divizorii comuni ai numerelor b și r se repetă procedeul expus mai sus.

Împărțim pe b cu r . Dacă împărțirea se face exact, r este cel mai mare divizor comun al numerelor b și r , deci în baza observației de mai sus, r este cel mai mare divizor comun al numerelor a și b .

Dacă împărțirea nu se face exact, atunci avem:

$$b = rq_1 + r_1.$$

Printr-un raționament similar celui de mai sus, găsim că cel mai mare divizor comun al numerelor b și r este același cu al numerelor r și r_1 , care sunt respectiv mai mici.

Continuăm astfel, până la o împărțire care se face exact. Deoarece numerele naturale r, r_1, r_2, \dots descresc, se va ajunge la rezultat după un număr finit de împărțiri.

În general vom avea relațiile:

$$a = bq + r, \quad 0 < r < b$$

$$b = rq_1 + r_1, \quad r_1 < r$$

$$r = r_1q_2 + r_2, \quad r_2 < r_1$$

$$r_1 = r_2q_3 + r_3, \quad r_3 < r_2$$

.....

$$r_{n-2} = r_{n-1}q_n + r_n, \quad r_n < r_{n-1}$$

$$r_{n-1} = r_nq_{n+1} + 0, \quad 0 < r_n$$

.....

Ultimul rest diferit de zero din algoritmul lui Euclid pentru a și b este cel mai mare divizor comun al lui a și b .

Dăm mai jos câteva exemple.

Exemplul 2.1. Să se afle c. m.m.d.c. al numerelor 616 și 420.

Rezolvare. Avem

$$616 = 420 \times 1 + 196$$

$$420 = 196 \times 2 + 28$$

$$196 = 28 \times 7,$$

de unde deducem că

$$\text{c.m.m.d.c} = 28 \quad \text{sau} \quad (616, 420) = 28.$$

Exemplul 2.2. Să se afle c.m.m.d.c. al numerelor 221 și 187.

Rezolvare. Avem

$$221 = 187 \times 1 + 34$$

$$187 = 34 \times 5 + 17$$

$$34 = 17 \times 2$$

și deducem că c.m.m.d.c = 17.

Observația 2.4. Deoarece orice număr care divide și pe a și pe b divide și pe r și toate resturile succesive, deci și pe r_n , se poate enunța următorul rezultat:

Teorema 2.6. Orice divizor comun a două numere divide și pe c.m.m.d.c. al lor.

În cazul în care ultimul împărțitor este 1, c.m.m.d.c. = 1 și numerele sunt prime între ele.

Exemplul 2.3. $a = 616$, $b = 285$

Avem $616 = 285 \times 2 + 46$

$$285 = 46 \times 6 + 9$$

$$46 = 9 \times 5 + 1$$

$$9 = 1 \times 9$$

și deci c.m.m.d.c. este 1.

3. Câteva numere prime speciale

Numere prime gemene

Se pun o serie de întrebări cu privire la șirul infinit de numere prime consecutive, adică la șirul

$$2, 3, 5, 7, 11, 13, 17, 19, 23, 29, 31, 37, 41, 43, 47, \dots$$

Numai la câteva dintre aceste întrebări se poate răspunde cu ușurință.

Astfel, cea mai mică pereche de numere prime 2 și 3 sunt numere prime consecutive.

Se pune întrebarea dacă există și o altă pereche de numere naturale consecutive astfel încât ambele să fie prime ?

Se poate ușor demonstra că nu mai există o astfel de pereche de numere. Într-adevăr, din orice pereche de numere naturale consecutive unul este par (mai mare decât 2 și deci compus) și celălalt impar.

Există însă multe perechi de numere impare consecutive în care ambele sunt prime, de exemplu, perechile

$$3 \text{ și } 5, \quad 5 \text{ și } 7, \quad 11 \text{ și } 13, \quad 17 \text{ și } 19, \quad 29 \text{ și } 31, \quad 41 \text{ și } 43.$$

Perechile de numere impare consecutive în care ambele sunt numere prime, se numesc *numere prime gemene*.

Cu mult timp în urmă, a fost pusă întrebarea:

Numărul de numere prime gemene este infinit ?

dar deocamdată nu se cunoaște răspunsul, adică, de fapt, nu se știe încă dacă numărul 2 poate fi scris ca diferență a două numere prime, într-o infinitate de moduri.

S-a emis ipoteza că orice număr par poate fi reprezentat într- o infinitate de moduri ca o diferență de două numere prime consecutive, dar nu se știm să demonstrăm nici măcar că orice număr par poate fi reprezentat cel puțin într-un singur mod ca diferență a două numere prime consecutive. Această ipoteză se verifică pentru mai multe numere pare consecutive, ca de exemplu:

$$2 = 5 - 3$$

$$12 = 211 - 199$$

$$4 = 11 - 7$$

$$14 = 127 - 113$$

$$6 = 29 - 23$$

$$16 = 1847 - 1831$$

$$8 = 97 - 89$$

$$18 = 541 - 523$$

$$10 = 149 - 139$$

$$20 = 907 - 887.$$

Mai mult, nu știm să demonstrăm nici măcar că orice număr par se reprezintă ca diferență a două numere prime (nu neapărat consecutive).

Pot fi găsite însă toate numerele impare care se reprezintă ca o diferență de două numere prime. Într-adevăr, dacă numărul natural impar n este diferența a două numere prime, $n = p - q$, atunci unul dintre aceste numere prime trebuie să fie par, iar celălalt impar, deci, unul din numerele p și q (și se vede ușor numărul q) trebuie să fie egal cu 2. Prin urmare avem $n = p - 2$, unde p este un număr prim impar. Așadar, toate numerele naturale impare care se pot reprezenta ca o diferență de două numere prime sunt mai mici cu 2 decât un număr prim impar, adică numerele 1, 3, 5, 9, 11, 15, Deci numărul lor este infinit.

Există însă o infinitate de numere impare care nu se pot reprezenta ca o diferență de două numere prime, ca de exemplu, toate numerele de forma $6k + 1$, unde k este un număr natural. Într-adevăr, egalitatea $6k + 1 = p - 2$, în care p este un număr prim, este imposibilă deoarece din ea rezultă că $p = 6k + 3 = 3(2k + 1)$, deci numărul p este un număr compus.

Numere perfecte

Definiția 3.1. Numărul perfect este un număr întreg egal cu suma divizorilor săi, din care se exclude numărul însuși.

Iată exemple de numere perfecte:

$$6 = 1 + 2 + 3$$

$$28 = 1 + 2 + 4 + 7 + 14$$

$$496 = 1 + 2 + 4 + 8 + 16 + 31 + 62 + 124 + 248$$

$$8128 = 1 + 2 + 4 + 8 + 16 + 32 + 64 + 127 + 254 + 508 + 1016 + 2032 + 4064.$$

Euclid a observat că cele patru numere perfecte de mai sus, sunt date de relația: $2^a(2^{a+1} - 1)$, unde a ia valorile 1, 2, 4, 6. De asemenea, Euclid observă că pentru ca $2^a(2^{a+1} - 1)$ să fie număr perfect trebuie ca $2^{a+1} - 1$ să fie număr prim, iar acestea sunt numerele prime ale lui Mersenne. Cu aproape 2.000 de ani mai târziu, Euler a demonstrat că, în acest mod pot fi obținute toate numerele perfecte pare.

Teorema 3.1. Condiția necesară și suficientă ca un număr natural par n să fie perfect este ca $n = 2^a(2^{a+1} - 1)$, a fiind număr natural, iar $2^{a+1} - 1$ număr prim.

Observația 3.1. Demonstrația suficienței pentru această teoremă, a fost dată de Euclid, iar demonstrația necesității a fost dată de Euler, după ce au trecut aproape 2000 de ani de la demonstrația suficienței.

Nu toate numerele impare de forma $2^{a+1} - 1$, unde a este un număr natural, sunt prime. Pentru $a = 1$ și $a = 2$ obținem respectiv numere prime

$$a = 1, \quad 2^{1+1} - 1 = 2^2 - 1 = 3$$

$$a = 2, \quad 2^{2+1} - 1 = 2^3 - 1 = 7.$$

Pentru $a = 3$, obținem numărul $2^{3+1} - 1 = 15$, care nu mai este prim.

Deci $n = 2^1 \times 3 = 6$ și $n = 2^2 \times 7 = 28$ sunt numere naturale pare perfecte.

Teorema 3.2. O condiție necesară ca numerele de forma $2^{a+1} - 1$, unde a este un număr natural, să fie prime, este ca $a + 1$ să fie prim.

Exemplul 3.1. Pentru $a + 1 = 11$ avem

$$2^{11} - 1 = 2047 = 23 \times 89$$

și deci numărul $2^{11} - 1$ nu este prim.

Numerele prime ale lui Mersenne

Definiția 3.2. Numerele de forma $2^p - 1$, care sunt prime atunci când p este un număr prim pozitiv se numesc *numere prime ale lui Mersenne*.

Nu se știe dacă există o infinitate de numere prime ale lui Mersenne.

Numerele prime ale lui Fermat

Definiția 3.3. Numerele de forma $2^{2^n} + 1$ care sunt prime atunci când n este un număr natural sau zero se numesc *numerele prime ale lui Fermat*.

Nu se știe dacă există o infinitate de numere prime ale lui Fermat.

Exemplul 3.2. Pentru

$$n = 0 \Rightarrow 2^1 + 1 = 3.$$

$$n = 1 \Rightarrow 2^2 + 1 = 5$$

$$n = 2 \Rightarrow 2^4 + 1 = 17$$

$$n = 3 \Rightarrow 2^8 + 1 = 257$$

$$n = 4 \Rightarrow 2^{16} + 1 = 65537.$$

Observăm că pentru $n = 0, 1, 2, 3, 4$ am obținut numere prime.

Pentru $n = 5$ se obține $2^{2^5} + 1 = 2^{32} + 1 = 4294967297$.

4. Câteva numere speciale

Numărul 153

Are următoarele proprietăți:

1. Este cel mai mic număr care poate fi scris ca suma cuburilor cifrelor sale:

$$153 = 1^3 + 5^3 + 3^3 \text{ (număr narcisist).}$$

Doar alte 5 numere mai au această proprietate și anume: 0, 1, 370, 371 și 407.

2. Este egal cu suma factorialilor de la 1 la 5:

$$153 = 1! + 2! + 3! + 4! + 5!$$

3. Suma cifrelor sale e pătrat perfect:

$$1 + 5 + 3 = 9,$$

iar suma tuturor divizilor săi (exceptând numărul însuși) este pătrat perfect:

$$1 + 3 + 9 + 17 + 51 = 81$$

și poate fi scris ca suma tuturor numerelor de la 1 la 17:

$$1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12+13+14+15+16+17 = 153.$$

4. Este un *număr Harshad* (sau *număr Niven*) adică este divizibil cu suma propriilor cifre:

$$153 / 9 = 17.$$

5. Este și un număr Friedman:

$$153 = 3 \times 51,$$

adică poate fi obținut prin cele patru operații aritmetice de bază folosind toate cifrele numărului.

Numere münchhausiene

Sunt acele numere ale căror cifre, ridicate la ele însele și însumate, dau ca sumă numărul însuși. Se mai numesc și *numere Canouchi*.

Singurele astfel de numere, în sistemul zecimal, sunt 1 și 3435:

$$1 = 1^1$$

$$3435 = 3^3 + 4^4 + 3^3 + 5^5 = 27 + 256 + 27 + 3125$$

Evident, numărul nu poate conține cifra 0, deoarece 0^0 nu este definit. Dar dacă acceptăm, prin convenție, că $0^0 = 0$, atunci mai găsim al treilea număr münchhausian, 438579088, căci

$$438579088 = 4^4 + 3^3 + 8^8 + 5^5 + 7^7 + 9^9 + 0^0 + 8^8 + 8^8$$

Numere prietene

Unul dintre cele mai frumoase concepte din teoria numerelor este conceptul de *numere prietene* (amicable numbers). Două numere sunt *numere prietene* dacă fiecare număr este egal cu suma divizorilor celuilalt număr, luând în considerare ca divizor inclusiv pe 1 și excluzând numărul însuși. Este clar că numerele prietene sunt mereu perechi.

Iată câteva exemple de astfel de perechi de numere prietene:

$$(220 \text{ și } 284), (1184 \text{ și } 1210), (2620 \text{ și } 2924), (5020 \text{ și } 5564), (6232 \text{ și } 6368).$$

Se observă că suma divizorilor lui 220 este egală cu 284 și suma divizorilor lui 284 este egală cu 220, adică

$$1+2+4+5+10+11+20+22+44+55=284, \text{ respectiv}$$

$$1+2+4+71+142=220.$$

Părțile componente ale unuia dintre cele două numere îl recompun pe celălalt număr, întocmai ca în prietenie.

Primele perechi de numere prietene sunt cunoscute încă din antichitate din școala pitegoreică, ele fiind considerate simbolul prieteniei (prietenuțului văzut ca *alter ego* = celălalt eu).

Bilionul

Este un număr natural, care în România, Anglia, Germania este egal cu 10^{12} , iar în SUA, Rusia, Franța este egal cu 10^9 . Conceptul și denumirea lui se datoresc lui Nicolas Chuquet (1484).

Număr liber de pătrate

Un număr natural se numește *liber de pătrate* dacă nu se divide prin nici un pătrat perfect. Cu alte cuvinte, în descompunerea sa în factori primi, nici un factor prim nu se repetă.

Prin convenție, numărul 1 este considerat liber de pătrate.

Primele numere libere de pătrate sunt: 1, 2, 3, 5, 6, 7, 10, 11, 13, 14, 15,

Bibliografie:

[1] Berinde, V., Explorare, investigare și descoperire în matematică, Editura Efemeride, Baia Mare, 2001

[2] Bușneag, D. (coord.), Boboc, F., Piciu D., Aritmetică și teoria numerelor, Editura Universitaria, Craiova, 1999

[3] Câmpan, T. Fl., Povestiri despre probleme celebre, Editura Albatros, București, 1987

[4] Neagu, Gh., Metode de rezolvare a problemelor de matematică școlară evidențiate prin exemple, Ed. Plumb, Bacău, 1997

[5] Polya, G., Cum să rezolvăm o problemă ?, Editura Științifică, București, 1965

Cât cheltuiesc românii în medie pe an pentru petrecerea timpului liber?

Autori: Spălatu Mirela, Tokes Marius
Coordonator: Lect. univ. dr. Stoicuța Nadia - Elena
Universitatea din Petroșani

Abstract: *This study analyzes the information on how Romanians spend their free time and what budget they allocate to leisure activities, on the one hand, and on the other hand the mathematical modeling of the dependence between total monthly average consumption and the total monthly average income per household in Romania. Thus, the analysis took into account the expenditure on recreation and culture and the expenses incurred in hotels, cafes and restaurants.*

1. Introducere

Turismul joacă un rol important atât în România, cât și în celelalte state ale Uniunii Europene datorită potențialului său economic și de ocupare a forței de muncă, precum și datorită implicațiilor sale sociale și de mediu. La ora actuală, turismul reprezintă unul dintre cele mai dinamice sectoare economice, care înregistrează schimbări permanente și o evoluție ascendentă.

În perioada cuprinsă între sfârșitul celui de-al doilea război mondial și până în prezent, turismul a evoluat de la o activitate cu dimensiuni relativ reduse, de o importanță limitată, devenind a doua mare industrie de pe glob după cea a petrolului.

În ultimul timp s-a observat o creștere semnificativă a industriei turismului datorită faptului că oamenii caută să dobândească noi experiențe pe lângă odihna binemeritată pe care o oferă un concediu. Astfel dacă acum câțiva ani se putea vorbi de turismul alpin, de litoral sau balnear, în ultima perioadă se poate vorbi de o creștere semnificativă a turismului cultural, monahal, de nutriție și detoxifiere sau turismul de aventură. Consumatorii de astăzi acceptă o anumită calitate a serviciilor, adică nu sunt deosebit de impresionați de o servire bună. Ceea ce caută clienții sunt unicitatea, semnificațiile și experiențele memorabile.

În multe țări, un număr mare de turiști își iau acum mai mult de o vacanță pe an. Acest fapt are un număr mare de implicații în comportamentul turistului, după cum urmează:

- principala vacanță va fi cea mai lungă, și va fi folosită pentru relaxare sau pentru eliminarea stresului;
- vacanțele celelalte vor fi normal mai scurte, mai active și în special în natură;
- vacanțele auxiliare pot fi folosite pentru experiențe intense și scurte ca un antidot împotriva rutinei din fiecare zi, incluzând vizite de o zi sau două în orașe din alte țări. Totuși, aceste călătorii depind în primul rând de veniturile populației sau, de ce nu, de ce sumă sunt dispuși să cheltuiască pe călătorii sau vacanțe.

Având în vedere potențialul economic oferit de turism, se monitorizează cu foarte mare atenție impactul turismului asupra economiei unei zone sau țări.

În Uniunea Europeană, de exemplu, statisticile privind turismul sunt utilizate pentru a monitoriza nu doar politicile UE în domeniul turismului, ci și politica regională a UE și politica sa de dezvoltare durabilă.

Conform unui articol preluat de pe site-ul celor de la DIGI24 [3], datele Eurostat arată că în topul clasamentului cu privire la europenii care cheltuiesc cel mai mult pentru vacanțe sunt locuitorii Luxemburgului, ei cheltuind 740 de euro pe o vacanță. Aceștia sunt urmați de austrieci, cu 610 euro și de maltezi, care dau pe o vacanță până la 590 de euro. La fel și belgienii, care sunt dispuși să cheltuiască 565 de euro pentru petrecerea timpului liber. Ei sunt, așadar, europenii care

depășesc media europeană de 320 de euro pentru o vacanță. La polul opus, mult sub media europeană, sunt ungurii care alocă 129 de euro pentru un sejur. Cehii nu scot nici ei din buzunar mai mult de 125 de euro pe o vacanță, iar la coada clasamentului sunt letonii și noi, românii care suntem dispuși să cheltuim 116 euro pentru o vacanță.

În aceste statistici trebuie să se țină cont și de nivelul de trai al populației. Cu cât acesta este mai ridicat, cu atât și suma alocată de aceasta pentru vacanțe sau călătorii este mai mare.

În ceea ce-i privește pe români, majoritatea preferă destinațiile turistice din țara natală, unde costurile cu masa, cazarea și transportul sunt mai mici decât cele din alte țări.

În topul destinațiilor autohtone preferate de români în anul 2017 se includ Mănăstirile din Moldova, Delta Dunării, Municipiul București, Salina Turda, Castelul Bran sau Sighișoara [5].



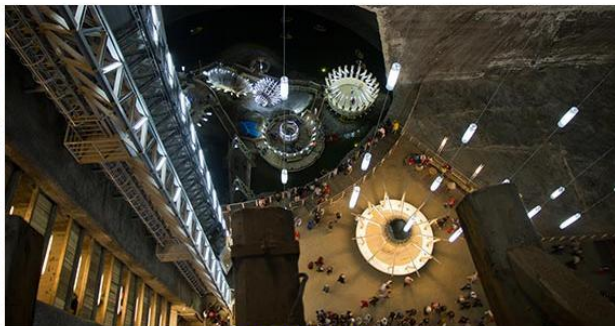
MĂNĂSTIREA VORONEȚ



DELTA DUNĂRII



BUCUREȘTI



SALINA TURDA



CASTELUL BRAN



SIGHIȘOARA

Ca alte metode de relaxare, în timpul liber, românii desfășoară mai multe activități.

Astfel, potrivit sondajelor realizate de IRES (Institutul Român pentru Evaluare și Strategie) în jur de 40% dintre români practică un anumit sport sau exerciții fizice. De asemenea, participarea la spectacole, concerte sau vizitarea unui muzeu, precum și petrecerea timpului la restaurant și cinematograful, sunt activități ce se înscriu în programul românilor. Pe de altă parte, 56% dintre românii participanți la studiu preferă să citească o carte în timpul liber.

Chiar dacă în zilele libere românii călătoresc, citesc sau practică diverse activități sportive, în timpul săptămânii, cei mai mulți dintre români, peste 90%, optează ca după o zi de muncă sau de studiu să petreacă timpul rămas liber în fața televizorului. Alte activități realizate cel puțin o dată pe săptămână, de peste trei sferturi din populație, sunt mersul la cumpărături și muzica.

În ultimul timp, statul român a luat o serie de măsuri prin care se caută nu numai încurajarea turismului intern ci și întreținerea capacității de muncă a angajaților. Astfel, în conformitate cu OUG 46 din 30 iunie 2017 pentru recuperarea și întreținerea capacității de muncă a personalului salarial, angajatorii din sectorul public și sectorul privat care încadrează personal prin încheierea unui contract individual de muncă pot beneficia, până la 30 noiembrie 2018, de o indemnizație de vacanță, denumită **voucher de vacanță**, în cuantum de **1.450 de lei** (valoarea actuală a salariului minim brut pe economie).

În cadrul acestei lucrări se studiază pe lângă multiplele posibilități de petrecere a timpului liber a românilor și analiza corelației dintre cheltuielile totale de consum medii lunare și veniturile totale medii lunare pe o gospodărie din România. Astfel, pentru o imagine mai clară a sumelor pe care românii au fost sau sunt dispuși să le cheltuiască pe activități turistice, în această lucrare s-au ținut cont de cheltuielile alocate atât pe recreere și cultură cât și de cheltuielile suportate cu hotelurile, cafenelele și restaurantele la care au apelat în diferite ocazii.

2. Specificarea modelului de regresie

În cadrul acestui paragraf se propune analiza econometrică a dependenței dintre cheltuielile totale de consum medii lunare pe o gospodărie din România și veniturile totale medii lunare de asemenea, pe o gospodărie din România. Studiul se realizează pe o perioadă de 16 ani (2002-2017), unitatea de măsură fiind RON-ul. Rolul modelului econometric analizat aici, este acela de a extrage ceea ce este esențial la nivelul seriilor de date folosite pentru caracterizarea procesului economic.

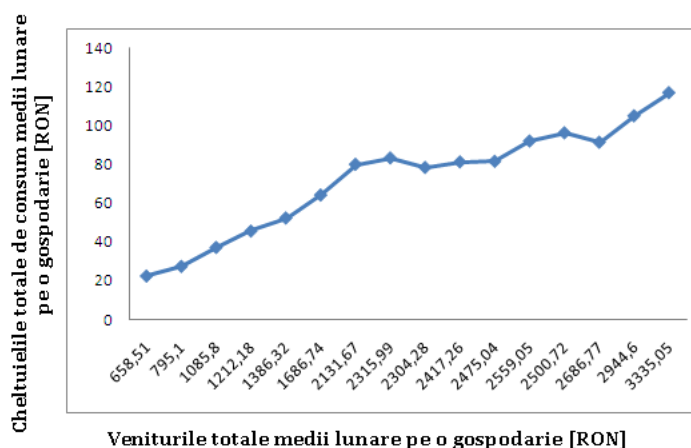
Pentru specificarea modelului de regresie s-au ales următoarele variabile:

- ✓ variabila de intrare în model, notată cu x este dată de veniturile totale medii lunare pe o gospodărie, pe categorii de venituri și principalele categorii sociale, pe medii de rezidență;
- ✓ variabila de ieșire din model, notată cu y este dată de cheltuielile totale de consum medii lunare pe o gospodărie, pe categorii de cheltuieli și principalele categorii sociale, pe medii de rezidență;
- ✓ variabila reziduală este notată cu ε .

În cadrul analizei s-a ținut cont de principalele categorii sociale: salariați, patroni, lucrători pe cont propriu, agricultori, șomeri, pensionari. Asupra seriilor de date ale celor două mărimi, nu s-au adus transformări și au fost colectate de pe site-ul Institutului Național de Statistică (vezi [2] și [3]), acestea regăsindu-se în următorul tabel:

Tabelul 1. Serii de date ale celor două variabile și reprezentarea grafică a dependenței dintre acestea

Anii	Cheltuieli totale de consum medii lunare [RON]	Venituri totale medii lunare [RON]
2002	22,61	658,51
2003	27,64	795,1
2004	37,38	1085,8
2005	45,8	1212,18
2006	52,58	1386,32
2007	64,39	1686,74
2008	80,22	2131,67
2009	83,52	2315,99
2010	78,6	2304,28
2011	81,49	2417,26
2012	81,76	2475,04
2013	92,24	2559,05
2014	96,48	2500,72
2015	91,63	2686,77
2016	105,23	2944,6
2017	117,15	3335,05



În figura din partea dreaptă este reprezentată dependența dintre cheltuielile totale de consum medii lunare și veniturile totale medii lunare, pe o gospodarie din România. Așa cum se observă, această dependență are o evoluție ascendentă, maximum cheltuielilor și veniturilor atingându-se în anul 2017. Acest lucru se datorează în primul rând creșterilor salariale și a pensiilor, realizate în ultimul an supus analizei.

Ținând cont de distribuția norului de date reprezentat pentru cele două variabile analizate, se poate observa că această dependență mai sus amintită poate fi modelată cu ajutorul unui model de tip polinomial, reprezentat printr-o funcție de gradul șase de forma:

$$y_i = c(1) + c(2) \cdot x_i + c(3) \cdot x_i^2 + c(4) \cdot x_i^3 + c(5) \cdot x_i^4 + c(6) \cdot x_i^5 + c(7) \cdot x_i^6 + \varepsilon_i, \quad i = 1, 16 \quad (1)$$

unde $c(1), c(2), \dots, c(7)$ sunt parametrii modelului ce urmează a fi estimați.

În figura de mai jos este reprezentată curba reală (roșu) dată de cheltuielilor totale de consum medii lunare pe o gospodarie din România în raport cu timpul și curba aproximată (verde) prin modelul de regresie de tip polinomial, pentru variabila de ieșire din model.

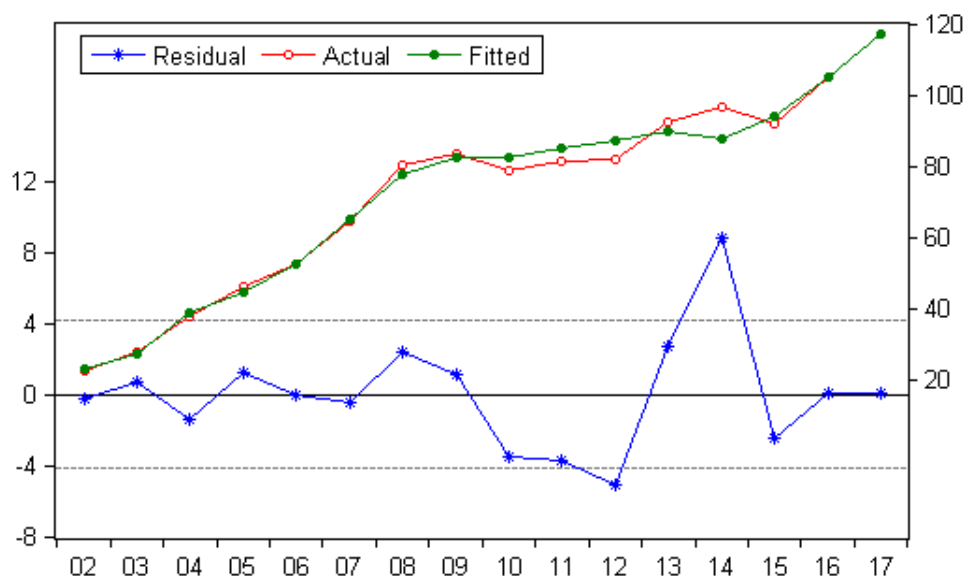


Figura 1. Variația în timp a cheltuielilor totale de consum medii lunare pe o gospodarie din România (roșu), în tandem cu variația în timp a modelului polinomial de ordinul șase (verde), cu evidențierea rezidului (albastru).

Așa cum se observă, cele două grafice sunt foarte apropiate, acest lucru semnificând faptul că modelul de regresie ales, aproximează foarte bine seriile de date ale celor două mărimi analizate.

3. Estimarea parametrilor modelului econometric

Parametrii modelului definit în relația (1), sunt necunoscuți în cadrul modelului, aceștia fiind estimați cu ajutorul metodei celor mai mici pătrate (MCMMP), prin utilizarea pachetului de programe Eviews 8.1. Valorile parametrilor $c(1), c(2), c(3), \dots, c(7)$ se regăsesc în următorul tabel, în coloana denumită Coefficient.

Pe de altă parte, în Tabelul 2 se regăsesc și valoarea raportului de determinare **R-squared** ($R^2 = 0,986774$) și a raportului de determinare ajustat **Adjusted R-squared** ($\bar{R}^2 = 0,977957$). Așa cum se observă, valorile celor doi indicatori sunt foarte apropiate de 1, acest lucru arătând o dependență puternică între cele două variabile ale modelului analizat.

Tabelul 2.

Dependent Variable: Y				
Method: Least Squares				
Date: 04/18/18 Time: 13:37				
Sample: 2002 2017				
Included observations: 16				
Y=C(1)+C(2)*X+C(3)*X^2+C(4)*X^3+C(5)*X^4+C(6)*X^5+C(7)*X^6				
	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	7.906766	289.0487	0.027354	0.9788
C(2)	0.051683	1.148753	0.044991	0.9651
C(3)	-0.000128	0.001777	-0.072153	0.9441
C(4)	1.92E-07	1.38E-06	0.139113	0.8924
C(5)	-1.17E-10	5.71E-10	-0.204442	0.8426
C(6)	3.16E-14	1.20E-13	0.262752	0.7987
C(7)	-3.16E-18	1.01E-17	-0.312436	0.7618
R-squared	0.986774	Mean dependent var	72.42000	
Adjusted R-squared	0.977957	S.D. dependent var	27.91722	
S.E. of regression	4.144838	Akaike info criterion	5.981241	
Sum squared resid	154.6172	Schwarz criterion	6.319248	
Log likelihood	-40.84992	Hannan-Quinn criter.	5.998549	
F-statistic	111.9147	Durbin-Watson stat	1.813222	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Tot în acest tabel sunt prezentate valorile a trei indicatori ce au la bază teoria informației (**criteriul Akaike și criteriul Schwartz și criteriul Hannan-Quinn**). Cu cât valorile acestor indicatori sunt mai apropiate de zero cu atât modelul ales este unul mai bun.

Valorile estimate ale variabilei de ieșire se notează cu \hat{y}_i se calculează cu relația:

$$\hat{y}_i = c(1) + c(2) \cdot x_i + c(3) \cdot x_i^2 + c(4) \cdot x_i^3 + c(5) \cdot x_i^4 + c(6) \cdot x_i^5 + c(7) \cdot x_i^6, \quad i = 1, 16 \quad (2)$$

De asemenea, pornind de la relația (1), se pot calcula estimațiile valorilor variabilei reziduale pe baza relației:

$$\varepsilon_i = y_i - \hat{y}_i, \quad i = \overline{1, 16} \quad (3)$$

În următorul tabel sunt date valorile reale și valorile estimate ale variabilei de ieșire din model, precum și valorile variabilei reziduale și graficul acestora. Acestea au fost calculate de asemenea, cu ajutorul pachetului de programe Eviews 8.1.

Tabelul 3.

obs	Actual	Fitted	Residual	Residual Plot
2002	22.6100	22.8559	-0.24585	
2003	27.6400	27.0070	0.63300	
2004	37.3800	38.7867	-1.40666	
2005	45.8000	44.6028	1.19720	
2006	52.5800	52.6053	-0.02534	
2007	64.3900	64.8404	-0.45039	
2008	80.2200	77.8120	2.40801	
2009	83.5200	82.4289	1.09107	
2010	78.6000	82.1257	-3.52565	
2011	81.4900	85.1744	-3.68443	
2012	81.7600	86.8681	-5.10807	
2013	92.2400	89.5398	2.70023	
2014	96.4800	87.6569	8.82314	
2015	91.6300	94.1413	-2.51133	
2016	105.230	105.141	0.08894	
2017	117.150	117.134	0.01613	

Așa cum se observă, valorile reale ale variabilei de ieșire și cele approximate sunt foarte apropiate în fiecare nod. Graficul reziduurilor se regăsește în partea dreaptă a acestui tabel. După cum se vede, valorile variabilei reziduale în fiecare nod sunt foarte mici.

4. Analiza datelor obținute și interpretarea rezultatelor

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

Ipoteza 1. Variabila reziduală are media zero

Așa cum se poate observa în figura 2, media erorilor are valoarea de $M(\varepsilon) = -5,95 \cdot 10^{-13}$, valoare foarte apropiată de zero.

Ipoteza 2. Varianța reziduurilor este constantă (ipoteza de homoscedasticitate)

Pentru verificarea acestei ipoteze s-a aplicat **testul White**, verificat prin statistica Fisher (statistica F). Valoarea calculată a statisticii F se găsește în Tabelul 4 (F -statistic).

Valoarea calculată a acestei statistici ($F_{calculat} = 0,987459$), se compară cu valoarea tabelară a statisticii F , pentru un prag de semnificație de 5%, adică $F_{0,05;1;14} = 4,600$.

Dacă $F_{calculat} < F_{0,05;1;14}$, atunci modelul de regresie este corect specificat, adică este verificată ipoteza de homoscedasticitate (varianța este aceeași pentru toate valorile variabilei reziduale).

Tabelul 4.

Heteroskedasticity Test: White				
F-statistic	0.987459	Prob. F(2,13)	0.3988	
Obs*R-squared	2.110108	Prob. Chi-Square(2)	0.3482	
Scaled explained SS	1.277943	Prob. Chi-Square(2)	0.5278	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Date: 04/18/18 Time: 13:40				
Sample: 2002 2017				
Included observations: 16				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-28.64381	29.59626	-0.967819	0.3508
X^2	-8.33E-06	8.72E-06	-0.955586	0.3567
X	0.038223	0.033758	1.132239	0.2780
R-squared	0.131882	Mean dependent var	9.663573	
Adjusted R-squared	-0.001675	S.D. dependent var	19.52756	
S.E. of regression	19.54391	Akaike info criterion	8.950565	
Sum squared resid	4965.535	Schwarz criterion	9.095425	
Log likelihood	-68.60452	Hannan-Quinn criter.	8.957983	
F-statistic	0.987459	Durbin-Watson stat	2.157723	
Prob(F-statistic)	0.398807			

Ipoteza 3. Seria reziduurilor este necorelată

Pentru verificarea acestei ipoteze se aplică **testul Durbin-Watson**. Valoarea calculată a acestei statistici ($DW=1,813222$) se regăsește în Tabelul 2 și se compară cu valorile tabelate ale aceleași statistici.

În acest caz, pentru un prag de semnificație de 5%, și pentru un număr de 16 observații, valorile tabelate ale statisticii Durbin-Watson sunt $d_1=1,11$, $d_2=1,37$. Deoarece $d_2 = 1,37 < DW = 1,81 < 4 - d_1 = 2,89$, putem trage concluzia că seria reziduurilor este independentă.

Ipoteza 4. Variabila reziduală este repartizată normal

Pentru verificarea ipotezei potrivit căreia reziduurile au o distribuție de tip normal, se aplică **testul Jarque-Bera**, a cărui valoare calculată $JB = 4,8647$ este dată în figura 2.

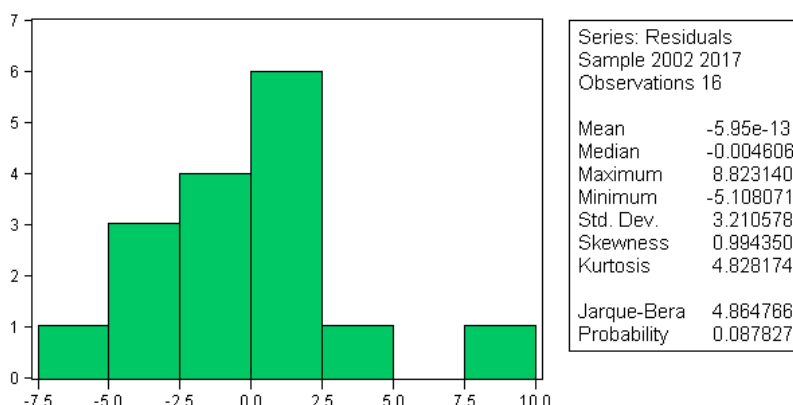


Figura 2. Histograma și caracteristicile reziduurilor estimate

Valoarea calculată a statisticii Jarque-Bera se compară cu valoarea tabelată a statisticii $\chi^2_{0,05;16} = 26,296$, pentru 16 observații și pentru un prag de semnificație de 5%, se constată $J - B = 4,8647 < \chi^2 = 26,296$, adică este acceptată ipoteza de normalizare a reziduurilor.

Pe de altă parte, în figura 2 sunt calculate și valorile **coeficientul de asimetrie** (skewness) și ale **coeficientul de boltire sau aplatizare** (kurtosis).

Valoarea coeficientul de aplatizare trebuie să fie egală cu 3. Dacă valoarea acestui coeficient este mai mică decât 3, atunci distribuția reziduurilor este platikurtorică, iar dacă valoarea coeficientului de aplatizare este mai mare decât 3, atunci distribuția reziduurilor este leptokurtorică. Cum, în cazul nostru, valoarea coeficientului de aplatizare este mai mare decât 3, putem spune că, curba distribuției reziduurilor este **leptokurtorică**.

Valoarea coeficientului de asimetrie trebuie să fie zero. Valoarea de 0,99 a acestui coeficient, ne arată faptul că, curba distribuției reziduurilor are o “coadă” mai voluminoasă la dreapta.

5. Testarea validității modelului de regresie

Pentru testarea validității modelului liniar de regresie se aplică **testul Fisher-Sinecdot** (testul F), a cărui statistică se calculează cu relația:

$$F_{calculat} = \frac{\sum_{i=1}^{16} (\hat{y}_i - M(y))^2 / k}{\sum_{i=1}^{16} (y_i - \hat{y}_i)^2 / n - k - 1} = 111,9147 \tag{4}$$

Valoarea calculată a acestei statistici (care se regăsește și în Tabelul 2), se compară cu valoarea tabelară a statisticii $F_{\alpha,k-1,n-k-1}$, pentru un prag de semnificație de 5%, k reprezentând numărul variabilelor exogene.

$$F_{0,05;1;14} = 4,600.$$

Dacă $F_{calculat} = 111,9147 > F_{0,05;1;14} = 4,600$, atunci modelul de regresie este corect specificat, adică este modelul liniar de regresie este unul valid.

6. Concluzii

În urma analizei corelației dintre cheltuielile totale de consum medii lunare și veniturile totale medii lunare pe o gospodărie din România, se pot desprinde următoarele concluzii:

- ❖ dependența dintre cele două variabile este una directă, de tip polinomial;
- ❖ în urma testării validității modelului polinomial de regresie, reprezentat printr-o funcție de gradul șase, s-a observat că acesta este unul corect specificat;
- ❖ toate ipotezele de verificare a metodei celor mai mici pătrate, aplicate pentru estimarea parametrilor modelului de regresie au fost satisfăcute, prin urmare putem spune faptul că modelul ales pentru aproximarea datelor celor două variabile, este unul foarte bun;

Conform statisticilor [5], românii sunt un popor care încearcă să facă mai mult ce le place, să aibă un timp liber cât mai de calitate și se implică din ce în ce mai mult să facă schimbări în bine, să crească calitatea vieții.

Pentru a se trata de dependența de tehnologie, mulți dintre români aleg petrecerea timpului fie în natură, prin participarea la excursii, drumeții sau grătare, fie prin vizitarea unor obiective turistice din țară sau de ce nu din străinătate.

În mod evident, după deciziile luate de statul român cu privire la măsurile prin care se caută nu numai încurajarea turismului intern ci și întreținerea capacității de muncă a angajaților, prin acordarea voucherelor de vacanță salariaților din România, turismul autohton va avea o creștere semnificativă începând cu 2018.

Bibliografie:

1. Andrei, T., Bourbonnais, *Econometrie*, Editura Economică, București, 2008
2. <http://statistici.insse.ro/shop/index.jsp?page=tempo3&lang=ro&ind=BUF108I> (accesare site 18.04.2018)
3. <http://statistici.insse.ro/shop/index.jsp?page=tempo3&lang=ro&ind=BUF104I> (accesare site 18.04.2018)
4. <https://www.digi24.ro/magazin/timp-liber/vacante/cat-cheltuie-romanii-in-vacanta-comparativ-cu-alti-europeni-777563> (accesare site 22.04.2018)
5. http://www.turistcenter.ro/ghidul-top-5-cele-mai-vizitate-obiective-turistice-din-romania-de-catre-straini_365#!prettyPhoto (accesare site 23.04.2018)
6. <http://www.iaa.ro/Articole/Analize/Trendurile-la-romani-in-2018-primul-studiu-național-complex-care-arata-cum-traiesc-și-gandesc-romanii> (accesare site 23.04.2018)

Secțiunea
SOCIOLOGIE

Traficul de ființe umane – sclavia secolului XXI

Autor: Andoni Nicoleta
Coordonator: Lect. univ. dr. Schmidt Mihaela-Camelia
Universitatea din Petroșani

Abstract: *Human trafficking is a major global problem, especially in countries where there is no solid policy to prevent this phenomenon. This study contains information about attracting, recruiting and exploiting people without their consent. Romanian statistics on modern slavery show a dark part of society. Victims whose lives are ruined are waged through tribunals to seek justice. Most of them end up not having a family, being forced to miss their future.*

1. Noțiuni elementare despre traficul de ființe umane

Traficul de persoane reprezintă “Recrutarea, transportul, transferul, adăpostirea sau primirea de persoane, inclusiv schimbul sau transferul de control asupra persoanelor în cauză, efectuate sub amenințare, prin uz de forță sau prin alte forme de constrângere, prin răpire, prin fraudă, prin înșelăciune, prin abuz de putere sau profitând de starea de vulnerabilitate, prin oferirea ori primirea de bani sau de alte foloase pentru a obține consimțământul unei persoane care deține controlul asupra alteia, în vederea exploatării (https://ro.wikipedia.org/wiki/Trafic_de_persoane). Aceasta este cea mai elementară definiție ce poate fi dată unui fenomen cu tentă infracțională care a pus stăpânire pe lumea modernă. Traficul de persoane, ca proces social, se operaționalizează în jurul următoarelor elemente:

- implică circulația, transportul persoanelor;
- presupune existența a cel puțin două părți (victima și traficanții);
- părțile implicate au un statut și un rol bine determinat;
- scopul acțiunii de trafic de persoane este orientat în direcția exploatării victimei;
- acțiunea de trafic de persoane are la bază constrângerea;
- fenomenul traficului de persoane este identificat ca o formă a sclaviei moderne;
- traficul de femei apare ca formă de sclavie, de încălcare a drepturilor omului, de violență împotriva persoanei, o formă a crimei organizate.

În ultimele două decenii s-a acordat o importanță deosebită cercetărilor privind fenomenul social al traficului de femei datorită amplitudinii crescute a acestuia în majoritatea regiunilor lumii (Anghel, 2012, p.3). Acestea au vizat mai ales dimensiunile cantitative ale fenomenului dar și factorii care îl explică: migrația transfrontalieră în condițiile globalizării, sărăcia, discriminarea de gen, pattern-urile culturale. De asemenea, s-a semnalat faptul că sunt puține cercetări care au ca obiect, pe de o parte, evaluarea programelor sociale destinate integrării sociale a victimelor traficului de persoane, iar de cealaltă parte, analiza gradelor de eficiență ale programelor și serviciilor sociale în acest domeniu.

Deși, teoretic sclavia a fost abolită de foarte mult timp, vechiul obicei de a utiliza oamenii contra voinței lor, fără a fi remunerați s-a metamorfozat în traficul de ființe umane. Din dorința de a se îmbogăți, chiar dacă asta înseamnă să treci peste cadavre, traficanții utilizează metode inumane de exploatare asupra celor mai vulnerabili.

2. Statistici privind traficul de ființe umane

Aproximativ 52% dintre toate victimele care cad în plasa traficantilor sunt exploatate sexual, iar Agenția Națională Împotriva Traficului de Persoane anunța în 2015 că 6 dintre 10 victime ale traficului de persoane sunt femei, România ocupând locul unu la capitolul export de femei obligate să se prostitueze în Europa. În anul 2017, conform unei cercetări publicate de Agenția Națională Împotriva Traficului de Persoane, ponderea populației feminine a crescut ajungând la 76,4 %, iar traficul în scopul exploatarei sexuale a atins cota de 68,8 % din total ([http://www.anitp.mai.gov.ro/Cercetare cu privire la traficul de ființe umane în România, în anul 2017, pag 2](http://www.anitp.mai.gov.ro/Cercetare%20cu%20privire%20la%20traficul%20de%20ființe%20umane%20în%20România,%20în%20anul%202017,%20pag%202)).

Conform dispozițiilor articolului nr. 182 din noul Cod penal, exploatarea unei persoane poate consta în (Trancă, pag. 5):

- a) supunerea la executarea unei munci sau îndeplinirea de servicii, în mod forțat;
- b) ținerea în stare de sclavie sau alte procedee asemănătoare de lipsire de libertate ori de aservire;
- c) obligarea la practicarea prostituției, la manifestări pornografice în vederea producerii și difuzării de materiale pornografice sau la alte forme de exploatare sexuală;
- d) obligarea la practicarea cerșetoriei;
- e) prelevarea de organe, țesuturi sau celule de origine umană, în mod ilegal.

Racolarea victimelor are loc prin diferite metode. De obicei, victimele sunt femei, adesea minore care nu au familie, provin din medii defavorizate și caută un refugiu atât economic cât și psihologic, incluzându-se în anturaje dubioase din care sunt cooptate de traficantii. Există cazuri când ele sunt pur și simplu răpite de pe stradă, din cluburi, parcuri sau alte locații izolate. Una dintre cele mai cunoscute și practicate metode de racolare și ademenire este metoda “lover boy”, care constă în simularea unei povești de dragoste de către traficant alături de victima sa. Acesta o convinge că o iubește, îi oferă lucruri de o valoare relativă, încercând să o impresioneze, îi câștigă încrederea, ca ulterior să o șantajeze emoțional, obligînd-o să se prostitueze în numele iubirii lor. Victima, care provine din medii în care nu a fost deprinsă cu sentimentul de afecțiune, cade în plasa infractorului și acceptă propunerile lui, nerealizând că ele sunt imorale și ilegale. O astfel de victimă este foarte ușor de manipulat din cauza istoricului familial nefast în care a crescut. Nefiind apreciată, iubită și respectată în familia de origine, victima găsește compania agresorului ca pe o izolare. Nivelul de educație scăzut și foarte scăzut în rândul victimelor identificate rămâne constant, 88% dintre acestea având cel mult studii gimnaziale finalizate la intrarea în trafic, în timp ce ponderea victimelor fără educație ajunge în 2017 la 8% din total (față de 9% în 2016) (*Conform cercetării anuale întreprinse de ANITP cu privire la statisticile care demonstrează dinamica traficului de ființe umane, date care aparțin Sistemului Integrat de Monitorizare și Evaluare a Victimelor Traficului de Persoane, 2017*). Este un factor esențial când vine vorba despre recrutarea victimelor. Lipsa de educație și de informare a făcut ca victimele să se muleze mai bine pe ofertele traficantilor, ulterior aceste propuneri de muncă aparent atrăgătoare să îmbrace o formă de supunere și sclavie și să nu mai fie compatibile cu dorințele victimelor.

În majoritatea cazurilor, femeile sunt obligate să consume droguri, sunt sedate pentru a fi mai docile. Sunt obligate să întrețină relații sexuale cu diferiți indivizi, astfel încât să acumuleze o sumă de bani prestabilită. Traficanții devin mai violenți atunci când victima nu-și atinge target-ul financiar zilnic. De foarte multe ori se întâmplă să fie sechestrare, bătute, să nu li se ofere hrană suficientă sau ajutor medical.

3. Recuperarea socială și psihică a victimelor traumatate

Evadarea din asemenea împrejurări este aproape imposibilă, victima fiind capabilă să scape de coșmar doar dacă nimerește într-una din raziile Direcției de Combatere a Crimei Organizate sau

dacă este vândută unui client pe care îl induioșează s-o elibereze. În aparență aici ar părea că se încheie suferința celor vândute. În realitate nu este deloc așa. Odată eliberată victima este foarte confuză, nu știe la cine să apeleze, nu mai are încredere în nimeni. Unele au norocul de a fi cooptate în centre de ajutorare a victimelor traficului de carne vie. Recuperarea poate dura ani de zile, asemenea procesului de acuzare a traficantului pe care justiția pare că îl pune în avantaj în raport cu victima. Tărăgănarea proceselor și birocrăția determină deseori femeile abuzate să abandoneze, deoarece își doresc să-și întemeieze o familie și de cele mai multe ori vor să-și ascundă trecutul de noile persoane care intră în viața lor. Sechelele psihologice nu sunt niciodată estompate de terapie, poate doar de trecerea timpului. Victimele dezvoltă o frică patologică și au foarte greu încredere în oameni. Din cauza anxietăților și a frustrărilor pe care le acumulează în urma acestor traume pot fi predispuse mai ușor la tulburări psiho-somatice. Multe dintre ele nu se pot recupera și reintegra, motiv pentru care acest lucru atrage după sine un șir de alte probleme sociale cum ar fi consumul de droguri și alcool, sărăcia, infecția cu HIV\SIDA ș.a.

Multe dintre lucrurile care se întâmplă după ce victima este recrutată, din păcate nu mai pot fi modificate sau evitate.

4. Informații utile care pot preveni traficarea unei persoane

Niciodată nu trebuie să se meargă pe încredere când ești cooptat de cineva pentru un post de muncă. Este nevoie, în principiu, să se demonstreze existența unui sediu material al firmei care angajează. În cazul în care nu ești sigur de oferta de muncă poți solicita mărturia altor membri care au fost angajați prin aceeași firmă, spre a-ți confirma că locul de muncă la care te aștepti este același pe care urmează să-l practici.

Înainte de a determina dacă există un profil al traficantului de persoane și care sunt tipologiile în cazul acestui tip de infracțiune, trebuie subliniat că traficul de persoane nu presupune doar grupuri infracționale și rețele internaționale; traficul de persoane este reprezentat de orice formă de comercializare și tranzacționare a ființelor umane, fie că este vorba de exploatare sexuală sau de căsătorii forțate, de o singură persoană care să muncească pentru traficant sau de exploatarea comercială a muncii. Este important să fie cunoscute și detalii despre profilul traficantului.

Traficantul de persoane are o imagine publică destul de idilică – bărbat educat, îngrijit, care este șarmant, necăsătorit, între 25 și 35 de ani, dar imaginea aceasta nu este întotdeauna regăsită în realitate. Din evaluarea unui număr de 664 de suspecți s-a constatat că 78,1% sunt bărbați, iar majoritatea femeilor care au activități ilicite de această natură se ocupă doar de recrutarea victimelor care sunt în mod exclusiv de sex feminin. În ceea ce privește vârsta, traficantii sunt de obicei mai bătrâni decât victimele, dar intervalul 25-35 de ani nu este relevant, cei evaluați având între 15 și 42 de ani (*Conform cercetării anuale întreprinse de ANITP cu privire la statisticile care demonstrează dinamica traficului de ființe umane, date care aparțin Sistemului Integrat de Monitorizare și Evaluare a Victimelor Traficului de Persoane, 2017*). Criterii precum statutul marital, existența copiilor, studiile, aspectul exterior nu au indicat elemente comune pentru profilul traficantilor, aceștia putând să fie în relații stabile, să aibă un loc de muncă licit, de obicei constatându-se că nivelul de educație este fie similar cu al victimelor fie mai crescut. Practic, nu există un profil în ceea ce-l privește pe traficant, de aceea cea mai esențială armă de protecție contra acestora rămâne informarea asupra procesului de recrutare la muncă și ideea de a solicita informații despre orice pare suspect.

Concluzii

- problema traficului de ființe umane este una complexă și, din păcate, nu putem afirma că în România măsurile de prevenire a acestui fenomen sunt suficiente și efective.

- o țară needucată la acest capitol este una vulnerabilă pentru traficanții de carne vie, dovadă stând statisticile care plasează România pe locul întâi în topul celor mai vândute de către traficanții din Europa. Această problemă trece sub egida clandestinului, rămânând un tabu.
- persoanele disperate, în căutarea unui loc de muncă mai bine plătit, trec cu vederea detaliile evidente cu privire la siguranța personală și nu solicită informații suplimentare din dorința de a nu deranja și de a nu pierde ”șansa” care li se oferă, dar care le pot schimba dramatic viitorul.

Bibliografie:

1. Anghel A., *Violență și sclavie modernă. Traficul de femei – perspectivă sociologică*, Editura Universitară, București, 2012;
2. Trancă A., *Traficul de persoane. Practică judiciară și reglementarea din noul Cod penal*, Editura Hamangiu, București, 2014;
3. Zaharia G.C., *Traficul de persoane – cu trimiteri la NCP*, Editura C.H. Beck, 2012
4. https://ro.wikipedia.org/wiki/Trafic_de_persoane
5. Training de prevenire a Traficului de Ființe Umane desfășurat de ‘‘A.O.Perspectiva’’ or. Cahul, Republica Moldova, mai 2014;
6. https://ro.wikipedia.org/wiki/Trafic_de_persoane
7. <http://www.anitp.mai.gov.ro/analiza-succinta-privind-traficul-de-persoane-in-2017-perspectiva-victimologica/> (*Cercetare cu privire la traficul de ființe umane în România, în anul 2017, pag 2*)

Stratificarea socială și nivelul de trai în Republica Moldova

Autor: Andoni Nicoleta
Coordonator: Lect. univ. dr. Anghel Mariana
Universitatea din Petroșani

Abstract: *This study contains information on living standards in the Republic of Moldova. In the first part are presented general concepts of stratification and life standards. Throughout the work we find sociological studies that relate to the topic, debates on the situation of the country. Moldova is a state that has been in the social and economic transition for a very long time. The precarious situation in the country makes us wonder : will there be a balance to stabilize things?*

Definirea conceptului de stratificare socială

Cea mai simplă definiție cu privire la stratificarea socială poate fi „ordonarea pe verticală a indivizilor unui grup sau ai unei societăți în funcție de resurse și influența socială”, cu alte cuvinte inegalitatea socială bazată în exclusivitate pe venit, prestigiu sau putere. Niciodată în istorie n-a fost vorba despre funcționarea unei societăți care să aibă la temelie egalitatea socială a indivizilor, din moment ce, fiecare are capacități diferite. Astfel doctrinele comuniste și socialiste devin utopice din acest punct de vedere.

Odată cu semnarea Convenției cu privire la Sclavie, aprobată de Societatea Națiunilor pe 25 septembrie 1926 (în vigoare din 9 martie 1927) are loc abolirea sclaviei și crearea unui mecanism internațional care urmărește aplicarea convenției. Este momentul din care putem afirma că oamenii au însă șanse egale la naștere, acest lucru, însă nefiind egal cu echitatea socială.

Cel mai vechi sistem de stratificare socială considerat a fi bine structurat este casta, instituție socială închisă, formată din oameni cu origine comună, ocupații și profesii care implicau drepturi și obligații statornicite de tradițiile unei ideologii religioase moștenite și respectate riguros. Casta cuprinde patru categorii, brahmanilor (preoților), kșatrylor (războinicilor), vaysia (oameni liberi, negustori), sudra (servitorilor). În afara acestora, mai existau paria, cei pe care nu trebuie să-i atingi, având meserii dezonorabile precum gropari, călăi, măcelari. Casta a fost precedată de sclavie și succedată de stare, în prezent clasele fiind cele care definesc cel mai bine conceptul de stratificare socială.

Pentru înțelegerea conceptului de “stratificare socială”, inițial este nevoie de definirea noțiunii de „nivel de trai”, aspect care ulterior va facilita o mai bună comprehensiune. Nivelul de trai reprezintă, conform dr. Gheorghe CĂLCÎI, „ansamblul condițiilor economice și neeconomice, sociale, culturale și politice pe care societatea le creează membrilor săi, dar și capacitatea, aptitudinile indivizilor de a-și satisface cât mai din plin necesitățile cu venitul lor”. Aspectele delimitării nivelului de trai sunt legate de mărimea și evoluția veniturilor pe care individul le acumulează, în primul rând, dar și de nivelul și evoluția prețurilor la bunuri și servicii care alcătuiesc consumul și alți indicatori. Existența unei balanțe favorabile individului, dintre venit și ceilalți indicatori de consum îl plasează pe acesta la categoria celor care au un nivel de trai favorabil, avantajos (Mîndru V., 2012, pp. 91-94).

Definirea fenomenului de stratificare socială pornește și de la o noțiune mai largă – diferențierea socială. În concepțiile inițiatorilor teoriei funcționaliste (K. Davis și W.E. Moore), stratificarea există în orice tip de societate și ea răspunde unei necesități sociale. Ei au încercat să structureze chiar și o schiță teoretică a fenomenului de stratificare socială, deși aceasta nu a fost neapărat apreciată din cauza multor neajunsuri. O nouă viziune, mult mai bine argumentată, a fost

considerată teoria elaborată de T. Parsons, care pornește de la aceeași idee a necesității sociale la care răspunde stratificarea, dar care susține că sistemul de ierarhii este bazat pe valorile supreme ale fiecărei societăți, astfel dacă diferă perioada temporală, civilizația, automat va fi diferit și sistemul de stratificare socială. Potrivit lui Parsons, stratificarea socială are la bază trei categorii de elemente definitorii care fac diferența mai conturată dintre diferitele tipuri de stataturi: calitățile pe care individul le posedă la naștere, precum și ceea ce individul dobândește în viață (bogăție, competență, realizările sau performanțele sale, etc.). În funcție de aceste elemente, Parsons distinge patru categorii de valori: universalismul, care presupune capacitatea de adaptare, raționalitatea, eficiența etc., scopurile colective, integrarea sau solidaritatea socială și de asemenea menținerea modelului cultural.

Perioada de tranziție socială și economică a Republicii Moldova

Republica Moldova este un stat localizat în sud-estul Europei, care se învecinează cu România la vest și cu Ucraina la nord, est și sud și care parcurge, de aproape două decenii, un proces de modernizare și tranziție de la un sistem social-economic și politic la altul, perioadă care pare că nu mai are o finalizare favorabilă țării, dar care totuși încearcă să aducă schimbări valorice și tendințe, obiective noi.

Schimbările și șocurile politice, economice și sociale generate de modernizare au fost amplificate de diverși factori: apariția relațiilor de piață în urma distrugerii imperiului sovietic, privatizarea, proces care este stângaci până în prezent și alte schimbări dramatice survenite la finele secolului XX și urmate de criza socioeconomică; conflictul transnistrean, „criza identitară”; influențe semnificative ale crizei financiare mondiale asupra proceselor interne (Moraru V., 2013, p.154).

Factorii menționați au contribuit la fragmentarea societății moldovenești în noi grupe sociale și culturale, în segmente etnice, lingvistice, regionale etc. Cu alte cuvinte, declinul economic survenit în urma decalajului politic prin care a trecut Republica Moldova la finele secolului trecut, a creat o mai mare dificultate de acomodare a populației la handicapul economic care a cuprins întreaga țară.

Problema inegalității materiale a existat și în societatea socialistă, deși conducerea oarbă de putere și ghidată doar de dorința de a avea dreptate, a susținut întotdeauna o egalitate socială utopică, de dragul de a atrage simpatizanți asupra acestei teorii care i-ar mulțumi, în esență, pe toți. Elita de la conducere concentrase în mâinile sale puterea politică. Prin intermediul acestui act ea a pus stăpânire și pe bunurile materiale ale societății. Deși societatea se declara ca lipsită de oameni săraci și bogați, în realitate o astfel de împărțire exista. Cea mai mare parte a populației, după nivelul bunăstării materiale, se afla în partea de jos a ierarhiei sociale. Însă diferențierea evidentă în nivelul de trai a claselor sociale se interpreta ca „neesențială” și fiind legată de „deosebirile din cantitatea și calitatea muncii depuse”. Această construcție ideologică era pe larg difuzată și a pătruns adânc în conștiința cetățenilor, astfel că mulți dintre ei nu sesizau diferența, aflându-se izolați de cei mai bogați prin simplul fapt că atât ei, cât și apropiații făceau parte dintr-o categorie socială inferioară și nu aveau acces la o alta, neputând compara.

Situația Republicii Moldova este cu adevărat îngrijorătoare. Potrivit statisticilor, dar și rezultatelor cercetărilor empirice, nu se atestă o dinamică pozitivă în evoluția nivelului de trai și calității vieții oamenilor, o mare parte dintre ei trăind sub pragul sărăciei. Conform datelor statisticii de stat, 70% din populație au venituri mai mici decât minimul de consum) nu numai că consumă mai puțin, ci, potrivit cercetărilor anterioare, nu-și pot organiza nici alimentarea echilibrată, acest lucru atrăgând după sine o serie de alte anomalii sociale, acești cetățeni se caracterizează și printr-o serie de alte particularități care reflectă situația economică precară a acestora. În special: cei mai săraci cetățeni manifestă o neîncredere sporită față de toate instituțiile sociale, pasivitate socială, convingere în imposibilitatea principială de apărare, sub vreo oarecare formă, a propriilor interese;

au pierdut speranța față de ajutorul de sus și față de faptul că puterea va lua în considerare „interesele poporului”. Astfel, conform datelor BNS, veniturile populației, în anul 2010, venitul mediu a unei persoane era mai mic decât minimumul de existență. Această situație deloc avantajoasă populației survine și în urma unor erori grave de coordonare a măsurilor de renaștere a principalei ramuri de profit din Republica Moldova – și anume cea agroindustrială. Potrivit principalilor indicatori social-economici ai BNS, agricultura joacă un rol important în economia Moldovei și contribuie cu peste 16,2% la PIB. Producerea și procesarea agricolă generează aproximativ 50% din veniturile provenite din export. Peste 40,7% din suprafața totală de terenuri sunt în proprietatea a 390.380 de producători agricoli individuali. Scopul proprietarilor nu este deloc acela de a stimula dezvoltarea cu scopul de a ridica PIB, ci mai degrabă spre a obține profit personal care nu oferă imaginii economice de ansamblu național niciun beneficiu. Modelele de prelucrare a pământului roditor, în acest moment sunt: arenda cotelor de pământ a arendatorilor de către țărani, majoritatea cărora folosesc pământul după posibilitățile lor, reducând suprafețele de legume, livezi, vii, tutun, culturi etero-oleaginoase. Țăranii în mare majoritate nu participă, nu sunt atrași de alegerea culturilor mai avantajoase pentru creșterea lor, alegându-le mai degrabă pe cele care nu necesită o foarte mare îngrijire și investiție, nu se folosesc îngrășămintele minerale și organice, tehnologiile avansate, adică, din punct de vedere economic, acest model nu este eficient, pentru că arendatorii refuză să crească plante mai avantajoase pentru societate (plantații de vii, pomicultură, legumicultură, tutunărie), culturi care cer multe locuri de muncă, dar asigură și mărirea produsului intern brut și sporirea veniturilor generale.

Suprafața terenurilor cultivabile se estimează a fi de 1.483 mii de ha, ceea ce reprezintă 43,8% din suprafața republicii. Din suprafața totală cultivabilă, circa 60,6% sunt destinate culturilor cerealiere (mai cu seamă grâu, care reprezintă 18,5% din terenul arabil și porumb, care reprezintă 22,1%), floarea soarelui (25,7%) și furaje (5,2%) (*Biroul Național de Statistică, producția agricolă în toate categoriile de gospodărie. 2010*).

Între anii 1989 – 2012, scăderea economică în raport cu agricultura, a fost dramatică din cauza procesului de trecere la economia de piață și a celui de privatizare. Societatea s-a adaptat într-o oarecare măsură “apărându-se” prin trecerea la gospodăriile țărănești, model care însă nu poate asigura un randament corespunzător, bazându-se pe un tipar înapoiat.

Conform BNS, majoritatea producției agricole în cei 23 de ani (între 1989-2012) s-a redus de circa două ori, iar al sfecelei de zahăr - de 5 ori, a legumelor - de 4 ori, a tutunului - de 10 ori, a cărnii și a laptelui - mai mult de 2 ori. Modelul următor în agricultură sunt societățile cu răspundere limitată, dar și acest model îi încurajează puțin pe lucrători ca și co-proprietari, care ar participa la alegerea creșterii culturilor agricole, organizarea muncii, repartizarea veniturilor, folosirea tehnologiilor avansate, mai ales a folosirii îngrășămintelor, lărgirea suprafețelor pământurilor irigate.

Nivelul de trai în Republica Moldova, continuă să fie scăzut chiar și pentru cei care luptă prin diferite mijloace să iasă din sărăcie din cauza majorării prețurilor la produsele de larg consum și a serviciilor în raport cu prețurile produselor agricole sau de proveniență animală, pe care ei le vând. Familiile susțin cu preponderență că veniturile prezente în raport cu cele de acum 5 ani nu s-au schimbat, în timp ce cheltuielile s-au majorat vizibil. Este un paradox faptul că un cetățean moldovean cu un salariu minim pe economie în 2017, de 46 de euro poate supraviețui în condițiile în care Agenția Națională pentru Reglementare în Energetică a majorat cu 8,2% tariful la energia termică, până la 49,91 dolari pentru o gigacalorie. Prin urmare, dacă 1500 lei (moldovenești) ar fi indicatorul mediu în facturile pentru încălzire (de fapt acestea depășesc și 2000 de lei), rezultă că doar pentru încălzire noi achităm peste 70 de euro, ceea ce depășește cu 24 de euro salariul minim. În mare parte, acest decalaj îl acoperă diaspora aflată în țările dezvoltate din Europa și nu numai. (<https://sputnik.md/economics/20161215/10355461/salariu-minim-moldova-supravietuiesti.html>)

Opiniile populației cu privire la schimbările din societate

Studiile sociologice efectuate de specialiștii moldoveni au ajutat la formularea unor concepte care să definească societatea post-sovietică, din păcate acestea au rămas doar la nivel de idee care nu rezonază cu un plan de acțiune concret și practicabil. Una dintre cele mai de anvergură cercetări în ceea ce privește interogarea populației cu privire la situația economică și socială de după anii ‘90 este cea desfășurată de Asociația Sociologilor și Demografilor din Republica Moldova, în luna septembrie 2008, în baza unei selecții naționale reprezentative (au fost chestionați 1 586 respondenți în 88 de localități; marja de eroare nu depășește 2,6%) permite, într-o oarecare măsură, studierea situației și completarea golurilor existente. Chestionarul este dedicat studierii interdependenței proceselor economice, politice și sociale în Moldova, precum și a influenței unor caracteristici social-demografice și personale asupra formării orientărilor sociale și politice ale populației. Condițiile economice de trai influențează indirect comportamentul uman, în funcție de atitudinea față de ele. În mod special, esențială este evaluarea situației social-economice din țară, în baza datelor obținute în urma desfășurării sondajului. Respondenților li s-a propus să estimeze transformările produse în ultimii cinci ani în localitatea din care provin sau în care au locuit mai mult de doi ani. Aproape o treime dintre respondenți (34%) au menționat că au avut loc unele transformări în bine, acestea referindu-se la proiecte de dezvoltare și îmbunătățire a vieții sociale și economice a locuitorilor, cum ar fi reparația străzilor, construcția unor imobile destinate divertismentului sau creării mai multor locuri de muncă, stimularea tinerilor antreprenori, investiții în salubritatea mai eficientă a localităților, etc. Este însă mai mare numărul celor care le-au dat o estimare negativă (38%); fiecare a patra persoană interviuată n-a văzut nici un fel de modificări (25%).

Concluzii

Scopul aproape utopic pe care Republica Moldova îl are în plan în prezent, este crearea unei clase de mijloc reale, în conformitate cu definiția, la moment neexistând o astfel de categorie. Populația se divide îngrijorător doar în două categorii deosebit de distincte, bogați și săraci. Limita de jos luptă să supraviețuiască, încercând să facă față cerințelor financiare ireale pentru bugetul lor, iar cei care se situează deasupra dispun de venituri nedeclarate adesea, având o proveniență suspicioasă și neaflându-se în concordanță cu realitatea economică a Republicii Moldova. Este necesară formarea unei structuri sociale durabile, reducerea inegalității sociale existente la momentul actual și, în baza acestora, crearea unei clase mijlocii reale, capabile să devină contrabalansa monopolului puterii. Bineînțeles, este un proces dificil și îndelungat, care depinde de situația economică din țară, în general.

Bibliografie:

1. Mîndru Valeriu, *Stratificarea socială și profilul populației privind nivelul de trai*, Chișinău, 2012
2. Mocanu Victor (coord.), *Procese de stratificare socială în Republica Moldova: particularități și tendințe*, Institutul de Integrare Europeană și Științe Politice al Academiei de Științe a Moldovei, Tipografia Sirius, Chișinău, 2012
3. Moraru Victor (coord.), *Europenizarea: fațetele procesului*, Institutul de Integrare Europeană și Științe Politice al Academiei de Științe a Moldovei, Tipografia Sirius, Chișinău, 2013
4. Timuș Andrei, *Raționalizarea modelului dezvoltării economice trebuie să asigure creșterea nivelului de trai*, Sociologie și Demografie, în Revista de Filozofie, Sociologie

- și Științe Politice, Nr.2, Institutul de cercetări juridice și politice al Academiei de Științe a Moldovei, 2014
5. Timuș Andrei, *Raționalizarea vieții. Argumentul social*, Centrul editorial al UMS, Chișinău, 2011
 6. ***, *Producția agricolă în toate categoriile de gospodării*, Biroul Național de Statistică, 2010
 7. ***, Salarul minim în Moldova – revista de știri on-line, 15.12.2016 accesat online:
<https://sputnik.md/economics/20161215/10355461/salariu-minim-moldova-supravietuiesti.html>
 8. <https://ro.wikipedia.org/wiki/Cast%C4%83n>

Percepția elevilor de liceu asupra sistemului de învățământ românesc

Autor: Boangiu Marcela-Kasandra
Coordonator: Lect. univ. dr. Motoi Gabriela
Universitatea din Craiova

Abstract: *In this paper, from a theoretical point of view, we have highlighted the main infrastructure problems of the Romanian educational system. The evolution of the current Romanian educational system has become inefficient, irrelevant and inequitable. We can see how the degree of dissatisfaction of the students is greatly increased due to the appearance of the classrooms, the precarious provision of the laboratories and the way of teaching in the pre-university education institutions. The design of educational infrastructure influences the learning process through three interdependent factors: naturalness, stimulation and individualization. The second part of the article is presenting some results of a research conducted among the pupils from college, research that has two main objectives: identifying the perception of high school pupils on the educational infrastructure; identifying the flexibility of learning context and to see whether is influencing or not the quality of educational act and the school results.*

I. Contextul analizei problemei. Analiza de date secundare asupra sistemului de învățământ românesc

Sistemul educațional reprezintă ansamblul unităților și instituțiilor de învățământ de diferite tipuri, niveluri și forme de organizare a activității de educație și instruire, care asigură desfășurarea procesului educațional al populației școlare din toate nivelurile de învățământ, în vederea formării profesionale a acesteia. Formele de organizare a învățământului sunt: învățământ de zi, seral, cu frecvență redusă și la distanță¹.

Nivelul educațional reprezintă treapta de învățământ prin care se face o instruire elementară, medie sau superioară, conform programelor de învățământ. În vederea realizării acestei broșuri s-au luat în considerare nivelurile de instruire:

1. *Învățământul preșcolar*, primul stadiu de instruire organizat în învățământ, corespunzător nivelului 0 - cuprinde copiii în vârstă de 3-6 ani și peste. Ca tip de unități funcționează: - grădinițe de copii cu program prelungit; - grădinițe de copii cu program saptamanal; - grădinițe de copii cu program normal; - grădinițe special.
2. *Învățământul primar* - învățământ de nivel 1 - a cărui funcție principală este de a asigura elementele de bază ale educației, având durata de școlarizare de 4 ani (clasele I-IV); cuprinde copiii în vârstă de 7-10 ani și funcționează numai ca formă de învățământ de zi; face parte din tipul de învățământ obligatoriu;
3. *Învățământul gimnazial* - învățământ secundar inferior de nivel 2 - bazat pe cel puțin 4 ani de instruire (clasele V-VIII), cuprinde elevi în vârstă de 11-14 ani; face parte din tipul de învățământ obligatoriu. Funcționează cu formele de învățământ de zi și frecvență redusă. Promovații ultimului an de studiu obțin Certificat de test național.
4. *Învățământul special primar de nivel 1 - gimnazial (secundar inferior) de nivel 2* - cuprinde instituțiile de învățământ în care sunt înscriși copii și tineri cu deficiențe fizice,

¹ Institutul Național de Statistică, *Educația în România*, București, Ianuarie 2014, p.15, <http://www.insse.ro>. Accesat 26 Aprilie 2018

senzoriale și intelectuale în vederea instruirii, educării, corectării deficiențelor potrivit naturii și gradului deficienței și integrării acestora în viața activă.

5. *Învățământul secundar superior - liceal de nivel 3* - are durata de școlarizare de 4-5 ani (clasele IX-XII/ XIII) și asigură educația specializată a tinerilor în vârstă de 15-18 ani. Promovații ultimului an de studiu susțin examenul de bacalaureat în urma căruia obțin Diploma de bacalaureat. Funcționează cu formele de învățământ: zi, seral, frecvență redusă și deschis la distanță.

6. *Învățământul secundar superior - profesional de nivel 3* - are durata de școlarizare de 1-4 ani și cuprinde tineri în vârstă de 15-18 ani. Funcționează cu formele de învățământ: zi, seral și frecvență redusă. Înscrierea în primul an de învățământ se face numai dintre absolvenții învățământului gimnazial cu sau fără examen de absolvire (test național). Funcționează cu următoarele tipuri de unități: - școli profesionale (școli de arte și școli speciale de reeducare).

7. *Învățământul postliceal* - învățământ post-secundar, neechivalent primului nivel universitar, de nivel 4- are durata de școlarizare de 2-3 ani și cuprinde tineri în vârstă de 19-21 ani. Înscrierea în primul an de învățământ se face dintre absolvenții învățământului liceal cu sau fără diplomă de bacalaureat. Formele de învățământ existente sunt: de zi, seral, frecvență redusă și deschis la distanță. Absolvenții ultimului an de studiu obțin Diploma de absolvire. Acest nivel de educație funcționează cu următoarele tipuri de unități: - școli postliceale; - școli de maiștri; - școli postliceale speciale.

8. *Învățământul universitar (terțiar) este de nivel 5* - în care condiția de admitere este absolvirea învățământului secundar superior. Învățământul universitar este organizat astfel: de scurtă durată (în care durata studiilor este de 3 ani) și de lungă durată (în care durata studiilor este de 4-6 ani).

9. *Învățământul post-universitar învățământul corespunzător nivelului 6*- în care condiția de admitere este absolvirea învățământului terțiar².

Caracteristici generale ale sistemului de învățământ românesc actual. Probleme, politici și elemente de reforma

În prezent, România pune în aplicare o programă de învățământ bazată pe competențe în învățământul școlar. Sunt în curs de elaborare planuri de instruire a profesorilor pentru a preda programa de învățământ modernizată.

Conform rezultatelor testelor PISA³, ponderea elevilor cu o performanță scăzută în ceea ce privește competențele de bază rămâne una dintre cele mai mari din UE. Acest lucru este cauzat de factori educaționali și de provocări în materie de echitate. Accesul la educația de masă de calitate este o provocare în special pentru elevii din mediul rural și pentru romi.

Finanțarea pentru educație este foarte scăzută. Riscul de părăsire timpurie a școlii rămâne ridicat, cu consecințe pentru piața forței de muncă și pentru creșterea economică. Relevanța pe piața muncii a studiilor superioare este în curs de îmbunătățire, dar ponderea absolvenților de studii superioare este cea mai scăzută din UE. În prezent, sunt în curs de desfășurare eforturi de a introduce educația și formarea profesională duală. Participarea adulților la procesul de învățare continuă rămâne scăzută, în pofida necesității de actualizare a competențelor.⁴

² Institutul Național de Statistică, *Educația în România*, București, Ianuarie 2014, p.15 , <http://www.insse.ro>. Accesat 26 Aprilie 2018.

³ A se vedea OECD, *PISA results in focus*, Editions of OECD, Luxembourg, 2016

⁴ Direcția Generală Educație și Cultură, *Monitorul educației și formării*, Noiembrie 2017, p.4, http://ec.europa.eu/education/policy/strategic-framework/et-monitor_ro. Accesat 26 Aprilie 2018

Investiții în educație și formare:

Cheltuielile pentru educație sunt scăzute, iar mecanismele de direcționare a fondurilor către școlile dezavantajate sunt insuficiente. Cheltuielile publice generale pentru educație ale României ca procent din PIB rămân cele mai scăzute din UE: 3,1 % în 2015 în comparație cu media UE de 4,9 %. În anul 2015, cheltuielile pentru educație au crescut în termeni reali (+5,6 %), dar reprezintă doar 8,6 % din totalul cheltuielilor publice (media UE fiind de 10,3 %), sub nivelurile anterioare crizei. În februarie 2017, costul standard pentru fiecare elev a crescut. Cu toate acestea, subfinanțarea este evidențiată de povara financiară neobișnuit de mare asupra gospodăriilor românești, care cheltuiesc 39 % din ceea ce cheltuiește guvernul pentru educație: aceasta este cea mai ridicată proporție din UE. Nu există programe dedicate pentru a canaliza resurse suplimentare către școlile dezavantajate .

Formula finanțării pentru fiecare elev introdusă în 2011 a oferit o mai mare previzibilitate și a îmbunătățit transparența, dar coeficienții corectori existenți sunt insuficienți pentru a răspunde necesităților școlilor din zonele defavorizate, precum și cheltuielilor specifice ale programelor de educație și formare profesională, parțial din cauza nivelului general scăzut de finanțare. De asemenea, pe viitor, este mai probabil ca școlile din zonele urbane să primească finanțare complementară la discreția autorităților locale.⁵

Gradul de realizare a obiectivelor Ministerului Educației, Cercetării și Tineretului este relevant prin analiza modului în care sistemului național de învățământ i s-au asigurat:

- o calitate și o autonomie sporită în vederea compatibilizării acestuia cu exigențele europene;
- egalitatea de șanse și creșterea participării la educație, în special prin modernizarea sistemului din mediul rural;
- creșterea cantitativă și calitativă a investiției în educația și instruirea capitalului uman în vederea formării și perfecționării resurselor umane;
- promovarea și valorificarea diversității culturale în educație și a relațiilor cu comunitățile românești de pretutindeni.⁶

În ceea ce privește îmbunătățirea infrastructurii școlare, investițiile s-au ridicat, din 2007 până în prezent, la 6.934.280 de mii lei. Din această sumă, au fost alocați pentru învățământul preuniversitar 4.010.900 de mii de lei

Însă cu toate aceste se poate vedea o slabă calitate a infrastructurii. Școlile au aceeași arhitectură, mobilier și dotări ca în anii '70-'80, ceea ce le face lipsite de atractivitate pentru copii și demotivante pentru cadrele didactice. Avem școli în mediul rural fără apă curentă, cu încălzire deficitară pe timpul iernii și cu toalete sub nivelul minim al civilizației europene⁷

Ponderea ridicată a timpului școlar în bugetul de timp zilnic al elevilor

Temelor pentru acasă le sunt alocate medii diferite de timp, în funcție de mediul de rezidență (în favoarea elevilor din mediul rural), nivelul de studii (în favoarea elevilor de gimnaziu), discipline școlare (în favoarea disciplinelor de bază – matematică și limba și literatura română – care au, de altfel, ponderea cea mai mare în planurile de învățământ). În aceste condiții, desfășurarea unor activități extracurriculare este puțin prezentă în rândul elevilor, cauzele fiind variate: insuficienta dezvoltare a unei oferte specifice a școlilor; lipsa de timp din partea elevilor

⁵ Direcția Generală Educație și Cultură, *Monitorul educației și formării*, Noiembrie 2017, p.4, http://ec.europa.eu/education/policy/strategic-framework/et-monitor_ro. Accesat 26 Aprilie 2018

⁶ Ministerul Educației, Cercetării și Tineretului, *Raport asupra stării sistemului național de învățământ*, 2008, p.06, <https://www.edu.ro/sites/default/files/ fi%C8%99iere/Minister/2016/Transparenta/2016/Raport-asupra-st%C4%83rii-sistemului-na%C5%A3ional-de-%C3%AEenv%C4%83%C5%A3%C4%83m%C3%A2nt-2008.pdf>. Accesat 25 Aprilie 2018

⁷ Revista22, *Sistemul educațional românesc :ineficient ,nerelevant și inechitabil*, Mai 2015, p.01, <https://www.revista22.ro/56097/70251733/iarna.html>. Accesat 25 Aprilie 2018

pentru astfel de activități, cauzată de un buget de timp prea mare alocat activităților școlare; insuficienta motivare a elevilor și a cadrelor didactice pentru organizarea și participarea la astfel de activități

În final, preluarea unor modele și exemple de bună practică de la nivel european, în domeniul lecturii și literației, și multiplicarea lor în sistemul educațional românesc poate constitui un element de legătură benefic de compatibilizare și armonizare cu tendințele internaționale din acest domeniu vital al educației și al îmbunătățirii infrastructurii. Țările nordice, Marea Britanie, Germania, Polonia au implementat programe care au contribuit la îmbunătățirea competențelor de literație ale elevilor și părinților. Acestea au contribuit major la creșterea calității procesului de predare-învățare și la îmbunătățirea rezultatelor elevilor.

II. Rezultatele anchetei de opinie. Percepția elevilor asupra sistemului de învățământ românesc

Argumentarea alegerii temei de studiat

Am ales să studiez acest subiect pentru că studiile de specialitate și rapoartele M.E.N,scot în evidență faptul că sistemul de învățământ românesc se confruntă cu numeroase probleme. De asemenea ,procentul alocat din PIB pentru sistemul de învățământ rămâne ,în continuare,cel mai mic din Uniunea Europeana(aproximativ 3,7-4 % din PIB). Acest subiect evidențiază faptul că proiectarea infrastructurii educaționale influențează procesul de învățare prin trei factori interdependenți: naturalețe, stimulare și individualizare.

Studiul bibliografiei de specialitate

Pentru această temă m-am folosit de studiul documentelor sociale, din literatura de specialitate, elemente de legislație, presa on-line dar și cercetări anterioare asupra problemelor legate de infrastructură existente în sistemul de învățământ.

Ipotezele de lucru și obiectivele cercetării

În ansamblul următor vom prezenta procesul de identificare a variabilelor cauză ,de stabilire a variabilelor efect , de creare a ipotezelor și de determinare a obiectivelor:

Ipoteza 1: Cu cât infrastructura educațională este mai dezvoltată, cu atât calitatea actului educațional crește.

Obiectiv 1: Primul obiectiv al cercetării devine identificarea percepției adolescenților asupra infrastructurii din sistemul de învățământ .

Ipoteza 2: Cu cât nivelul de investiții în sistemul educațional crește cu atât calitatea actului educațional crește. Deci, între infrastructura educațională și calitatea actului educațional(implicit rezultatele școlare)există un raport direct proporțional.

Obiectiv 2: Astfel, cel de-al doilea obiectiv al cercetării este de a identifica flexibilitatea mediului de învățare, pentru a vedea cum influențează aceasta calitatea actului didactic și rezultatele școlare.

Metodologia cercetării

Ca metodă de lucru, am folosit metoda anchetei de opinie, pe baza de chestionar administrat. În acest fel am realizat o cercetare cantitativă. Chestionarul cuprinde 17 întrebări dintre care ultimele 3 întrebări cuprind date socio-demografice. Pentru această cercetare am folosit un lot exploratoriu de 52 de elevi ai liceului “Traian Vuia” din Craiova. Lotul de respondenți a fost unul echilibrat pe sexe, 59,6% dintre aceștia fiind de sex masculin (având în vedere că liceul în care am desfășurat cercetarea este unul cu o preponderență masculină a elevilor). 71,2% dintre aceștia proveneau din mediul urban, in timp de 28,8% aveau mediul de rezidență (domiciliul stabil) în rural. Ca structură pe vârste, lotul de respondenți a fost format din elevi cu vârsta cuprinsă între 16

și 18 ani, chestionarele aplicându-se la elevii din clasele a X, a XI-a și a XII-lea. Elevii de clasa a IX-a nu au fost chestionați, pentru că am plecat de la principiul că există o perioadă foarte scurtă de când aceștia frecventează liceul respectiv, motiv pentru care nu ar putea evalua foarte corect infrastructura educațională de la nivelul Liceului.

Colectarea datelor

Colectarea datelor am realizat-o personal, prin aplicarea chestionarelor în perioada 23-24 aprilie 2018 și efectuarea interviului în 28 aprilie 2018. Contactul direct cu elevii era necesar pentru a ne forma o imagine cât mai complexă asupra elementelor de cercetare.

Analiza rezultatelor cercetării

În cazul acestei lucrări voi prezenta o parte dintre rezultatele cercetării, axându-mă pe cele mai relevante, în contextul cercetării mele.

Tabelul nr. 1. Care sunt principalele probleme raportate la sistemul de învățământ?

	%
Fonduri insuficiente	50,0
Dotarea precara a sălilor de curs	38,5
Spatii limitate	9,6
NS/NR	1,9
Total	100,0

Observăm faptul că un procent de 50% dintre respondenți au considerat că fondurile insuficiente ar fi prima problema raportată sistemului de învățământ, 38,5% dintre aceștia identifica dotarea precară a sălilor de curs și un procent de 9,6 optând pentru spațiile limitate. Restul opțiunilor indicate cu un procent de 1,9% au ales ca varianta de răspuns NS/NR.

Tabelul nr. 2: Cum evaluați în general, nivelul la care se ridică liceul în care studiați?

	%
Este un liceu de condiție medie	44,2
Este un liceu bun	36,5
Este un liceu de top	13,5
Este un liceu slab	5,8
Total	100,0

Analizând răspunsurile persoanelor chestionate, vom observa faptul că un procent de 44,2% dintre respondenți au considerat că nivelul la care se ridică liceul lor este unul de condiție medie, un procent de 36,5% dintre aceștia au indicat că liceul lor este unul bun, un procent de 13,5% au ales ca varianta de răspuns ca liceul lor fiind unul de top, în timp ce 5,8% dintre ei alegând ca liceul lor este unul slab.

Tabelul nr. 3: În timpul liceului ați dat bani pentru a moderniza/repara sala de curs?

	%
Da	76,9
Nu	13,5
NS/NR	9,6
Total	100,0

Un procent de 76,9 dintre elevii chestionați au răspuns cu „DA” ,urmând ca un procent de 13,5%dintre respondenți să răspundă cu „Nu”,iar restul cu un procent de 9,6 alegând varianta de răspuns „NS/NR”.

Tabelul nr. 3a: *Dacă da, de câte ori ați dat?*

	%
O data pe an	51,1
O data la 2 ani	17,8
O data la 3 ani	11,1
De mai multe ori pe an	8,9
NS/NR	11,1
Total	100,0

Analizând această întrebare remarcăm faptul că 51,1% dintre respondenți au dat bani pentru a moderniza/repara sala de curs o data pe an , un procent de 17,8% dintre aceștia o data la 2 ani ,cu un procent de 11,1% răspunsul o dată la 3 ani, iar cu un procent de 8,9% alegând ca varianta de răspuns de mai multe ori pe an

Tabelul nr. 4: *În opinia dvs., credeți că se va schimba infrastructura în următorii ani?*

	%
Da	86,5
Nu	1,9
NS/NR	11,5
Total	100,0

Un procent de 86,5% dintre respondenți au răspuns la această întrebarea afirmativ,un procent de 11,5% alegând ca variantă de răspuns „NU”, iar restul 1,9% dintre aceștia „NS/NR”.

4a. *Daca da, in ce fel considerați că se va schimba?*

	%
Se va îmbunătăți	37,3
Se va înrăutăți	31,4
Va rămâne neschimbata	19,6
NS/NR	11,8
Total	100,0

Din următorul tabel observăm că 37,3% dintre cei chestionați consideră că infrastructura în următorii ani se va îmbunătăți,un procent de 31,4% arată că aceasta se va înrăutăți,iar un procent de 19,6% va rămâne neschimbată. Restul cu un procent de 11,8 alegând NS/NR.

Tabelul nr. 5: *În opinia dvs.,cât de mulțumit sunteți de curiculla cursurilor școlare?*

	%
In măsura medie	44,2
In mare măsura	23,1
Foarte mare măsura	15,4
In mica măsura	7,7
In foarte mica măsura	5,8
NS/NR	3,8
Total	100,0

Cu privire la gradul de mulțumire față de curricula școlară un procent de 44,2% arată că elevii sunt mulțumiți în măsură medie , iar cu un procent de 5,8% elevii sunt mulțumiți în foarte mica măsură de aceasta.

Tabelul nr. 6: În general sunteți mulțumit/nemulțumit de:

		<i>dotarea sălilor de laborator</i>	<i>aspectul sălilor de curs</i>	<i>relația profesor-elev</i>	<i>modul de predare</i>	<i>activități extracurriculare</i>
	NS/NR	7,7	5,8	5,8	5,8	13,5
	Mulțumit	30,8	32,7	65,4	69,2	51,9
	Nemulțumit	61,5	61,5	28,8	25,0	34,6
	Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Observăm faptul că dotarea sălilor de laborator , aspectul sălilor de curs,relația profesor elev ,modul de predare și activitățile extracurriculare aduc un grad de mulțumire cu un procent de (30,8%;32,7%;65,4%;69,2% respectiv51,9%) dar și unul de nemulțumire cu un procent de(61,5%; 61,5%; 28,8%; 25,0%).

Tabelul nr. 7: În opinia dvs., este necesară o bună comunicare interpersonală profesor-elev?

	%
Da	86,5
Nu	9,6
NS/NR	3,8
Total	100,0

Un procent de 86,5% dintre respondenți consideră necesară cu comunicarea interpersonală pe care o consideră necesară ,urmând ca un procent de 9,6% să nu fie de acord cu această afirmație.

Tabelul nr. 8: În general, care credeți ca sunt atributele esențiale ale unui profesor bun?

	%
Buna pregătire de specialitate	59,6
Buna comunicare cu elevii	30,8
Indulgenta	3,8
Severitate/Exigenta	1,9
Imaginația	1,9
NS/NR	1,9
Total	100,0

Observăm faptul că un procent de 59,6% dintre respondenți au considerat faptul că atributele esențiale ale unui profesor bun sunt buna pregătire de specialitate,un procent de 30,8 arată că buna comunicare cu elevii iar restul de 3,8% pentru indulgență, respectiv 1,9 % pentru imaginație, severitate și exigență.

Tabelul nr. 9: În opinia dvs., un profesor exigent determină elevii mai degrabă să:

	%
Absenteze orele	38,5
Învețe mai bine disciplina respectiva	23,1
Nu învețe la disciplina respectiva	21,2

	Frecvențe școlare	9,6
	Altceva	3,8
	NS/NR	3,8
	Total	100,0

În urma analizei datelor din tabelul de mai sus putem spune că 38.5% dintre elevi sunt determinați de un profesor exigent să absenteze orele, un procent de 23,1% pentru învățarea mai bine la disciplina respectivă și respectiv 21,2 % pentru a nu învăța, restul 9,6% fiind dat de frecvența școlii.

Tabelul nr. 10: *În opinia dvs., după ce principii ar trebui să se conducă profesorii în activitatea cu elevii?*

		%
	Cooperare și colaborare	34,6
	Corectitudine	32,7
	Seriozitate	25,0
	Dialog și comunicare	3,8
	Educație și instruire	1,9
	NS/NR	1,9
	Total	100,0

Din următorul tabel putem spune că principiile după care se pot conduce profesorii în activitatea cu elevii se poate realiza prin: cooperare și colaborare cu un procent de 34,6%, corectitudine cu un procent de 32,7%, cu un procent de 25,0% prin seriozitate iar restul cu un procent de 3,8 % prin comunicare și respectiv educație și instruire cu un procent de 1,9%

Tabelul nr. 11: *Considerați că elevii ar trebui să fie mai bine informați de drepturile lor?*

		%
	Da	92,3
	Nu	7,7
	Total	100,0

Cu un procent de 92,3% putem spune că elevii doresc să fie mai informați în legătură cu drepturile lor iar restul de 7,7% nedorind acest lucru.

Tabelul nr. 12: *Cât de importante credeți că sunt temele pentru acasă pentru însușirea conținuturilor didactice?*

		%
	Foarte importante	25,0
	Importante	23,1
	Nici importante/Nici neimportante	23,1
	Deloc importante	19,2
	Foarte neimportante	3,8
	NS/NR	5,8
	Total	100,0

Un procent de 25,0% din respondenți afirmă faptul că temele pentru acasă sunt foarte importante iar un procent de 3,8% că acestea sunt neimportante.

Tabelul nr. 13: Cum considerați că este volumul de teme pe care îl primesc elevii?

	%
Foarte mare	21,2
Mare	36,5
Nici mare/Nici mic	32,7
Mic	9,6
Total	100,0

Cu un procent de 36,5% elevii consideră că volumul de teme pentru acasă este foarte mare, respectiv un procent de 9,6% spunând că este mic.

Tabelul nr. 14: În cei 4 ani de liceu, ați participat la concursuri?

	%
Da	46,2
Nu	53,8
Total	100,0

Se poate observa din tabelul de mai sus că ponderile celor care au participat sau nu la concursuri (însemnând aici activitate extra curriculară) sunt relativ egale, cu o diferență în favoarea celor care nu au participat de 7,6%. Aceste ponderi reflectă o caracteristică specifică a învățământului liceal românesc: în general, elevii nu sunt încurajați să participe la activități extra-curriculare sau la concursuri, fapt care, pe viitor, poate avea influențe negative, pe de o parte, asupra felului în care aceștia se autoevaluează (din punct de vedere al competențelor pe care le dețin), iar, pe de altă parte, asupra modului în care se raportează la felul în care sunt evaluați (în mediul educațional, sau în afara acestuia).

Cercetarea noastră a scos în evidență faptul că principalele probleme cu care se confruntă învățământul românesc sunt sesizate și de către elevi, că aceștia consideră că este importantă pentru calitatea actului didactic o bună relație de comunicare profesor elev. Ceea ce este surprinzător este că, per ansamblu, felul în care evaluează volumul de teme pentru această nu este atât de pesimist: 42,3% dintre respondenții noștri au apreciat că volumul de teme pentru acasă este mic sau suficient (variantele "nici mare, nici mic"). Mai mult, 48,1% dintre elevii chestionați de către noi au apreciat că temele de acasă sunt importante pentru ca un elev să își însușească conținuturile didactice predate la clasă.

În ceea ce privește infrastructura educațională, gradul de nemulțumire față de aspectul sălilor de curs și dotarea laboratoarelor este foarte ridicat – acesta depășind 60%. Mai mult, cu o majoritate covârșitoare, aceștia au indicat faptul că de-a lungul timpului, au contribuit financiar la renovarea/dotarea sălii în care își desfășoară cursurile. Cu toate acestea, peste 86% dintre ei sunt optimiști cu privire la dezvoltarea infrastructurii educaționale în următorii ani.

Bibliografie:

1. Chelcea, Septimiu, *Metodologia cercetării sociologice*, Editura Economică, București, 2007
2. Hatos, Adrian, *Sociologia educației*, Editura Polirom, Iași, 2008
3. *** Institutul Național de Statistică, *Educația în România*, București, Ianuarie 2014, p.15, <http://www.insse.ro>. Accesat 26 Aprilie 2018
4. *** Direcția Generală Educație și Cultură, *Monitorul educației și formării*, Noiembrie 2017, p.4, http://ec.europa.eu/education/policy/strategic-framework/et-monitor_ro. Accesat 26 Aprilie 2018
5. *** Ministerul Educației, Cercetării și Tineretului, *Raport asupra stării sistemului Național de învățământ*, 2008, p.6 <https://www.edu.ro/sites/default/files/fi%20C8%99iere/Minister>

- [/2016/Transparenta/2016/Raport-asupra-st%C4%83rii-sistemului-na%C5%A3ional-de-%C3%AEnv%C4%83%C5%A3%C4%83m%C3%A2nt-2008.pdf](#). Accesat 25 Aprilie 2018
6. *** OECD, *PISA results in focus*, Editions of OECD, Luxembourg, 2016
 7. *** Revista 22, *Sistemul educațional românesc: ineficient ,nerelevant si inechitabil*, Mai 2015, p.01, <https://www.revista22.ro/56097/70251733/iarna.html>. Accesat 25 Aprilie 2018

Percepția populației asupra divorțurilor. Analiză comparativă între tineri și adulți

Autor: Ciobotea Doriană Elena

**Coordonator: Lect. univ. dr. Niță Andreea Mihaela
Universitatea din Craiova**

***Abstract:** Divorce is considered a major social problem in Romania. Divorce impacts the lives of many people outside of the divorcing family including many aspects of society. The divorce is playing an active role in reshaping the culture of Romania by changing the definition of family. In this document we will analyze the population perceptions of divorce and the differences between younger people's views and the adult population views. We proposed to utilize the poll-based investigation method based on the questionnaire to a batch of subjects from the urban environment, composed of 53 representatives, divided based on age, gender and civil status. The purpose of the research was to research the change in marital relations from the Romanian society nowadays and the analysis of the phenomenon of divorce.*

Introducere. Schimbări în sfera familiei în societatea contemporană

În ultimele decenii, familia, ca instituție social fundamentală, a fost supusă procesului de reevaluare și redefinire. Indivizii își redefinesc continuu nevoile, dorințele, așteptările în sfera relațiilor personale, intime. Valorile familiale au suferit transformări profunde pe toate dimensiunile, formele alternative de conviețuire reflectând dinamica relațiilor conjugale. Căsătoria în societatea românească își menține valențele în familiile tradiționale, însă globalizarea a determinat și o dinamică ascendentă a disoluției familiale, precum și a uniunilor consensuale.

Astfel, numărul căsătoriilor care s-au încheiat în anul 2016 – 133183 – a fost cu 6% mai mare decât numărul căsătoriilor încheiate în 2015 – 125454. Recordul pozitiv al căsătoriilor în România post-decembristă a fost în anul 1990 și în 2007, când au avut loc aproape 200000 de căsătorii, iar recordul negativ s-a înregistrat în 2011, când numărul căsătoriilor a fost puțin peste 100000 (jumătate față de 2007). În ceea ce privește rata divorțului, definită ca numărul de divorțuri raportat la numărul de căsătorii care au loc într-un an calendaristic, recordul negativ s-a înregistrat în anul 2011, de 34%, fiind dublu față de anul 1990 când rata divorțului a fost de 17%.¹

Date furnizate de Institutul Național de Statistică

Plecând de la datele oficiale publicate de Institutul Național de Statistică, un studiu comparativ, raportul „România în cifre”, arată situația căsătoriilor și a divorțurilor în România, în 2016, comparativ cu anii precedenți. În anul 2010 au fost încheiate 115778 de căsătorii, dar s-au înregistrat și 32632 de divorțuri.

¹INS, *Tempo online*, 2016

TABELUL 1

Anul	Numarul total al casatoriilor in România	Numarul total al divorțurilor in România	Procentul numărurilor de divorțuri raportat la rata de căsătorii
2010	115 778	32 632	28,18%
2011	105 599	35 780	33,88%
2012	107 760	31 324	29,06%
2013	107 507	28 507	26,51%
2014	118 075	27 188	23,02%
2015	125 454	31 527	25,13%
2016	133 183	30497	22,89%

TABELUL 2

Anul	Numarul total al divorturilor in mediul urban	Numarul total al divorturilor in mediul rural	Procentul numarului de divorturi in mediul rural raportat la mediul urban
2010	22144	10 488	47,36%
2011	25152	10 628	42,25%
2012	27790	3 534	12,71%
2013	19594	8 913	45,48%
2014	18692	8 496	45,45%
2015	21496	10 031	46,66%
2016	20485	10 012	48,87%

INS, Tempo Online

Definiții conceptuale (Familia, căsătoria, divorțul)

Crizele maritale nu sunt doar o caracteristică a epocii moderne, dar în epoca anterioară a istoriei au fost de obicei ignorate, având în vedere faptul că o căsătorie reprezenta, în primul rând o economie, iar apoi uniunea emoțională a soților. Astăzi însă, crizele de căsătorie duc din ce în ce mai mult la divorț. În societățile patriarhale și subdezvoltate din punct de vedere economic, soții care intrau în căsătorie trebuiau să accepte modelele de comportament impuse și să funcționeze cu succes în limite specificate, deoarece existența lor în afara familiei era mult mai dificilă. Problemele compatibilității soților sau realizarea fericirii personale și a satisfacției cuplurilor nu au fost importante în astfel de circumstanțe. În schimb, căsătoria modernă se bazează, în mod ideal, pe legături emoționale, dragoste reciprocă și afecțiune a soților, iar dacă așteptările intime ale partenerilor nu sunt îndeplinite, căsătoria nu și-a atins scopul.²

Divorțul constituie atât forma legală a dizolvării căsătoriei, cât și descompunerea unui anumit tip de legătură socială: legătura conjugală. Până în anul 1989, căsătoria era considerată ca un mod normal de unire conjugală, iar divorțul apărea ca un cusur individual, nu ca o problemă socială. Societatea poate accepta divorțul atunci când au fost făcute toate eforturile de depășire a factorilor cauzali. Divorțul devine o problemă socială, un fenomen social, care nu afectează doar realitatea socială, ci afectează coeziunea indivizilor și a grupurilor și umbrește sistemul economico-politic pe măsură ce acestea afectează ordinea socială.

²Anthony Giddens, *Sociologie*, Editura All, Bucuresti, 2010

Condițiile sociale schimbate, extinderea corpusului drepturilor omului și liberalizarea legii divorțului sunt unii dintre factorii care duc la creșterea numărului de divorțuri în lumea modernă. Divorțurile sunt mai frecvente în practică și frecvența mare a acestui fenomen sociologic și juridic este cel mai bine ilustrată de faptul că în ultimele șase decenii numărul căsătoriilor a scăzut constant, iar numărul divorțurilor a fost constant creștere.³ În contextul scăderii dramatice a numărului de căsătorii, creșterea ratelor de divorț este alarmantă.

Sistemul familiei nucleare joacă un rol esențial în societatea noastră. La urma urmei, pentru mulți oameni servește ca un scop primordial de a trăi. În primul rând, scăderea calității sistemului familial poate fi explicată prin creșterea ratelor de divorț. În cele din urmă, ramificațiile unui divorț pot avea, ca rezultat, probleme emoționale și de comportament pentru copiii implicați și valori reduse ale valorilor familiei pentru părinți sau părinți iresponsabili. Astăzi, divorțul care are loc din mai multe motive, este în creștere și are un impact negativ asupra fiecărui membru al familiei și a societății în ansamblu familiei.⁴

Cauze prevalente ale disoluției familiale

Tinerii sunt și ei atașați, într-o mai mare măsură, modelului romantic în căsătorie, considerând că celelalte aspecte se vor rezolva de la sine dacă există iubire, fidelitate și încredere între parteneri. Cei care văd căsătoria drept o alegere pe viață și pentru care divorțul nu reprezintă o opțiune posibilă, indiferent de dificultățile cu care se pot confrunta, este de așteptat să se străduiască mai mult pentru a avea o căsnicie fericită. Este mai probabil ca soții care nu cred în căsnicie ca o opțiune definitivă să nu aibă investiții sau fonduri de economii comune și să dezvolte legături extraconjugale.⁵

Perspectivile feministe privind divorțul decurg din modurile în care pozițiile femeilor la divorț diferă sistematic de pozițiile bărbaților. Deși a existat o creștere pe scară largă a participării forței de muncă a mamei, nu a existat o creștere corespunzătoare a contribuțiilor interne ale tatălui, iar femeile continuă să suporte responsabilitatea pentru creșterea copilului.⁶

Creșterea gradului de ocupare a femeilor, precum și creșterea gradului de conștientizare feministă, au contribuit și la creșterea numărului divorțurilor, deoarece femeile moderne au aspirații legate de profesie, care pot intra în conflict cu cele familiale și atunci e mai probabil să se căsătorească mai rar, să facă mai puțini copii și să divorțeze mai mult. Rolurile și statuturile în familie sunt mai flexibile și egalitate.⁷

Atitudinile postmoderne s-ar caracteriza, mai bine, prin tendința de decalare a vârstei mariajului și maternității, facilitând decizia asumării divorțului. Căsătoria devine internalizată, mai degrabă, ca o datorie impusă de societate și mai puțin ca mijloc de împlinire personală. Căsătoria devine un parteneriat, un schimb echitabil pentru parteneri, care durează atâta timp cât le oferă celor doi satisfacții suficiente.

Consecințele divorțului nu se limitează numai la dimensiunile familiale în sine. Ramificațiile de divorț afectează societatea noastră ca întreg. Cu toate că societatea încă menține o unitate de familie coezivă relaxantă, justificările de a recurge la divorț sunt în creștere, afectând negativ perspectiva generală a culturii noastre asupra divorțului. Divorțul, ca rezultat, devine din ce în ce mai acceptabil din punct de vedere social. Cu o mai mare acceptabilitate socială vine și o rată crescută a numărului de efecte secundare nedorite cauzate de divorț, cum ar fi, problemele de comportament ale copiilor, sarcină, abuz crescut de droguri și probleme psihologice și fiziologice de sănătate.

³Amato și Booth, 1997

⁴Maria Voinea, *Sociologia familiei*, Editura Universitară, București, 1995

⁵Blumstein și Schwartz, 1983

⁶Mihaela Miroiu, *Drumul către autonomie*, Editura Polirom, Iași, 2004

⁷Raluca Popescu, *Introducere în sociologia familiei*, Editura Polirom, Iași, 2009

Principalele motive de divorț

Divorțul, astăzi, are loc din mai multe motive. Întotdeauna vor exista circumstanțe rezonabile pentru a considera că divorțul este o acțiune adecvată pentru a rezolva o relație nesănătoasă. În unele cazuri, familia are cel mai mare interes să înceteze o căsătorie nesănătoasă, care, indiferent de motive, nu a răspuns la eforturile depuse pentru remedierea problemei. Dacă există un soț abuziv din punct de vedere fizic sau emoțional, poate fi pertinentă rezolvarea unei astfel de probleme prin intermediul divorțului, de exemplu. Independența individului, diviziunea muncii, schimbările juridice importante, care securizează patrimoniul familial, accesul la educație, pot contribui la luarea acestei decizii de a divorța. Cu toate acestea, condițiile care sunt folosite pentru a justifica divorțul într-o căsătorie devin din ce în ce mai numeroase și mai puțin severe. Printre acestea identificăm: Violența fizică; Infertilitatea; Certurile dintre parteneri; Lipsa comunicării; Neînțelegerile cu familia partenerului; Timp redus petrecut în cuplu.; Dependența de jocuri de noroc; Probleme financiare; Infidelitatea; Consumul de alcool etc.

Cercetare sociologică „Percepția populației asupra divorțurilor. Analiză comparativă între tineri și adulți”

Metodologia cercetării

1. Ipotezele și obiectivele cercetării

H1. Cu cât globalizarea/modernizarea a influențat percepția populației asupra divorțului, cu atât a determinat creșterea numărului acestora.

O1. Identificarea percepției populației asupra căsătoriei și cauzelor care stau la baza divorțului.

H2. Feminismul și cariera au determinat atât decalarea vârstei mariajului și a maternității, dar au facilitat și asumarea deciziei divorțului.

O2. Identificarea percepției populației cu privire la emanciparea femeii și la schimbarea rolurilor de gen.

H3. Dacă tinerii acordă mai multă importanță iubirii, atunci disonanțele cognitive le vor determina mult mai rapid hotărârea de a divorța.

H4. Cu cât este mai tânără familia, cu atât atitudinea față de divorț va fi mai relaxată.

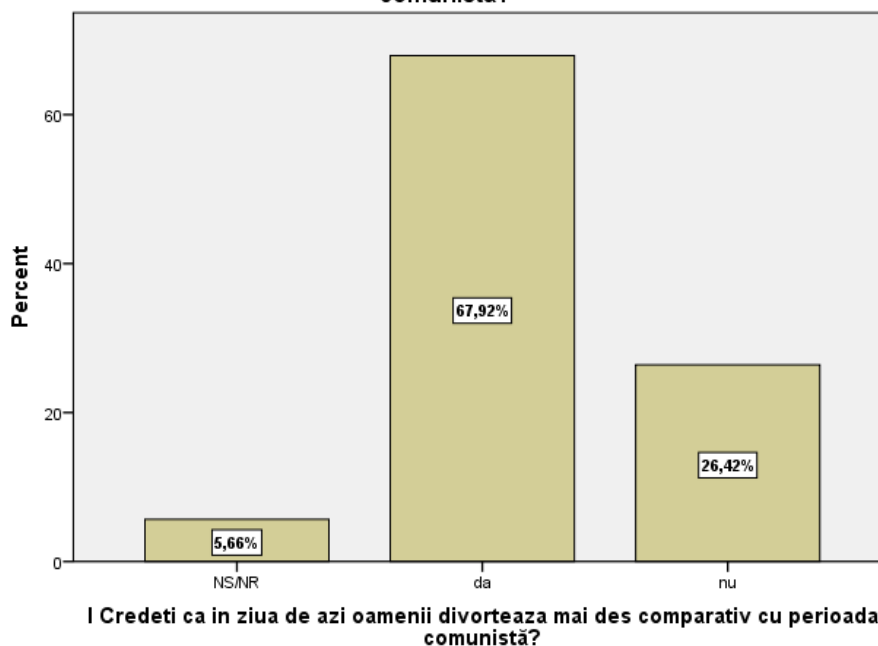
2. Lotul exploratoriu cercetat

Cercetarea a avut loc în Craiova, s-a desfășurat în perioada 15.04.2018-25.04.2018, fiind chestionați un număr de 53 de persoane, dintre care 27 de persoane de sex feminin și 26 de persoane de sex masculin. Chestionarul a fost structurat astfel încât, fiecare respondent, să poată răspunde la fiecare întrebare, indiferent de nivelul de cunoștințe al acestuia.

3. Interpretarea rezultatelor

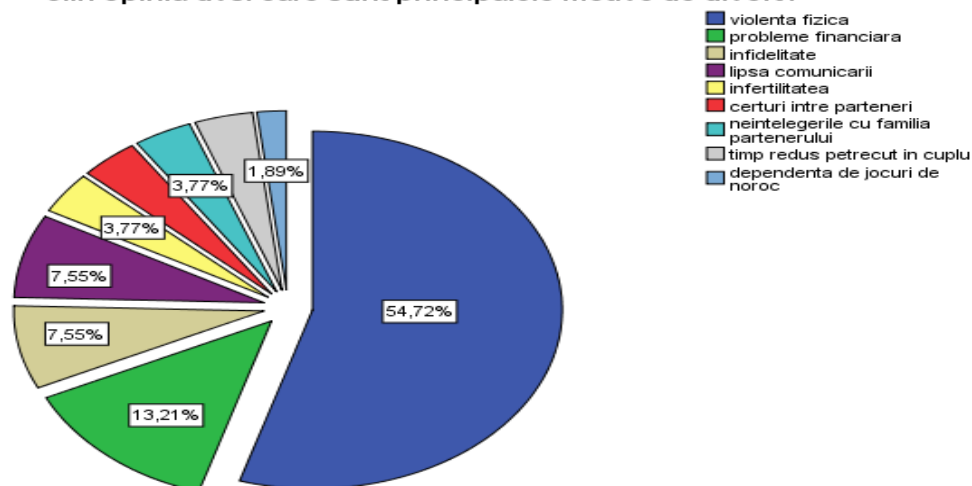
Majoritatea respondenților lotizați au vârsta sub 35 de ani, având reprezentare semnificativ egală a genurilor și studiilor universitare. Din totalul lor, reținem că și-au exprimat opinia cu privire la analiza fenomenului divorțialității în societatea actuală, aproximativ 36% sunt persoane căsătorite, 32% necăsătorite, 19% trăiesc în concubinaj și aproximativ 13% sunt divorțați și văduvi. Modelul familiei clasice este totuși puternic valorizat, chiar și de către cei care trăiesc în modele alternative de familie. Pentru obiectivul 1 vom interpreta 3 dintre principalele întrebări, mai exact întrebările 1,6 și 9.

I Crediți ca în ziua de azi oamenii divorțează mai des comparativ cu perioada comunistă?



La întrebarea care viza disponibilitatea respondenților față de divorț în societatea actuală comparativ cu perioada comunistă, aproape 68 % dintre chestionați au răspuns afirmativ și doar 26% negativ, ceea ce ne indică cât s-a schimbat percepția populației asupra fenomenului divorțialității și a modului în care a scăzut gradul de stigmatizare existent în deceniile precedente.

6. În opinia dvs. care sunt principalele motive de divorț?



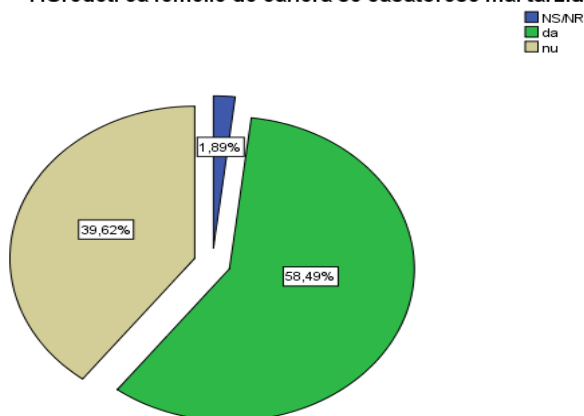
Principalul motiv de divorț indicat de către participanții noștri la cercetare a fost cel al violenței fizice, invocat de un procent de 54,72, acesta fiind invocat în măsuri aproape egale de femei și bărbați. Se observă că în societatea modernă violența fizică nu mai este tolerată, astăzi schimbările legislative sprijinind și protejând victimele violenței domestice. Respondenții au clasat ca fiind următoarele cauze care conduc la divorțialitate banii și infidelitatea.

		14Sex		Total
		Masculin	Femini n	
9. In opinia dvs., un cuplu care nu se mai înțelege ar trebui sa:	Sa divorțeze	58,8%	41,2%	100,0%
	Sa meargă la consiliere matrimoniala	38,9%	61,1%	100,0%
	Sa ramana casatoriți	53,3%	46,7%	100,0%
	ALTCEVA	66,7%	33,3%	100,0%

Existența problemelor în cuplu este recunoscută într-o măsură mai mare de către femei, comparativ cu bărbații.

Una dintre întrebările importante pentru identificarea obiectivului 2 este întrebarea 7. În societatea actuală, femeia poate accepta sau poate refuza maternitatea și poate alege cariera în detrimentul căsătoriei. Aproape 59% dintre femei au răspuns afirmativ la întrebarea: ”Credeți că femeile se căsătoresc mai târziu?”, ceea ce relevă o perspectivă feministă asupra căsătoriei, indicându-ne schimbarea paradigmei de gen și a asumării autonomiei în detrimentul dependenței față de modelul patriarhal.

7. Credeți ca femeile de cariera se casatoresc mai tarziu?



În ceea ce îi privește pe tineri, observăm că primează interesele individuale asupra așteptărilor pe care societatea le are de la familie. Pentru ei, iubirea este extrem de importantă și este esențială în menținerea căsniciei, ceea ce ne conferă speranța încrederii în valorile autentice ale iubirii și respectului față de tendința globală hedonică, susținută de consumerism.

		14Sex		Total
		Masculin	Femini n	
11. Considerați că în cuplurile tinere, fără copii, se ia mai repede decizia de a divorța, atunci când sunt pb. in căsnicie?	NS/NR		100,0%	100,0%
	da	61,5%	38,5%	100,0%
	nu	42,3%	57,7%	100,0%

La persoanele mai mature, cu ceva experiență de viață sau/și căsătorite, tendințele se proiectează diferit. Acestea au experimentat atât gândirea în comun, cât și gândirea individuală. Au

rulat ipoteze, au propus și realizat compromisuri. Cu alte cuvinte, au încercat să se adapteze unul cu celălalt.

Concluzii

Dinamica societății și proliferarea formelor alternative nu determină dispariția familiei. Familia continuă să rămână ce a fost dintotdeauna, adică “leagănul naturii umane”, unitatea structurală de bază a oricărei societăți⁸. Dar, revoluția sexuală, asumarea carierei și decalarea vârstei mariajului și maternității concordante cu schimbarea generațiilor actuale, a reconfigurat imaginea societății românești către postmodernism, chiar dacă la nivelul comunicării publice sociale se promovează încă modelul tradiționalist (cel care susține modificarea art. 48 din Constituția României, privind reformularea juridică a căsătoriei).

Bibliografie:

1. Giddens, Anthony, *Sociologie*, Editura All, Bucuresti, 2010
2. Sobolewski, Juliana ,M & Amato, Paul,R *Forțele Sociale* , vol. 85 nr. 3, 2007, pp. 1105-1124.
3. Voinea, Maria,*Sociologia familiei*,Bucuresti, Editura Universitara, 1995
4. Blumstein, Philip siSchwartz, Pepper, *American Couples: Money, Work, Sex*, Ed. Morrow, 1983,
5. Miroiu, Mihaela, *Drumul către autonomie*,Editura Polirom, Iasi, 2004
6. Popescu ,Raluca, *Introducere în sociologia familiei*, Editura Polirom, Iasi, 2009
7. Voinea,Maria, *Familia contemporană*, Editura Focus, Bucuresti, 2005
8. *** INS, *Tempo online*, 2016

⁸ Maria Voinea, *Familia contemporană* , Editura Focus, București, 2005

Fericirea: obișnuință sau ideal greu de atins? Percepția oamenilor asupra fericirii

Autor: Cocie Ramona-Georgiana

**Coordonator: Lect. univ. dr. Niță Andreea Mihaela
Universitatea din Craiova**

Abstract: *Happiness is something very complex and complicated, yet very simple, because happiness can easily change from person to person as each and every one of us has a different definition of it by which we guide ourselves through life. Happiness may be family, may be friends, may be one's significant other, may be health, may be success, may be freedom, may be solitude and so much more. It is a beautiful thing that most of us experience one way or another. Happiness is differently explained from person to person, from view to view, may it be psychological, religious, social or cultural.*

Introducere

Fericirea este un concept complex, căreia i-au fost atribuite diferite imagini, cuvinte sau descrieri. Conform dicționarului, fericirea este definită ca fiind „*Stare de mulțumire sufletească intensă și deplină*”¹. Pentru majoritatea oamenilor, fericirea este o stare de bine, de pace interioară, fiind caracterizată de emoții pozitive sau plăcute, însă ea capătă câte un înțeles nou de la persoană la persoană. Fericirea poate însemna pasiune, poate însemna chipul cuiva drag, ceva ce ne-a făcut să zâmbim de dimineață când traversam strada grăbiți să ajungem unde aveam nevoie, sau atunci când beam cafeaua. Fericirea poate fi peste tot și nicăieri, iar în cele ce urmează mi-am propus să o analizez în tot ce înseamnă ea, prin cuvintele și ochii altor oameni.

O confuzie des întâlnită este cea dintre fericire și bucurie, care deseori sunt folosiți ca și când ar fi același lucru, însă nu sunt. Nu putem fi fericiți tot timpul, dar putem fi mereu bucuroși.

A fi fericit nu este ceva superficial și ar trebui să prețuim fiecare moment de fericire, pentru că acest sentiment ne ajută să atingem un echilibru cu ceea ce ni se întâmplă zi după zi, însă fericirea nu poate fi trăită mereu.

Bucuria este o emoție trezită de o stare de bine. În timp ce fericirea vine din afară, bucuria vine din interior. Este un sentiment de satisfacție profundă din viață. Oamenii care simt cea mai multă bucurie nu sunt cei care au cel mai mult, ci cei care apreciază cel mai mult. Ei sunt recunoscători vieții pe care au primit-o și pe care vor să o trăiască.

Fericirea în psihologia pozitivă

Martin Seligman, profesor și autor american, a scris o teorie sistematică referitoare la motivele fericirii, totodată folosind o metodă științifică pentru a explora această stare de spirit. Prin utilizarea chestionarelor exhaustive, Seligman a constatat că cei mai satisfăcuți și optimiști oameni sunt cei care și-au descoperit și exploatat o combinație unică de valori și trăsături pozitive, cum ar fi umanitatea, cumpătarea și perseverența.

*"Folosește atuul propriilor valori și trăsături pozitive în serviciul a ceva mult mai înalt decât tine."*²

¹ DEX '09 - <https://dexonline.ro/definitie/fericire>

² Martin E.P. Seligman, *Fericirea autentică. Ghid practic de psihologie pozitivă*

Această viziune a fericirii combină etica virtuții lui Confucius, Mencius și Aristotel, cu teoriile psihologice moderne ale motivației. Concluzia lui Seligman este că fericirea are trei dimensiuni ce pot fi trăite: viața plăcută (obținerea plăcerii și a mulțumirii), viața bună (cultivarea trăsăturilor pozitive și a valorilor) și viața plină de sens (trăirea semnificației și a scopului). Fiecare tip de fericire este legat de emoțiile pozitive, dar putem progresa de la fericirea plăcerii, la cultivarea propriilor valori și trăsături pozitive și, în cele din urmă, la realizarea semnificației și a scopului.

Viața plăcută este marcată de emoțiile pozitive cu privire la prezent, trecut și viitor. Seligman a fost preocupat să ofere oamenilor un "set de instrumente" mentale care să le permită să se gândească constructiv la trecut, să câștige optimism și speranță pentru viitor și, ca urmare, să obțină o mai mare fericire în prezent, pentru a realiza ceea ce el numește o viață plăcută.

Printre metodele lui Seligman în combaterea nefericirii legate de trecut se numără aspectele pe care le găsim în mod obișnuit în înțelepciunea seculară: recunoștința și iertarea. El citează studii în care se constată că cei care se abțin de la exprimarea emoțiilor negative și care folosesc diferite strategii pentru a face față stresului au, de asemenea, capacitatea de a fi mai fericiți. Cu referire la viitor, Seligman ne recomandă o perspectivă a speranței și optimismului. Progresele câștigate în abordarea adecvată a emoțiilor negative legate de trecut și construirea speranței și optimismului față de viitor pot fi sporite în prezent prin ruperea de obișnuințe, savurarea experiențelor și utilizarea atenției depline.

Multe studii au asociat emoțiile pozitive cu fericirea. De exemplu, într-un studiu au fost observate niște călugărițe care duceau în cea mai mare parte un stil de viață aproape identic. Se părea însă că măicuțele care-și notau mai frecvent emoțiile pozitive în jurnalele lor trăiau mai mult decât multe dintre călugărițele care nu cultivau în mod constant acest obicei. Un alt studiu a folosit fotografiile absolventelor din Anuarul unui liceu pentru a vedea dacă expresia ultimă a fericirii (zâmbetul) putea fi utilizată, de asemenea, ca un predictor al fericirii de durată. Studiile au constatat o corelație între acele zâmbete "Duchenne", afișate de către unele absolvente și împlinirea lor de la mijlocul vieții – căsătoria, o familie fericită și implicarea mai evidentă în viața socială.

O contribuție notabilă a lui Seligman la psihologia pozitivă este studiul său trans-cultural menit să creeze un "sistem autoritar de clasificare și de măsurare a trăsăturilor pozitive ale omului". El a descoperit că există o serie de 6 valori speciale apreciate în aproape toate culturile. Acestea sunt:

- înțelepciunea și cunoașterea;
- curajul;
- dragostea și umanitatea;
- justiția;
- cumpătarea;
- spiritualitatea și transcendența.

Fericirea: introverți vs. extroverți

Deși nu este știut sigur, se aproximează că 30% din populația lumii ar fi introvertă. Oamenii cu acest tip de personalitate sunt caracterizați a fi concentrați mai mult pe sentimentele și gândurile interioare, decât pe ceea ce vine din exterior. Sunt persoane ce preferă să fie singure și care pun foarte mare preț pe timpul petrecut cu ei înșiși. Sunt mai rezervați și tăcuți, iar deseori simt nevoia de a-și „reîncărca bateriile” după ce petrec timp în medii străine, cu mulți oameni în jurul lor. Se concentrează pe observație și cunoașterea celuilalt înainte de a se apropia de el, sunt foarte conștienți de sine, preferă să învețe din a privi și tind să fie independenți.

Pentru această tipologie a personalității, fericirea poate însemna tăcere, timp petrecut cu ei înșiși în propria lor lume, o carte bună savurată pe balcon sau un serial vizionat în pat, în timp ce afară plouă și nimeni nu îi poate deranja. Totodată și prezența cercului restrâns de prieteni și

familie, puținii oameni în prezența cărora se simt în regulă și în siguranță le aduce sentimentul fericirii.

Pe de altă parte, extrovertii se plasează exact la polul opus, fiind persoane ce își capătă energia din timpul petrecut în exterior, înconjurați de oameni și activități care le testează potențialul și adrenalina. Le place să vorbească și să fie în centrul atenției. Fac parte din cercuri mari de prieteni, însă majoritatea acestora sunt doar cunoștințe. Le plac schimbările și provocările și le acceptă ușor, fiind pregătiți să le înfrunte.

Fericirea pentru acești oameni stă în exact aceste lucruri: în schimbări, în prieteni, în aventuri și lucruri noi, în exterior, înconjurați de oameni. Nu le este teamă să vorbească și o fac într-un mod deschis. Lumea este terenul lor de joacă și sunt fericiți să îl descopere și să îl exploateze la maxim.

Fericirea de la o cultură la alta

Potrivit unei cercetări realizată printr-un program mondial al Organizației Națiunilor Unite (ONU), Finlanda ocupă primul loc ca fiind cea mai fericită țară din lume în 2018, detronându-și vecina Norvegia, care ocupase acest loc până acum.

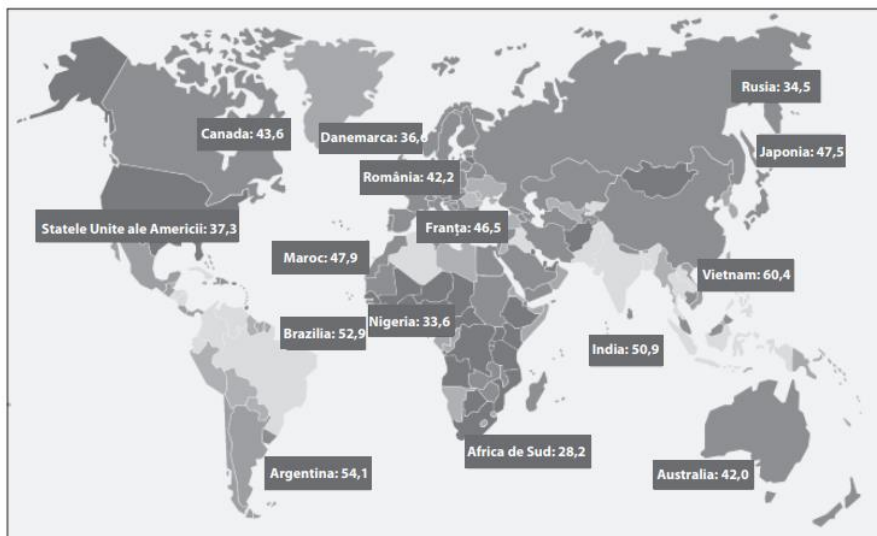
Topul a fost întocmit pe baza nivelului de mulțumire înregistrat de locuitorii din 156 de țări cu privire la mai multe aspecte precum PIB-ul pe cap de locuitor, asistența socială, speranța de viață, absența corupției, libertatea socială și generozitatea. (Fig. 1)

La fel ca în anii trecuți, topul zece este dominat de țări nordice (1. Finlanda 2. Norvegia 3. Danemarca 4. Islanda 5. Elveția 6. Olanda 7. Canada 8. Noua Zeelandă 9. Suedia 10. Australia), în timp ce la polul opus este țara africană Burundi (1. Burundi 2. Republica Centrafricană 3. Sudanul de Sud 4. Tanzania 5. Yemen 6. Rwanda 7. Siria 8. Liberia 9. Haiti 10. Malawi) unde sunt cei mai nefericiți oameni. România se află pe locul 52, iar Moldova pe 67.

„Descoperirea cea mai izbitoare a raportului este remarcabila consistență între fericirea imigranților și cea a nativilor. Cei care se mută în țări mai fericite au de câștigat, în timp ce persoanele care se mută în țări mai puțin fericite pierd“, a explicat John Helliwell, unul dintre autorii raportului și profesor la Universitatea British Columbia.

Analizând aceste statistici și observând diferența din punct de vedere al fericirii între aceste state, putem observa ca primele locuri sunt ocupate de țări bine dezvoltate, cu un sistem de învățământ (Finlanda este cunoscută ca având cel mai bun sistem de învățământ din lume) și totodată economic superior celor ce ocupă locuri pe pozițiile mai puțin fericite din acest clasament. Acestea sunt țări echilibrate politic, scăpate de influența vreunui dintre regimurile totalitare, sau războaielor.

Totodată, a mai fost întocmit un raport cu privire la indicele fericirii globale, analizat de Fundația Noua economie (scală 1-100) (Fig. 1)



Fericirea sub aspect religios

Fericirea este privită în diferite moduri de la o religie la alta și este „tradusă” în diverse forme.

1. Budismul

Fericirea constituie o temă principală a învățăturilor budiste. Pentru o eliberare absolută de suferință, „Calea nobile octuplă” își conduce practicantul la Nirvana, o stare de pace veșnică. Fericirea finală se realizează numai prin depășirea dorinței în toate formele. Mai multe forme de fericire, cum ar fi dobândirea bogăției și menținerea unor bune prietenii, sunt, de asemenea, recunoscute ca scopuri vrednice pentru oamenii laici. Budismul încurajează, de asemenea, generarea bunătații și compasiunii iubitoare, dorința de fericire și bunăstare a tuturor ființelor.

2. Hinduismul

În Advaita Vedanta, scopul final al vieții este fericirea, în sensul că dualitatea dintre Atman și Brahman este transcendentă și apare conștientizarea de Sine în toate.

3. Confucianismul

Gânditorul chinez confucian Mencius a fost convins că mintea a jucat un rol de mediere între „sinele mai mic” (sinele fiziologic) și „sinele mai mare” (sinele moral) și că dobândirea priorităților între aceste două ar duce la înțelepciune. El a argumentat că, dacă nu simțim satisfacția sau plăcerea de a ne hrăni „forța vitală” cu „fapte drepte”, acea forță ar fi răsturnată (Mencius, 6A: 15 2A: 2). Mai exact, el menționează experiența bucuriei otrăvitoare dacă se celebrează practica marilor virtuți, în special prin muzică

4. Iudaismul

Fericirea sau simcha în iudaism este considerată un element important în serviciul lui Dumnezeu. Versetul biblic „închinați-vă Domnului cu bucurie, veniți înaintea Lui cu cântece pline de bucurie” (Psalmul 100: 2) subliniază bucuria în slujba lui Dumnezeu. O învățătură populară a lui Rabbi Nachman din Breslov, un rabin șasidic din secolul al XIX-lea, este „Mitzvah Gedolah Le'hiyot Besimcha Tamid,, este o mare mitzvah (poruncă) de a fi întotdeauna într-o stare de fericire. Atunci când o persoană este fericită, este mult mai capabilă să-L slujească pe Dumnezeu și să-și schimbe viața de zi cu zi decât atunci când este deprimată sau supărată.

5. Catolicismul roman

În catolicism, scopul final al existenței umane constă în „felicetatis” (bucuria) echivalentă cu eudaimonia grecească sau „fericirea binecuvântată”, descrisă de teologul filosof al secolului al XIII-lea, Thomas Aquinas, ca o viziune beatifică a esenței lui Dumnezeu în viitoarea viață.

Complexitatea umană, ca rațiune și cunoaștere, poate produce bunăstarea sau fericirea, însă această formă este limitată și tranzitorie. În viața temporală, contemplarea lui Dumnezeu, infinit de frumoasă, este încântarea supremă a voinței. Beatitudo, sau fericirea perfectă, ca bunăstare completă, trebuie să fie atinsă nu în această viață, ci în următoarea.

6. Islamul

Al-Ghazali (1058-1111), gânditorul musulman sufi, a scris „Alchimia fericirii”, un manual de instruire spirituală în întreaga lume musulmană și practicat pe scară largă astăzi.

7. Ortodoxismul

Biblia prezintă numeroase citate cu privire la fericire, precum: „*Fericiți cei curați cu inima, că aceia vor vedea pe Dumnezeu.*”, „*Fericiți cei blânzi, că aceia vor moșteni pământul.*”, „*Fericiți cei săraci cu Duhul, că a lor va fi Împărăția Cerurilor.*”. Ortodoxismul promovează ideea milosteniei față de Dumnezeu ca aceasta fiind aducătoarea fericirii. Un om poate fi sărac, poate să nu aibă nimic, dar atâta timp cât acesta își are propria credință în Dumnezeu, va fi fericit.

Fericirea prin ochii celorlalți

Din punct de vedere metodologic, am ales interviul, pentru că mi se pare un studiu eficient care capturează esența acestui sentiment, subiecții având posibilitatea să-i confere o definiție cu propriile cuvinte.

Interviul este o metodă de cercetare calitativă, în care folosim un număr mic de cazuri, dar încercăm să obținem informații cât mai bogate de la fiecare subiect. Metodele cantitative încearcă să afle aceleași lucruri de la un număr cât mai mare de cazuri rămânând la suprafața fenomenului. În cazul metodelor calitative, încercăm să mergem în adâncime, încercând să aflăm cât mai multe lucruri de la fiecare subiect, surprinzând atât elementele specifice fiecărui caz, cât și elementele comune. Interviul este o încercare de a obține informații prin intermediul unor întrebări și răspunsuri în cadrul unor convorbiri.

Am aplicat interviul în rândul colegilor mei și m-am oprit la întrebarea principală „*Ce este fericirea pentru tine?*”, deoarece am considerat că ea conturează cel mai bine dimensiunea fericirii în sine. Am vrut să aflu cum privește fiecare acest sentiment, și cum poate capătă o altă definiție de la individ la individ.

În rândurile ce urmează se pot regăsi răspunsurile colegilor mei la această întrebare:

„*Pentru mine, fericirea are chipul persoanei iubite.*” (D., 20)

„*Fericirea mea este egală cu persoanele dragi mie, prieteni, familie.*” (C., 20)

„*Fericirea pentru mine înseamnă bunăstarea mea sufletească și a persoanelor dragi mie, în lucruri mici de zi ci zi, pentru mine ține de suflet.*” (A., 21)

„*Fericirea = zâmbetul și bunăstarea celor dragi*” (D., 40)

„*Fericirea este o senzație trăită în prezența unor persoane apropiate, nu are un criteriu specific, ea pur și simplu se simte, iar fiecare o percepe în mod propriu.*” (P., 19)

„*Fericirea înseamnă libertate.*” (A., 20)

„*Fericirea înseamnă reușită*” (D., 20)

„*Fericire este atunci când ești sănătos, pentru că sănătatea este cea mai mare băgăție a omului.*” (E., 20)

„*Fericirea este momentul în care trăiești clipa prezentă, indiferent ce o reprezintă.*” (N., 20)

„*Fericirea este Dumnezeu.*” (R., 20)

Obiectivele mele principale în acest interviu au fost: să aflu ce înseamnă cu adevărat pentru ei și să văd dacă ea chiar își schimbă definiția de la om la om. Pot spune că mi-am atins aceste obiective și am fost atinsă într-un mod pozitiv de cuvintele lor.

Concluzia pe care o pot trage este că definiția fericirii se schimbă de la o persoană la alta; pentru unii oameni, fericirea depinde de cei dragi lor, zâmbetul lor fiind dat de zâmbetul celorlalți,

iar iubirea ce le-o poartă fiind cea care le aduce fericire, pentru ei, prezența familiei și a prietenilor fiind îndeajuns pentru a-i face fericiți, pentru alții depinde de propria pace, de propria liniște, împăcarea cu sinele fiind ceea ce le aduce acest sentiment.

Totodată, fericirea mai poate însemna și reușită, un țel și un scop atins, un vis împlinit, o muncă de mulți ani care în sfârșit își arată roadele bine meritate. Fericirea înseamnă libertate, aer curat ce-ți atinge pielea și aripi ce te lasă să zbori către infinit și mai departe, înseamnă clipa trăită aici și acum, înseamnă adrenalină, înseamnă aventură, înseamnă sănătate, pentru că e mai „*bună decât toate*” și ea ne ajută să mergem mai departe.

Concluzii

Multe studii arată că oamenii fericiți ajung să aibă succes în diferite domenii ale vieții, inclusiv în căsnicie, prietenii, câștiguri financiare, performanță și sănătate, pentru că gândurile pozitive duc la libertatea minții și a deciziilor, ceea ce ne face drumul către succes mult mai ușor.

Fericirea are multe forme și este diferită de la om la om, fiecare privind-o din propria perspectivă și experiență. În ceea ce am ales să observ, fericirea a fost abordată de nenumărate domenii și s-a încercat să se găsească o universalitate a acesteia, însă ea este unică, personală și personalizată după fiecare purtător al acesteia.

Bibliografie:

1. *Elemente ale psihologiei pozitive în concepția lui Martin Seligman* – Maricica Botescu – scris la 26 mai 2014, accesat la 26 aprilie 2018 - <http://www.scientia.ro/homo-humanus/psihologie/6237-elemente-ale-psihologiei-pozitive-in-conceptia-lui-martin-seligman.html>
2. Martin E.P. Seligman, *Fericirea autentică. Ghid practic de psihologie pozitivă* – București, Editura Humanitas, 2007
3. *Topul celor mai fericite țări din lume, potrivit ONU: Norvegia a fost detronată. Ce loc ocupă România și Moldova* – Alexandra Constanda – scris la 14 martie 2018, accesat la 26 aprilie 2018 - http://adevarul.ro/life-style/travel/topul-celor-mai-fericite-tari-lume-potrivit-onu-norvegia-fost-detronata-loc-ocupa-romania-moldova-1_5aa94ffcdf52022f758db83f/index.html
4. *Cum este predicată fericirea în religie* – Nicolae Sfetcu – scris la 23 noiembrie 2017, accesat la 26 aprilie 2018 - <https://www.setthings.com/ro/cum-este-predicata-fericirea-religie/>
5. Sorin Dan Șandor – *Metode și tehnici de cercetare în științele sociale*
6. DEX '09 - <https://dexonline.ro/definitie/fericire>

Migrația externă a medicilor români: cauze și consecințe ale migrației „halatelor albe”

Autor: Gîrbiță Mihaela-Madalina
Coordonator: Lect. univ. dr. Motoi Gabriela
Universitatea din Craiova

Abstract: *In recent years, in Romanian society, a special interest has been given to the problem of brain-dain emigration in developed countries, which has been a subject of study for the representatives of the theory of addiction in the context of examining the losses of underdeveloped societies in their relations with advanced economic, social, political and cultural states. Currently, according to a poll conducted by the College of Physicians in Romania in 2016, every year 3,000 physicians enter the system and leave about 3,500 (through migration, retirement or death). According to Eurostat, Romania has 2.2 pshysician doctors per 1,000 inhabitants, which is below the European average of 3.3, ranking the last in Europe, eventually with Poland, with major discrepancies between urban and rural.*

1. ”Migrația creierelor”, ”migrația halatelor albe” – delimitări conceptuale

Migrația reprezintă un „fenomen ce constă în deplasarea unor mulțimi de persoane dintr-o arie teritorială în alta, urmată de schimbarea domiciliului și/sau de încadrarea într-o formă de activitate în zona de sosire”¹.

Dumitru Sandu definește migrația ca fiind, „o componentă esențială a proceselor de dezvoltare. Diferitele forme ale acestui fenomen sunt corelate cu schimbările economice, de structură socială și de calitate a vieții. În anumite condiții și sub anumite aspecte, migrația apare ca reacție la aceste schimbări; la rândul ei, reacția respectivă poate avea efecte în domeniile vieții economice, al calității vieții și structurii sociale.”²

Migrația poate fi individuală sau colectivă, în masă; succesivă sau discontinuă. Aceasta antrenează nu doar indivizi, familii și grupuri (de tineri, de vecinătate, de lucrători, de oameni cu interese comune), ci și populații întregi, generând un exod al acestora, mai cu seamă din zonele afectate de sărăcie și subdezvoltare economică, de cataclisme naturale (secetă, inundații, cutremure), de revolte violente și de conflicte militare.

În ultimii ani, în societatea românească ”un interes aparte s-a acordat, în schimb, problemei emigrației „creierelor” – „brain-dain” – în țările dezvoltate, care a constituit o temă de studiu pentru reprezentanții teoriei dependenței în contextul examinării pierderilor înregistrate de societățile nedezvoltate în raporturile lor cu statele avansate economico-social, politic și cultural”³.

Migranții de mare valoare, cu o calificare superioară, formează o categorie specială, adesea numită “elita migrantă” care este foarte căutată și acceptată în orice țară. Acest fenomen este întâlnit adesea și sub denumirea de „migrație a creierelor”.

Exodul personalului calificat sau „migrarea creierelor” reprezintă un factor de risc pentru țările de origine. Acest fenomen presupune existența unor specialiști de înaltă calificare într-o anumită țară, care sunt fie prost plătiți, fie nu-și găsesc locul pe piața muncii, fie sunt

¹ Vlăsceanu L., Zamfir C (coord.), *Dicționar de sociologie*, Editura Babel, București, 1998, p. 351

² Sandu, D., *Fluxurile de migrațiune în România*, Editura Academiei Republicii Socialiste România, București 1984, p. 4

³ Adrian Otovescu, *Românii din Italia*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2008, p. 109

constrânși de situația politică din țările de origine și preferă să emigreze. Plecarea acestora dintr-o țară mai puțin dezvoltată către una mai dezvoltată, fără nici o compensație, reprezintă o pierdere vitală de resursă, cu urmări dramatice asupra evoluției țării în viitor (încetinește creșterea economică și dezvoltarea tehnologică, scade veniturile și lasă descoperite anumite sectoare).

Pe lângă efectele financiare benefice pentru țările de destinație, mai apar și efectele negative. Neglijarea propriilor sisteme educaționale este unul din ele. Scăderea cheltuielilor arondate educației are „un impact negativ asupra procesului de inovație și de adoptare de noi tehnologii.”⁴

2. Tabloul migrației medicilor la nivel European. Statistici cu privire la migrația medicilor români

Penuria de personal medical la nivel mondial s-a accentuat în ultimele decenii ca urmare a creșterii speranței de viață în țările dezvoltate și a creșterii nevoilor de îngrijire medicală, apariția noilor tehnologii, dar și atingerea vârstei de pensionare a profesioniștilor din domeniul sănătății, proveniți din generația „baby-boom”⁵.

După aderarea României la Uniunea Europeană, rata migrației acestei categorii profesionale s-a accentuat, un impact deosebit avându-l aplicarea în plan național a directivelor referitoare la recunoașterea calificărilor profesionale și de adaptare a anumitor directive din domeniul libertății de circulație a persoanelor.

Mai mult, în anul 2010 au fost înregistrate un număr semnificativ mai mare de solicitări în vederea întocmirii formalităților de emigrare. Conform statisticilor disponibile în special în țările de destinație, românii tind să prefere să profeseze în țări precum Franța, Germania, Italia și Marea Britanie. Explicația pentru acest număr mare de solicitări este legată de faptul că anul 2010 a coincis cu reducerile salariale din sectorul public, care au reprezentat un pas imens către un ”model de vulnerabilitate socială, generată de pierderea unei părți importante din expertiza medicală formată în țară, din care procente semnificative au intrat, chiar și în anii următori, pe ruta migrației creierelor România – Occident”⁶

La nivelul anului 2010, așa cum ne arată datele Colegiului Medicilor din România, ”migrația *expertizei medicale românești*, pe care unele statistici o identifică în jurul a 4.000 de medici anual emigrați pentru muncă, în condițiile în care personalul medical românesc - medici cu drept de practică - se ridică la aproximativ 50.000. Deși statisticile Ministerului Sănătății arată că numărul total de medici din România este de 59.000, în realitate, consideră Consiliul Medicilor din România (CMR), datele Ministerului nu sunt reale, întrucât ele includ în numărul total de medici și numărul absolvenților care nu profesează, astfel că numărul acestora ajunge la 47.000 de medici, dintre care 7.500 sunt rezidenți”⁷

Conform Colegiului Medicilor din România, plecările cele mai mari de medici din România au fost din centrele universitare ale țării (București, Cluj, Iași, Timiș), iar cele mai frecvente țări de destinație au fost Franța, Marea Britanie, Germania, Italia, Spania, Suedia, Irlanda, Olanda, Canada, Belgia, Austria, Portugalia și Cipru. Se remarcă, de asemenea, faptul că specializările cele mai solicitate de către angajatorii din străinătate au fost cele de medicină generală, medicină de familie, chirurgie generală, anestezie și terapie intensivă⁸.

⁴ Tudorache, Carmen, *Efectele circulației forței de muncă în Europa*, p. 93, disponibil online la <http://www.ectap.ro/articole/142.pdf>

⁵ Cristina Teodorescu, *Migrația medicilor români*, în *Sfera politicii*, nr.166, Editura Fundația Societatea Civila, Iași, 2011

⁶ Iris Alexe (coord.), *Al patrulea val. Migrația creierelor pe ruta România-Occident*, Editura Fundației Soros, București, 2011, p. 36

⁷ Colegiul Medicilor din România, www.cmr.ro

⁸ Colegiul Medicilor din România: <http://www.cmr.ro>

3. Cauzele care determină migrația medicilor

De cele mai multe ori, decizia de a emigra vine pe fondul instabilității economice, a lipsei locurilor de muncă, a salarizării deficitare, a slabei investiții în sistemul medical.

În ceea ce privește cauzele care îi determină pe medici să emigreze, considerăm că acestea sunt, în primul rând, de ordin **economic**. Potrivit datelor unui sondaj realizat de către Colegiul Medicilor din România, în anul 2016, anual intră în sistem 3.000 de medici și îl părăsesc aproximativ 3.500 (prin migrație, pensionare sau deces).

În acest context, Fundația Colegiului Medicilor din București a realizat un sondaj online pentru a vedea care sunt cauzele migrației tinerilor medici și ce ar putea să-i determine să practice medicina în țară. Chestionarele validate au fost completate de tineri care studiază medicina (la nivel de facultate sau rezidențiat)⁹. Conform statisticilor europene, în 2013 aveam cel mai mic număr de medici în spital la 100.000 de locuitori, respectiv 130,2 medici. Tot în 2013, Danemarca avea 269,3 medici la 100.000, Germania 190,4, Lituania 338, Polonia 253,7, Elveția 235,2, Norvegia 229. Singura țară europeană cu un număr similar de medici angajați în spital la 100.000 locuitori era Olanda, cu 132,5.

Potrivit rezultatelor sondajului, 82,3 % dintre respondenți consideră că este posibil să emigreze. Aproape 30% dintre respondenți au afirmat că vor să emigreze în străinătate. Doar 10,6% dintre tinerii care au completat chestionarul spun că nu au avut niciodată o asemenea intenție. La întrebarea referitoare la motivele emigrării, cele mai multe nemulțumiri sunt legate de nivelul scăzut de salarizare, condițiile materiale din unitățile medicale, orele suplimentare de muncă, lipsa de suport pentru activitățile de cercetare. Un motiv al migrației îl constituie și nevoia de recunoaștere și afirmare profesională¹⁰.

În prezent, România are un indicator de 2,2 medici la 1.000 de locuitori (*Eurostat*), sub media europeană, de 3,3, situându-ne pe ultimul loc în Europa, eventual împreună cu Polonia, cu discrepanțe majore între urban și rural.

La nivel general, există și alți factori, și aceștia sunt evidențiați de către Organizația Mondială pentru Migrație sau Organizația Mondială a Sănătății, care accentuează lipsa resursei umane în domeniul sanitar: criza economică mondială, existența pandemiilor în anumite zone ale lumii sau disfuncționalitățile la nivelul sistemelor de sănătate. Totodată, promovarea unor politici de atracție a personalului medical imigrant în anumite țări gazdă sau existența unor acorduri bilaterale între țări gazdă și țări de origine se înscriu într-o serie de determinanți *politico-geografici*.¹¹

La nivelul anului 2017, Aproximativ 15.700 de medici români lucrează în străinătate, conform un studiu realizat de Asociația Română pentru Promovarea Sănătății (ARPS).

"În sistemul medical, conform estimărilor autorilor, aproximativ 15.700 de medici români își practică în prezent meseria în străinătate, cu precădere în state din vestul Europei (Germania, Marea Britanie, Franța). Într-o declarație recentă a Societății Naționale de Medicină de Familie se menționa că deficitul de medici de familie este de aproximativ 600, deci nesemnificativ. Cu ocazia cercetării întreprinse în 2017 prin proiect referitor la deficitul de medici pe fiecare județ înregistrat de direcțiile județene de sănătate publică s-a aflat din răspunsurile parțiale (24 din 42 de direcții au oferit informații) că deficitul de medici specialiști era de aproximativ 4.700"¹².

⁹ Migrația, cauze și percepții în rândul tinerilor care studiază Medicina la nivel de facultate și rezidențiat, disponibil la <https://www.cmb.ro/presa/20160621-comunicat-migratie/>

¹⁰ Idem

¹¹ Cristina Teodorescu, *Migrația medicilor romani în Sfera politicii*, nr.166, Editura Fundația Societatea Civila, Iași, 2011

¹² ARPS, Comunicat de presă despre rezultatele studiului "Emigrația forței de muncă înalt calificate din România. O analiză a domeniilor cercetare - dezvoltare, medicină și tehnologia informației și a comunicațiilor".

4. Efectele migrației medicilor

În primul rând, cel mai evident impact al migrației este cel demografic, afectând compoziția și dimensiunea populației atât din țara de origine, cât și din țara-gazdă. „În cazul statelor dezvoltate din epoca modernă, astfel de schimbări au implicații extinse - diferite de cele din epocile anterioare pentru nivelul și furnizarea de servicii sociale, locuințe și educație, ca și pentru funcționarea economiei în sine”.¹³

Spre deosebire de alte categorii profesionale, plecarea medicilor pentru a profesa în străinătate afectează direct membrii societății pe care o părăsesc prin afectarea *disponibilității și calității serviciilor de sănătate*: creșterea numărului de pacienți consultați de către mai puțini medici, ceea ce implică scurtarea timpului acordat serviciilor către pacienți, favorizând creșterea costurilor îngrijirilor și a ratei de îmbolnăvire⁸, dar și dezvoltarea turismului medical.

”Plecarea personalului medical pentru a lucra în străinătate poate avea și *efecte benefice* pentru țara de origine. Astfel de efecte se transpun adesea în remitențele trimise acasă de cei plecați, ceea ce contribuie la creșterea nivelului de trai al populației din aceste țări. În acest sens, unele țări precum Filipine, în vederea dezvoltării economiei naționale, au dezvoltat strategii guvernamentale privind migrația forței de muncă”.¹⁴

Consecințele pozitive la nivelul țărilor de plecare ”sunt mai importante în cazul *migrației temporare*. Revenirea forței de muncă permite recuperarea investițiilor statului în vederea formării acesteia, precum și posibilitatea utilizării experienței obținute de personalul medical în condițiile de lucru performante din străinătate. Pe baza acestor noi experiențe se vor putea aplica noi tehnologii, stabili noi programe și proiecte de colaborare între specialiști din țările dezvoltate și cele în curs de dezvoltare, ceea ce ar permite creșterea performanțelor instituționale și a calității serviciilor de sănătate. Utilizarea acestor posibile avantaje depinde însă de flexibilitatea sistemului de a integra forța de muncă revenită din străinătate și de a valoriza noile competențe dobândite de specialiști”¹⁵.

Deși există și efecte pozitive ale migrației forței de muncă, precum remitențele, formarea unor legături cu diaspora și facilitarea schimburilor de experiență, sau în unele momente chiar asigurarea de locuri de muncă pentru unele categorii profesionale care nu pot fi absorbite de piața internă, vom enumera câteva dintre efectele negative ale migrației forței de muncă în general. Un efect important este reprezentat de modificarea structurii demografice a populației: scăderea continuă a populației tinere, accelerarea procesului de îmbătrânire a populației, scăderea ratei natalității și a fertilității, ca urmare a creșterii ponderii femeilor emigrante.

Consecințe negative la nivel familial, cum ar fi dezechilibre în relația de cuplu (inclusiv divorțuri), abandonarea copiilor, abandonul școlar se adaugă listei problemelor sociale create de migrația masivă. Pierderea unui segment important al capitalului cultural prin pierderea de specialiști nu trebuie de asemenea ignorată.

O altă consecință este diminuarea potențialului local de forță de muncă și afectarea creșterii economice în general. Resorbția celor fără loc de muncă la un moment dat poate fi considerată un avantaj pe termen scurt pentru piața muncii, dar cu posibile dezechilibre severe ale acesteia pe termen lung. Pe de altă parte, politicile privind imigrația nu pot fi izolate de alte politici care afectează piața forței de muncă. Unele state au intervenit asupra pieței forței de muncă, rezultatul fiind creșterea atracției față de angajarea forței de muncă străine. În Franța și Germania costurile ridicate ale securității sociale pentru angajarea de muncitori ilegali și înregistrați au încurajat utilizarea de muncitori străini, ca modalitate de sustragere de la contribuții.

¹³ David Held, Anthony Mc Grew, David Goldblatt și Jonathan Perraton, *Transformări globale Politică, economie și cultură*, Ed. Polirom, 2004., pp. 350 - 351

¹⁴ Cristina Teodorescu, *Migrația medicilor romani în Sfera politicii*, nr.166, Editura Fundația Societatea Civila, Iași, 2011

¹⁵ Idem

Bibliografie:

1. Alexe, I. (coord.), *Al patrulea val. Migrația creierelor pe ruta România-Occident*, Editura Fundației Soros, București, 2011
2. Held, D; Mc Grew, A.; David Goldblatt și Jonathan Perraton, *Transformări globale Politică, economie și cultură*, Ed. Polirom, 2004.
3. Otovescu, A., *Românii din Italia.*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2008
4. Rusu, Valeriu, *Migrația „creierelor” – efecte economico-sociale*, „Revista Română de Sociologie”, serie nouă, anul XIII, nr. 5–6, București, 2002
5. Sandu, D., *Fluxurile de migrație în România*, Editura Academiei, București 1984
6. Teodorescu, C. *Migrația medicilor romani în Sfera politicii*, nr.166, Editura Fundatia Societatea Civila, Iasi, 2011
7. Tudorache, C, *Efectele circulației forței de muncă în Europa*, disponibil online la <http://www.ectap.ro/articole/142.pdf>
8. Vlăsceanu, L, Zamfir C. (coord.), *Dicționar de sociologie*, Editura Babel, Bucuresti, 1998
9. ***ARPS, Comunicat de presă despre rezultatele studiului "Emigrația forței de muncă înalt calificate din România. O analiză a domeniilor cercetare - dezvoltare, medicină și tehnologia informației și a comunicațiilor".
10. ***Colegiul Medicilor din București, *Migrația, cauze și percepții în rândul tinerilor care studiază Medicina la nivel de facultate și rezidențiat*, disponibil la <https://www.cmb.ro/presa/20160621-comunicat-migratie/>
11. ***Colegiul Medicilor din România: <http://www.cmr.ro>

Sărăcia și efectele pe termen lung asupra populației

Autor: Lupu Ioana Adina

Coordonator: Lect. univ.dr. Schmidt Mihaela-Camelia

Universitatea din Petroșani

Abstract: *Poverty, as a social problem, is a deep-rooted wound that affects every dimension of culture and society. Children in less wealthy families are on average more likely to suffer later in life both physical illnesses and mental illnesses. Beyond the economic growth we are boasting about, the numbers of poverty show a reality less worthy of praise. Of 5 Romanians, one lives in misery and another is at the poverty line. They do not even allow a minimum consumption basket with a value of about 300 ron / person.*

1. Definirea conceptului de sărăcie

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 comunitati, sărăcia include limitarea accesului la servicii ca educația, sănătatea, luarea deciziilor precum și lipsa facilitățiilor comunale ca apa, drumurile, transportul și comunicațiile. Mai mult, "spiritul sărăciei" permite membrilor aceleiași comunitați să creadă și să împărtășească sentimente ca disperarea, lipsa de speranță și timiditate. (Zamfir, 2014, pag.89)



Figura nr. 1: Manifestarea sărăciei în plan rural

2. Procese biologice și procese biologice majore

Procesele biologice implicate în sănătatea și dezvoltarea tinerilor, copii care trăiesc în condiții mizere se manifestă pe mai multe niveluri de complexitate, influențând inclusiv funcțiile biologice majore.



Figura nr. 2: Sărăcia influențează problemele copiilor

Conform unui nou studiu, există o legătură între sărăcia și stresul din copilărie și problemele de reglare a emoțiilor la maturitate. Acest lucru nu poate fi îndulcit: să crești în condiții relativ sărace este rău pentru tine. Sărăcia are potențialul de a afecta copiii atât fizic, cât și psihic, putând influența negativ în mod direct cursul vieții acestora. (Preda, 2002, pag 45)



Figura nr. 3: Creșterea copiilor în condiții neadecvate



Figura nr. 4: Abandonul școlar

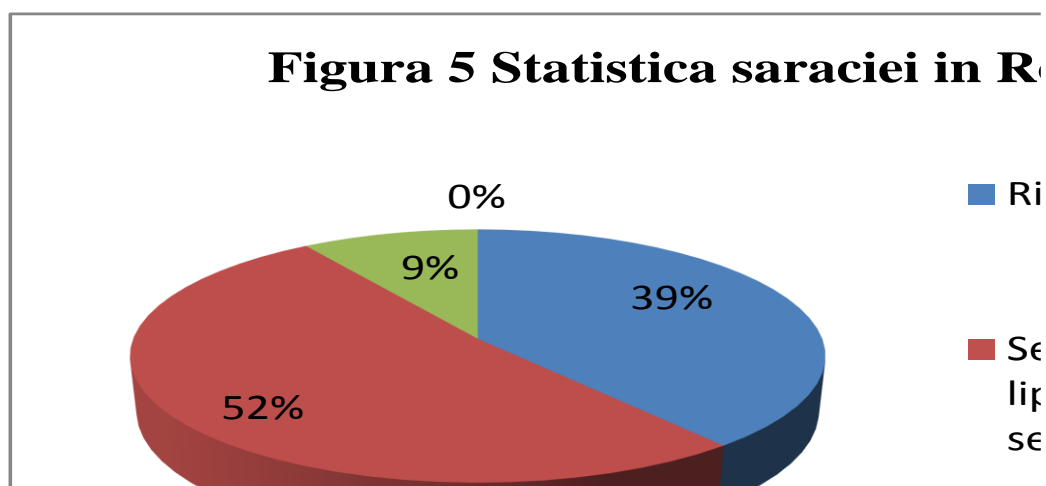
Copiii din familiile mai puțin bogate sunt, în medie, mai predispuși să sufere mai târziu în viață atât boli fizice, cât și boli psihice. Acest lucru este puțin probabil o surpriză, dar este un mister modul exact în care sărăcia influențează problemele psihologice. Expunerea la stres la vârste fragede – în timp ce creierul încă se dezvoltă - cauzează o vătămare permanentă a abilității de a face față stresului.

3. Ce înseamnă sărăcia absolută?

Dincolo de creșterea economică cu care ne lăudăm, cifrele sărăciei arată o realitate mai puțin demnă de laudă. Din 5 români, unul trăiește în mizerie iar altul e la limita sărăciei. Acestia nu își

permit nici măcar un cos minim de consum cu o valoare de circa 300 de lei/persoană. În acest cos intră însă nu doar mâncarea, ci și curentul, încălzirea, apa și alte servicii. Pare o sumă infimă, însă o cincime sau chiar un sfert dintre români nu dispun de ea lunar. (Teșliuc, 2001, pag 50)

La scară globală, sărăcia are multe cauze istorice: colonialismul, războiul și cucerirea. Între acele cauze și ceea ce numim factori care mențin sărăcia este o diferență enormă. Diferența constă în ceea ce putem face azi. Nu ne putem întoarce în timp ca să schimbăm trecutul, ceea ce facem, însă, este să eliminăm factorii care perpetuează acest fenomen. (Teșliuc, 2001, pag 89)



Tabelul nr. 1: Rata națională a sărăciei în mediul rural și urban între 2000-2006

ANUL	Rata națională a sărăciei (%)	Rata sărăciei în rural (%)	Rata sărăciei în urban (%)
2000	35,9	47,8	25,9
2001	30,6	44,7	18,8
2002	28,9	42,2	17,6
2003	25,1	38	13,8
2004	18,8	27,3	11,5
2005	15,1	23,5	8,1
2006	13,8	22,3	6,8

4. Factorii sărăciei ca problemă socială

Factorii sărăciei, ca problemă socială, sunt următorii: ignoranța, îmbolnavirea, apatia, lipsa de onestitate și dependența. Ei sunt considerați doar ca simple condiții fără nici o evaluare morală. Dacă decizia unui grup de oameni într-o societate sau comunitate este de a reduce, sau a elimina sărăcia, acel grup va trebui să își realizeze obiectivul fără a judeca, ci doar prin a observa și identifica factorii care duc la sărăcie pentru a-i putea elimina. Acest lucru este cu atât mai important cu cât cei cinci mari factori contribuie la apariția factorilor secundari ai sărăciei ca: lipsa de piețe de desfacere, lipsa infrastructurii, slăbirea conducerii, lipsa de locuri de muncă, lipsa de pregătire, lipsa de capital și altele. (Necula, 2000, pag 30)

5. Cauze ale sărăciei, ca problema socială

O cauză este ceva care contribuie la originea unei probleme ca sărăcia. Cauzele sărăciei sunt:

- Războaiele, sau alte conflicte militare
- Structura politică, dictatura
- Structura economică, o repartitie inegală a venitului național, corupția, datoriile mari ale statului
- Greșeli ale regimului de conducere, incompetență, instabilitate, lipsa reformelor necesare avântului economic care pot provoca ridicarea ratei șomajului
- Catastrofe naturale, cutremure, secetă
- Epidemii
- O creștere intensă a numărului de populație



Figura nr. 6: Persoană fără adăpost

6. Combaterea sărăciei

Pentru combaterea sărăciei se pot dezvolta mai multe obiective. Aceste obiective pot fi pe termen lung pentru a determina o creștere substanțială a nivelului de trai și ar trebui să aibă în vedere factorul politic, resursele, menagementul și lupta contra sărăciei. Obiectivele sunt:

- Mai multe oportunități pentru castigarea hranei;
- Implementarea politicilor și strategiilor, fonduri adecvate pentru generațiile viitoare, creșterea controlului local, crearea unui mediu propice pentru înființarea organizațiilor non-guvernamentale, organizații și consilii locale;
- Implementarea unor strategii de dezvoltare în zonele sărace;
- Crearea unui nucleu internațional ce poate realiza planuri de dezvoltare, în mod special în zonele rurale, cât și în cartierele mărginate din marile orașe. (Mihalache, 2013, pag 59)

În concluzie, un nivel de viață foarte ridicat, asigurat prin venituri mari, nu înseamnă automat o calitate foarte bună a vieții, dar un nivel de viață foarte scăzut, sărăcia, privarea de cele necesare la nivelul mediu înseamnă cu siguranță frustrarea de o viață bună, calitativ corespunzătoare. Societatea, la rândul ei, prin politica pe care o duce, ar trebui să creeze șanse egale tuturor indivizilor, dându-le posibilitatea de a trăi și a-și conduce propriul destin prin intersecții de legi și norme sociale care să producă acel efect de bunăstare al întregii populații.

Bibliografie:

1. Mihalache N. M., *Sărăcia, responsabilitate individuală și nivel de trai*, Editura Institutul European, Bucuresti, 2013;
2. Neculau A., Ferreol G., *Aspecte psihosociale ale sărăciei*, Editura Polirom, Iași. 2000
3. Preda M., *Politica socială Romanească între sărăcie și globalizare*, Editura Polirom, Iași, 2002;
4. Teșliuc C. M., Pop L, Tesliuc E. D., *Sărăcia si sistemul de protecție socială*, Editura Polirom, Iasi, 2001;
5. Zamfir C., *Dimensiuni ale sărăciei*, Editura Expert, București, 2014.

Importanța lecturii și frecventarea Bibliotecii Universitare de către studenți, în cadrul parcursului lor de formare educațională

Autor: masterand Marest Céline

**Coordonator: Asist. univ. drd. Manea Florina
Université Paris-Est Créteil (Franța)**

***Abstract:** The article presents the result of a quantitative and qualitative research about the habits and the use of the library to students registered in the bachelor of education science from the University of Paris-Est, Creteil (France). The goal of this study was show the impact of the use of the university library in the appropriation of student profession and their university course. Some factors may restrain or motivate the students to go to the university library. During the study, students in the UPEC bachelor of education science did not have any library at their place of study. The study also wants to see if this situation is a brake or a motivation for students. The article presents essentially elements of this study. It presents the research goals and the methodology. Then, it exposes the data collected. Finally, some answers will be given to the problem.*

Trecerea la învățământul superior a devenit o necesitate în viața tinerilor. Considerat un loc de muncă pentru A. Coulon¹, statusul de student necesită anumite abilități. Acesta este reprezentă momentul în care tinerii învață competențe și abilități care sunt utile pentru viitoarea lor viață profesională. Lectura este o activitate esențială pentru a finaliza studiile. Participarea la bibliotecă este o extensie a acestei activități de lectură. Nu este considerată o obligație a studenților. Într-adevăr, mulți studenți nu obișnuiesc să frecventeze biblioteca universității, în pofida recunoașterii importanței sale în succesul academic. Elevii sunt statistic o parte a populației care citește cel mai mult, cu toate acestea, în ciuda unui număr tot mai mare de elevi, activitatea de lectură scade. Mai multe studii, cum ar fi cel al lui M. Millet², au scos în evidență că există diferiți factori care ar putea influența practica lecturii la studenți.

Studenții de la Programul de Licență în domeniul Științele Educației de la Universitatea Paris-Est Créteil (UPEC) din Franța se confruntă cu obstacole suplimentare în ceea ce privește lectura la biblioteca universitară. Timp de mulți ani, ei nu aveau biblioteci universitare, în zona în care aveau clădirile în care făceau cursuri. În ultimii ani, campusul UPEC s-a dezvoltat foarte mult în orașul Créteil. Clădirea Pyramides, unde au loc cursurile de licență în domeniul științele educației, nu permite găzduirea unei biblioteci universitare. Cu toate acestea, facultatea a creat un centru de documentare pentru studenți, un spațiu unde pot și lucra, în același timp.

Acest centru a fost închis timp de mai mulți ani. Prin urmare, studenții au trebuit să meargă la alte biblioteci ale Universității Paris-Est Créteil, pentru a accesa resursele de bibliotecă de care aveau nevoie. În același timp, clădirea Pyramide oferă, încă, studenților o sală de lucru și o sală dotată cu calculatoare. Se pot întâlni studenți în aceste locuri, atunci când ele sunt deschise. Însă, locurile în aceste săli sunt limitate în ceea ce privește numărul de studenți și nu oferă un cadru favorabil pentru a funcționa ca o bibliotecă. Scopul studiului care face obiectul prezentului articol (în care sunt prezentate structura studiului și rezultatele acestuia) a fost atât acela de a observa impactul acestei situații asupra studenților și asupra obiceiurilor lor de lucru, dar și de a observa influența asupra apropiierii statusului de student.

¹ Alain Coulon, *Le métier d'étudiant : l'entrée dans la vie universitaire*. 2^{ème} édition, Paris : Économica Anthropos, 2005. Collection : Éducation.

² Mathias Millet, *Les étudiants et le travail universitaire: étude sociologique*. Lyon: Presse universitaire de Lyon, 2003.

Obiectivele cercetării:

Acest studiu a avut mai multe obiective. În primul rând, am dorit să vedem care este impactul absenței unei biblioteci universitare asupra locului de studiu al studenților. În al doilea rând, scopul studiului a fost acela de a observa dacă acest lucru a avut un impact asupra conștientizării ”meseriei” de student și asupra obiceiurilor de lucru ale studenților. Un al treilea obiectiv a fost acela de a verifica dacă utilizarea bibliotecii universitare este influențată de apropierea acesteia.

Metodologia cercetării:

Pentru realizarea anchetei de opinie, am folosit două tipuri de instrumente: chestionarul și interviurile semi-structurate. Pe de o parte, chestionarul este alcătuit pe trei axe: participarea la biblioteca universitară, practicile studențești de lectură și centrul documentar prezent în clădirea Pyramide. Chestionarul a fost autoadministrat, fiind trimis studenților în format electronic pe site-ul oficial al Universității Paris-Est Creteil, și apoi prin intermediul rețelelor sociale, pe o perioadă de trei luni. În total, 115 de chestionare au fost aplicate studenților din cei trei ani de licență în domeniul Științele Educației. Pe de altă parte, s-au aplicat zece interviuri studenților de la licență, anul III, în domeniul educației, mai exact la programul de studiu ”Intervenție socială, inserție, formare”. Pentru interviuri, întrebările adresate aveau ca scop identificarea locului bibliotecii și a cărții în mediul academic al studenților, dar și în modul lor de lucru. De asemenea, am dorit să vedem care este opinia studenților cu privire la impactul disponibilității resurselor bibliografice la locul (clădirea) în care studiază. Rezultatele colectate prin folosirea acestor instrumente au fost analizate separat și apoi corelate între ele, și, bineînțeles, verificate cu informațiile furnizate în literatura de specialitate. Pentru noi, a fost important să avem atât date cantitative, cât și calitative.

Eșantionul cercetării:

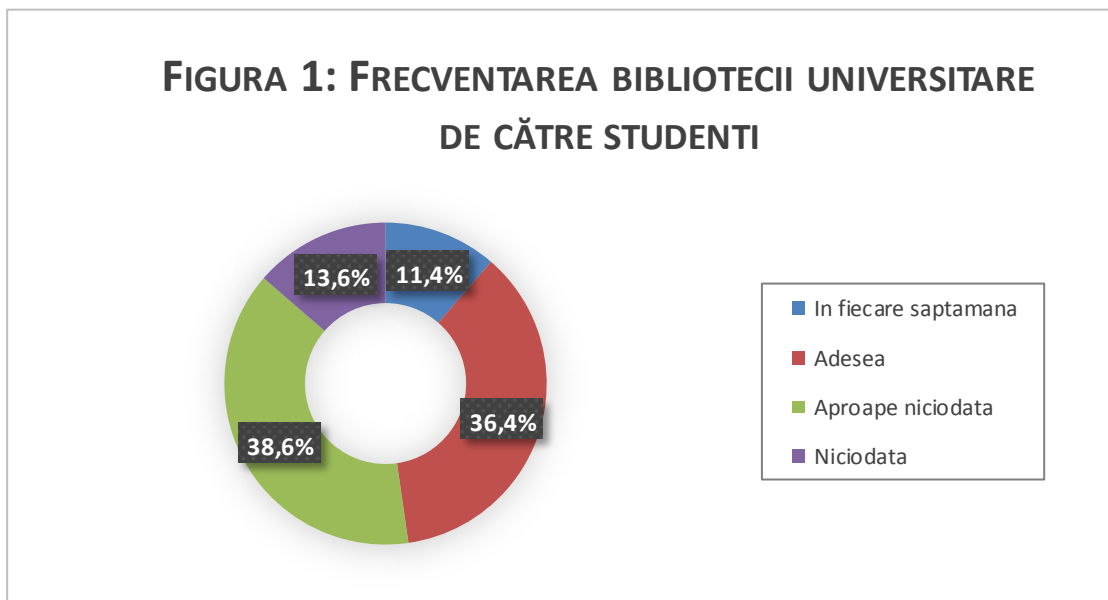
Cele două instrumente de cercetare au fost aplicate pe două eșantioane diferite. Chestionarele s-au aplicat unui eșantion de 115 studenți din 740 de studenți înscriși pentru cei trei ani de licență, ceea ce înseamnă o rată de participare de 16%. Această rată este relativ scăzută. Pentru primul an de licență am avut 45 de răspunsuri din 300 de studenți înscriși, pentru al doilea an am avut 30 de respondenți din 220 de studenți, iar pentru al treilea an am avut 40 de răspunsuri din 220 de studenți. În ceea ce privește interviurile semi-structurate, eșantionul nostru a fost de zece studenți, din anul al treilea an de învățământ de licență, în domeniul științele educației – mai exact programul de studii ”Intervenție socială, inserție, formare”. Am încercat să avem un eșantion cu profile eterogene (tip diferit de bacalaureat absolvit, sex, reorientare, aspirații profesionale etc.).

Datele colectate:

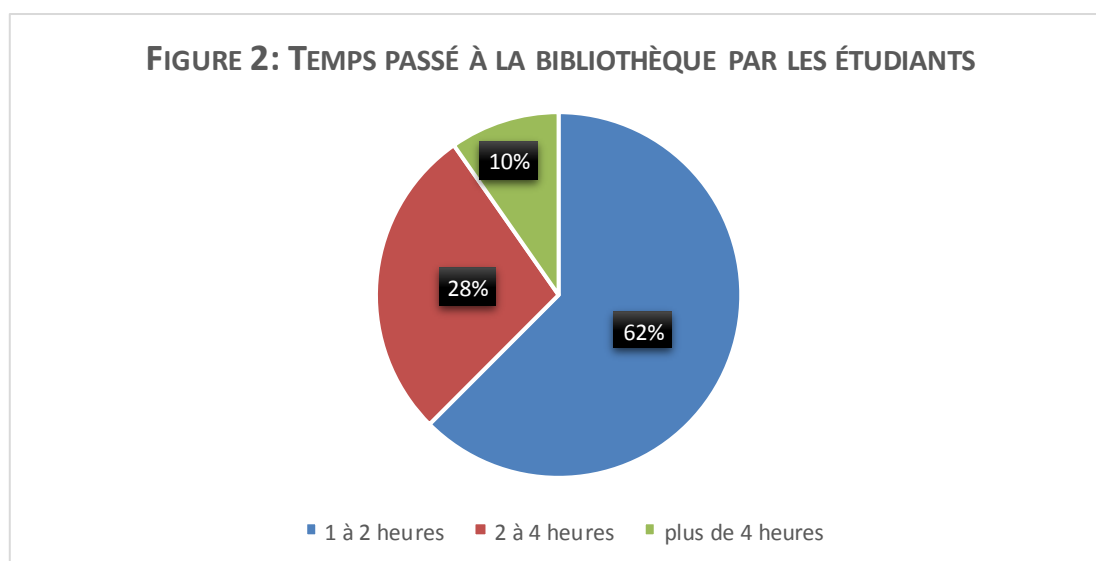
Cu ajutorul celor două instrumente de anchetă, am colectat două tipuri de date. Astfel, chestionarul ne-a permis să avem o imagine de ansamblu asupra practicilor și utilizărilor bibliotecii universitare de către studenți. Am pus câteva întrebări pentru a le cartografia. În ceea ce privește interviurile, acestea ne-au permis să aprofundăm mai mult elemente precise ale cercetării noastre. Datele celor două instrumente sunt complementare. Răspunsurile interviurilor au scos în lumină practicile de lectură ale studenților, dar mai ales să ofere un tablou al motivelor comportamentelor lor.

Rezultatele chestionarelor:

Studiul nostru a arătat că majoritatea studenților din eșantionul nostru merg la biblioteca universității. Cu toate acestea, putem vedea că nu participă frecvent (a se vedea Figura 1). Ei spun că frecventează "adesea" sau "aproape niciodată".



Mai departe, am dorit să știm cât timp a durat vizita acestora la bibliotecă (a se vedea figura 2). Studenții stau în principal la bibliotecă timp de 1 până la 2 ore. Activitățile de la fața locului explică aceste momente scurte. În general, ei merg acolo pentru a lucra în grupuri sau pentru a lucra în pauza dintre două cursuri. Rezervarea salii de lucru în grup se face pe intervale de o oră. Nu stau mai mult de câteva ore într-o astfel de sală. De asemenea, timpul dintre două cursuri este limitat, ceea ce explică de ce studenții nu rămân aici pentru o mai lungă perioadă de timp.



Dacă studenții nu lucrează la biblioteca universitară, este în principal pentru că lucrează, în principal de acasă. Am dorit să cunoaștem care sunt motivele care împiedică studenții să frecventeze biblioteca. Pentru această întrebare, studenții au avut ocazia să dea mai multe răspunsuri (a se vedea Figura 3).

Primul motiv menționat de studenți este lipsa de timp. Următoarele două motive sunt că biblioteca este prea departe și nu le place să meargă acolo. Interviuurile au furnizat câteva elemente de răspuns pentru a justifica aceste răspunsuri (le vom observa mai jos, în secțiunea dedicată interviurilor).

În sfârșit, studenții au fost întrebați, cât de importantă este existența unui loc de studiu cu resurse bibliografice, iar răspunsul a fost că această oportunitate este, în mare măsură, importanta pentru ei.

	Număr de răspunsuri (n=64)
Nu am timp	26
Nu îmi place să merg la bibliotecă	22
Este prea departe	22
Nu reușesc să mă concentrez acolo	19
Un alt motiv	6

Interviurile:

Răspunsurile interviurilor au fost clasificate în trei teme: felul în care studenții percep biblioteca universitară, percepția formării (educației) de către studenți și impactul pe care cele două (lectura și educația) le au asupra acestora.

Pentru studenți, biblioteca universității reprezintă un loc propice pentru lucru, liniștit, cu resurse bibliografice. Această viziune este împărtășită atât de studenții care frecventează, cât și de cei care nu frecventează biblioteca universității. În viziunea unor studenți, biblioteca este asociată cu seriozitatea și succesul. În pofida acestei percepții, mulți studenți nu frecventează biblioteca universitară. Studenții intervievați menționează aceleași motive ca și cei care au completat chestionarele, dar își argumentează motivele. Nu le place să meargă la bibliotecă pentru că nu se simt confortabil aici. Ei au nevoie de un loc unde să se simtă bine și să lucreze. Studenții din domeniul Științele educației ne-au declarat că sunt obligați să meargă la alte biblioteci care nu fac parte din facultatea la care studiază, ceea ce poate explica de ce nu simt nici un sentiment de apartenență la aceste locuri.

Frecventarea bibliotecii universitare poate fi influențată de percepția pe care o au studenții asupra activității de formare. Într-adevăr, mai mulți studenți ne-au menționat în timpul interviurilor că au fost dezamăgiți de formare din diferite motive (conținut nesatisfăcător, diferit de ceea ce își imaginaseră etc.). Acești studenți nu sunt implicați în pregătirea lor. Nu merg adesea la biblioteca universitară. Dimpotrivă, lipsa unei biblioteci universitare în locul în care studiază oferă o imagine negativă a formării. Un student ne dă o mărturie puternică despre acest sentiment spunând că pentru ea formarea educațională i se pare ca un "*șantier în lucru*". Lipsa resurselor fizice la locul de studiu este un semn că elevii studiază "*fără să fie conectați la realitate – în van*". Astfel, s-a constatat că studenții au o viziune negativă asupra formării lor care, la rândul ei, poate influența modul în care studiază.

Au fost identificate și alte consecințe ale acestei situații asupra studenților. Una dintre acestea este legată de faptul că, în absența unei biblioteci, studenții tind să se limiteze la căutările pe

internet. Pentru unii studenți, această metodă nu îi invită la reflecție și deschidere. Documentarea pe Internet nu pare la fel de fiabilă, în viziunea studenților, ca documentarea la bibliotecă. Cu toate acestea, ceea ce este cel mai frapant în interviuri este abandonarea obiceiului de a participa și de a folosi biblioteca pentru studenții care au avut această practică în formarea anterioară. Motivele prezentate sunt lipsa resurselor disponibile în ceea ce privește formarea efectuată, dar și lipsa de rentabilitate a duratei călătoriei (ca timp) pentru a se împrumuta o carte de la sediul unei biblioteci care este departe de clădirea în care studiază. Aici studenții au adus mai multe elemente de răspunsuri care au făcut posibilă înțelegerea a ceea ce îi motivează sau nu să frecventeze bibliotecile universitare.

Analiza rezultatelor:

A. Coulon subliniază faptul că a deveni un student necesită un timp de învățare și de apropiere. A deveni student este un proces realizat în trei etape: timpul de acomodare, timpul de învățare și timpul de afiliere. În timpul acestor faze, studentul învață regulile și obiceiurile universității, apoi le apropria și când le poate reutiliza este pentru că este afiliat. Creditele acordate statusului de student, pe care A. Coulon îl definește ca profesie, implică frecventarea unor locuri din rezidențele universitare, cum ar fi biblioteca universitară sau campusurile studențești³. Aici, se identifică o dublă problemă pentru studenții din domeniul științei educației.

Afilierea lor la profesia de student este compromisă deoarece nu au locuri reale de viață universitară în zonele (clădirile) în care studiază. Nu frecventează biblioteca universitară pentru că nu sunt afiliați la aceasta. Cu toate acestea, și atunci când nu frecventează biblioteca, afilierea la ”profesia” de student este mai dificilă. Din acest punct de vedere și din constatările studiului nostru, am considerat că utilizarea bibliotecii universitare necesita o apropiere a profesiei de student. Am reluat acest model de analiză în studiul nostru.

În prima etapă, studentul va învăța să cunoască regulile bibliotecii și si-ar forma repere cu privire la acest loc. În cea de-a doua etapă, studentul va învăța treptat să stăpânească regulile, adică să afle cum să găsească documente, să cunoască serviciile oferite de bibliotecă, să cunoască regulile de împrumut etc. Și, în sfârșit, în cea de-a treia fază, ar stăpâni foarte bine practicile de utilizare a bibliotecii și a serviciilor oferite de către acestea, pe care le-ar putea demonstra cu ocazia sarcinilor de lucru primite în cadrul cursurilor și seminariilor. Studentul trebuie să se simtă bine în biblioteca universitară, iar acesta este un factor important pentru a determina studenții să studieze în acest loc. Deci, apropierea bibliotecii universitare depinde de afilierea studenților la aceasta.

Cu toate acestea, E. Fraisse⁴ prezintă două argumente care arată de ce studenții nu merg la biblioteca universității. Pentru el, în prezent, studenții trebuie să citească mai puțin decât înainte, deoarece profesorii le oferă toate informațiile și citesc pentru ei. Când profesorii predau, ei explică studenților cele mai importante elemente ale lucrărilor fundamentale. Prin urmare, studenții nu mai au nevoie să-și aprofundeze prin lectură. Apoi, autorul a demonstrat că studenții din anul I de licență, frecventează mai puțin biblioteca decât studenții din anul al III-lea. Pot exista mai multe explicații. Așteptările profesorilor de la studenții din anul I licență sunt mai reduse și pot implica o utilizare mai puțin frecventă și utilizarea bibliotecii. Prin urmare, studenții pot simți și mai puțin nevoia de a merge la bibliotecă. De asemenea, putem menționa faptul că studenții merg mai des la bibliotecă, după absolvirea primului an de licență, deoarece în timpul acestui prim an ei își însușesc

³ Alain Coulon, *Le métier d'étudiant : l'entrée dans la vie universitaire*. 2^{ème} édition, Paris: Économica Anthropos, 2005. Collection : Éducation.

⁴ A se vedea Emmanuel Fraisse, *Les étudiants et la lecture*. Paris : Presses universitaires de France, 1993. Collection : Politique d'aujourd'hui (Paris); Emmanuel Fraisse, *Approche de la lecture dans l'enseignement supérieur français* [en ligne], la maîtrise du français écrit aux ordres supérieurs d'enseignement. Revue des sciences de l'éducation, 1995, volume 21, numéro 1, pp. 37-58

locurile universitare, iar în al doilea și al treilea an, aceștia sunt integrați suficient de bine pentru a putea utiliza biblioteca.

În cele din urmă, M. Millet⁵ a realizat un studiu în care a analizat practicile universitare de lucru ale studenților. El a comparat aceste practici la studenții din domeniul sociologie și cei din domeniul medicină. Studenții din domeniul științele educației au profiluri apropiate de cei care studiază sociologia. Autorul explică faptul că studenții din domeniul sociologie au un volum mai mic de muncă, decât cei care studiază medicină. Activitatea lor academică necesită mai puțină regularitate în timp. Studenții intervievați au avut dificultăți în estimarea timpului de lucru, însă el explică, de asemenea, că timpul de lucru depinde de termenele limită ale temelor și proiectelor. Această neregularitate a timpului de lucru poate explica de ce nu frecventează regulat biblioteca universității. În studiul său, M. Millet analizează și o altă problemă cu care se confruntă studenții. Astfel, pentru a citi cărțile de referință, ei trebuie să învețe codurile de citire. Millet explică faptul că studenții trebuie să învețe și să își însușească vocabularul de specialitate și conceptele fundamentale. Citirea unei cărți de referință este mai laborioasă, deoarece necesită mai multă concentrare, conspectarea unor informații și luarea unor notițe. Toate aceste elemente pot descuraja studenții și îi pot face să renunțe la citirea cărților. În plus, Millet susține că comportamentul de lectură depinde de percepția elevilor asupra educației și viitorului lor. Ei pot citi, gândindu-se la viitorul lor sau la atingerea unor scopuri imediate. Adesea studenții citesc pentru atingerea unui scop imediat (obținerea unui calificativ la o anumită disciplină), inclusiv notele de curs care nu necesită frecventarea bibliotecii universității⁶.

Atunci când corelăm răspunsurile la chestionare cu cele de la interviuri, putem observa că frecventarea bibliotecii universitare de către studenți este un proces complex. Există mai mulți factori care intervin pentru a determina sau, dimpotrivă, a împiedica un student să meargă la biblioteca universității. Studenții ar trebui să se simtă bine în acest loc, să nu aibă distanțe geografice prea mari pe care ar trebui să le parcurgă până la biblioteca universității, să fi însușit codurile și utilizările serviciilor bibliotecii, dar, în același timp, să fie invitați să meargă mai departe, în procesul lor reflexiv și să continue să frecventeze biblioteca, atât pentru atingerea unor scopuri imediate, dar și pentru dezvoltarea competențelor profesionale însușite în cadrul cursurilor.

Concluzii:

Acest studiu ne-a permis să scoatem în evidență faptul că opțiunile studenților de a merge sau nu la biblioteca universității reprezintă un proces complex. Studenții de la programul de licență din domeniul ”Științele Educației” de la Universitatea Paris-Est Creteil întâmpină obstacole suplimentarea în frecventarea bibliotecii și utilizarea acesteia ca spațiu de lucru. De asemenea, am putut observa că prezența unei biblioteci are într-un impact asupra studenților, inclusiv asupra percepției lor de formare și importanța acordată acestora. Participanții la studiul nostru au subliniat faptul că ar merge mai mult la bibliotecă dacă aceasta ar fi mai aproape. Studiul nostru scoate în evidență faptul că absența unei biblioteci afectează însușirea profesiei de student. Studenții nu se simt puternic integrați în viața de student, și, prin urmare, nici nu își pot însuși acest status. Obiceiurile lor de studiu au fost puternic influențate de lipsa unei biblioteci în clădirea în care studiază. Acest studiu a stat la baza unei întrebări de reflecție pe care ne-am pus-o, anume aceea dacă această situație se regăsește și în cazul altor studenți, de la alte universități. Mai mult, ne-am propus să studiem dacă factorii care încurajează sau împiedică frecventarea bibliotecii sunt similari, și în cazul altor universități. În această optică, ne-am propus să realizăm un studiu comparativ, analizând această problematică în cadrul Universității din Craiova (România).

⁵ Mathias Millet, *Les étudiants et le travail universitaire: étude sociologique*. Lyon: Presse universitaire de Lyon, 2003.

⁶ Idem

Bibliografie:

1. COULON, Alain. *Le métier d'étudiant : l'entrée dans la vie universitaire*. 2^{ème} édition, Paris : Économica Anthropos, 2005. Collection : Éducation. ISBN : 2-7178-4968-8
2. FRAISSE, Emmanuel. *Les étudiants et la lecture*. Paris : Presses universitaires de France, 1993. Collection : Politique d'aujourd'hui (Paris). ISBN : 2-13-046060-7
3. FRAISSE, Emmanuel. *Approche de la lecture dans l'enseignement supérieur français* [en ligne], la maîtrise du français écrit aux ordres supérieurs d'enseignement. *Revue des sciences de l'éducation*, 1995, volume 21, numéro 1, page 37-58, disponible à l'URL : <http://id.erudit.org/iderudit/502002ar>
4. GALLAND, Olivier. *Les étudiants*. Paris : Ed. la Découverte, 1996. Collection : Repères (Maspero) 195. ISBN : 2-7071-2569-5
5. GALLAND, Olivier; VERLEY, Elise; VOURCH, Ronan. *Les pratiques studieuses*. In : *Les mondes étudiants : enquête de conditions de vie 2010*. Paris: la Documentation française, cop 2011. Collection : Études & recherches (Documentation française). ISBN : 978-2-11-008682-2
6. LAHIRE, Bernard. *Formes de la lecture étudiante et catégories scolaires de l'entendement lectoral* [en ligne], *Sociétés contemporaines* 4/2002 (n° 48), p. 87-107. Disponible à l'URL: www.cairn.info/revue-societes-contemporaines-2002-4-page-87.htm.
7. MILLET, Mathias. *Les étudiants et le travail universitaire: étude sociologique*. Lyon: Presse universitaire de Lyon, 2003. ISBN-13: 978-2-7297-0722-4
8. OWUSU-ACHEAW, Micheal, *Reading Habits among Students and its Effect on Academic Performance: A Study of Students of Koforidua Polytechnic, Library Philosophy and Practice* (e-journal). 1130, 2014
9. SISSOKO, T., FRETIGNE, C. (2013), *L'état de la réussite dans l'enseignement supérieur : cas des étudiants de l'UFR SESS-STAPS à l'UPEC*, Thèse de doctorat : Cultures et Sociétés, Université Paris-Est Créteil

Minoritățile sexuale în România: între acceptare și discriminare

Autor: Moldovan Alina
Coordonator: Asist. univ. dr. Gheorghică Veronica
Universitatea din Craiova

Abstract: *The following article wishes to show aspects regarding discrimination on the grounds of sexual orientation and gender identity in EU Member States. Furthermore, it aims to capture specific aspects regarding the rights of LGBT persons in Romania, social-demographic aspects of those who publicly assumes sexual orientation or gender identity, as well as peoples attitudes towards sexual minorities.*

Introducere

Orientarea sexuală se referă la “la un complex de factori incluzând, pe lângă atracția erotică, comportamentul sexual, fanteziile sexuale, îndrăgostirea, auto-definirea și preferințele sociale”¹.

Orientarea sexuală a unei persoane devine clar conturată la pubertate și adolescență. În general, o persoană poate fi identificată ca heterosexuală (atracție numai față de persoane de sexul opus), homosexuală (atracție numai față de persoanele de același sex), bisexuală (atracție față de ambele sexe) sau asexuală (nu are atracție sexuală față de niciun sex).

Definiții

Pentru definirea identității sexuale, în literatura de specialitate se folosește și termenul de *pansexual* sau *omnisexual*, prin care se înțelege atracția fizică, emoțională sau romantică a unei persoane, bărbat sau femeie, față de altă persoană, indiferent de gen, condiție socială sau apartenență religioasă.

În mod general, orientarea sexuală a unei persoane este definită în funcție de sexul celor față de care acesta sau aceasta este atras sau atrasă fizic. Prin urmare, “dacă cineva este atras sau atrasă de persoane de sex opus, orientarea sa este heterosexuală, dacă este atras sau atrasă de persoane de același sex, orientarea sa este homosexuală, iar dacă este atras sau atrasă de persoane de ambele sexe, orientarea sa este bisexuală”².

Astfel, cei mai utilizați termeni în înțelegerea orientării sexuale sunt:

- **Heterosexualitatea:** *o persoană heterosexuală este (femeie sau bărbat) cea care este atrasă de sexul opus.*
- **Homosexualitatea:** *homosexualitatea este atracția sexuală și emoțională pe care o are o femeie sau un bărbat față de o persoană de același sex.*
- **Bisexualitatea:** *bisexualitatea reprezintă orientarea sexuală în care sentimentele de atracție sexuală ale unei persoane există atât față de bărbați cât și față de femei.*
- **Asexualitatea:** *asexualitatea este un termen folosit pentru a descrie persoanele foarte puțin interesate de sex (această orientare este destul de rar întâlnită)*
- **Pansexualitatea:** *pansexualitatea sau omnisexualitatea este o categorie nouă de identitate sexuală. Acest termen, deși nu este definit oficial, se referă la acei oameni care simt atracție*

¹ Asociația ACCEPT, *Orientarea sexuală: Ghid pentru profesori*, București, Maiko, 2005, p. 21, http://accept-romania.ro/images/stories/orientarea_sexuala_ghid_pentru_profesori.pdf, Accesat 24.Aprilie.2018.

²*Ibidem.*

sexuală și emoțională față de orice persoană, indiferent de sexul biologic sau identitatea sexuală a acesteia.

- **Homofobia:** *adversiunea, dezaprobarea, discriminarea, ura față de homosexualitate și față de persoanele de aceasta orientare sexuală.*

Aspecte specifice privind minoritățile sexuale în Europa

În articolul 21 alineatul 1 din Carta Drepturilor Fundamentale a Uniunii Europene se interzice “discriminarea de orice fel, bazată pe motive precum sexul, rasa, culoarea, originea etnică sau socială, caracteristicile genetice, limba, religia sau convingerile, opiniile politice sau de orice altă natură, apartenența la o minoritate națională, averea, nașterea, un handicap, vârsta sau orientarea sexuală”.

Cu toate acestea, la nivelul Uniunii Europene, persoanele LGBT se confruntă adesea cu “hărțuire și discriminare la locul de muncă; în multe țări, nu își pot oficializa relațiile ca parteneri sub o formă juridică acceptată; rareori întâlnesc reprezentări pozitive ale persoanelor LGBT în mass-media; când caută asistență medicală, pentru sine sau pentru partener, ezită să se prezinte în medii în care heterosexualitatea este considerată implicită; în căminele pentru pensionari găsesc rar înțelegere și cunoaștere a problemelor lor”³

Raportul Agenției pentru Drepturi Fundamentale, arată că, România împreună cu Italia și Bulgaria (54%) se situează pe locul al cincilea, în fruntea țărilor unde minoritățile sexuale se simt discriminate. În fața acestora, se situează Cipru (56%), Polonia (57%), Croația (60%) și Lituania (61%). Țara în care persoanele LGBT se simt cel mai puțin discriminate este Olanda (30%).

Conform rezultatelor raportului, 23% dintre lesbiene și 22% dintre persoanele transgender au fost hărțuite sexual. Unul din 15 respondenți (7%) spune că a fost atacat de un membru al familiei sau de un cunoscut. Aproape o treime din respondenți (29%) spun că nu au depus plângere la poliție pentru că s-au temut că autoritățile sunt homofobe.

Minoritățile sexuale în România: privire de ansamblu

În ziarul România Liberă, directoarea de programe Irina Niță, de la Asociația ACCEPT, explică că: “54% dintre respondenții LGBT români au declarat că s-au simțit discriminați sau hărțuiți într-un singur an. Însă în contextul în care, la noi, puține persoane LGBT își asumă public orientarea sexuală sau identitate de gen, cred că acest procent reprezintă doar vârful icebergului.”⁴

✓ Drepturile minorităților sexuale în România

Prin Ordonanța de Guvern 137/2000 sunt prevenite și sancționate toate formele de discriminare. Astfel, potrivit acesteia, prin discriminare se înțelege „orice deosebire, excludere, restricție sau preferință, pe bază de rasă, naționalitate, etnie, limbă, religie, categorie socială, convingeri, sex, orientare sexuală, vârstă, handicap, boală cronică necontagioasă, infectare HIV, apartenență la o categorie defavorizată, precum și orice alt criteriu care are ca scop sau efect restrângerea, înlăturarea recunoașterii, folosinței sau exercitării, în condiții de egalitate, a drepturilor omului și a libertăților fundamentale sau a drepturilor recunoscute de lege, în domeniul politic, economic, social și cultural sau în orice alte domenii ale vieții publice”⁵.

³ Agenția pentru Drepturi Fundamentale a Uniunii Europene, *Homofobia și discriminarea pe criterii de orientare sexuală și identitate de gen în statele membre ale UE Partea a II-a: Situația socială*, Viena – Austria, 2009, p. 8.

⁴ Flavia Drăgan, *Suntem pe locul 5 la discriminarea homosexualilor*, în ziarul “Romanialibera”, 17.05.2013, <https://romanalibera.ro/special/reportaje/suntem-pe-locul-5-la-discriminarea-homosexualilor--vezi-prin-ce-trece-un-gay-in-romania--ce-spun-autoritatile-302219>, Accesat la 24. Aprilie.2018.

⁵ Ordonanța de Guvern 137/2000 privind prevenirea și sancționarea tuturor formelor de discriminare, Republicată în [Monitorul Oficial, Partea I nr. 166 din 7 martie 2014](#), Cap 1, art.2, alin. 1,

Constituie hărțuire și se sancționează contravențional ”orice comportament pe criteriu de rasă, naționalitate, etnie, limbă, religie, categorie socială, convingeri, gen, orientare sexuală, apartenența la o categorie defavorizată, vârstă, handicap, statut de refugiat ori azilant sau orice alt criteriu care duce la crearea unui cadru intimidant, ostil, degradant ori ofensiv”⁶.

Constituie contravenție, ”refuzarea accesului unei persoane sau unui grup de persoane la sistemul de educație de stat sau privat, la orice formă, grad și nivel, din cauza apartenenței acestora la o anumită rasă, naționalitate, etnie, religie, categorie socială sau la o categorie defavorizată, respectiv din cauza convingerilor, vârstei, sexului sau orientării sexuale a persoanelor în cauză”⁷.

Legea 273/2004 privind procedura adopției în România nu prevede ca adoptatorul să fie și heterosexual, prin urmare potrivit legislației interne un homosexual ar putea pretinde să adopte un copil. Desigur, trebuie să îndeplinească și celelalte condiții, extrem de multe și complexe, pentru a se admite cererea⁸.

✓ **Statistici naționale**

Conform datelor oferite de Agenția pentru Drepturi Fundamentale, România se află pe locul al cincilea, alături de Bulgaria și Italia (54%), în fruntea țărilor unde minoritățile sexuale se simt discriminate. Pe primele locuri ale clasamentului se situează Cipru (56%), Polonia (57%), Croația (60%) și Lituania (61%). La polul opus, țara în care persoanele cu o orientare sexuală diferită de cea heterosexuală (persoanele LGBT) se simt cel mai puțin discriminate este Olanda (30%).⁹

Datele studiului subliniază că, peste jumătate dintre respondenții LGBT români au declarat că s-au simțit discriminați sau hărțuiți, ceea ce l-a determinat pe președintele Consiliului Național pentru Combaterea Discriminării (CNCD), Csaba Asztalos, să afirme că ”persoanele LGBT reprezintă cea mai marginalizată și discriminată minoritate din țara noastră și că România este *codașă* la protecția persoanelor cu orientare gay”¹⁰.

În România, 39% dintre persoanele aparținând minorităților sexuale s-au simțit discriminate în societate, 6% dintre respondenți spun că au fost agresați după ce au spus că aparțin unei minorități sexuale, iar 59% dintre respondenții care au fost agresați în ultimul an povestesc că atacatorii i-au identificat ca fiind LGBT.

Cercetare calitativă privind percepții și atitudini față de persoanele LGBT

Din cele 3 interviuri aplicate, pe un eșantion format din persoane care aparțin minorităților sexuale, reiese faptul că indivizilor le este mai ușor să își declare apartenența sexuală față de prieteni decât față de familie. Majorității respondenților declară că le este frică de reacția părinților, care se poate manifesta sub formă de respingere sau chiar violență.

Ghid de interviu: E.M.S, 18 ani

- **La ce vârstă ți-ai dat seama despre orientarea ta sexuală?**

La 15 ani.

- **Cum ai descoperit acest lucru?**

Am găsit fetele atrăgătoare datorită modului lor de a gândi.

- **Cum te-ai simțit în acel moment?**

http://www.dreptonline.ro/legislatie/og_137_2000_prevenire_sanctionare_forme_discriminare_republicata.php.

Accesat la 25.Aprilie.2018.

⁶ *Ibidem*, Cap 1, art.2, alin. 5.

⁷ *Ibidem*, Cap 2, Secțiunea II, Art 10.

⁸ Cristi Danileț, *Despre căsătoria și adopția pentru homosexuali*, în „Juridice.ro”, 12 ianuarie 2016, <https://www.juridice.ro/419428/despre-casatoria-si-adopția-pentru-homosexuali.html>, Accesat la 25.Aprilie.2018.

⁹ Flavia Drăgan, *op.cit.*, Accesat la 24. Aprilie.2018.

¹⁰ *Ibidem*.

Confuză. Pentru că fiind fată, normal ar fi fost să îmi placă băieții și m-am simțit confuză pentru că am realizat că îmi plac și fetele.

• **Cât timp ți-a luat să-ți accepți orientarea sexuală?**

Foarte puțin timp, pentru că m-am împăcat cu acea idee.

• **Familia ta știe despre orientarea ta sexuală?**

Da.

• **Dacă da, cum au reacționat?***

Nu foarte bine la început. Mama nu a fost de acord, dar până la urmă a acceptat, iar tatăl meu glumea despre asta spunându-mi: “mai degrabă te văd lângă o fată decât un băiat”. Dar știu că sunt foarte norocoasă cu părinții mei, pentru că am prieteni care nu au beneficiat de aceeași acceptare de care am avut și încă am parte.

• **Grupul tău de prieteni cunoaște preferințele tale sexuale?**

Da.

• **Dacă da, ai observat diferențe în comportamentul lor?**

Nu. S-au comportat la fel.

• **Ai trecut prin experiențe neplăcute din cauza orientării tale sexuale?**

Nu. Ș isper să rămână așa.

• **Ați avut până în momentul de față un partener?**

Nu.

• **Ați participat la manifestări publice pentru minorități sexuale?**

Nu, pentru că nu am avut ocazia. Și nici dacă aș avea ocazia nu cred că aș participa pentru că nu mă simt nedreptățită.

• **Credeti că se poate schimba mentalitatea românilora supra minorităților sexuale?**

Da, cu timpul; prin afișarea mai multor persoane cu orientări sexual diferite. Cu cât sunt mai multe poze, filmulețe despre noi și cu noi, cu timpul oamenii o să se obișnuiască cu idea și poate o să și accepte.

Concluzii

La nivelul țărilor europene, minoritățile sexuale sau persoanele transgen (LGBT) se întânesc frecvent cu acte de discriminare, comportament agresiv și hărțuire. Astfel, se confruntă cu jignirii, insulte și afirmații umilitoare, precum și atacuri verbale și fizice.

Cu toate că discriminarea minorităților sexuale este încă prezentă, pe măsură ce societatea continuă să progreseze, diversitatea sexuală va deveni un subiect din ce în ce mai puțin controversat.

Bibliografie:

1. Agenția pentru Drepturi Fundamentale a Uniunii Europene, *Homofobia și discriminarea pe criterii de orientare sexuală și identitate de gen în statele membre ale UE Partea a II-a: Situația socială*, Viena – Austria, 2009.
2. Asociația ACCEPT, *Orientarea sexuală: Ghid pentru profesori*, București, Maiko, 2005. http://accept-romania.ro/images/stories/orientarea_sexuala_ghid_pentru_profesori.pdf, Accesat 24. Aprilie.2018.
3. Danileț, Cristi, *Despre căsătoria și adopția pentru homosexuali*, în „Juridice.ro”, 12 ianuarie 2016, <https://www.juridice.ro/419428/despre-casatoria-si-adopția-pentru-homosexuali.html>, Accesat la 25.Aprilie.2018.
4. Drăgan, Flavia, *Suntem pe locul 5 la discriminarea homosexualilor*, în ziarul “Romanialibera”, 17.05.2013, <https://romanalibera.ro/special/reportaje/suntem-pe-locul-5-la-discriminarea->

homosexualilor--vezi-prin-ce-trece-un-gay-in-romania--ce-spun-autoritatile-302219, Accesat 24. Aprilie.2018.

5. Ordonanța de Guvern 137/2000 privind prevenirea și sancționarea tuturor formelor de discriminare, Republicată în [Monitorul Oficial, Partea I nr. 166 din 7 martie 2014](#), Cap 1, art.2, alin. 1, http://www.dreptonline.ro/legislatie/og_137_2000_prevenire_sanctionare_forme_discriminare_republicata.php, Accesat la 25.Aprilie.2018.

Fenomenul divorțului în România - cauze și implicații psihosociale

Autori: Popescu Tamara Elena, Dieaconu Maria
Coordonator: Lect. univ. dr. Pleșa Roxana
Colegiul Național de Informatică „Carmen Sylva”, Petroșani

Abstract: *Family dissolution or divorce is a complex psychosocial phenomenon that in its final form ends with the dissolution of a marriage. Divorce is a complex psychosocial phenomenon, determined by the personality traits of the partners, but also by a number of economic, social, political and cultural factors. Divorce affects psychologically and socially the couple, the children, the parents, whole family in general, the consequences of which are often dramatic. The paper is structured in four parts: it begins with defining the social phenomena of marriage and divorce; presents the general causes, but also the consequences of the divorce; the main demographic data about divorcement are reviewed and ends with a list of the advantages and disadvantages remarriage.*

1. Definirea fenomenelor sociale de căsătorie și divorț

Căsătoria poate fi definită ca și uniunea liber consimțită dintre un bărbat și o femeie, încheiată potrivit dispozițiilor legale, cu scopul întemeierii unei familii fiind reglementată de normele imperative ale legii.

Din această definiție a căsătoriei se subînțeleg mai multe caractere: e uniunea dintre un bărbat și o femeie, liber consimțită, monogamă care se încheie în formele cerute de lege, are un caracter civil și se întemeiază pe deplină egalitate în drepturi între parteneri, având ca scop întemeierea unei familii.

Căsătoria prin crearea unei instituții noi a unei entități sociale și anume familia, conferă partenerilor statusuri și relații sociale noi, contribuind la structurarea statutului social al partenerilor cât și la structura societății.

Divorțul reprezintă desfacerea căsătoriei fiind cauzat de diferiți factori cum ar fi diferențele de vârstă foarte mari între parteneri care pot conduce la conflicte în familie, anumite experiențe traumatizante la nivelul familiei, nevoia de îndepărtare a familiei nou create de familia de origine, anumite diferențe sociale, economice sau culturale între cei doi soți, regula celor șase luni și a celor doi ani, conform căreia dacă cei doi soți s-au căsătorit la mai puțin de șase luni sau la mai mult de doi ani de la prima întâlnire dar au ajuns să coabiteze, atunci familia are șanse mai mari să ajungă la divorț.

2. Cauzele generale și consecințele divorțului

2.1.1. Cauzele generale ale divorțului

Cum de indivizii din societatea contemporană care se aleg liber ca soț și soție pe temeiul dragostei adevărate, dezinteresate, ajung să divorțeze în asemenea proporție? Răspunsul este unul paradoxal și anume că tocmai ceea ce provoacă divorțul este dat de acea libertate de a alege. Adică, dacă cineva se căsătorite din dragoste ceea ce înseamnă suport emoțional, afecțiune și conform psihologic, nu ar mai avea nici un motiv de conviețuire conjugală dacă toate acestea au dispărut.

O cauză majoră a ridicării ratei divorțialității o constituie emanciparea economică a femeii. Faptul că societatea contemporană le oferă femeilor șansa de a fi independente material de soții lor, pune capăt acceptării și toleranței femeilor față de abuzurile exercitate de soți asupra lor.

Spre deosebire de situația femeilor din trecut, acum ele au puterea de a lua decizia de a divorța, nemaifiind constrânse de prejudecățile societății sau de dependența financiară, care le determinau să continue căsnicia, în pofida oricărui abuz sau neînțelegere. Emanciparea femeii s-a produs datorită industrializării, modernizării, urbanizării, automatizării și creșterii nevoii de muncă în sfera serviciilor. Aceasta a atras după sine și "distanțierea dintre habitat și locul de muncă". Posibilitatea pentru ambii parteneri de a întâlni alți indivizi și de a stabili legături de afecțiune este acum mult mai mare. Pe de altă parte, dezvoltarea economică și creșterea urbanistică a însemnat în țările avansate și rezolvarea "problemei locuinței", care era un serios impediment în divorțialitate.

Democratizarea și liberalizarea vieții sociale de ansamblu au determinat o mai mare permisivitate în ceea ce privește divorțul. Scăderea influenței bisericii și a religiei, permisivitatea mai ridicată a legislației, micșorarea considerabilă a presiunii normelor și a obiceiurilor tradiționale facilitează ruperea oficială a legăturilor conjugale. Între creșterea ratei divorțialității și a factorii de mai sus există o circularitate cauzală, în sensul că liberalizarea juridică, cea religioasă a opiniei publice, nu numai ca au contribuit la respectiva creștere, ci au și reflectat-o.

Cu cât divorțul este mai răspândit, cu atât devine mai vizibil și acceptat. Oamenii sunt înconjurați de potențialele modele, ei fiind capabili să observe modalitatea prin care acestea și-au rezolvat problemele maritale prin despărțire legală.

Mentalitatea asupra divorțului s-a schimbat, el nemaifiind perceput ca un eșec, ci ca o soluție pentru o situație critică.

2.1.2. Consecințele divorțialității

Concepția despre divorț s-a schimbat drastic în societatea contemporană, față de cea care era conturată în societatea conservatoare a anilor trecuți. Divorțul apare ca șansa pentru a începe o viață mai bună și nu mai e considerat un eșec. Dar divorțul aduce după sine atât beneficii, cât și consecințe.

Divorțialitatea afectează în mod diferit individul în funcție de sex. Dacă există copii în căsnicie, aceștia ajung în majoritatea cazurilor în custodia mamei, și dacă aceasta nu se recăsătorește, costurile materiale sunt mai mari pentru ea, iar costurile psihologice sunt mai mari pentru tatăl copiilor, care ajunge să sufere deoarece nu mai e lângă propriii copii. Desigur, acest cost psihologic se manifestă doar asupra persoanelor care au un minim simț patern sau moral.

Femeile rămase singure cu copii au o situație materială mult mai dificilă, comparativ cu familiile complete sau cu femeile care fac parte din aceeași categorie socială cu ele, privind vârsta și nivelul de educație, dar care sunt necăsătorite sau fără copii.

Motivele din vina cărora acestea ajung să decada economic sunt constituite în primul rând, de capacitatea de câștig mai mică, determinată, de asemenea, de ieșirea de pe câmpul muncii în timpul căsniciei și de faptul că ele trebuie să se ocupe singure de copii, în al doilea rând, de lipsa suportului financiar din partea fostului soț, mulți dintre aceștia neplătind nici întreținerea pentru ea și nici pensia alimentară pentru copii, iar în ultimul rând, de ajutorul nesemnificativ din partea statului, al societății pe ansamblu. Femeile divorțate ce au copii sunt dezavantajate economic și în funcție de etnie.

Consecințele asupra copilului sunt multiple. Există o serie de efecte psihologice în legătură cu identificarea de rol de sex și formarea unor atitudini față de familie și de muncă.

În cazul unui băiat rămas în custodia mamei, poate apărea fenomenul de „supraprotecție maternă”. Femeia ajunge să își reverse toată afecțiunea asupra copilului, crescându-l cu obligații casnice minimale. Acest fenomen nu are la bază motive freudiene, ci străduința mamei de a evita orice acuzație de neglijență asupra copilului, pe care ar putea-o aduce fostul soț, rudele acestuia, propriile rude, cunoscuți sau prieteni. Fenomenul de supraprotecție poate avea consecințe negative asupra copilului, mai ales cu privire la viitorul statut marital, în distribuția sarcinilor domestice în familia pe care o va avea.

Investigarea îndeaproape a efectelor divorțului asupra copilului a nuanțat cinci constatări principale.

Prima constatare spune că dacă după divorț copilul continuă interacțiunea cu celălalt părinte, diferențele în profilul psihocomportamental sunt ne semnificative în comparație cu familiile biparentale. Important e ca interacțiunea să fie sistematică și pozitivă. Prin interacțiunea sistematică și pozitivă înțelegem că aceasta trebuie să aibă loc des și regulat, iar tatăl trebuie să își păstreze autoritatea rezonabilă, fiind cald și înțelegător, fără să îl facă pe copil să gândească împotriva mamei sau a tatălui vitreg.

A doua constatare arată că stima de sine a copilului este afectată mult mai negativ la familiile cu conflicte decât la cele monoparentale. Când la neînțelegerile grave din cuplu se adaugă abandonul, abuzul față de copii sau dereglările mentale, apare limpede pericolul pentru sănătate fizică și psihică a copiilor.

A treia constatare este dată de comportamentul social sau antisocial al copilului și performanțele sale școlare care nu sunt afectate radical de lipsa unui părinte, în particular al tatălui. În schimb un factor hotărâtor în performanțele școlare slabe sau în comportamentul deviant al copiilor din familiile monoparentale, îl constituie sărăcia.

A patra constatare o reprezintă faptul că impactul negativ al divorțului asupra copilului depinde în principal de mai mulți factori cum ar fi : gradul de conflictualitate al familiei care s-a destrămat, sănătatea mintală a părinților, densitatea rețelei sociale a actualei familii a copilului și vârsta pe care a avut-o copilul la divorț. Vârsta copilului la divorțul părinților pare să fie cel mai relevant factor ce îi influențează reacțiile la acest eveniment. La toate vârstele, exceptând la sugari și la copiii mici când despărțirea nu este conștientizată, reacțiile depind și de valoarea părintelui pentru copil, dar copii resimt în general separarea ca pe un lucru total neplăcut. Preadolescenții au tendința de a-și blama părinții pentru alegerea pe care au făcut-o. Nu de puține ori ei se autoblamează considerând că tatăl a plecat din cauza lor.

Adolescenții nu își asumă în aceeași măsură vina condamnându-i pe ambii părinți în egală măsură pentru că le-au stricat viața.

A cincea constatare a accentuat faptul că și ca trăire și ca cogniției, pentru copii, divorțul înseamnă o eliberare. Totuși chiar atunci când din exterior această acțiune pare spre binele copiilor realitatea divorțului este însușită ca una amară și pare să își lase amprenta asupra copiilor pentru toată viața.

3. Evoluția divorțialității în România

În anul 2016 numărul divorțurilor pronunțate prin hotărâre judecătorească definitivă sau pe cale administrativă a fost de 30497, în scădere cu 1030 divorțuri, comparativ cu anul 2015. Rata divorțialității a scăzut de la 1,42 divorțuri la 1000 locuitori în anul 2015, la 1,37 divorțuri la 1000 locuitori în anul 2016.

În anul 2015, numărul divorțurilor pronunțate prin hotărâre judecătorească definitivă sau pe cale administrativă a fost de 31527, în creștere cu 4339 divorțuri, comparativ cu anul 2014. Rata divorțialității a crescut de la 1,22 divorțuri la 1000 locuitori în anul 2014, la 1,42 divorțuri la 1000 locuitori în anul 2015.

În mediul urban, în anul 2015, s-au înregistrat de 2,1 ori mai multe divorțuri decât în mediul rural, rata divorțialității fiind de 1,7 ori mai mare în mediul urban față de mediul rural, atât în anul 2014, cât și în anul 2015.

Ponderea primului divorț în numărul total al divorțurilor a fost de 93,9% atât pentru bărbați cât și pentru femei. Valoarea maximă a numărului de divorțuri de rangul I s-a înregistrat la grupa de vârstă 35-39 ani pentru bărbații (6587 divorțuri) și pentru femei la grupa de vârstă 30-34 ani (5987 divorțuri).

Tabelul nr. 1 Numărul divorțurilor și ratele de divorțialitate pe medii de rezidență

Divorțuri						Rata Divorțului		
	2014	2015	2016	Diferențe(±) 2015 față de 2014	Diferențe(±) 2015 față de 2016	2014	2015	2016
Total	27188	31527	30497	4339	-1030	1,22	1,42	1,37
Urban	18692	21496	20485	2804	-1011	1,49	1,71	1,64
Rural	8496	10031	10012	1535	-19	0,87	1,03	1,03

*Aceste date sunt preluate de pe Institutul Național de Statistică , rata de divorțialitate este provizorie , fiind calculată în funcție de populația după domiciliu

Raportul dintre numărul căsătoriilor încheiate și cel al divorțurilor pronunțate prin hotărâre judecătorească definitivă sau pe cale administrativă, a fost de 4,0 căsătorii la un divorț, în anul 2015.

Repartizarea pe grupe de vârstă și sexe a persoanelor care au divorțat în anul 2015 prezintă următoarele aspecte:

- în medie, divorțul apare cu frecvența cea mai mare în rândul bărbaților și femeilor din grupa de vârstă 35-39 ani, această grupă de vârstă deține cele mai mari ponderi atât la femei (19,9%) cât și la bărbați (21,7%) care au divorțat în 2015;
- femeile și bărbații din grupa de vârstă 35-39 ani dețin cea mai mare pondere (19,9% din numărul total al femeilor și respectiv 21,7% din cel al bărbaților care au divorțat);
- numărul femeilor în vârstă de până la 30 ani care au divorțat a fost de 2,3 ori mai mare decât numărul bărbaților aparținând aceleiași limite de vârstă;
- numărul bărbaților de 60 de ani și peste care au divorțat a fost aproape dublu decât cel al femeilor din aceeași grupă de vârstă care au divorțat în 2015.

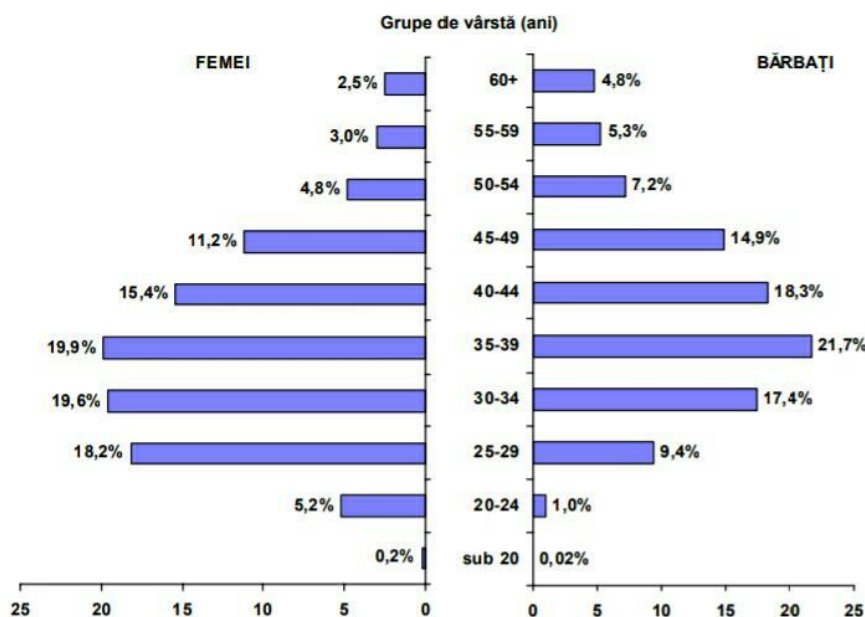


Figura nr. 2 Structura persoanelor care au divorțat în anul 2015 pe grupe de vârstă și sexe

Vârsta medie a soților la divorț a fost de 41,4 ani pentru bărbați și 37,8 ani pentru femei, cu valori mai mari în urban decât în rural. Comparând vârsta medie la divorț cu vârsta medie la căsătorie (32,5 ani – bărbați, 29,1 ani – femei) se poate observa în cazul cuplurilor care au divorțat că secvența de viață maritală durează, în medie, 8,9 ani pentru bărbați, respectiv 8,7 ani pentru femei.

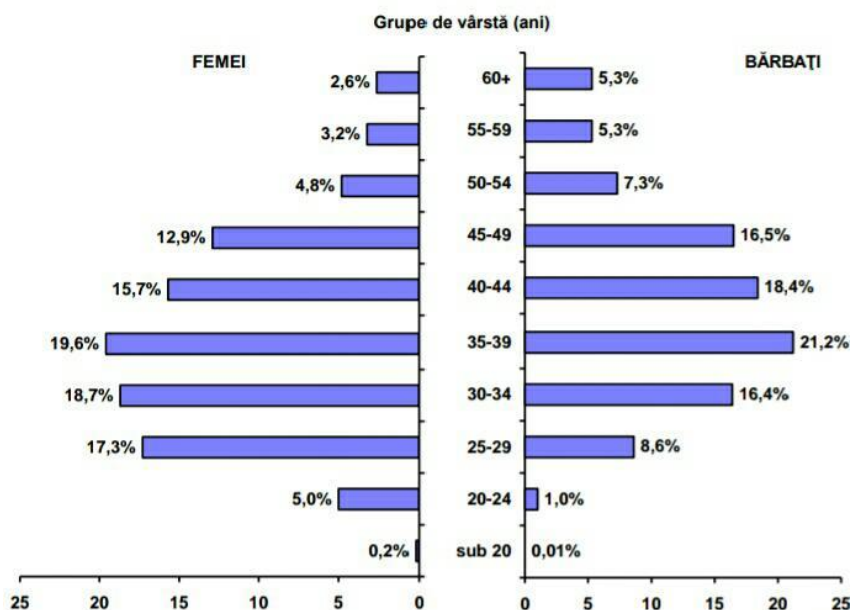


Figura nr. 3 Structura persoanelor care au divorțat în 2016 pe grupe de vârstă și sexe

Vârsta medie a soților la divorț a fost de 41,9 ani pentru bărbați și 38,2 ani pentru femei, cu valori mai mari în urban decât în rural. Comparând vârsta medie la divorț cu vârsta medie la căsătorie (32,7 ani – bărbați, 29,4 ani – femei) se poate observa în cazul cuplurilor care au divorțat că secvența de viață maritală durează, în medie, 9,2 ani pentru bărbați, respectiv 8,8 ani pentru femei.

Tabelul nr. 4 Vârsta medie la divorț pe medii de rezidență și sexe în anii 2014-2015-2016

	Vârsta medie a soțului			Vârsta medie a soției		
	Total	Urban	Rural	Total	Urban	Rural
2014	41,0	41,1	40,7	37,4	37,9	36,3
2015	41,4	41,5	41,2	37,8	38,2	36,7
2016	41,9	42,0	41,6	38,2	38,7	37,1

* Aceste date sunt preluate de pe Institutul Național de Statistică, www.innse.ro

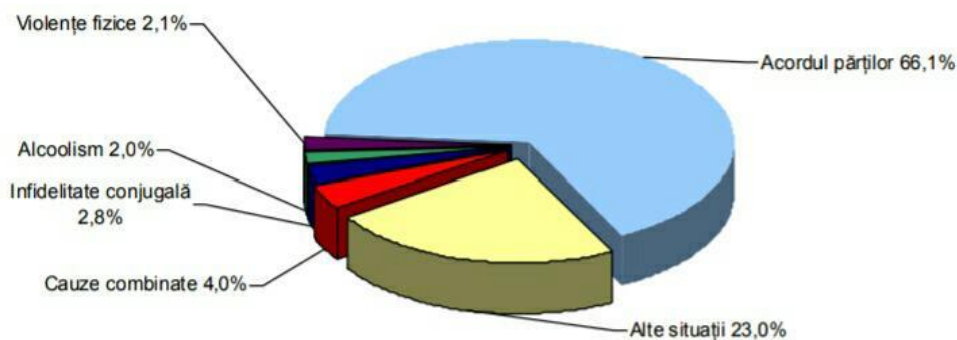


Figura nr. 5 Repartizarea divorțurilor pe cauze ,în anul 2015

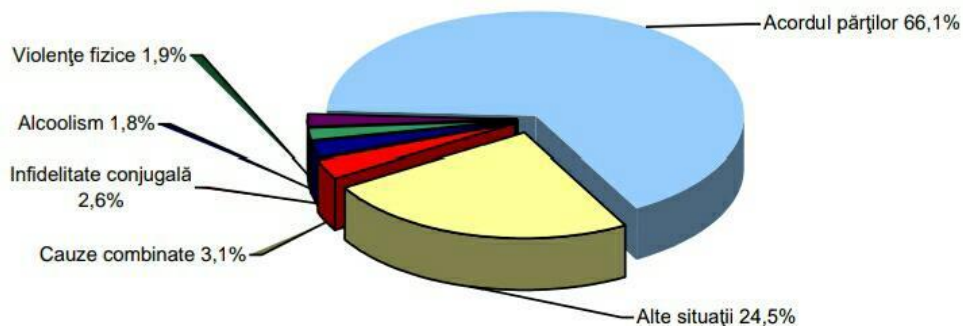


Figura nr. 6 Repartizarea divorțurilor pe cauze , în anul 2016

4. Avantajele și dezavantajele recăsătoririi

Avantajele recăsătoririi constă în beneficiile materiale, de confort, sexual-erotice, emoționale, și de procreare. Pentru femeia singură cu copil , recăsătorirea înseamnă și îmbunătățirea situației materiale și ieșirea de sub spectrul stigmatizării. De asemenea, existența unui copil din căsătoria anterioară poate fi un impediment în recăsătorire, pentru unii parteneri reprezenta și un avantaj.

Recăsătorirea comportă însă și serioase dezavantaje și riscuri. Primul este probabilitatea de divorț mai mare. În al doilea rând, indiferent dacă se ajunge sau nu la divorț, existența copiilor dintr-o altă căsătorie, la unul dintre parteneri sau la amândoi, creează probleme. În familiile reconstituite copiii au mai multe probleme nu numai față de familiile biparentale, cu părinții proprii, ci și în comparație cu cele monoparentale. Și părinții vitregi au dificultăți, legate cu precădere tocmai de faptul că propriul copil este copil vitreg pentru partenerul lui. În special in asemenea contexte, părinții vitregi simt o criză de autoritate. Cercetări mai extinse și profunde au dezvăluit complexitatea procesului de recăsătorire, a satisfacției și stabilității maritale și a cauzelor care determină o probabilitate mai mare a disoluției conjugale la aceste familii. Constatări mai relevante sunt:

- Așteptările față de noua căsătorie sunt oarecum contradictorii :având deja o experiență maritală și o deziluzie, unul sau cei doi parteneri sunt mai realiști, dar in același timp, tocmai fiind că relația conjugală anterioară nu a reușit, își pun toate speranțele de a-și reface viața in căsnicia ce se profilează.
- Perioada de curtare este asemănătoare cu cea a căsătoriilor efectuate pentru prima dată, însă are o notă de confuzie mai accentuată.

•Coabitarea este mult mai frecventă în cazul recăsătoririlor decât al căsătoriilor efectuate pentru prima oară. În cazul celor din urmă, variază între 15-25%, pe când cuplurile recăsătorite trăiesc împreună marea majoritate înainte de oficierea căsătoriei.

Cauzele principale pentru care recăsătoririle se dezagreedă într-o măsură mai pronunțată decât prima căsătorie par a fi:

- existența copiilor din căsătoria anterioară care, neavând aproape niciun cuvânt de spus în selecția partenerului, ajung să îl respingă.
- concepția și atitudinea față de stabilitatea familială la cei recăsătoriți este mai liberală.
- recăsătorirea este o instituție incomplet definită și susținută social. Nu există reguli clare care să definească rolul și responsabilitățile tatălui vitreg față de copii.

Astfel, constatăm că divorțul din prima căsătorie, decizia de a redivorța este un proces în timp, cu jocul dinamic al factorilor care împing la despărțire și cei care o frânează, care îndeamnă la păstrarea căsniciei.

Concluzii

Divorțul este un fenomen care a luat mare amploare în societatea contemporană datorită cauzelor și factorilor discutați în prealabil.

Acest fenomen poate fi contracarat prin determinarea factorilor care provoacă disoluția și rezolvarea acestora și punerea lor în balanță cu factorii care consolidează o familie și asigură succesul funcționării ei.

Divorțul poate fi prevenit prin stabilitatea cuplului care este favorizată de anumiți factori cum ar fi:

- diferența de vârstă între parteneri să fie în limitele normale, maxim patru ani;
- perioada de cunoștință dinainte de căsătorie să fie de minimul doi ani, cu condiția ca cei doi parteneri să nu coabiteze în această perioadă;
- un ajutor adecvat din partea statului care să susțină rata natalității ar duce la ameliorarea divortialității;
- interacțiunea și înțelegerea reciprocă dintre parteneri;

Cuplurile aflate în impas pot trece peste dificultăți depistând factorii care declanșează conflictele familiale și depunând eforturi pentru a le rezolva, cu ajutorul procesului de consiliere familială.

Bibliografie:

1. Ciuperca Niculina, *Divortialitatea un fenomen demografic cu implicații majore în viața societății*, disponibil pe: <http://www.romedic.ro/cip-ciuperca-niculina/articol/12281> accesat în 17 aprilie 2018.
2. Ghebrea Georgeta, *Factori ce afectează stabilitatea cuplului marital*, disponibil pe: <http://www.iccv.ro/romana/revista/rcalvit/pdf> accesat în 17 aprilie 2018.
3. Giddens Anthony, *Sociologie*, Editura BIC ALL, București, 2001.
4. <http://www.insse.ro/cms/ro/search/node/Evenimente%20demografice>
5. Iluț Petru, *Sociopsihologia și antropologia familiei*, Editura Polirom, Iași, 2005.
6. Voinea Maria, *Sociologia familiei*, Editura Universitară, București, 1995.

Secțiunea
ASISTENȚĂ SOCIALĂ

Analiză statistică privind calitatea vieții în comuna Pleșoi, jud. Dolj

Autor: Gherlan Ecaterina-Gianina
Coordonator: Lect. univ. dr. Motoi Gabriela
Universitatea din Craiova

***Abstract:** In this paper, we will try to X-Ray the standard of living of the inhabitants of the Plesoi village, Dolj county. The introduction presents general references regarding the concept of quality of life (standard of living) and further specifies analysis indicators of health, education infrastructure and indicators related to housing. At the same time, the structure of the population is presented according to villages and gender and the household facilities available to them. Finally, conclusions are being drawn regarding the demographic decline, housing conditions or utilities that the population can benefit from.*

Introducere

Conceptul de calitate a vieții este unul din ce în ce mai întâlnit societatea contemporană, oamenii manifestând un interes evident pentru studiul acestuia. Acesta poate fi definit prin ansamblul elementelor care se referă la situația fizică, economică, socială, culturală, politică, de sănătate etc., în care trăiesc oamenii, conținutul și natura activităților pe care le desfășoară, caracteristicile relațiilor și proceselor sociale la care participă bunurile și serviciile la care au acces, modelele de consum adoptate, modul și stilul de viață, evaluarea împrejurărilor și rezultatelor activităților care corespund așteptărilor populației, precum și stările subiective de satisfacție/insatisfacție, fericire, frustrare etc. Calitatea vieții este aflată în strânsă legătură cu satisfacția față de viață – adică modul în care o persoană se poziționează față de viață ca întreg.

Comuna Pleșoi este o unitate administrativă-teritorială a județului Dolj, situată în regiunea de SV a României, desprinsă din comuna Predești în anul 2004, care are în componența sa 4 localități:

- Satul Pleșoi (satul reședința a comunei);
- Satul Cârstovani;
- Satul Frasin;
- Satul Milovani.

Pentru a putea furniza concluzii clare cu privire la cei trei indicatori aferenți criteriului capitalul uman, este necesară o trecere în revistă a principalelor date statistice cu privire la volumul și structura populației din comuna Pleșoi, care scot în evidență faptul că avem de-a face cu o comunitate rurală de dimensiuni mici și expusă declinului demografic, fapt care influențează, într-o măsură semnificativă forța de muncă și, implicit, situația socio-economică a comunității și posibilitățile de dezvoltare ale acesteia. Acest indicator este cu atât mai important cu cât locuitorii unei comune trebuie priviți prin dubla lor calitate, aceea de consumatori și de reprezentanți ai forței de muncă. Conform datelor statistice furnizate de către Direcția Regională de Statistică Dolj, ca urmare a Recensământului Populației și Locuințelor pentru județul Dolj, din anul 2011, comuna Pleșoi înregistrează o populație de 1395 persoane, dintre care 695 de sex masculin și 700 de sex feminin.

Structura pe sate a populației din comuna Pleșoi

Satul	Număr populație
Pleșoi	886
Cârstovani	33
Frasin	79
Milovan	397
Total comuna	1395

Sursa: Prelucrare date din *Recensământul Populației și al Locuințelor*, 2011

Se poate observa că există o structură echilibrată pe sexe, atât la nivelul comunei, cât și la nivelul satelor componente:

Structura pe sexe a populației din comuna Pleșoi (pe sate componente) – 2011

PLEȘOI (comuna)	1395
Masculin	695
Feminin	700
PLEȘOI (total)	886
Masculin	449
Feminin	437
CÂRSTOVANI (total)	33
Masculin	13
Feminin	20
FRASIN (total)	79
Masculin	34
Feminin	45
MILOVAN (total)	397
Masculin	199
Feminin	198

Sursa: Prelucrare date din *Recensământul Populației și al Locuințelor* 2011

Din punct de vedere al infrastructurii educaționale, Comuna Pleșoi are o școală gimnazială, de care se deservesc cei 94 copii care sunt cuprinși în învățământul primar și gimnazial și o grădiniță la care sunt înscriși 41 copii:

Categorie unitate de învățământ	Număr	Numar elevi/ copii înscriși
Școli gimnaziale	1	94 Din care: 37 în primar 57 în gimnazial
Grădinițe	1	41

Sursa: Institutul Național de Statistică, Prelucrare date din *Tempo online*

În ceea ce privește structura populației din comună 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), din totalul populației, ponderea persoanelor cu vârsta de peste 10 ani care au absolvit studii gimnaziale este de **35,48 %** (un total de 495 persoane).

Condițiile de locuit deficitare, inexistența utilităților (apă, gaze, canalizare) afectează calitatea vieții și pregătirea temelor în spațiul de locuit inadecvat. Nu în ultimul rând, sănătatea precară afectează și ea starea elevului împiedicând dispoziția pentru participarea la ore și calitatea procesului de învățare.

Starea de sănătate a populației. Definiții conceptuale.

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.

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 voi prezenta este legat de ponderea persoanelor cu dizabilități/boli cronice sau alte afecțiuni, care le limitează activitatea de zi cu zi, fiind un indicator care trebuie îndeplinit (pornind de la un prag minim) pentru includerea comunității în sfera zonelor marginalizate.

99,1% din populația comunei este arondată la un medic de familie.

Indicatori de analiză a stării de sănătate a populației

INDICATOR	COMUNA PLEȘOI	SAT			
		Pleșoi	Carstovani	Frasin	Milovan
Persoane cu dizabilități	5	5	0	0	0
Persoane cu boli cronice	73	60	0	5	8
TOTAL Persoane cu dizabilități, boli cronice sau alte afecțiuni care le limitează activitățile zilnice	78	65	0	5	8
POPULATIA	1395	886	33	79	397
Proporția persoanelor cu dizabilități, boli cronice sau alte afecțiuni care le limitează activitățile zilnice	5,59%	7,33%	0,0%	6,33%	2,02%

Sursa: Informații preluate din evidențele medicilor de familie din com. Pleșoi

Alături de acest indicator, există și alți indicatori care fac referire la starea de sănătate a populației și care pot fi relevanți pentru identificarea gradului de dezvoltare al comunității. În primul rând, în ceea ce privește infrastructura de unități medico-sanitare din comuna Pleșoi, jud. Dolj, conform datelor furnizate de către Institutul Național de Statistică pentru anul 2014, aceasta era următoarea:

Categoriile de cadre medico-sanitare în comuna Pleșoi, în anul 2015

Categoriile de cadre medico-sanitare	Forma de proprietate	Numar persoane
Medici	Proprietate publica	1
din total medici: medici de familie	Proprietate publica	1
Personal sanitar mediu	Proprietate publica	1

Sursa: Prelucrare date din baza de date *Tempo-online*, Institutul Național de Statistică

Chiar dacă numărul șomerilor din comuna Pleșoi este relativ mic (86 persoane înregistrate în octombrie 2016, în evidențele AJOFM Dolj), rata de inactivitate a persoanelor cu vârsta cuprinsă între 16 și 64 de ani este covârșitoare.

În ceea ce privește structura pe grupe de vârstă, persoanele cu grupa de vârstă cuprinsă între 0 – 14 ani se situează sub 20% din totalul populației comunei, iar grupa de vârstă peste 60 ani se situează în jurul procentului de 30% din populația comunei, restul de peste 50%, fiind ponderea populației apte de muncă (aproximativ egală cu ponderea populației apte de muncă din mediul urban, dar peste ponderile din mediul rural al județului Dolj). Acest fapt se explică și prin distanța mică până la municipiul Craiova, care încurajează navetismul în rândul populației tinere.

Din totalul populației comunei populația ocupată reprezintă o treime, iar din totalul populației apte de muncă aproximativ 60%, din care cea mai mare parte în sectorul primar (agricultură), cu o pondere între 77% și 100% (pe comune), în vreme ce sectoarele secundare (inclusiv salariații navetiști) și terțiar totalizează diferența, adică aproximativ 7% din populația activă a comunei, aceste activități fiind reprezentate numai la nivelul localității reședință de comună.

Disfuncționalitățile principale în palierul demografic sunt îmbătrânirea populației (peste 30% din totalul numărului de locuitori), scăderea natalității și creșterea mortalității, depopularea semnificativă a satelor componente.

Totodată îmbătrânirea, migrarea populației apte de muncă și situația materială modestă a localnicilor reprezintă disfuncționalități majore în ceea ce privește economia comunei.

Economia comunei are un profil agricol.

Activitățile specifice sunt:

- Culturile de bază (cereale și legume)
- Creșterea animalelor
- Pomicultura

Activitatea agricolă se desfășoară în special în cadrul asociațiilor familiale sau a asociațiilor cu personalitate juridică.

Indicatori referitori la locuire

Conform informațiilor oferite de către Primăria Comunei Pleșoi, pentru anul 2016, situația gospodăriilor în funcție de dotările de care acestea dispun era următoarea:

Localitate	Pleșoi	Cârstovani	Frasin	Milovan	PLESOI (comuna)
Număr total gospodării	442	16	57	176	691
Număr total gospodării (locuite)	418	11	35	167	631
Număr gospodării fără curent electric	0	0	0	0	0
Număr gospodării fără apă curentă	442	16	57	176	691
Număr gospodării fără canalizare	442	16	57	176	691
Număr gospodării fără acte de proprietate	339	14	47	118	528

Sursa: Informații furnizate de către Primăria com. Pleșoi, jud. Dolj

Concluzii

Din analiza datelor studiate putem concluziona faptul că populația din comunitatea studiată se aliniază trendului național și anume, unul ce prezintă disfuncționalități majore în ceea ce privește declinul demografic, condițiile de locuit sau utilitățile de care populația poate beneficia. Îmbătrânirea populației are efecte în planul socio-economic, astfel că forța de muncă scade, iar persoanelor active de pe piața muncii le va fi din ce în ce mai greu să susțină numărul mare de persoane vârstnice. Traian Herseni menționa că un sat cu o populație numeroasă de tineri este un sat orientat spre viitor. Din punct de vedere economic, trecerea de la sistemul comunist la cel capitalist a avut consecințe negative precum: creșterea ratei șomajului, sărăcia și incapacitatea de a beneficia de servicii publice de calitate. Satul românesc se află într-un lung declin (demografic, financiar, investițional etc.). Dacă facem un periplu mai lung prin satele românești, nu putem să nu fim izbiți de dominația absolută a bătrânilor, cei care nu mai au unde să se ducă, care trăiesc din pensii mizere și din ceea ce mai produce pământul lor.

Sursa datelor:

1. Recensământul Populației și al Locuințelor – RPL (Institutul Național de Statistică),
2. Direcția Regională de Statistică – Dolj,
3. Agenția Județeană de Ocuparea a Forței de Muncă (AJOFM) –Dolj,
4. Inspectoratul Școlar Județean (ISJ) Dolj,
5. Direcția de Sănătate Publică (DSP) Dolj,
6. Consiliul Județean Dolj,
7. Primăria comunei Pleșoi– jud. Dolj.
8. Sistemul Informatic de Standardizare a Achizițiilor Publice
9. Institutul Național de statistică: www.insse.ro

Absenteismul și abandonul școlar – o realitate a sistemului de învățământ

Autori: Modoran Maria, Istudor Georgiana-Isabela
Coordonator: Lect. univ. dr. Vîrtop Sorin-Avram
Universitatea „Constantin Brâncuși” din Târgu-Jiu

Abstract: *Today's society is requesting more than ever the intelligence and creative ability of human being. The purpose of this paper is to present the main causes of the school drop-out as well as the main measures to combat this phenomenon encountered increasingly more often in the current education system.*

„Nimeni nu a murit datorită expunerii timp îndelungat la educație”. Robert M.Hensel

Cele mai grave și mai frecvente acte de devianță școlară sunt: fuga de la școală, absenteismul, abandonul școlar, vandalismul, conduitele violente, toxicomania, copiatul și suicidul.

Absenteismul școlar este definit ca o problemă socială, fiind explicat mai mult prin caracteristicile mediului de proveniență și apărând mult mai frecvent în mediul urban și în familiile sărace. Conceptul este pus deseori în legătură cu cel de «fuga de la școală» (chiulul), care, asimilând fobia școlară, este interpretat ca o problemă emoțională.

Absenteismul desemnează un tip de conduită evazionistă stabilă, cronică, permanentizată, ce prefigurează sau reflectă deja atitudinea structurată a lipsei de interes, motivație, încredere în educația școlară. Absenteiștii nu mai apreciază școala ca pe o instituție ce oferă beneficii importante în viitor, ei fiind interesați mai mult de obținerea rapidă a unor avantaje materiale.

În timp ce, pentru această categorie de elevi, frecventarea școlii devine sinonimă cu pierderea de timp, pentru elevii având rezultate școlare slabe și o stimă de sine scăzută, prezența la școală devine traumatizantă.

Absenteismul conduce la abandonul școlar, dar este, concomitent, cel mai important factor catalizator pentru consumul de droguri, violență și infraționalitate. Elevul care lipsește de la școală de obicei pleacă de acasă echipat corespunzător, la ora potrivită pentru a respecta orarul școlar și se întoarce acasă la ora potrivită, în funcție de programul zilei. El se refugiază în baruri, internet-café-uri, săli de jocuri, gări, parcuri.

Când aceste activități devin o rutină, elevul poate face transferul spre altele, mai plăcute sau mai profitabile: consumul de alcool sau de droguri, traficul de droguri, furtul, prostituția.

Generalizarea obiceiului de a lipsi de la școală se asociază cu debutul în activitatea infrațională și cu blocarea oportunităților de integrare legitimă pe piața muncii.

În etiologia conduitelor evazioniste, a absenteismului școlar în particular, regăsim doi factori majori, care acționează interdependent: școala și familia.

Școala poate contribui la creșterea ratei de absenteism, atunci când:

- oferta educațională este incompatibilă cu aspirațiile și interesele elevilor sau școala nu facilitează accesul pe piața muncii, metodele de predare-învățare sunt neatractive, exigențele școlare sunt nerezonabile;
- promovează relații pedagogice bazate exclusiv pe autoritatea profesorilor;
- supralicitează competiția în dauna cooperării, caz în care vizibilitatea socială a eșecului este mai mare;
- se urmărește constituirea unei elite, ceilalți fiind marginalizați;
- disciplina școlară este, fie excesiv de permisivă, fie excesiv de rigidă;
- nu există un parteneriat eficient școală-familie.

Referitor la rolul etiologic al familiei în absenteismul școlar, el devine vizibil mai ales în situații precum:

- părinții sunt indiferenți sau devalorizează educația școlară;
- părinții îi pretind copilului să lipsească de la școală, obligându-l să presteze diverse activități casnice sau aducătoare de venit;
- părinții sunt bolnavi cronici, dependenți de droguri, alcoolici, se află în detenție etc., și nu-l supraveghează pe copil.

Abandonul școlar constă în încetarea frecventării școlii, părăsirea sistemului educativ, indiferent de nivelul la care s-a ajuns. Rata abandonului școlar se stabilește ca raport între numărul elevilor înscriși și numărul absolvenților.

Cauzele principale ale abandonului școlar sunt:

- Cauze de ordin economic* – în general, rata abandonului la nivelul școlarității primare este mai scăzută în țările cu un venit mare pe cap de locuitor. Copiii care trăiesc în familii sărace au șanse mai mici de a-și însuși o educație școlară completă.
- Cauze de ordin socio-cultural sau religios*. În această categorie se includ indicatorii de putere și status social: apartenența la clasa socială, apartenența etnică, rasială, sexul, mediul urban/rural. S-a demonstrat că diferite grupuri dezavantajate social sunt discriminate atât în cadrul sistemului școlar, cât și pe piața muncii.
- Cauze de ordin psihologic*, referitoare la reacția fiecărui elev la apariția insuccesului școlar și a conflictelor cu autoritățile școlare. Etichetarea ca „elev slab” și deprivarea de status reduc stima de sine a elevilor. În aceste condiții, elevii care nu au resursele necesare pentru a se mobiliza în vederea depășirii dificultăților vor căuta să-și satisfacă nevoia de valorizare personală în afara școlii.
- Cauze de ordin pedagogic* care vizează calitatea vieții școlare, relevanța conținuturilor în raport cu trebuințele de învățare ale elevilor, relevanța metodelor și stilurilor didactice ale profesorilor pentru stilurile cognitive ale elevilor, deschiderea școlii față de problemele comunității.

Indiferent de tipul de devianță școlară, elevii au o motivație anume pentru a alege un tip de comportament care contravine normelor sociale: constituie fie o formă de protest față de un sistem coercitiv, fie o dorință de a ieși dintr-un tipar sau de a se apropia de indivizi care sunt devianți, dar, pe de altă parte, sunt valorizați de grupul formal sau informal din care fac parte.

Intervenția asupra reducerii riscului de absenteism, respectiv, abandon școlar trebuie să se centreze pe:

- ✓ *evaluarea nevoilor* - din această perspectivă, rolul consilierului școlar este acela de a realiza studii și cercetări care să identifice nevoile elevilor, atât din perspectiva adaptării la cerințele școlii cât și a opiniilor și atitudinilor față de comportamentele de evaziune/devianță școlară. Intervenția ar trebui să vizeze și identificarea copiilor care se află în situație de risc de abandon;
- ✓ *suport educațional* - intervenția consilierului ar trebui bazată pe suportul oferit cadrelor didactice pentru a realiza planuri de intervenție personalizate, programe de sprijin educațional și de remediere, ore de pregătire suplimentară etc.
- ✓ *identificarea scopurilor personale* - realizată prin consiliere individuală și de grup, participări la ore de dirigenție pe teme privind orientarea în carieră, susținerea motivației, autocunoaștere și dezvoltare personală, dezvoltare de abilități sociale;
- ✓ *implicarea părinților și a altor adulți semnificativi din comunitate* - rolul consilierului fiind acela de a acționa pentru consilierea părinților, activități de educație parentală dar și acționarea ca o interfață pentru identificarea și mobilizarea rețelei de suport. Intervenția presupune colaborarea cu învățătorul, dirigintele dar și cu asistenții sociali și mediatorii școlari;
- ✓ *coordonarea intervenției acordate de alte organizații/agenții* - prin contactarea și colaborarea asistenților sociali ai Direcției de Asistență Socială și Protecția Drepturilor Copilului, ONG-uri, IPJ, Agenția de Combatere a Traficului de Persoane, medici etc.

- ✓ realizarea de oferte de învățare extrașcolară și realizarea de programe de tip “școala de vară”/ școala altfel - consilierul colaborând cu ceilalți profesori, cu diriginții, învățătorii și oferind consiliere pentru a realiza activități extrașcolare cu acțiune centrată pe nevoile elevilor, în care aceștia să poată fi valorizați, recompensați;
- ✓ programe de advocacy, monitorizare și de follow-up - ce vizează monitorizarea factorilor de risc ai elevilor influențați de aceștia, campanii media și comunitare pe această problemă, activități de training pentru cadrele didactice pentru a le sensibiliza și crește competențele de intervenție ale acestora, monitorizarea elevilor după finalizarea procesului de consiliere individuală.

Bibliografie:

- 1) Băban, Adriana (coord.), *Consiliere educațională. Ghid metodologic pentru orele de dirigenție și consiliere*, Cluj-Napoca, 2001.
- 2) Băiașu, Nadia, Predonescu, Eusebiu, *Consilierea în școală. Ghid pentru profesorii consilieri și diriginți*, Conphys, Râmnicu Vâlcea, 2001.
- 3) Jigău, Mihai, *Consilierea carierei*, Sigma, București, 2001.
- 4) Moldovanu, Iosif, „*Cartea mare a jocurilor*”, Chișinău, 2008.
- 5) Neamțu, Cristina, *Devianța școlară*, Polirom, Iași, 2003.
- 6) Tomșa, Gheorghe, *Consilierea și orientarea în școală*, Credis, București, 2003.

Supradotarea – o binecuvântare sau un handicap?!

Autori: Modoran Maria, Pănescu Sava-Milica
Coordonator: Lect. univ. dr. Vîrtop Sorin-Avram
Universitatea „Constantin Brâncuși” din Târgu-Jiu

Abstract: *This essay aims to present the main traits and features of gifted children. Although, in appearance, they seem to be like all the other children, the „gifted” need to be considered people with special needs just because they are special. It’s not available to anyone to recognize a gifted child, that’s why is very important to know the main features of this children.*

„...Copiii nu trebuie să le ascunzi nimic sub pretextul că sunt încă mici și e prea devreme pentru ei să știe ceva...Adultul nu știe că, până și în cheștiunea cea mai dificilă, copilul îi poate da un sfat util” Dostoievski (Idiotul, 1868)

Supradotarea este o manifestare umană deosebită, cu multiple fațete, având ca element comun excepționalitatea. Este realizată prin combinarea fericită a unor capacități intelectuale și aptitudini deosebite cu anumite trăsături de personalitate (în condițiile unui mediu socio-familial-cultural favorizant).

Copiii supradotați nu constituie un grup populațional omogen. Nu se poate vorbi de un profil psihologic unic. Totuși, supradotații constituie un grup aparte, care se diferențiază prin caracteristicile de personalitate, stil de învățare, mod de interacționare cu semenii etc. Ei trebuie considerați persoane cu nevoi speciale, tocmai pentru că sunt speciali.

Elevul supradotat este acel subiect cu o capacitate intelectuală superioară mediei, observându-se diferențe cognitive atât la nivel cantitativ, cât și calitativ.

Importanța identificării timpurii a supradotaților este primordială și constă tocmai în faptul că majoritatea explicațiilor despre diferențele dintre potențialitate și situația de supradotat își îndreaptă factorii familiari și oportunitățile educative și profesionale spre diferențele substanțiale din mediile favorabile timpurii.

Există diverse obstacole care pot împiedica un specialist să identifice un copil cu aptitudini înalte, iar acesta să treacă neobservat, datorită unor așteptări stereotipe de randament ridicat, false așteptări, lipsa motivației din partea elevului pentru participarea la o educație standardizată, încercarea de a nu-și trăda înaltele abilități, neputințele, comportament inadecvat și timiditate.

Noi toți ar trebui să știm că a fi supradotat nu este egal cu a fi cel mai bun la școală. Mulți copii care au o astfel de inteligență, devin la școală plictisiți, pentru că înțeleg atât de multe și li se pare inutil să arate că au înțeles manualul, iar unii dintre aceștia s-ar putea să aibă dificultăți la scris din cauză că mintea procesează informația mai repede decât pot scrie de multe ori. Unii dintre copiii supradotați se gândesc la mai multe lucruri în același timp și par a nu fi atenți la școală. Ei știu foarte multe informații pentru că le-au citit înainte, iar ceea ce li se predă la școală e deja mult prea depășit.

Pe cât de minunați sunt, pe atât de greu sunt de înțeles. Dacă ne gândim, ei ar putea schimba lumea, datorită inteligenței lor superioare și fantastice, dar la fel de bine ei se pot rata dacă nu sunt ajutați să își găsească locul. Ei se simt uneori neînțeleși și izolați, riscând să cadă în depresie pentru că simt că nu sunt la fel ca cei din jurul lor.

Conceptul modern de „gifted”preia cele trei forme de exprimare în modelul celor trei inele ale lui Joseph Renzulli, un psiholog american, prin:

- a) inteligență activă în identificarea și rezolvarea de probleme;
- b) creativitate;

c) puterea de a duce o sarcină până la capăt (automotivațional).

Putem cu ușurință identifica cele trei rădăcini educative ce duc la aceste derivate moderne ale conceptului de „înzestrare”, putem de asemenea înțelege metodologiile din „educația copiilor supradotați” care sunt de fapt urmașele directe ale celor trei tipuri de tehnici de învățare.

În dezvoltarea capacităților, copiii trec de la etapa de percepție acumulativă către:

- a) etapa topologică;
- b) etapa analitico-critică;
- c) etapa de gândire sintetico-structurală;
- d) etapa de gândirea complexă și dinamică.

Aceste etape de gândire se pot percepe pe toate direcțiile lor de dezvoltare a capacităților personale, însă la copiii supradotați se petrece un fenomen suplimentar numit „dezvoltarea asincronă a personalității”.

Asincronia dezvoltării copiilor supradotați și talentați este un fenomen aparent paradoxal și creează nevoile speciale ce-i caracterizează. Multe dintre caracteristicile psihologice ale copiilor supradotați și talentați se datorează acestei asincronii a dezvoltării.

Copiii supradotați sunt deseori caracterizați de către familie sau școală cu apelative ce arată gradul redus de comunicare cu mediul lor social: tocilari, impertinenți, ciudați, etc.

Deși au capacități intelectuale deosebite, nu întotdeauna au rezultate școlare pe măsură, deoarece câmpul lor de interes este diferit de cel promovat de școală.

Pentru un copil supradotat care a învățat să citească la doi sau trei ani, întrebând adulții ce reprezintă semnul unei litere, scrierea și citirea din școala primară devin neinteresante, el deseori va scrie cu greșeli de redactare, deoarece câmpul lui de interes este deplasat față de cel al colegilor de generație.

Dacă copilul supradotat care a învățat să citească la doi sau trei ani ar fi fost introdus în ortografie și gramatică în perioada când avea un câmp de interes dezvoltat pe acea direcție, atunci copilul ar fi însușit scrierea în mod corect. Exemplul dificultăților la scriere-citire pentru copiii supradotați este destul de frecvent și pentru corectarea acestor caracteristici se dezvoltă metodologii care să apropie scrierea și citirea de câmpul de interes al copiilor. În acest caz ei învață să scrie și să citească corect într-un timp record.

Aceeași dezvoltare asincronă face ca la copiii supradotați să existe câmpuri de interes în care ei dezvoltă abilități surprinzătoare și hobby-uri, materii școlare la care excelează depășindu-i deseori pe profesorii lor și materii școlare la care cu greu promovează.

Copiii supradotați au o anumită candoare în opinia lor despre oameni fapt ce arată că dezvoltarea lor nu este făcută pe toate direcțiile, dublată de orizonturi de preocupare proiectate în viitor, lucru ce concludă că tendința lor de asincronie este permanentă.

La copiii obișnuiți dezvoltarea inteligenței se face într-o curbă asimptotică. Astfel, la 10 ani ei au aproximativ 95-98% din inteligența lor măsurabilă prin teste IQ deja formată. Restul de procente se dezvoltă mai târziu, iar acumularea de experiență și dezvoltarea la un nivel mai înalt a aceluiași abilități vizibile la 10 ani, formează partea cea mai importantă a dezvoltării lor ulterioare.

Prin contrast copiii supradotați care datorită asincroniei sunt perfecționiști, continuă să-și îmbunătățească inteligența de-a lungul întregii vieți, mai ales la cei ale căror caracteristici intelectuale și emoționale sunt foarte înalte.

Aceasta dă naștere deseori la forme de inadaptare la un mediu social aplatizat și la căutarea unui mediu social în care să-și poată continua dezvoltarea capacităților (știința, tehnologie de vârf, etc).

Din acest motiv deși copiii supradotați se găsesc distribuiți aleator în toate mediile sociale sau culturale, adulții supradotați ce au reușit să fie integrați social se găsesc cu preponderență în anumite activități.

Această caracteristică a asimetriei reprezentării persoanelor cu abilități deosebite face ca anumite programe educative să fie țintite către zonele sociale în care copiii supradotați nu ar intra în

mod obișnuit și unde există nevoia unor abilități cognitive și de analizare contextuală deosebite, de exemplu „leadership”.

Următoarele trăsături de personalitate vor permite înțelegerea copilului catalogat ca și “*gifted*”:

- Folosește un vocabular adecvat;
- Este eficient în comunicarea vorbită sau scrisă;
- Are un deosebit interes pentru ceva în care el găsește motivație și pasiune;
- Are o memorie deosebit de bună;
- Îi plac structurile, ordinea și consistența;
- Gândește critic;
- Are multe hobby-uri;
- Are un umor extraordinar;
- Învață foarte rapid;
- Este perfecționist;
- Își concentrează atenția foarte mult timp;
- Este sensibil;
- Este hiperenergetic;
- Preferă compania celor mari;
- Este foarte creativ;
- Citește devreme;
- Este avid de cunoștințe;
- Are tendința de a contesta autoritatea;
- Are abilități în folosirea numerelor;
- Raționează bine fiind un bun gânditor;
- Are multe idei de împărtășit cu alții;
- Este distrat și neatent la detaliile neimportante;
- Deosebește cu ușurință detaliile importante și relevante de celelalte;
- Oferă răspunsuri neobișnuite și neașteptate la probleme;
- Poate atinge nivele înalte de gândire abstractă;
- Adună o mare cantitate de informații în domeniile de interes;
- Este frecvent perceput de alții ca lider;
- Este cooperant în grupuri;
- Acceptă responsabilități;
- Se adaptează cu ușurință la situații noi;
- Este încrezător în colegi și în opiniile despre oameni;
- Cere puțină direcționare din partea profesorilor;
- Este mai interesat de răspunsuri la întrebări de tip „cum” și „de ce” decât la alte tipuri de întrebări;
- Poate lucra independent mult mai devreme decât alții;
- Este adesea diagnosticat ca hiperactiv;
- Percepe cu ușurință asemănările, diferențele și anomaliile;
- Deseori atacă materiale complexe descompunându-le în părți componente simple și le analizează sistematic;
- Gândește flexibil abordând o problemă pe mai multe căi;
- Este original și deseori neconvențional în rezolvarea de probleme;
- Este sensibil la frumos și atras de valorile artistice.

Bibliografie:

1. Y. Benito, *Copiii supradotați. Educație, dezvoltare emoțională și adaptare socială*, Editura Polirom, Iași, 2003.

2. C. Crețu, *Psihopedagogia succesului*, Editura Polirom, Iași, 1997. Alexandru Roșca, *Copii superior înzestrați*, Editura Institutului de Psihologie al Universității din Cluj la Sibiu, 1941
3. C. Crețu, *Curriculum diferențiat și personalizat*, Editura Polirom, Iași, 1998.
4. M. Jigău, *Copiii supradotați*, Editura Știință și Tehnică, București, 1994.
5. D. Popovici, *Introducere în psihopedagogia supradotaților*, Editura Fundației Humanitas, București, 2004.
6. M. L. Stănescu, *Instruirea diferențiată a elevilor supradotați*, Editura Polirom, Iași, 2002.

Drepturile copilului în societatea contemporană

Autori: Nemoiu Mihai-Alexandru, Tudora Lucian-Constantin

Coordonator: Lect. univ. dr. Motoi Gabriela

Universitatea din Craiova

Abstract: *In the following presentation we aim to identify the rights of the child in Romania and to relate to the European Union standards as a model of good practices in the harmonious growth and development of the child. Therefore, the purpose is to identify and explain to everyone the meaning of the child's rights and to highlight the importance of respect for the rights of the child by all citizens.*

1. Drepturile copilului. Noțiuni introductive

Drepturile copilului pot fi definite ca un ansamblu de norme și valori ce au ca scop dezvoltarea optimă și creșterea armonioasă a acestuia. Importanța acestor drepturi nu trebuie să fie subestimată, deoarece principiile și valorile pe care le insuflăm copiilor în primii ani de viață, vor marca un început de drum bun sau mai puțin bun, aceste norme ghidând viața copilului pe tot parcursul ei.

Pentru a înțelege mai bine termenii pe care îi vom folosi pe parcursul lucrării, am ales să facem o prezentare a acestora atât din punct de vedere lingvistic (definițiile acceptate în dicționarul explicativ al limbii române), cât și definițiile științifice, cu precădere la cele sociologice.

Drept

Conform Dicționarului Explicativ al Limbii Române (D.E.X.) - „*Totalitatea principiilor și prevederilor general admise pentru realizarea personalității umane.*”¹; „*Totalitate a regulilor și normelor care reglementează relațiile între societate.*”²

Conform definiției lui H. Levy-Bruhl, putem defini drepturile/dreptul ca fiind „*Ansamblul de reguli obligatorii determinând raporturile sociale impuse în fiecare moment de către colectivitatea căreia îi aparținem.*”³

Copil

Conform D.E.X. - „*Băiat sau fată în primii ani ai vieții*”⁴

Conform dicționarului de sociologie scris de Gilles Ferreol - „*Persoană aflată în proces de creștere și dezvoltare psihică și fizică, dependentă de persoanele adulte din jurul său.*”⁵

Educație

Conform D.E.X.- „*Influențare sistemică și conștientă a dezvoltării facultăților intelectuale, morale și fizice ale copiilor și tineretului.*”⁶

Conform dicționarului de sociologie scris de Gilles Ferreol - „*Semnifică orice activitate socială vizând transmiterea către indivizi a moștenirii colective a societății în care aceștia se inserează. Câmpul său de înțelegere include astfel în aceeași măsură socializarea* copilului de*

¹ DEX Online, www.dexonline.ro

² *Ibidem*

³ Gilles Ferreol, Philippe Cauche, Jean-Marie Duprez, Nicole Gadrey, Michael Simon, *Dicționar de sociologie*, Iași, Editura Polirom, 1998, p.61, *Apud* H. Levy-Bruhl

⁴ Op. Cit. DEX Online

⁵ Op. Cit. p. 42

⁶ Op. Cit. DEX Online

către familia* sa, instruirea primită în instituții* cu scop educativ, explicit sau în cadrul diverselor grupări, influența grupului de prieteni, cea a mass-media* etc.”⁷

Familia

Conform DEX - „Formă socială de bază, realizată prin căsătorie, care unește pe soți(părinți) și pe descendenții acestora(copiii necăsătoriți).”⁸

Conform dicționarului de sociologie scris de Gilles Ferreol, putem spune că familia este un ansamblu de norme și valori introduse în sânul unei colectivități restrânse care se bazează pe sprijin afectiv și se află în corelație cu resursele și aspirațiile membrilor familiei, pentru a da naștere educația primită de copii și să îi ajute să își dezvolte trăsăturile de personalitate, prin urmare, personalitatea acestora.

Comportament

Conform DEX - „Modalitate de a acționa în anumite împrejurări sau situații”⁹

Conform dicționarului de sociologie scris de Gilles Ferreol - „Conduita unui actor care acționează într-un mod mai mult sau mai puțin coerent pentru atingerea unor scopuri determinate.”¹⁰

Violență

Conform DEX - „A comite un act de violență, a constrânge, a sili, a forța.”¹¹

Conform dicționarului de sociologie scris de Gilles Ferreol - „Recurgere la forța fizică, având drept scop prejudicierea integrității bunurilor sau a persoanelor.”¹²

Învățare

Conform DEX - „Acțiunea de a(se) învăța și rezultatul ei: Instruire, învățatură, studiu, învățat.”¹³

Conform dicționarului de sociologie scris de Gilles Ferreol, putem spune că învățarea este un proces complex, care nu poate să aibă o singură definiție, ci este un ansamblu de factori care ajung să conducă la definirea acestuia.

Analizând aspectele lingvistice, putem să ne facem o idee despre importanța fiecărui termen la nivel cultural, deoarece fiecare termen este definit ca și cuvânt, prin urmare, ca și sens social în interacțiunile interumane și interacțiunile dintre omul de rând și instituțiile aferente protecției sociale, dar și o comparație dintre definițiile acestor termeni din punct de vedere științific (sociologic) și lingvistic (importanța pe care societatea o oferă).

Prin analiza definițiilor cuvântului *drept*, putem să observăm că la nivel lingvistic, dreptul este definit ca un ansamblu de drepturi pe care un individ le are într-un context cultural și legislativ, fără a se ține cont de obligațiile aferente acestor drepturi. Obligațiile sunt accentuate în definiția sociologică, dar sunt omise în definiția pe care DEX-ul o oferă marelui majorității.

Prin definiția acceptată de către DEX, putem să observăm faptul că un copil este văzut ca fiind o persoană aflată în primii ani de viață, singura diferență fiind aceea a sexului copilului, omițându-se aspectele sociale precum creșterea, dezvoltarea și indicele de dependență a copiilor în raport cu persoanele adulte.

Accentul asupra educației copilului este pus pe învățarea sistematică, de tip informal, fără a se ține cont de aspectele sociale precum transmiterea către indivizi a moștenirilor colective, diferitele tipuri de instrucție sau modul în care educația poate fi influențată de către diverse grupuri sociale.

Familia este prezentată ca fiind o instituție cu caracter general, în care sunt enumerați membrii principali ai acesteia (mama, tatăl și copiii), fără a se defini diversele tipuri de familii, precum cele monoparentale, patriarhale sau conjugale.

Putem să observăm importanța aspectelor legate de comportament din societatea românească, prin faptul că definițiile lingvistice sunt extrem de apropiate de cele sociologice,

⁷ Op. Cit. p.62

⁸ Op. Cit. DEX Online

⁹ *Ibidem*

¹⁰ Op. Cit. p.32

¹¹ Op. Cit. DEX Online

¹² Op. Cit.p.226

¹³ Op. Cit. DEX Online

cuprinzând aspectele importante ale trăsăturilor de comportament prin faptul că sunt incluse variabile precum situația și împrejurarea, variabile ce pot determina diversele tipuri de comportament și modul în care acestea acționează în raport cu normele sociale și conduita pe care individul trebuie să o adopte într-un anumit context.

Definițiile violenței sunt asemănătoare și coerente, singura diferență fiind aceea că în DEX este acceptată o definiție prin care se pune accentul pe acțiunea de violență fără a se introduce variabila prejudicierii integrității altor persoane sau a bunurilor deținute de acestea.

Societatea românească pune accentul pe învățarea formală, fără a ține cont de tipurile de învățare și modul în care acestea acționează la nivel social.

Putem concluziona faptul că societatea românească nu este informată suficient despre aspectele psiho-sociale și importanța acestora la nivel microsocial.

Analizând aceste informații din punct de vedere antropologic, am ajuns la concluzia că în societate română contemporană se pune un mai mare accent pe factorii informali și decizionali în creșterea și educația copilului, prin prisma faptului că în definiția lingvistică a conceptelor cheie din această lucrare, nu regăsim definiții complexe a termenilor. Definițiile ar trebui să conțină și anumiți factori sociali sau culturali care să facă trimitere la anumiți termeni sau variabile.

Dacă avem 10 bancuri despre copiii rromi (bancurile cu Bulă) și un banc despre copiii români, este clar că avem o părere mult mai proastă despre copiii de etnie rromă. De la acest factor a pornit și dorința noastră de a analiza aceste aspecte sociale și anume, studierea caracterului lingvistic în raport cu cel științific al termenilor cheie.

2. Cadrul legislativ

În România, drepturile copilului sunt cuprinse în Legea Copilului, legea numărul 272/2004, publicată în Monitorul Oficial, mai multe informații despre drepturile copilului fiind în Capitolul II care cuprinde articolele 8-49.

Pentru o mai bună înțelegere a acestei legi, vom prezenta pe scurt toate capitolele, punând accentul pe Capitolul II, articol care cuprinde cel mai bine Drepturile Copilului.

Capitolul I – Dispoziții generale și definiții

În acest capitol se regăsesc dispozițiile generale și definițiile care pun bazele aplicării drepturilor copiilor

Pe scurt, ne sunt prezentate instituțiile care oferă servicii sociale copiilor aflați în nevoie și anume:

- A.N.P.D.C. (Autoritatea Națională pentru Protecția Drepturilor Copilului)
- C.P.C. (Comisia pentru Protecția Copilului)
- D.G.A.S.P.C. (Direcția Generală de Asistență Socială și Protecția Copilului)
- S.P.A.S. (Serviciul Public de Asistență Socială)
- O.R.A. (Oficiul Român pentru Adopții)

De asemenea, ne sunt prezentați termeni generali precum familie, extinsă, familie substitutivă și copil.

Acest capitol se încheie prin asigurarea faptului că orice copil aflat pe teritoriul României sau orice copil cetățean al acestei țări, poate beneficia de serviciile sociale aferente acestei legi, fără nicio discriminare.

„Drepturile prevăzute de prezenta lege sunt garantate tuturor copiilor fara nici o discriminare, indiferent de rasa, culoare, sex, limba, religie, opinie politica sau alta opinie, de naționalitate, apartenența etnica sau origine sociala, de situația materiala, de gradul si tipul unei deficiente, de statutul la naștere sau de statutul dobândit, de dificultatile de formare si dezvoltare sau de alt gen ale copilului, ale parintilor ori ale altor reprezentanți legali sau de orice alta distincție.”¹⁴

Capitolul II – Drepturile copilului

¹⁴ Legea 272/ 2004 privind protecția și promovarea drepturilor copilului, Monitorul Oficial, Partea I nr. 557 din 23 iunie 2004, art. 7

În acest capitol vom regăsi 4 secțiuni care să ne ghideze în înțelegerea și explicarea aprofundată a acestei legi. Vom prezenta mai detaliat în cele ce urmează, rezervând un capitol pentru aceste aspecte legislative.

Capitolul III - Protecția specială lipsit, temporar sau definitiv, de ocrotirea părinților săi

Secțiunea I – Dispoziții comune

În această secțiune se definește clar cine poate beneficia de protecția specială prevăzută de lege. De asemenea, ni se prezintă obligațiile instituțiilor aferente protecției speciale a copilului și care ar fi măsurile de protecție specială a copilului.

Secțiunea II – Plasamentul

Se definește conceptul de *plasament*, se prezintă obligațiile pe care actorii sociali implicați în acest proces le au (persoană, familie, asistent maternal sau serviciu de tip rezidențial).

De asemenea, fiind exprimate drepturile și obligațiile ce parvin ambelor părți (copil aflat în sistem și actori sociali implicați în procesul de creștere și educare a copilului).

„Art. 58. - (1) Plasamentul copilului constituie o măsură de protecție specială, având caracter temporar, care poate fi dispusă, în condițiile prezentei legi, după caz, la: a) o persoană sau familie; b) un asistent maternal; c) un serviciu de tip rezidențial, prevăzut la art. 110 alin. (2) și licențiat în condițiile legii.”¹⁵

Secțiunea III – Plasamentul în regim de urgență

Cuprinde articolele 64-66 în care ni se prezintă dispozițiile legale ce fac referință la plasamentul în regim de urgență.

Secțiunea IV – Supravegherea specializată

„Art. 67. - (1) Măsura de supraveghere specializată se dispune în condițiile prezentei legi fata de copilul care a săvârșit o faptă penală și care nu răspunde penal. (2) În cazul în care există acordul părinților sau al reprezentantului legal, măsura supravegherii specializate se dispune de către comisia pentru protecția copilului, iar, în lipsa acestui acord, de către instanța judecătorească.”¹⁶

Secțiunea V – Monitorizarea aplicării măsurilor de protecție specială

Prezintă drepturile și obligațiile instituțiilor de protecție socială, cu precădere, instituțiile de protecția copilului, în raport cu nevoile copilului.

Capitolul IV – Protecția copiilor refugiați și protecția copiilor în caz de conflict armat

Acest capitol cuprinde prevederile legale ce fac trimitere la soluționarea definitivă și irevocabilă a cererii de acordare a statutului de refugiat.

Capitolul V – Protecția copilului care a săvârșit o faptă penală și nu răspunde penal

Se prezintă modul în care acordă instanța judecătorească anumite măsuri de protecție a copilului.

Capitolul VI – Protecția copilului împotriva exploatării

Face referire la formele de violență, fizică sau psihică, neglijență ce pot apărea în cadrul unui mediu familiar ostil și la care copilul poate fi supus.

Secțiunea I - Protecția copilului împotriva exploatării economice face referire la importanța acestui aspect asupra respectării drepturilor aferente copilului precum dreptul la educație.

Se dorește reducerea numărului de copii care lucrează la negru, în condiții neacceptate legal.

Secțiunea II – Protecția copilului împotriva consumului de droguri

Cadrul legal ce protejează copilul împotriva consumului de substanțe ilicite.

Se prezintă instituțiile ce oferă suport copiilor și părinților în lupta entru combaterea consumului și traficului de droguri, instituții precum:

- A.N.A. (Agenția Națională Antidrog)
- Autoritatea Națională pentru Protecția Drepturilor Copiilor
- Organele de specialitate aferente

Secțiunea III – Protecția copilului împotriva abuzului sau neglijenței

¹⁵ *Ibidem*, Capitolul III, Secțiunea II, art. 58, alin. 1

¹⁶ *Ibidem*, Capitolul III, Secțiunea IV, art.67

În această se definesc termeni precum abuzul și se prezintă măsurile subordonate acestor responsabilități conexe acestui capitol, care pun în pericol viața, dezvoltarea fizică sau mentală a copilului.

Secțiunea IV – Protecția copilului împotriva răpirii sau oricăror forme de trafic

Se face referire la demersurile necesare măsurilor legislative, administrative și educative, destinate asigurării protecției efective împotriva oricărei forme de trafic (intern sau internațional) al copiilor.

Secțiunea V – Protecția copilului împotriva altor forme de exploatare

Copiii au dreptul la protecție împotriva oricărei forme de exploatare

Capitolul VII – Instituții și servicii cu atribuții în protecția copilului

Cuprinde articolele 100-112 și este formată din două secțiuni ce fac trimitere la prezentarea instituțiilor de protecție socială a copilului și rolul acestora.

Capitolul VIII – Organisme private

Se prezintă cadrul legislativ pentru instituțiile private care pot desfășura activități în domeniul protecției copilului.

Capitolul IX - Licențierea și inspecția serviciilor de prevenire a separării copilului de familia sa, precum și a celor de protecție specială a copilului lipsit, temporar sau definitiv, de ocrotirea părinților săi

Se prezintă modul în care funcționează, în ce domenii pot activa și normele legale ce le acordă drepturile și obligațiile organizațiilor publice sau private din cadrul protecției copilului

Capitolul X – Finanțarea sistemului de protecție a copilului

Se prezintă modalitățile de finanțare ale acțiunilor de prevenire și informare socială prin intermediul organizațiilor publice sau private care apelează la finanțări din partea bugetului de stat, local sau ale donațiilor.

Capitolul XI – Reguli speciale de procedură

În acest capitol se prezintă normele și regulile ce ghidează în luarea deciziilor de protecție a copilului în instanță.

Capitolul XII – Răspunderi și sancțiuni

Se prezintă cadrul legislativ pentru luarea de decizii în instanță privind constrângerea unui minor ce a comis fapte penale.

Capitolul XIII – Dispoziții tranzitorii și finale

Se prezintă cadrul legislativ pentru situațiile ce pun în pericol securitatea și dezvoltarea copilului.

3. Aspecte teoretice

În acest capitol vom identifica și vom defini principalele aspecte legate de familie și copil. De asemenea, vom exemplifica și vom identifica principalele teorii ce stau la bazele unei bune educații a copilului. Teoriile vor cuprinde aspecte care vor ajuta părinții și familia copilului în a-i oferi acestuia sprijin și suport pentru o dezvoltare optimă în raport cu toți factorii de risc, iar pe de altă parte, vom exemplifica teorii care vor ajuta copilul să își identifice personalitatea și să se înțeleagă mai bine pe sine.

Pentru început, vom oferi definiții principalilor termeni pe care îi vom întâlni pe parcursul acestui capitol.

Definiția familiei:

- În sens larg, familia este un grup social, ai cărei membrii sunt legați prin anumite rapoarte precum cele legate de vârstă, căsătorie sau adopție și care trăiesc împreună și cooperează sub anumite rapoarte, precum cele economice, pentru a avea grijă de copii.
- În sens restrâns, familia este alcătuită din două persoane de sex opus sau nu, care sunt căsătorite și copiii acestora.

Principalele funcții ale familiei sunt:

- Reproducerea
- Socializarea copilului
- Îngrijirea, protecția și oferirea sprijinului membrilor familiei, cu precădere, și copiii

- Conferirea unui statut a copilului
- Reglementarea comportamentului sexual al copilului

Principalele tipuri de căsătorie sunt:

- Căsătoria monogamă vizează uniunea dintre un bărbat și o femeie și se bazează pe fidelitatea partenerilor
- Căsătoria poligamă vizează uniunea dintre un bărbat și mai multe femei
- Căsătoria poliandă vizează uniunea dintre o femeie și mai mulți bărbați
- Căsătoria de grup vizează acel tip de uniune în care mai mulți membrii de sex masculin, sunt căsătoriți cu mai multe femei

„F. La Play clasifică formele de familie în trei mari tipuri: familia patriarhală, în care fiii se căsătoresc și se stabilesc în aceeași gospodărie, pivotul familiei lărgite constituindu-l tatăl; familia instabilă (modernă), în care copiii, căsătorindu-se, părăsesc familia și devin independenți; familia tulpină (souche), în care unul singur dintre copii rămâne cu părinții, coabitând cu ei și cu propriii copii.”¹⁷

După cum se poate observa, La Play pune accentul pe importanța familiei patriarhale în dezvoltarea optimă a familiei. Autorul este de părere că individul, copiii, familia și membrii unei societăți ar avea parte de o mai bună protecție socială în fața factorilor de risc decât în cazul familiilor moderne regăsite tot mai des chiar și în mediul rural.

Familia este cea mai importantă instituție atunci când vorbim despre buna creștere și educare a unui copil, tipul familiei este foarte important pentru copil, care învață să facă distincția dintre ce este bine și ce este rău încă din primii ani de viață, atunci când observă comportamentul părinților săi, dar cel mai important ar fi să știm cum trebuie să ne comportăm și să ne educăm propriul copil pentru a ajunge un adult optim dezvoltat. Pentru această parte a lucrării noastre, ne-am propus să prezentăm câteva teorii importante pentru educarea și creșterea armonioasă a copilului.

Teoria conflictuală

Autorii acestei teorii se bazează pe scrierile lui Karl Marx și Max Weber, teoreticieni ce doresc să pună accentul pe conflictele sociale din sânul societății.

Teoreticienii pleacă de la premisa că societatea este puternic afectată de divizări, tensiuni și lupte, fiind un nonsens să susținem faptul că societatea 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 familia 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 familia trebuie să stea acasă, să aibă rolul de mamă și soție, în societatea modernă femeia trebuie să aibă 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.

Paradigma costuri-beneficii

Acest tip de gândire pleacă de la ideea că nimic nu se face benevol și totul are un cost ascuns, astfel s-au pus bazele următoarelor teorii.

• **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 anume 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.

• **Teoria schimbului social**

Această teorie susține că un individ pus să ia o decizie, el va alege mereu în avatajul propriu. Aceste situații se întâlnesc atât în plan social cât și în plan familial. Într-un sens mai larg, această teorie se

¹⁷ Sociopsihologia și antropologia familiei, p.19 <https://ucv-ro.academia.edu>

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 reciprocitate.

- **Teoria echității**

Această teorie se bazează pe teoria anterior menționată. În această teorie fiind pus accentul pe relațiile familiale. 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 membrii. 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 în raport cu persoana de lângă el
- Cognitive: Măresc costurile și beneficiile doar în percepția individului, dar efectiv nu se schimbă nimic.

- **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 servicii poate juca rolul de „pasager” în troleu, mai târziu cel de „pieton”; la servicii, 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.”¹⁸

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 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 decizionale 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 fii să ajutăm membrii familiei să depășească situațiile de criză.

- **Teoria atașamentului**

John Bowlby a fost cel care a pus bazele acestei teorii. Autorul s-a folosit de gândirea etologică, de gândirea psihologiei dezvoltării, a psihanalizei și de teoria sistemelor.

Pe scurt, teoria lui Bowlby face trimitere la importanța pe care o are atașamentul familial în primii ani de viață ai copilului. Copilul este văzut ca o persoană dependentă de părinți și familie, numai ca mai apoi, începând cu vârsta de 7 ani, copilul începe să fie conștient de puterile sale psihice și mentale, începând cu pași mărunți autoeducarea. Conceptul cheie al acestei teorii este acela prin care se precizează două sisteme ce acționează asupra copilului. Sistemul microsocioal, unde copilul acționează cu membrii familiei, învățătoarea de la grădiniță sau chiar și cu alte persoane e care el le vede ca și cum ar face parte din membrii familiei. Sistemul macrosocioal, face trimitere la relațiile pe care copilul le are cu membrii bisericii din jurul zonei sale de reședință, profesorii, vecinii sau prietenii acestuia.

Aceste două sisteme acționează intens asupra copilului, ideea de bază fiind aceea prin care se prezintă copilul ca fiind un ansamblu de interacțiuni prin intermediul cărora se consideră că un copil care a

¹⁸ Op.cit. p43

avut atenția mai multor persoane în primii ani de viață, va ajunge un copil potent și optim dezvoltat. Această teorie se bazează pe stadiile de dezvoltare identificate de Freud.

Concluzii

Putem să spunem că familia este cea mai importantă instituție a societății contemporane. Această idee este susținută și de teoriile prezentate, definițiile sociologice și lingvistice dar și de cadrul legal. Noi, ca și indivizi implicați activi în demersurile vieții sociale, ar trebui să ne focusăm mai mult pe grija față de copii și față de nevoile familiilor acestora.

Pe de altă parte, deși nu avem studii doveditoare pentru acest fapt, putem spune că în prezent sistemul de asistență psiho-socială din România este destul de subdezvoltat și acest lucru îl susținem prin prisma faptului că în birourile instituțiilor ce au ca scop asistența socială a indivizilor, este mereu aglomerație, sunt cozi interminabile la ghișee, clădirile nu sunt renovate la standarde europene și lista poate continua. Deși am primit oportunitatea de a deschide și moderniza orice fel de instituții prin ajutorul Programului Organizațional Sectorial de Dezvoltare a Resurselor Umane, prin indolența și comoditatea faptelor noastre, am reușit să prelungim acest program cu 2 ani mai mult decât ar fii trebuit să dureze.

Poate că problemele sociale pe care le putem identifica fără prea mari eforturi în România, nu sunt cauzate de cadrul normativ, care, după părerea noastră, cel al drepturilor copilului, este perfect optimizat la standardele Uniunii Europene, ci din cadrul comportamentelor pe care le învățăm social. Suntem de părere că ar trebui să instruiem și să învățăm membrii societății să fie mai mult decât solidari și să înceapă să se implice activ în viața socială și politică a țării. Dacă vom reuși să ducem la bun sfârșit aceste programe de conștientizare, suntem convinși că situația acestei țări s-ar schimba considerabil, observând o scădere a ratei criminalității și o creștere a nivelului de trai.

Ca și concluzie particulară, aș dori să scot în evidență faptul că legile privind protecția copilului din România sunt extraordinar de bine structurate și după părerea mea, suficient de bine aplicate, pentru gradul actual de dezvoltare a serviciilor sociale și suntem mândri să spunem că am fost plăcuți surprinși să vedem că toate principiile Uniunii Europene au fost incluse în legislația țării noastre. România a plecat la drum cu piciorul drept în față, mai departe ține de noi cum vom modela viitorul societății românești.

Bibliografie:

1. Alexe Iris, Cazacu Adina, Ulrich Louis, Stanciugelu Ștefan, Mihăilă Viorel, Bojincă Marian, *Al patrulea Val. Migrația creierelor pe ruta România-Occident*, București, Editura Fundația Soros România, 2011.
2. Cămărășan Vasile Adrian, *Migrație și Politici Europene*, Cluj-Napoca, CA Publishing, 2013
3. Drozda-Senkowska Ewa, *Psihologie socială experimentală*, Iași, Polirom, 2000.
4. Ilie Cristina, *Comunitatea românilor din Spania. Dimensiunile discriminării și tipurile de aculturație*, București, Editura Universității din București.
5. Institutul Național de Statistică, *Migrația internațională a României*, București, Ins&Print Design Cover Typography, 2014, Accesat la 25.03.2015: <http://www.insse.ro/cms/files/publicatii/pliante%20statistice/Migrația%20internacionala%20a%20Romaniei.pdf>.
6. Institutul Național de Statistică, *Rezultatele recensământului populației și al locuințelor-2011*, Accesat la 02.02.2015: <http://www.recensamantromania.ro/rezultate-2/>.
7. International Bank for Reconstruction and Development. World Bank, *Migration and remittances. Factbook 2011*, ediția a II-a, Washington, Library of Congress, 2011.

8. International Organization of Migration, *Migration in Romania: A country profile 2008*, Geneva, 2008
9. Organizația Națiunilor Unite pentru Educație, Știință și Cultură, Accesat la 02. 04.2015: www.unesco.org.

Eșecul școlar - cauze și măsuri de prevenție

Autori: Pănescu Sava-Milica, Staicu Alexandra-Marina
Coordonator: Lect. univ. dr. Vîrtop Sorin-Avram
Universitatea „Constantin Brâncuși” din Târgu-Jiu

Abstract: *This essay examines the relations between family factors and school outcomes. The school climate has been recognized as being an important feature of the prestigious schools and, at the same time, a predictive element of the success in schools. The support given by the teachers appears to be a component of the school climate. School failure occurs more often in disadvantaged groups and is generated by a series of factors such as: poverty, parents with low levels of education, family size and family emotional climate, parent's attitude towards school and children's education, inappropriate parental models.*

„Reteta succesului: studiază atunci când alții dorm; muncește atunci când ceilalți lenevesc; pregătește-te pe când alții se joacă; visează în vreme ce alții doar își doresc.”- William A. Ward

Problema diagnosticării subiecților cu insucces școlar este una majoră și dificilă. În momentul de față sistemul de învățământ de la noi din țară nu dispune de un program de acțiuni privind conlucrarea reciprocă a tuturor instituțiilor de care depinde rezolvarea cu succes a acestei probleme. Problema insuccesului școlar a început să fie studiată intens în a doua jumătate a secolului al XIX-lea. Cercetările au fost axate pe dezvoltarea psihică a copiilor în procesul asimilării cunoștințelor, prin selectarea diverselor forme de dirijare a acestuia, relevându-se particularitățile specifice ale elevului ca subiect al activității de învățare, determinat de motive obiective (programă, manual, învățător ș.a.). Interpretările diverse ale succesului sau insuccesului școlar sunt condiționate de instabilitatea transformărilor și cerințelor societății față de școală, față de orientările valorice ale educației.

Majoritatea cercetătorilor în problema eșecului școlar au folosit două accepțiuni ale elevului cu insucces școlar:

- elevul care învață mai rău decât posibilitățile personale sau
- elevul care la sfârșitul semestrului are note nesatisfăcătoare, indiferent de efortul personal în procesul de cunoaștere și de posibilitățile lui cognitive.

Analiza investigațiilor teoretice și experimentale scoate în evidență următoarele particularități caracteristice insuccesului școlar:

- prezența lacunelor în cunoștințele și percepțiile copilului ce fac imposibilă caracterizarea elementelor esențiale învățate anterior;
- prezența lacunelor în deprinderile activității instructive și de cunoaștere, ce reduc timpul lucrului atât, încât elevul nu poate acumula volumul necesar de cunoștințe;
- nivelul de dezvoltare și de educare a calităților personale redus, ceea ce face imposibilă manifestarea independenței și a altor calități necesare elevului pentru o reușită bună.

Insuccesul școlar este o realitate complexă în școala contemporană, fiind determinat de cauze psihoindividuale, socio-familiale și pedagogice. Cauzele insuccesului școlar prin complexitatea lor sunt foarte diverse și deosebit de importante pentru eliminarea eșecului școlar. De aceea acestui aspect al eșecului școlar i-au fost consacrate un șir de abordări ce au promovat diverse clasificări ale cauzelor, opinii și argumente în favoarea susținerii psihopedagogice a copiilor înglobați în categoria celor cu insucces școlar.

M.C.Călin expune în cercetările sale următoarea clasificare a cauzelor insuccesului școlar:

I. *Cauze de ordin personal* de o mare varietate: - starea de sănătate a întregului organism din punct de vedere fiziologic și psihologic (deficiențe vizuale, tulburări de vorbire, timiditate, frică etc.); - ambianța neconfortabilă de studiu (zgomot, lipsă de lumină, căldură etc.); alimentația nerațională și lipsa de ritmicitate care produc strări de neliniște, dureri de cap, amețeli, stări de slăbiciune; - instalarea dificultăților la învățatură; - obișnuința de a ocoli dificultățile în procesul învățării; - apelul la ajutorul altcuiva; - relațiile conflictuale cu colegii; - renunțarea la studii.

II. *Cauze de ordin școlar* privind: - materialul predat sau tipărit de învățat (lipsa de claritate, legătura dintre noțiuni); - volumul sarcinilor școlare; - lipsa de obiectivitate în apreciere; - sprijinul insuficient acordat pentru îmbunătățirea studiului individual.

III. *Cauze de ordin familial* : - neînțelegeri între părinți; - îmbolnăviri care produc frământări de durată; - dezinteresul față de situația școlară a elevului.

Insuccesul școlar trebuie privit atât ca un fenomen obiectiv, cât și ca unul subiectiv (sau individual). El nu poate fi definit și înțeles corect decât în această dublă perspectivă: - cea a factorilor școlari (sau educativi), care apreciază eșecul școlar ca pe un rabat de la exigențele și normele școlare așa cum sunt ele stipulate în programele și în legislația școlară și - cea a elevului care vine cu o anumită determinare (motivare) în activitate și cu criterii individuale de apreciere a rezultatelor obținute în învățare.

Insuccesul școlar este un fenomen deosebit de complex. Prezentarea detaliată a conținutului și categoriilor de cauze ale insuccesului școlar sunt revelatoare pentru a ne scuti de explicațiile privind necesitatea conceperii strategiilor de prevenire și eliminare a insuccesului. Prin proiectarea și punerea în valoare a strategiilor favorizăm, de fapt, dezvoltarea personalității fiecărui școlar în limita propriilor sale capacități și opțiuni.

Aceste strategii au o determinare complexă, întrucât prevenirea sau neutralizarea și eliminarea cauzelor insuccesului școlar, indiferent de caracterul și profunzimea lor, nu se pot realiza izolat, unilateral, ci numai în cadrul ansamblului de măsuri vizând dezvoltarea multidimensională a personalității elevilor.

Totul este concentrat și consacrat formării atât intelectuale, cât și potențării domeniilor cognitiv, afectiv-atiudinal și psihomotor, deci, abordării integrale a formării personalității elevilor în cadrul unei perfecționări complexe a întregului sistem și proces de învățământ și chiar a diferitelor tipuri de acțiuni nonșcolare.

Dintre măsurile de prevenire a apariției insuccesului școlar menționăm:

- Sporirea rolului învățământului preșcolar. Statisticile pedagogice arată că aproximativ jumătate din reburile școlare constatate în ciclul primar și gimnazial își au originea în diferențele prezentate de cunoștințele și deprinderile minime necesare însușirii scrisului-cititului, familiarizarea cu rigorile unui program școlar organizat etc.
- Stabilirea unor relații strânse de participare între școală și familie și nu în cadrul contextului școlar. Pentru buna funcționare a relației școală-familie este necesar ca părinții să acorde importanță școlii, să manifeste interes pentru studiile copiilor, pentru perspectivele lor sociale. Nu mai puțin importantă este asigurarea în familie a unui cadru cultural adecvat, deoarece s-a constatat că precaritatea culturală a familiei poate provoca un retard al dezvoltării intelectuale generale a copilului.
- Sprijinul școlii, care trebuie să asigure resurse materiale și umane corespunzătoare unui învățământ de calitate: dotare cu laboratoare și echipamente moderne; cadre didactice calificate și motivate în activitatea lor; programe școlare de calitate periodic revăzute și îmbunătățite.
- Profesorul reprezintă piesa de bază în acțiunea de asigurare a reușitei școlare. Pentru aceasta el trebuie să dispună nu numai de o bună pregătire de specialitate, dar și de o competență psihopedagogică, exprimată prin următoarele capacități: diagnosticarea capacității de învățare care să permită o discriminare corectă între elevi; stimularea și încurajarea elevilor prin cristalizarea sentimentului de succes; respectarea ritmului individual al învățării; ierarhizarea și diferențierea sarcinilor didactice; alternarea predării unitare cu cea diferențiată; evaluarea corectă a rezultatelor școlare.

Activitatea de înlăturare a insuccesului școlar este mai dificilă decât cea de tratare diferențiată și individualizarea elevilor aflați în situație de eșec școlar. Punerea în aplicare a unor astfel de strategii necesită însă o bună cunoaștere a particularităților psihologice individuale și de vârstă ale elevilor, pentru a putea fi identificate acele dimensiuni psihologice care permit realizarea unor dezvoltări ulterioare ale elevului cu dificultăți școlare sau a unor compensări eficiente.

În sens pedagogic, individualizarea presupune două tendințe complementare: pe de o parte, asigurarea unei independențe mai mari a elevului în activitatea de învățare, iar pe de altă parte, elaborarea și administrarea unor sarcini diferențiate, în funcție de ritmul și posibilitățile de asimilare ale celui care învață. Variațiile mari de ritm intelectual și de stil de lucru, de rezistență la efortul de durată, de abilități comunicaționale și nevoi cognitive care există între elevi impun, într-adevăr, acțiuni de organizare diferențiată a procesului de predare-învățare, pe grupuri de elevi, care să permită însă sarcinile individuale de învățare.

Diferențierea și individualizarea procesului didactic din sistemul învățământului se poate realiza astfel:

- individualizarea obiectivelor;
- individualizarea metodelor;
- individualizarea situațiilor de predare / învățare / evaluare.

Optimizarea procesului de instruire a elevilor cu insucces școlar se realizează la câteva niveluri: școlar, în cadrul clasei, frontal și individual. Fiecare nivel reprezintă o condiție necesară pentru realizarea cu succes a optimizării procesului de învățare.

Măsurile de prevenire a insuccesului la nivel de școală:

- elaborarea măsurilor de promovare a succesului școlar;
- orientarea colectivului pedagogic spre profilaxia insuccesului școlar;
- crearea climatului psihologic favorabil pentru activitățile elevilor, coordonarea volumului de sarcini pentru acasă la diferite obiecte;
- studierea sistematică de către pedagog a posibilităților reale ale elevilor după programa propusă;
- evidențierea cauzelor ce condiționează insuccesul școlar și elaborarea planului de eliminare a acestor cauze;
- organizarea seminarelor metodice de autoinstruire, informarea învățătorilor asupra metodelor contemporane de prevenire a insuccesului școlar asupra programei de diagnosticare a eșecului școlar;
- focalizarea atenției asupra unității acțiunilor, coordonarea efortului depus de învățători, părinți, colectivul de clasă pentru realizarea măsurilor de prevenire a insuccesului școlar;
- asigurarea controlului realizărilor măsurilor de prevenire a insuccesului școlar.

Măsurile de profilaxie și optimizare a procesului educativ în caz de insucces școlar la nivel de clasă prevăd:

- studierea sistematică a posibilităților de învățare reală a elevilor, analiza concluziilor la consiliile pedagogice special organizate în problema diagnosticării și diferențierii elevilor;
- formarea la elevi a valorilor sociale și motivelor de învățare;
- organizarea colaborărilor în colectivul de elevi, crearea unei atmosfere favorabile pentru educarea la elev a atitudinii responsabile față de învățare;
- dezvoltarea nivelului de comunicare a elevilor ce nu reușesc la învățatură, stabilirea unui contact optimal în grupele de elevi, formarea autoaprecierii adecvate și a voinței.

La ora actuală se introduc numeroase măsuri pentru prevenirea insuccesului școlar. Noile conținuturi elaborate în baza teoriilor curriculare, învățământul dezvoltativ, noile tehnologii sunt condițiile de bază pentru prevenirea insuccesului școlar.

Pentru excluderea și reducerea insuccesului este necesar a îmbunătăți:

- calitatea organizării școlare la toate nivelurile;
- calitatea și modernitatea conținutului învățământului (curriculumului) și a documentelor școlare în care se obiectivează (planul de învățământ, programe analitice, manuale școlare etc.);

- folosirea de strategii didactice moderne, care să determine caracterul activ-participativ al elevilor la învățare și să asigure legătura teoriei cu practica;
- activitatea individuală și diferențiată a elevilor, urmărindu-se valorificarea la nivel de performanță a posibilităților individuale (capacități individuale, aptitudini, interese);
- cooperarea sistematică dintre profesori;
- intensificarea pregătirii psihologice a fiecărui specialist care lucrează cu copiii pentru profilaxia și eliminarea insuccesului școlar.

Bibliografie:

1. Călin M., *Procesul instructiv-educativ și instruirea școlară*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1995.
2. Crețu C., *Curriculum diferențiat și personalizat*, Iași, 1997.
3. Drăguleț M., *Procedee de activitate a elevilor*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2004.
4. Maior C., *Combaterea eșecului școlar*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1996.
5. Stoica M., *Psihopedagogia personalității*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1996.

Bătrânețea între povară și virtute

Autor: Rîșteiu (Stoica) Claudia
Coordonator: Lect. univ. dr. Anghel Mariana
Universitatea din Petroșani

Abstract: *This paper presenting historical data about social work and the importance of social services for the elderly. We also understand, by old age, a new stage in the evolution of one's life course that is often identified with retiring. The old age is drawing a series of health, economic and social changes.*

Repere istorice privind sistemul de asistență socială în România

În proiectarea și construcția unui sistem de asistență socială este indicat să luăm în considerare evenimentele istorice și aspectele socioculturale.

În aproape toate perioadele istorice, provinciile românești au deținut forme ale sistemului de asistență socială specific specialiștilor formați în asistența socială, deși autoritățile domnești autorizau boieri epitropi, oameni cu statut social și știința de carte care să se ocupe de beneficiarii asistenței sociale. Chiar și, în Evul Mediu existau instituții, servicii și prestații sociale chiar și norme formale, un cadru organizatoric ce reglementa opera de binefacere. (Bucur Venera, Maciovan în Neamțu G. (coord.), 2003, p.120)

Din punct de vedere istoric analiza sistemului de asistență socială din România parcurge următoarele etape, care marchează elemente particulare de inovație instituțională, precizează Mihaela Lambru într-un studiu „Asistența socială în România Două secole de evoluție instituțională”:

- 1800-1920 – etapă ce a pus bazele structurării sistemului de asistență socială;
- 1920-1945 – etapă care s-a axat pe diversificarea instituțională și maturizarea sistemului de asistență socială;
- 1945-1989- perioadă în care și-a făcut apariția declinul sistemului de asistență socială;
- 1989-2000- începe o nouă etapă de restructurare și modernizare a sistemului de asistență socială.

Există, de asemenea, dovezi ce datează încă din anul 1365 care atestă crearea de către Radu Negru, lângă Câmpulung, a unui sat special destinat adăpostirii persoanelor din zona respective aflate în dificultate cum ar fi: orbii, gârbovii, șchiopii sau ologii. Despre acest sat se vorbește și într-un document din 1639, de pe vremea lui Matei Basarab, care scutește satul respective de obligațiile față de domnie. În 1695 se construiesc primele două mari instituții complexe de asistență: mănăstirile - spital Colțea și Pantelimon care dețineau așezăminte numite “spitale” pentru săraci, iar Colțea deținea și o școală. În spitale, săracii bolnavi primeau hrană și cazare, existența medicului fiind o raritate.

În ceea ce privește stabilirea reperelor istorice în evoluția sistemului de asistență socială din România, precizează aceeași autoare, a ales ca punct de plecare momentul 1800, care corespunde, potrivit argumentației lui Sabin Manuilă (apud. Lambru M., 2002, p.62), cu începuturile creșterii numerice a inițiativelor de tip asistență socială. În secolul al XIX-lea au fost înființate 184 de instituții de asistență socială pe care recensământul din 1936 le găsea active. Între 1900 și 1909 au apărut încă 76 de instituții noi, pentru ca, între 1910 și 1919 să fie consemnate alte 115 instituții de asistență socială de tip privat (filantropic).

Etapa cuprinsă între 1920 și 1945, marchează o creștere a implicării Statului în organizarea serviciilor de asistență socială, precum și efortul de profesionalizare a domeniului, astfel apar primele legi clare în domeniu legate de înființarea Ministerului Sănătății Publice, Muncii și Ocrotirilor Sociale în 1920, în cadrul căruia funcționa Direcția Asistență Socială, precum și de adoptarea primului pachet de legislație specifică în 1930 luând ființă Școala Superioară de Asistență Socială „Principesa Ileana” (1929), având un plan de învățământ și o programă foarte modernă.

Etapa care marchează declinul sistemului de asistență socială din România cuprinsă între 1945 și 1989 are la bază o explicație de natură politico-ideologică respingând ideea de asistență pe motiv că existența indivizilor și a grupurilor în nevoie era contrazisă de principiul egalității și bunăstării asigurate prin sistemul comunist, deci nu puteau exista săraci sau grupuri cu probleme de această natură.

După 1989 sistemul de asistență socială renaște în termenii unei duble reforme. Pe de o parte, o reformă în legislație, dominată de reamenajarea și înnoirea cadrului său juridic, pe de altă parte, o reformă managerială, care avea în vedere modernizarea modalităților „de a face” asistența socială, modernizarea normelor și procedurilor, pregătirea celor ce lucrează în domeniu, regândirea atribuțiilor și competențelor Statului. (Lambro M., 2002, p.63),

În prezent, conform articolului 2 al Legii asistenței sociale nr. 292 din 2011, “sistemul național de asistență socială reprezintă ansamblul de instituții, măsuri și acțiuni prin care statul, reprezentat de autoritățile administrației publice centrale și locale, precum și societatea civilă intervin pentru prevenirea, limitarea sau înlăturarea efectelor temporare ori permanente ale situațiilor care pot genera marginalizarea sau excluderea socială a persoanei, familiei, grupurilor ori comunităților”. (<https://lege5.ro/Gratuit/gi4diobsha/legea-asistentei-sociale-nr-292-2011>)

Asistența socială cuprinde prestațiile și serviciile sociale acordate în vederea dezvoltării capacității individuale sau colective pentru asigurarea nevoilor sociale, creșterea calității vieții și promovarea unei societăți inclusive și coezive.

Bătrânețea și drepturile ei

Pornind de la citatul lui Joseph Murphy care spune că „bătrânețea reprezintă simbolul înțelepciunii”, vom constata că, ea este, însă, o perioadă de viață completă și încărcată de semnificații, prin care individul își valorifică experiența de viață acumulată în timp. Mergând pe această direcție, vedem bătrânețea ca o virtute. Pe de altă parte, dacă ne întoarcem privirea asupra trecerii anilor sau asupra faptului că apar ridurile, părul încărunțește, apar probleme ale sănătății, scad veniturile odată cu pensionarea și cresc cheltuielile pentru menținerea sănătății, putem spune că bătrânețea este văzută ca o povară din această perspectivă.

Asistența socială este concepută ca un factor de mediere în cadrul tranzacțiilor economice, juridice, sociologice și psihologice. Mediurile pot fi cognitive, contextuale sau contractuale, simbolice și politice. Asistența este un martor al raporturilor de putere dintre diferitele grupuri sociale. Este însărcinată să asigure normalizarea, să mascheze inegalitățile, să controleze zonele de incertitudine periculoase pentru putere. Așadar asistența socială mediază relațiile dintre societatea instituită, grupurile excluse sau marginale și socialitatea locală.

În lumea contemporană, sărăcia cronică, abandonul familial, șomajul, criminalitatea, toxicomania, prostituția, insecuritatea și dezordinea socială reprezintă situații care pot fi luate drept probleme sociale. Pe lângă aceste probleme, în asistența socială întâlnim și servicii sociale de îngrijire a persoanelor vârstnice sau de vârstă a treia. În ceea ce urmează vom vorbi despre problemele ce apar odată cu înaintarea în vârstă. Deși, bătrânețea este un simbol al înțelepciunii și virtuții, bătrânii ar trebui să fie întotdeauna respectați. Astfel, în comunitățile arhaice numărul de bătrâni era foarte scăzut, într-o comunitate care număra câteva sute de indivizi, bătrânii erau tocmai conducătorii, vracii, sfatul bătrânilor fără al căror aviz comunitatea nu făcea nimic important. În

unele triburi exista obiceiul lapidarii (omorării) bătrânilor din motiv economic, adică erau o povara pentru comunitate și nu mai puteau fi hrăniți fără a pune în pericol resursele comunității. Membrii comunității trebuiau să îi execute, fiind astfel încălcate drepturile acestor persoane. În lume, deseori, sunt ignorate drepturile persoanelor:

- dreptul la prevenirea independentei;
- dreptul la religie;
- dreptul la ocrotire de către personal calificat;
- dreptul la ocrotire legală;
- dreptul de a alege locul și modul de viață;
- dreptul la susținere familială și comunitară;
- dreptul la îngrijire paleativă;
- dreptul la un nivel de trai decent;
- dreptul de a fi respectați.

Există țări care încearcă să respecte aceste drepturi. În Danemarca bătrânii diagnosticați cu demență Alzheimer beneficiază de un program de recuperare în grup sau individual, asistați de un ergoterapeut, iar cei cu venituri mici, care sunt parțial independenți, beneficiază de servicii la domiciliu, efectuate de personal calificat.

În România există un astfel de centru de zi în Timișoara, în cadrul căruia se realizează diverse activități ocupaționale. O problema majoră o reprezintă necesitatea dezvoltării serviciilor la domiciliu, care la ora actuala se realizează mai mult în ceea ce privește menajul și alimentația și mai puțin nursing-ul, terapia ocupațională, kinetoterapia, etc.

Îmbătrânirea este definită ca fiind un ansamblu de transformări ce afectează ultima perioada a vieții fiecărei persoane și are următoarele semne: slăbirea țesuturilor, atrofiere musculară cu scădere a funcțiilor și performanțelor, modificări organice ce cuprind sistemul nervos locomotor, cardiovascular, renal, respirator, reproducător, scaderea capacității de efort tulburări digestive, în unele cazuri tulburări de memorie, etc. (Bucur Venera, Adina Maciovan, în (coord.) Neamțu G., 2003, pp.913-914).

Privită în ansamblul său, persoana vârstnică este o persoană de cele mai multe ori multiplu dezavantajată prin scăderea resurselor fizice, care nu înseamnă întotdeauna boală, prin scăderea resurselor financiare sau prin prezența unui handicap mintal. Perioada de tranziție din România anului 2000 a descalificat vârstnicul din lupta sa pentru o existență decentă, mulți dintre ei trăiesc sub pragul de sărăciei, mulți renunță la facilitățile confortului (căldură, apă, energie) din cauza veniturilor mici, mulți „întăresc” rândurile instituțiilor de ocrotire socială și ale cantinelor sociale.

În încercarea de a sensibiliza comunitatea asupra valorilor acestei categorii de vârstă în lume, anul 1999 a fost declarat Anul Internațional al Persoanelor de Vârsta a Treia. În ultimii ani am fost martorii unei fluctuații continue a populației de peste 65 de ani, dar cu o creștere a populației peste 75 de ani. Acest fenomen poartă denumirea de *îmbătrânire*. Acest lucru ar putea însemna că a crescut calitatea vieții și a serviciilor medicale. În Europa, vârsta medie a populației a fost de 75 de ani, din acest motiv fiind numit cel mai “vârstnic” continent, iar la polul opus, cel mai “tânăr” continent fiind Africa.

Studiile realizate la nivelul României, la 1 iulie 2012, conform datelor statistice (Populația vârstnică a României la orizontul anul 2016, 2014 pp.11-22), indexul de îmbătrânire a fost de 140,2% (167,7% - feminin, 114,2% - masculin). Cele mai îmbătrânite regiuni au fost: Sud-Vest - Oltenia - 163,5% (194,2% - feminin, 134,7% - masculin) și Sud-Muntenia - 158,0% (190,5% - feminin, 127,3% - masculin), iar cele mai puțin îmbătrânite regiuni au fost: Centru - 130,7% (154,5%-feminin, 108,2% -masculin) și Nord-Est - 115,2% (136,1% - feminin, 95,3% - masculin).

De asemenea, se observă diferențele considerabile dintre indexul de îmbătrânire pentru sexul feminin și sexul masculin, o dovadă în plus a feminizării procesului de îmbătrânire a populației României. Așadar, între recensământul din anul 1992 și cel din anul 2011, populația vârstnică din grupa de 65 ani și peste a României a crescut cu peste 700.000 persoane, datorită:

- schimbării comportamentului demografic al cuplurilor față de propria reproducere;
- scăderii naturale și soldul negativ al migrației externe care a condus la reducerea numărului populației tinere;
- schimbările intervenite în mortalitatea generală a populației.

Schimbările în structura și dinamica populației din România sunt rezultatul direct al tendințelor înregistrate la nivelul fenomenelor demografice (natalitatea, mortalitatea și migrația).

Proiectarea populației României la orizontul anului 2030 are în vedere 3 variante de proiectare (constantă, optimistă și pesimistă). În varianta constantă (de referință) se presupune că se păstrează constante valorile principalelor fenomene demografice înregistrate în anul 2011. În varianta optimistă, nivelul fertilității în viitor ar urma să înregistreze ușoare creșteri la nivelul de 1,7 copii la o femeie, la început mai ușor, pe seama nașterilor amânate a generațiilor de peste 25 ani, iar apoi, datorită creșterii fertilității generațiilor tinere, rata totală a fertilității ar evolua ascendent către nivelul de înlocuire a generațiilor, fără însă a-l atinge. În varianta pesimistă, nivelul fertilității ar urma să scadă ușor la 1,25 copii la o femeie.

Proiectarea populației României, prefigurează un inevitabil derapaj demografic, ce se va instala după anul 2040, când ponderea persoanelor de 60 ani și peste va depăși 20,0% (în toate variantele de proiectare) (2014, pp. 22). Dacă se merge în aceasta direcție, fără a se lua măsuri în susținerea natalității, în anul 2060 vor fi mai mulți vârstnici decât copii. Până în 2100, în lume vor trăi 11,2 miliarde de oameni, din care 3,2 miliarde vor avea cel puțin 60 de ani potrivit ultimului raport ONU, de trei ori mai mulți decât acum. Îmbătrânirea populației se produce cu o rată fără precedent și se datorează creșterii speranței de viață și scăderii fertilității generând mai puțină populație activă care să susțină programele pentru vârstnici.

Exista mai multe clasificări ale bătrâneții (Bucur Venera, Maciovan în Neamțu G. (coord.), 2003, p.914):

1. Organizația Mondială a Sănătății consideră:

- a) persoane în vârstă: între 60ani-74ani;
- b) persoane bătrâne: între 75ani-90ani;
- c) marii bătrâni: peste 90 ani.

2. În concepțiile medico-sociale franceze se vorbește despre:

- a) vârsta a treia - după 60 de ani;
- b) vârsta a patra - după 80 de ani.

3. Cea mai uzuală formă de clasificare a bătrâneții cuprinde:

- a) stadiul de trecere spre bătrânețe: 65ani-75ani;
- b) stadiul bătrâneții medii: 75ani-80ani;
- c) stadiul marii bătrâneți: peste 85ani.

4. Americanii clasifică persoanele de vârsta a treia astfel:

- a) bătrâni-tineri (old-young): 65ani-75ani;
- b) bătrâni-bătrâni (old-old): peste 75ani.

Funcționarea normală a unei persoane vârstnice cuprinde echilibrul fizic, psihic și social.

Modificările psihologice se referă la: 1. Modificarea atenției; 2. Modificarea gândirii; 3. Linia afectivă-dominată de depresie, apatie, răceala; 4. Învațarea; 5. Vorbirea.

Modificările organice sunt cele care cuprind sistemul nervos locomotor, cardiovascular respirator, renal și reproducător. De asemenea, apar modificări ale tegumentelor (riduri, piele uscata), scăderea vederii, scăderea forței musculare, scăderea capacității la efort, tulburări digestive precum și riscul de îmbolnăvire crește, mecanismul homeostatic intră în declin, capacitățile cognitive se reduc. (Bucur Venera, Maciovan în Neamțu G. (coord.), 2003, p.916)

Tranziția spre pensionare

Pensionarea reprezintă un moment important în viața care poate marca un punct terminus al dinamismului social sau un punct de început pentru o viață relaxată. Deși, este percepută ca o pierdere atunci când îi este găsit un sens, această perioadă poate fi depășită cu bine. Poate fi un eveniment generator de criză când survine ca urmare a restructurărilor făcute la locul de muncă sau atunci când pentru a preveni șomajul se recurge la pensionare. Femeile par mai puțin afectate de pensionare, dar pot trece prin crize de anxietate, gândindu-se la aceasta.

În România, multor femei le revine după pensionare rolul de bunică, de amenajare a casei sau de îngrijire a rudelor bolnave.

Fiind un moment de răspântie în viața socială a persoanei, pensionarea ar trebui să fie în atenția profesioniștilor, care sunt de părere că dacă se face o pregătire anterioară, ea este mult mai ușor de pregătit. (Bucur Venera, Maciovan în Neamțu G. (coord.), 2003, pp.914-916).

Știința care studiază toate aspectele îmbătrânirii se numește gerontologie. Ea face parte apel la mai multe discipline. Geriatria este o ramură a gerontologiei și a medicinei ce se ocupă de sănătatea bătrânilor din toate aspectele (profilaxia, tratament, recuperare, supraveghere).

Calitatea vieții unei persoane vârstnice nu este determinată numai de boală ci și de suferința sufletească greu recuperabilă, disconfortul psihoemoțional, readaptarea socială redusă și de câțiva factori de bază: mediu înconjurător, factori economici, etc.

În fiecare an la data de întâi Octombrie sunt sărbătorite persoanele vârstnice în întreaga lume. Anul acesta se împlinesc 27 de ani de la prima celebrare a zilei internațional a persoanelor vârstnice.

Pensionarea – așa cum precizează Sorin Rădulescu – este evenimentul cel mai frecvent asociat cu perioada bătrâneții, adică retragerea din viața profesională activă. Pensionarea reprezintă „separarea cu caracter instituționalizat a unui individ de poziția sa ocupațională, care-i dă dreptul de a primi în continuare, venituri pe baza anilor anteriori de muncă. (Rădulescu Sorin, 1994, p.132).

În plan social se pierd anumite roluri care au fost câștigate de-a lungul vieții, ceea ce poate duce la crize de adaptare manifestate în mai mare măsură în rândul bărbaților aflați până în acel moment în funcții importante. În privința femeilor studiile arată că acestea sunt în mai mică măsură afectate de pensionare, dar pot trece la crize de anxietate gândindu-se la aceasta. Multor femei le revine după pensionare rolul de bunică, se ocupă de amenajarea casei sau de îngrijirea rudelor – fapt ce le face să treacă mai ușor peste momentul pensionării. Desigur că, vârstnicii pot avea și sentimente de optimism în sensul că în sfârșit a sosit momentul să-și realizeze proiecte pentru care nu au avut timp în perioada anterioară (cum ar fi să își facă timp pentru a merge în excursiile pe care nu le-a putut să materializeze în perioada activă).

Dincolo de transformările caracteristice vârstei a treia: declinul vieții psihice, scăderea potențialului fizic, reducerea sferei de comunicări și relații sociale, mai apar și o serie de schimbări compensatoare care impun o „restructurare” a personalității, astfel scăderea afectivității favorizează comportamentul calculat, obiectivitatea, prudența, deci lipsurile sunt acoperite de maturizare și de experiență și pot fi chiar puse în valoare.

Concluzii

Principalele nemulțumiri pe care le au persoanele vârstnice din România sunt: lipsa banilor de medicamente, nivelul pensiei și accesul restrictive la serviciile de îngrijire la domiciliu. Ajunși la vârsta înțelepciunii, pensionarii din România nu au viață ușoară. Sănătatea li se deteriorează iar puțini dintre aceștia au suficiente resurse financiare. Bătrânețea este definită în funcție de normele sociale ale unei societăți fiind destul de relativă de la o societate la alta. Necesitatea dezvoltării serviciilor sociale pentru persoanele vârstnice trebuie corelată cu identificarea și adaptarea la nevoile persoanelor vârstnice, ținând cont de prognoza statistică a dinamicii demografice.

Responsabilitatea pentru viața noastră este în mâinile noastre. Părinții sunt cei care își asumă responsabilitatea pentru creșterea și educarea copiilor. La rândul lor, copiii devin adulții de mâine care devin responsabili atât pentru copiii lor, cât și pentru părinții lor bătrâni.

Bibliografie:

1. Bucur Venera, Maciovan Adina, *Problemele vârstei a treia* în Neamțu George (coord.) *Tratat de asistență socială*, Editura Polirom, Iași, 2003.
2. Lambriu Mihaela, *Asistența socială în România. Două secole de evoluție instituțională*, în Ligia Livada-Cadeschi, *Sărăcie și asistență socială în spațiul Românesc (sec.XVIII-XX)*, Colegiul Noua Europă, 2002.
3. Muntean Ana, Sagebiel Juliane (coord.) *Practici în Asistența socială*, Editura Polirom, Iași, 2007.
4. Prodanciuc Robert, *Îmbătrânirea populației și perspectivele vârstnicilor*, Editura Universitas, Petroșani, 2014.
5. Rădulescu Sorin, *Sociologia vârstelor*, Editura Hyperion XXI, București, 1994.
6. Stanciu, Carmen, *Noțiuni introductive în asistența socială gerontologică*, Editura Solness, Timișoara, 2008
7. *** *Populația vârstnică a României la orizontul anul 2016*, Consiliul Național al Persoanelor Vârstnice, 2014, accesat online la: <http://www.cnpv.ro/pdf/analize2014/Populatia-varstnica-a-Romaniei-la-orizontul-anului-2060.pdf>
8. *** *Legea asistenței sociale nr. 292 din 2011/23.12.2011*, accesată online la: <https://lege5.ro/Gratuit/gi4diobsha/legea-asistentei-sociale-nr-292-2011>

Opiniile studenților de la specializarea „Asistență socială” despre viitoarea lor profesie

Autor: Turcu Cristina Maria
Coordonator: Lector univ. dr. Bócsa Eva
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** Nowadays, where poverty, delinquency often occurs, the social assistant profession is becoming more and more important. At the base of the social assistant profession is the desire to help others to solve problems related to their social or personal situation. The same desire lies in the basic choices by the students of social assistance specializations. Through this research I want to show students' motivations regarding the choice of this specialization as well as their opinion about the future profession.*

Introducere

Astăzi trăim într-o lume în continuă schimbare, o lume marcată de conflicte, tensiuni, de un grad ridicat de vulnerabilitate. În astfel de condiții, este tot mai necesar ca țara noastră să dispună de o rețea dezvoltată de servicii de asistență socială și de specialiști capabili să protejeze persoanele aflate în dificultate (Bulgaru Maria, 2003). Astfel am hotărât să fac o cercetare pe cei care și-au propus să devină asistenți sociali profesioniști adică pe studenți.

Studenții de la asistență socială aleg acest drum din dorința de a crea un impact pozitiv în viața celor din jurul lor, însă în drumul lor apar și situații care le provoacă temeri privind viitorul lor în această profesie.

Obiectivele și ipotezele cercetării

În calitate de studentă la această specializare mi-am propus să studiez de ce au ales colegii mei această profesie, dacă la baza alegerii a stat dorința de a ajuta oamenii aflați în situații defavorizate sau alte motive care ar putea afecta implicarea și dăruirea lor în viitoarea profesie. Obiectivele cercetării mele sunt de a identifica motivațiile care au stat la baza alegerii acestei profesii, precum și identificarea problemelor cu care se confruntă studenții.

Cercetarea a pornit de la ipoteza că majoritatea celor care au ales această specializare au avut ca scop principal ajutorarea oamenilor. Având în vedere că în zilele noastre este greu să îți găsești un loc de muncă în domeniul în care ai studiat, a doua ipoteză face referire la faptul că există această temere la studenții de la Universitatea din Petroșani, și anume că nu vor găsi un loc de muncă după terminarea studiilor.

Aria și metodologia cercetării

Cercetarea este realizată pe un lot alcătuit din 60 de studenți de la specializarea Asistență Socială a Facultății de Științe din cadrul Universității din Petroșani. Studenții au fost informați privind scopul cercetării mele, ce doresc să aflu și de ce mă interesează această problemă. Am rugat studenții să completeze un chestionar pentru cercetarea mea, asigurându-i de confidențialitatea datelor primite. Chestionarul are drept scop de a identifica problemele și motivațiile alegerii acestei profesii. Această cercetare am realizat-o în luna februarie 2018.

În prima figură avem reprezentarea structurii lotului de persoane în funcție de gen. După cum observăm lotul de persoane este predominant de sex feminin.

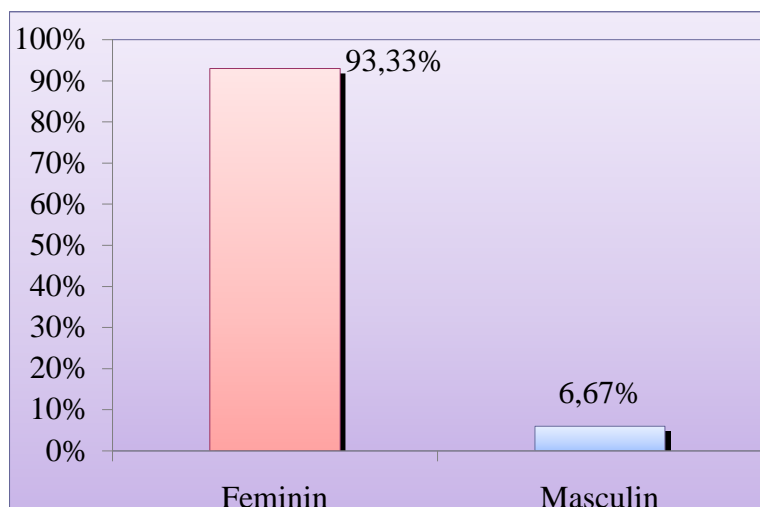


Fig. 1 Structura lotului de persoane în funcție de gen

În fig. 2 este reprezentată vârsta studenților care au participat la cercetare. Cel mai mare procentaj (61,67%) îl au studenții cu vârsta până în 24 de ani și 38,33% din subiecți au peste 24 de ani.

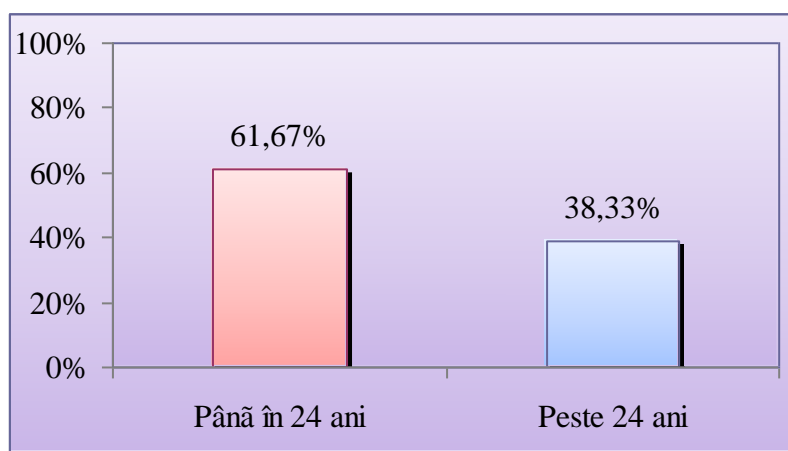


Fig. 2 Vârsta studenților chestionați

Din punctul de vedere al anilor de studiu lotul de studenți asupra căruia am făcut cercetarea a arătat astfel: cel mai mare procentaj de 36,67% îl au studenții din anul I, 35% îl au studenții din anul II, și cel mai mic procentaj de 28,33% îl au studenții din anul III (fig. 3).

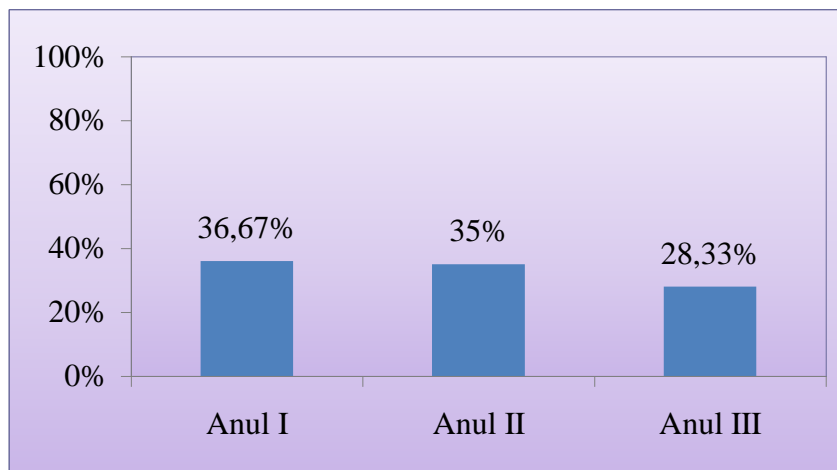


Fig. 3 Anul de studiu al studenților chestionați

Analiza și interpretarea datelor

La Universitatea din Petroșani funcționează programul de studii Asistență socială din anul universitar 2004/2005 și își propune să formeze specialiști într-un domeniu care are tot mai multă căutare pe piața muncii (<https://www.upet.ro/licenta.php#as>). Studenții actuali ai Universității din Petroșani au ales să urmeze această specializare fie din propria inițiativă, având ca scop principal ajutorarea celor defavorizați, fie că au fost influențați de familie, rude, profesori sau prieteni.

Din aceste considerente, pentru a verifica părerile respondenților, le-am adresat următoarea întrebare: „Care este motivul pentru care ați ales această specializare?”. În urma analizei datelor statistice am realizat că 60% din respondenții studenți au ales această specializare din dorința de a ajuta oamenii defavorizați, 21,67% din subiecți din dorința de cunoaștere, 5% au spus că nu au avut altă opțiune și 13,33% din interes de serviciu (aceste persoane profesază deja dar au nevoie de studii superioare pentru a progresa). Având în vedere aceste rezultate se confirmă ipoteza că majoritatea studenților au ales această specializare din dorința de a-i ajuta pe cei în situații defavorizate.

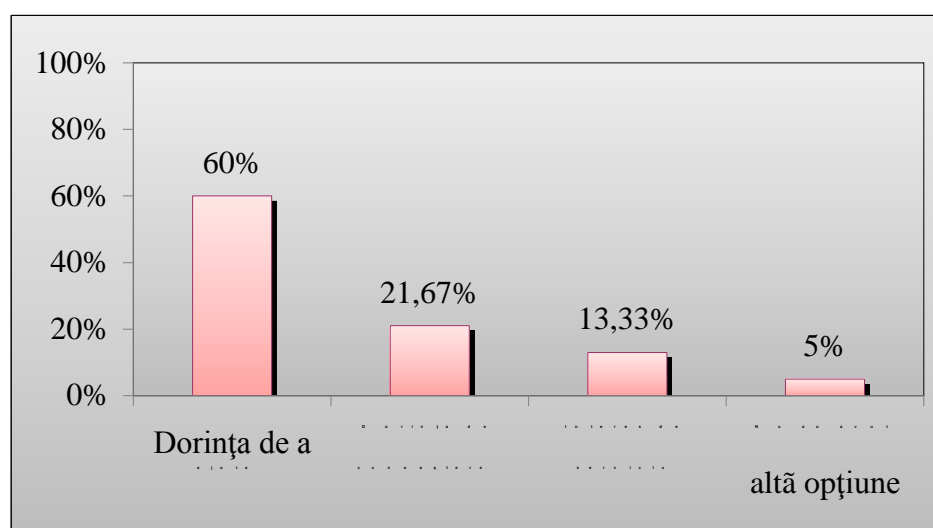


Fig. 4 Motivațiile studenților

Pentru a verifica dacă respondenții consideră că au făcut alegerea potrivită am adresat următoarele întrebări: „Ați simțit nevoia să schimbați specializarea? Argumentați”. Rezultatele obținute sunt reprezentate în fig.5. După cum putem observa un procentaj foarte mare (81,67%) din studenți spun că nu doresc să schimbe această profesie pentru că fac ceea ce își doresc și le place. Iar ceilalți spun că doresc să schimbe această specializare deoarece nu a fost alegerea lor și pentru că și-au dat seama că această specializare cere prea multă responsabilitate.

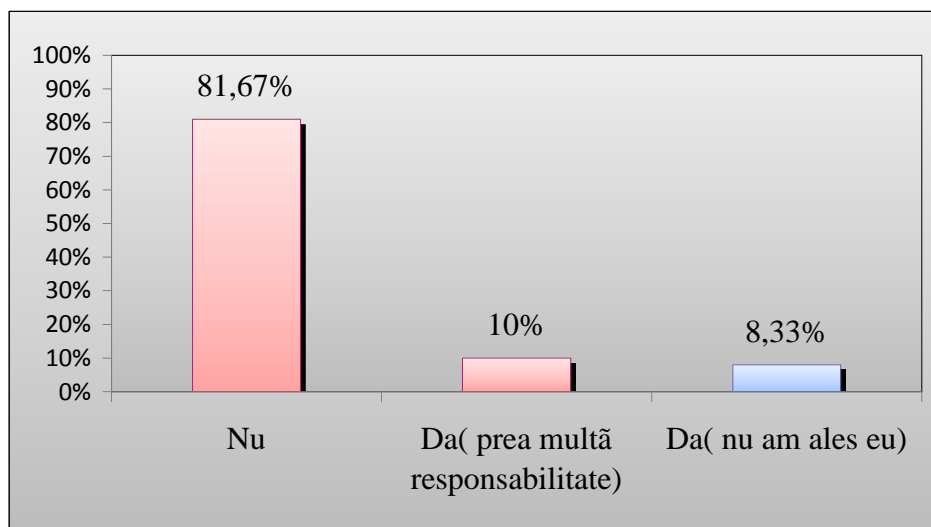


Fig. 5 Dorința de a schimba specializarea

În drumul studenților spre cariera dorită apar și situații care le provoacă temeri privind viitorul lor în această profesie. Fiind și eu studentă la această specializare, m-am gândit că ar fi bine să identific principalele probleme cu care se confruntă studenții. Așa că i-am rugat să îmi răspundă la această întrebare: „Sunteți descurajat(ă) de membrii familiei sau de cunoștințe privind viitoarea D-voastră profesie?”. Răspunsurile sunt evidențiate în fig.6. Astfel 10% au spus că sunt descurajați, 35% sunt descurajați doar uneori, iar 55% nu sunt descurajați.

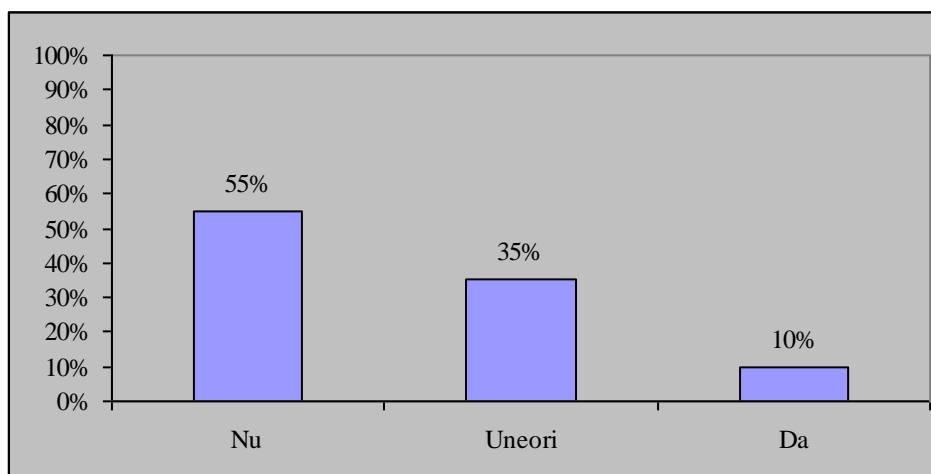


Fig. 6 Studenți descurajați de cei din jur

O altă situație problematică ce generează la o parte din studenți o stare de stres este găsirea unui loc de muncă după terminarea studiilor, iar pentru a vedea numărul persoanelor care au această

teamă am adresat întrebarea: „Vă este teamă că nu veți găsi un loc de muncă în acest domeniu după terminarea studiilor?” M-am bucurat să văd că procentajul cel mai mare (63,33%) este la cei care nu prezintă o teamă că nu vor găsi un loc de muncă în domeniu, dar totuși 36,67% au această teamă (printre aceștia mă număr și eu). Aceste răspunsuri sunt prezentate în fig. 7. Din această reprezentare se observă că și cea de a doua ipoteză se confirmă deoarece există teama că nu vor găsi un loc de muncă.

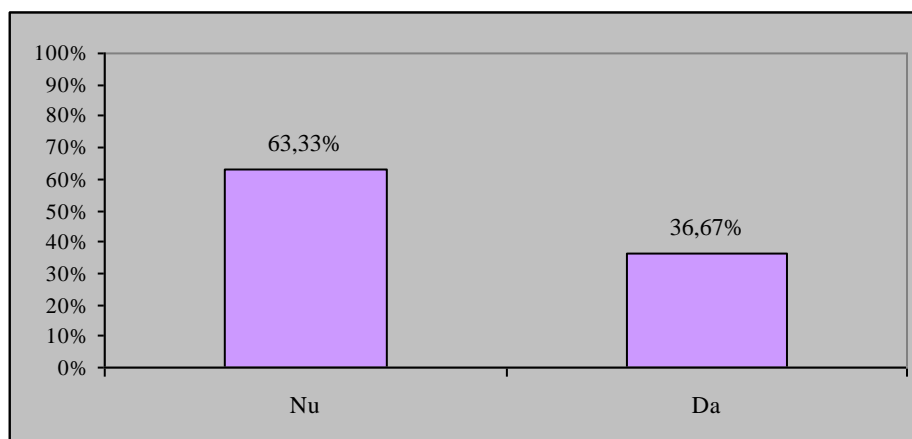


Fig. 7 Reprezentarea grafică a părerii studenților privind găsirea sau negăsirea unui loc de muncă după terminarea studiilor

Pe cei care au spus că le este teamă că nu vor găsi un loc de muncă i-am rugat să spună în ce măsură această situație îi face să simtă stresat: „Această situație vă face să vă simțiți stresat?”. Răspunsurile sunt prezentate grafic în fig. 8.

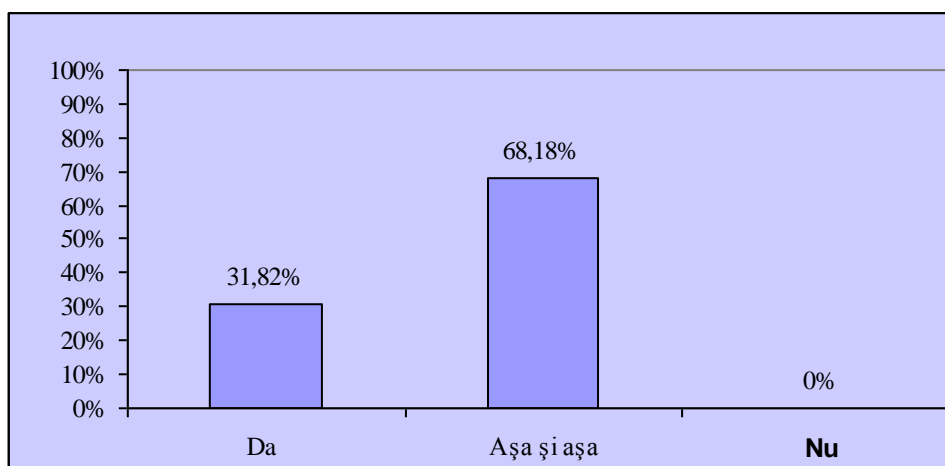


Fig. 8 Reprezentarea grafică a stării de stres prezent la cei care se tem că nu vor găsi un loc de muncă

Majoritatea studenților au spus că au ales această specializare deoarece vor să ajute persoanele aflate în impas, însă am ținut mult să văd și cum consideră ei această profesie așa ca am folosit următoarea întrebare: „Cât de grea vi se pare activitatea de asistent social?”. Am reprezentat în fig. 9 răspunsurile primite și, după cum se vede, o consideră destul de grea 48,33% din respondenți, același număr de persoane spun că nu este nici grea, nici ușoară și doar 3,34% o consideră ușoară. Însă după cum am văzut anterior, chiar dacă o consideră o profesie grea,

majoritatea studenților nu doresc să schimbe specializarea, ceea ce înseamnă că doresc să ajute oamenii indiferent cât de greu ar fi.

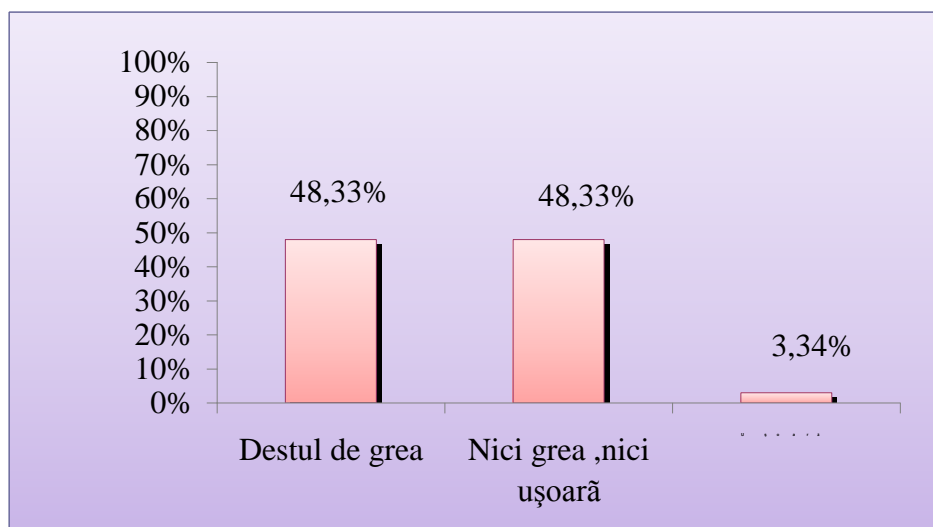


Fig. 9 Părerile studenților despre viitoarea lor carieră

Am dorit să identific și de ce anume consideră grea sau stresantă activitatea de asistent social, iar prin răspunsurile la întrebarea: „Ce vi se pare stresant în munca de asistent social?” am aflat și ce anume. Cei mai mulți (41,67%) spun că găsirea unei soluții pentru fiecare caz este cel mai greu, 25% spun că este greu să comunici cu beneficiarii care au probleme de comportament, dar 18,33% consideră că nimic nu este stresant, procentajele mai mici apar la responsabilitatea mare pe care o necesită această profesie și la lucrul cu copiii cu deficiențe. Aceste răspunsuri sunt prezentate în fig. 10.

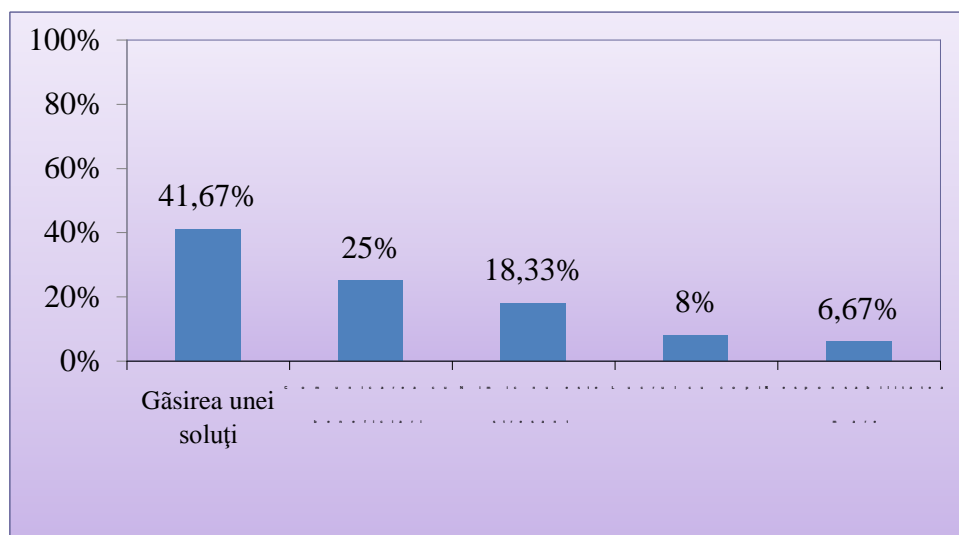


Fig. 10 Părerile studenților despre situațiilor stresante din asistența socială

Concluzii

1) Am constatat că majoritatea studenților au ales această specializare din dorința de a ajuta oamenii aflați în dificultate.

2) Situațiile stresante pentru aceștia sunt teama că nu vor găsi un loc de muncă după terminarea studiilor precum și descurajarea celor din jur privind viitoarea lor carieră.

3) Se pare că studenții consideră ca în munca unui asistent social cel mai dificil este găsirea unei soluții pentru fiecare caz a beneficiarilor.

4) În concluzie pot afirma că în urma cercetării am identificat unele din principalele probleme cu care se confruntă studenții. Descurajarea celor din jur pe unele persoane le afectează mai tare, pe altele mai puțin, ceea ce duce la declanșarea unei stări de stres la unele persoane. După cum cunoaștem stresul ne dereglează temporar starea de echilibru psihic, din acest motiv apar insomniile, durerea de cap, creșterea ratei de erori, sentimentul de neputință, etc. Aceste probleme se pot soluționa prin aplicarea unor metode de evitare a efectelor negative a situațiilor de stres cum ar fi: exprimarea nemulțumirilor, focusarea pe pozitiv, menținerea unui stil de viață sănătos, etc.

Bibliografie:

1. Băban Adriana, *Stres și personalitate*, Editura Presa Universitară Clujeană, Cluj Napoca, 1998
2. Bulgaru Maria (coord.), *Aspecte teoretice și practice ale asistenței sociale*, Editura UMS, Chișinău, 2003
3. <https://www.upet.ro/licenta.php#as>, pagină accesată în data de 22.03.2018.

Secțiunea
ECONOMIE, TURISM, SERVICII

Considerații economice privind avantajele și dezavantajele mașinilor electrice

Autor: Alban Norbert

Coordonator: Conf. univ. dr. Nițescu Alina

Universitatea din Petroșani

Abstract: *This paperwork points out the advantages and disadvantages of electric cars in present day, as well as possible future improvements and reasons why you should buy or not buy an electric car, if it is worth while or not. We will have a quick look into multiple categories such as pollution rate, reliability and maintenance costs, efficiency, safety, car range, power supply, battery life span, infrastructure, price, economical impact and others. In the end, there will be a small presentation of Tesla Motors, a successful electric car manufacturer, which took over the market despite the fact that they are brand new compared to any other car manufacturer.*

1. Avantajele unei mașini electrice

Gradul de poluare redus

Principalul avantaj al mașinilor electrice îl reprezintă gradul redus de poluare, acesta nefiind prezent în mod direct la mașini ci indirect prin mijloacele de produs energie electrica cum ar fi centralele ce funcționează pe carbune, de asemenea există și posibilitatea folosirii metodelor alternative pentru producerea energiei electrice necesare, de exemplu panourile solare sau energia eoliană, în acest caz gradul de poluare fiind inexistent. În cazul mașinilor convenționale este important să nu uităm faptul că acestea poluează și prin exploatarea, transportul și rafinarea petrolului, lucru omis de obicei, dar și prin utilizarea lor.

Distribuția mașinilor electrice

Mașinile ce funcționează pe combustibili fosili folosesc trenul de rulare pentru a transmite puterea motorului către roți, în funcție de performanțele dorite acesta poate avea componente diferite, cea mai importantă fiind cutia de viteze, cu rolul de a face transformarea de cuplu și vitezei de rotație a motorului și a le distribui către roți. Diferențialele îmbunătățesc procesul de transmisie precum și manevrabilitatea autovehiculului. În cazul mașinilor electrice trenul de rulare este complet diferit, neavând multe părți în mișcare, traseul fiind: baterie – convertor electric de putere – transmisie – roți.

Fiabilitatea ridicată și costurile mici de întreținere

Deoarece o mașină electrică are mult mai puține părți în mișcare față de o mașină pe combustibili fosili, este mult mai ușor și mai ieftin de întreținut și mai puțin probabil să aibă loc o defecțiune, un dezavantaj fiind prezent în lipsa service-urilor auto dedicate acestora, fapt ce se poate schimba la nevoie, în cazul în care mașinile electrice vor lua locul celor pe combustibili fosili.

Accelerația mașinilor electrice

O mașină electrică poate avea o accelerație cu valori apropiate unei mașini de curse deoarece un motor electric produce maximul de cuplu din momentul 0 în timp ce motorul pe combustibil fosil produce cuplul maxim doar la o anumită viteză și turație, fiind un mare avantaj în orașele aglomerate.

Eficiența motorului electric

Motoarele electrice au o eficiență de aproximativ 90%, în timp ce motoarele pe combustibili fosili produc un exces de căldură astfel irosind energie ce poate fi folosită la propulsia autovehiculului, de asemenea necesitând mai multă răcire.

Siguranța în caz de accident

Deoarece în cazul mașinilor electrice fiecare punte are propriul motor electric, greutatea este distribuită uniform, în timp ce motorul cu combustie internă are o masă ridicată, astfel influențând centrul de greutate, de asemenea nu există riscul aprinderii combustibilului.

Subvenții pentru achiziționarea unui autovehicul electric

Statul acordă subvenții pentru achiziționarea acestor vehicule prin programul „Rabla plus” de până la 10.000 euro dar nu mai mult de 50% din valoarea totală pentru o mașină 100% electrică și până la 5000 euro dar nu mai mult de 50% din valoarea totală pentru o mașină hibridă cu o cantitate de emisii de CO₂ mai mică de 50g/km.

2. Dezavantajele unei mașini electrice

Autonomia mașinilor electrice

Principalul dezavantaj al mașinilor electrice îl reprezintă autonomia, aceasta fiind foarte scăzută în comparație cu cele pe combustie internă, cele de top ajungând la aproximativ 400 de kilometri cu o încărcare, în timp ce majoritatea ajung la aproximativ 100 de kilometri, insuficient pentru o călătorie în afara orașului, de asemenea autonomia nu crește proporțional cu numărul de acumulatori aflați în mașină, cel mai mare impact asupra autonomiei îl are masa mașinii, iar cu numărul de acumulatori crește și masa mașinii.

Alimentarea cu energie

În cazul mașinilor pe combustie internă o alimentare durează de obicei mai puțin de 10 minute, în timp ce mașinile electrice au nevoie de până la 8 ore de încărcare, dar există și sisteme de supraîncărcare ce pot micșora timpul de încărcare la aproximativ 45 de minute, de asemenea există și posibilitatea de a încărca mașina de acasă în special peste noapte.

Controlul motorului electric

Motoarele electrice sunt mai precise decât cele pe combustie internă, dar pentru controlul acestora este nevoie de sisteme de calcul performante care la rândul lor consumă energie și produc căldură, fiind nevoie de răcire. Pentru a măsura controlul sistemelor electrice se folosesc nanosecunde. Pentru măsurarea motoarelor pe combustie internă se folosesc milisecunde iar pentru cele hidraulice secunde.

Durata de viață a acumulatorilor

În funcție de modul de încărcare și descărcare, durata de viață a acumulatorilor poate varia între 5-15 ani, în cazul mașinilor pe combustie internă fiind prezentă doar o baterie simplă pentru pornirea motorului.

Lipsa infrastructurii necesare mașinilor electrice

Un alt mare dezavantaj pentru mașinile electrice în România îl reprezintă lipsa infrastructurii, fiind foarte puține stații de încărcare, cele de încărcare rapidă fiind doar 3 la număr.

Prețul ridicat

Prețul unei mașini electrice în România este extrem de ridicat, cea mai ieftină fiind la 26.000 euro, o mașină de dimensiuni reduse dar cu 4 locuri și o autonomie de 120 km destinată pentru zonele urbane, iar cea mai scumpă mașină electrică de serie de pe piața autohtonă ajunge la 40.000 euro și are o autonomie de 200 km.

3. Impactul utilizării mașinilor electrice

Cum am precizat și anterior, mașinile electrice nu poluează în mod direct, ci indirect prin mijloacele de producere a energiei electrice, în majoritatea cazurilor fiind vorba de centralele electrice care folosesc ca materii prime carbunele. Dacă utilizarea mașinilor electrice ar lua amploare, aceasta ar putea duce la scumpirea energiei electrice dar și la investiții în surse alternative de producere a energiei electrice.

4. Tesla Motors, lideri de piață

Tesla Motors, denumită după inginerul și fizicianul Nikola Tesla, este o companie care a luat cu asalt piața mașinilor electrice, fiind înființată de către Martin Eberhard și Marc Tarpenning în iulie 2003, o perioadă în care mașinile electrice fiabile erau doar o fantezie îndepărtată. Țelul companiei este acela de a comercializa mașini pentru consumatorii de rând, sedan și compacte, deși primul model produs a fost unul sport, Tesla roadster, prima mașină ce folosește baterii cu celule Li-ion și are o autonomie mai mare de 320 km. CEO-ul companiei, Elon Musk, a finanțat compania cu 7,5 milioane de dolari și a supravegheat în detaliu dezvoltarea primului model Roadster, neimplicându-se în operațiunile financiare zilnice.

Bibliografie:

1. http://adevarul.ro/locale/timisoara/avantajele-dezavantajele-masinelor-motor-electric-benzinariile-masini-electrice-mare-problema-1_58da6f505ab6550cb8c00365/index.html
2. https://www.avocatnet.ro/articol_47439/Rabla-plus-2018-Cei-care-%C8%99i-iau-ma%C8%99ini-electrice-pot-cere-statului-pan%C4%83-la-45000-de-lei.html
3. <http://www.capital.ro/ce-masini-electrice-puteti-achizitiona-cu-bonus-de-10000-de-euro.html>
4. <https://www.cars.ro/utile/top-5-avantaje-masini-electrice-15495.html>
5. https://ro.wikipedia.org/wiki/Tesla_Motors

Comerțul online în societatea digitală

Autori: Arzoiu Leontina Filofteia, Oncioiu Silvia Clara
Coordonator: Conf. univ. dr. Duică Mircea
Universitatea „Valahia” din Târgoviște

Abstract: *The topic dealt with in this project is "Online Commerce in the Digital Society". Why this? Given that the number of Internet users has increased remarkably over the last few years, it is understandable that online surfing raises the desire to do everything much easier and more convenient, such as internet commerce. This doesn't involve moving to some commercial points, everything being fast and efficient.*

On the other hand, online commerce increases productivity in a variety of ways: enables companies to automate tasks, freeing workers to create value in other tasks, enabling companies to fundamentally restructure processes and make more efficient use of capital and natural resources. It also facilitates access for people with disabilities and those who can't work full time.

Introducere

Tema pe care am ales-o este : „Comerțul online în societatea digitală”. Principalul motiv al alegerii este faptul că trăim într-o societate dominată de secolul vitezei, al spiritului practic, al exploziei informaționale, precum și cel al evoluției extraordinare a tehnologiei, ceea ce determină individul să se adapteze atât cerințelor actuale, cât și celor de perspectivă ale mediului din care face parte.

În cartea sa , "Imaginea viitorului", Brad DeHaven menționa următoarele :"**Indivizii care vor avea succes și vor prospera sunt cei care stăpânesc schimbarea...**". De aici reiese faptul că fiecare persoană ca ființă bio-psiho-socio-culturală trebuie să se adapteze noilor tehnologii pentru a obține succesul, cum ar fi parcurgerea drumului către creșterea economică prin utilizarea comerțului online.

Lucrarea de față cuprinde trei capitole. În capitolul I sunt prezentate noțiuni generale cu referire la dezvoltarea economiei concomitent cu dezvoltarea tehnologiei și a comerțului online, urmate fiind de explicarea conexiunii dintre acestea. Cel de al II-lea capitol cuprinde un studiu de caz cu referire la comerțul online în societatea digitală. De asemenea, în ultimul capitol este descrisă analiza efectuată asupra statisticilor ce descriu comerțul electronic asupra diverselor țări din Uniunea Europeană (date din anii 2016, respectiv 2017), precum și explicarea modelului econometric liniar simplu asupra datelor statistice din anul 2016.

1. Noțiuni generale

Pentru a înțelege mai bine rolul tehnologiei în creșterea economică, este important să ne dăm seama că economia digitală este mai mult decât o economie realizată pe internet. Mai degrabă, aceasta reprezintă **utilizarea pe scară largă a tehnologiilor informatice** (hardware, software și telecomunicații) **în toate aspectele economiei**, inclusiv în operațiunile interne ale organizațiilor (afaceri, guvernamentale și non-profit); tranzacțiile între organizații; și tranzacțiile dintre indivizi, care acționează atât în calitate de consumatori, cât și cetățeni, și organizații. Impactul său este omniprezent, deoarece este utilizat în aproape fiecare sector, de la agricultură la producție, până la servicii către guvern.

"Motorul IT" nu pare să se epuizeze în viitorul apropiat. Tehnologiile de bază continuă să devină mai bune, mai rapide, mai ieftine și mai ușor de utilizat, permițând introducerea periodică a unor noi aplicații. În plus, adoptarea tehnologiilor digitale de către organizații și persoane continuă să crească concomitent cu progresul economiei. De asemenea, se observă o tendință ce atinge un nivel ridicat în ceea ce privește accesarea și utilizarea platformelor specifice comerțului online.

Cel mai important beneficiu al revoluției IT este impactul acesteia asupra **creșterii economice** prin intermediul comerțului digital. Difuzarea tehnologiei informației, a hardware-ului, a software-ului și a serviciilor de telecomunicații are **un impact de trei până la cinci ori mai mare decât productivitatea muncitorilor** (de exemplu, clădiri și mașini). În Statele Unite, IT a fost responsabilă de două treimi din creșterea totală a productivității în perioada 1995-2002 și de aproape toată creșterea productivității muncii.

2. Scurt studiu de caz privind comerțul online în societatea digitală în România

Potrivit datelor furnizate GPeC, cel mai important eveniment din țară, piața de comerț online a crescut simțitor în 2016, precum și în 2017 comparativ cu anul 2015, devenind un mediu mai deschis și mai avantajos pentru cei care au curajul de a vinde online. În același timp, observăm și o schimbare în comportamentul de cumpărare al românilor, aceștia fiind mai dispuși să cumpere online o varietate de produse și servicii, procentul sumelor cheltuite crescând sau scăzând în funcție de sezonitate și diverse evenimente împrumutate din piața europeană. Mai jos veți găsi câteva date oficiale extrase din studiul realizat de echipa de la GpeC.

- Numărul **comenzilor plasate de pe dispozitivele mobile se situează între 35 și 40% în 2016** comparativ cu 25-30% în 2015.
- Magazinele online românești sunt în pas cu trend-ul Mobile. Dacă în 2015, 10-15% din magazinele online înscrise în Competiția GPeC (peste 100) nu aveau versiune de mobil, în 2016 a fost un singur astfel de caz.
- Conceptul **Black Friday și campaniile de discount-uri** funcționează și aduc magazinelor online **creșteri de 30-40% în vânzări**.
- Deținătorii de card au căpătat tot mai multă încredere în a plăti online, ceea ce a rezultat într-o **creștere a volumului a acestui tip de plată, în primele 3 trimestre ale anului, de aproape 60%**, față de aceeași perioadă din 2015.

3. Studiu de caz cu referire la comerțul electronic global

Un punct important în ceea ce înseamnă comerțul online îl reprezintă piața unică digitală pentru Europa, fiind vorba despre proiectul Europa digitală. În cadrul acestuia, oamenii pot face cumpărături online în străinătate, iar întreprinderile pot vinde online în întreaga UE. Propusă de Comisia Europeană în 2015, Strategia privind piața unică digitală a pus bazele unei societăți digitale europene durabile și unite.

O serie de realizări importante au urmat în 2016 și 2017: **eliminarea tarifelor de roaming**, modernizarea **protecției datelor**, **portabilitatea** conținutului online, un acord privind deblocarea comerțului electronic prin **încetarea geoblocării nejustificate**.

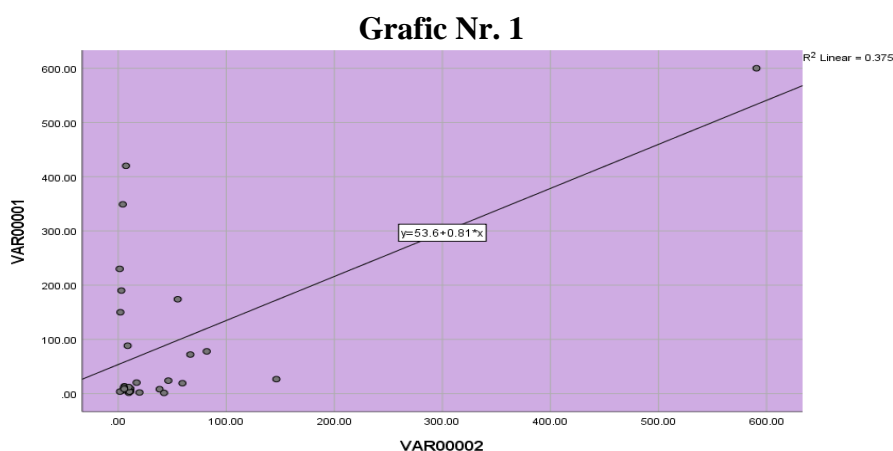
În acest capitol s-a realizat colectarea de date, informații despre ceea ce a fost menționat mai sus. Pe lângă acestea, cu ajutorul modelului econometric liniar simplu s-a determinat corelația dintre numărul populației și cel al vânzărilor din mediul online, exprimate în milioane de locuitori, precum și miliarde de EURO. De asemenea au fost realizate și interpretate diferite grafice și tabele.

ANUL 2016 - REGRESIA LINIARĂ SIMPLĂ

Regresia reprezintă expresia matematică ce permite estimarea unei variabile în funcție de cel puțin o altă variabilă. Regresia ajută în determinarea relației și este folosită în special în studii de predicție. Corelația exprimă puterea legăturii dintre două variabile (intensitatea relației). Metoda constă în determinarea unei funcții liniare (este cea mai simplă formă de dependență) $f(x) = y = a + bx$, care să aproximeze calculul valorilor y prin valorile x (y – este variabila dependentă, x – variabila independentă sau predictor). Atât x cât și y sunt variabile de tip continuu.

Pentru a realiza acest model econometric a fost utilizat programul SPSS. Datele analizate sunt reprezentate în tabelul din Anexa 1, cele cu referire la anul 2016, respectiv populația și numărul vânzărilor online.

1. Reprezentarea grafică a datelor (Scatterplot)



Pentru a ne asigura că există o legătură se desenează o linie de trend.

$R^2 = 0,375$, adică variabila dependentă este explicată în proporție de 37,5% de cea independentă, ceea ce înseamnă că există legătură puternică între cele două și se poate trece la analiză. Pentru a ne asigura că există o legătură se desenează o linie de trend.

2. Estimarea parametrilor regresiei liniare

Dorim să determinăm parametrii a , b ce definesc dreapta de regresie: $x \cdot f(x) = y = a + b$. Pentru aceasta se folosește metoda celor mai mici pătrate, care constă în a minimiza suma pătratelor erorilor dintre valorile y_i (extrase din experiment) și valorile $f(x_i)$ calculate cu ajutorul formulei drepte de regresie.

Tabelul 1.1 este un tabel cu statistică descriptivă prin care se redă media și deviația standard pentru variabila dependentă, respectiv independentă.

Statistică descriptivă (TABEL 1.1)

	Mean	Std. Deviation	N
VAR00001	90.5307	148.12963	28
VAR00002	45.4761	111.73319	28

Tabelul 1.2 este tabelul de corelații, în cazul de față sunt corelații de tip Pearson, deoarece variabilele sunt de tip "scală". Corelația este de 61,3%, deci ridicată; ceea ce înseamnă că modelul econometric este ales corect.

Corelații (TABEL1.2)

		VAR00001	VAR00002
Pearson	VAR00001	1.000	.613
Correlation	VAR00002	.613	1.000
Sig. (1-tailed)	VAR00001	.	.000
	VAR00002	.000	.
N	VAR00001	28	28
	VAR00002	28	28

3. Testarea modelului prin metoda analizei varianței (ANOVA)

Tabelul 1.3 (Anova) arată dacă modelul este relevant, dacă parametrii econometrici de regresie diferă semnificativ de 0. Determinarea coeficienților drepte de regresie a permis crearea unui model matematic ce exprimă legătura între cele două variabile. Variația variabilei aleatoare Y este măsurată prin abaterea standard, dar poate fi folosită și deviația față de valoarea medie. **Deoarece semnificația în tabelul Anova este mai mică decât 0,05, deci mai mică decât 5% (pragul de risc care se asumă), în acest caz înseamnă că modelul este statistic relevant.**

În linia corespunzătoare regresiei avem calculate valorile SSR, MSR și gradele de libertate. Cu cât această valoare SSR va fi mai mare cu atât modelul nostru va explica mai bine variațiile prezente. Pe rândul următor sunt datele cu privire la suma erorilor (reziduu), SSE, MSE. Cu cât acestea sunt mai mici cu atât și erorile sistemului sunt mai mici, iar modelul prezintă un grad mai mare de încredere.

ANOVA^a (TABEL 1.3)

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Semnificatia lui F
1	222312.616	1	222312.616	15.616	.001 ^b
Residual	370131.853	26	14235.841		
Total	592444.469	27			

a. Dependent Variable: VAR00001; b. Predictors: (Constant), VAR00002

4. În tabelul 1.4, denumit "Coeficienți" s-a estimat un model cu constantă. Valoarea estimată pentru constantă este 53,599, care are semnificația de 0,37, deci sub 5%, ceea ce demonstrează că această constantă nu este relevantă în model. Mai mult decât atât, dacă ne uităm la intervalul de încredere, acesta îl conține pe 0, deci, putem spune că nu este statistic semnificativ. În schimb, pentru parametrul β , referitor la independența VAR00002 este semnificativ statistic, deoarece are semnificația sub 5% și intervalul de încredere nu conține valoarea 0.

Coeficienți^a (TABEL 1.4)

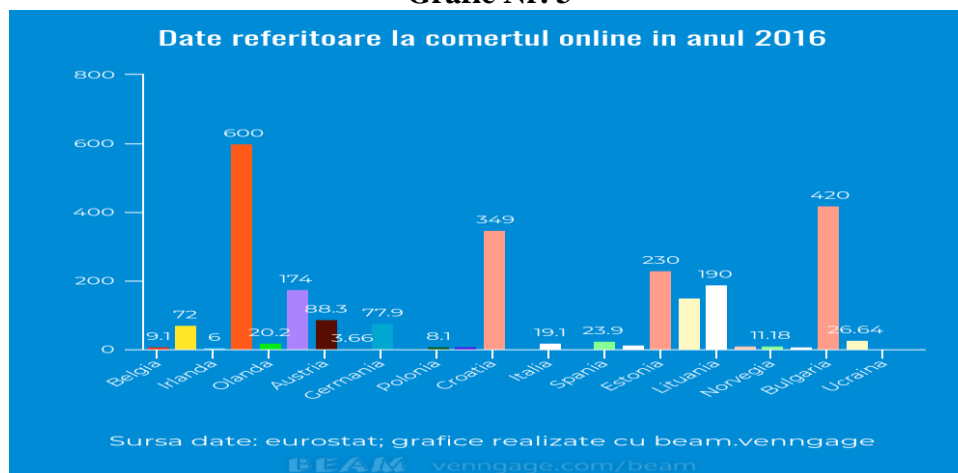
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Semnificatie
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	53.599	24.408		2.196	.037
	VAR0000	.812	.206	.613	3.952	.001
2						

a. Dependent Variable: VAR00001

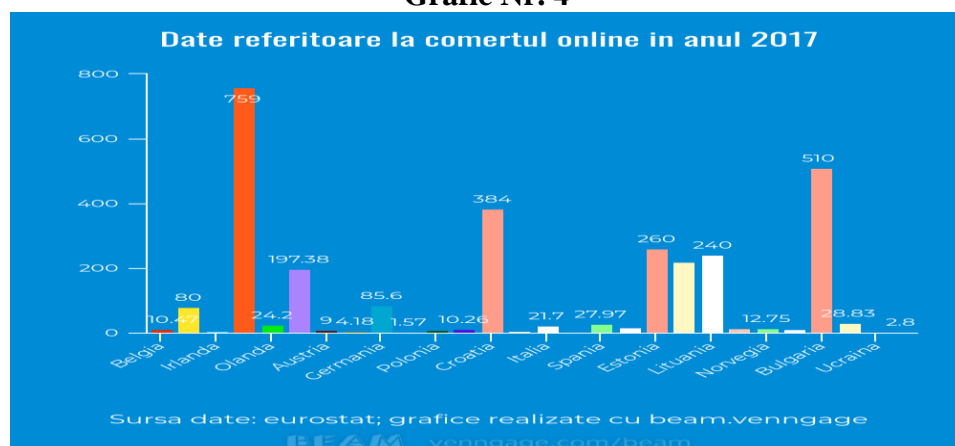
În Graficul Nr. 3, respectiv 4 pot fi regăsite reprezentările datelor referitoare la comerțul online, pe cei doi ani: 2016, respectiv 2017. Datele sunt preluate de pe eurostat și prelucrate în

beam.venngage. Este de observat faptul că ponderea cea mai mare a nivelului de vânzări online este în Luxemburg, urmat fiind de Bulgaria. Cea mai mică pondere este cea din Ucraina, urmând România. De constatat este că ponderile cresc, dar țările ocupă aceleași locuri în ierarhie.

Grafic Nr. 3



Grafic Nr. 4



Concluzii și recomandări

Comerțul online este principalul motor al economiei globale actuale. Economia în societatea digitală a generat beneficii enorme, dar cele mai bune lucruri urmează să vină. Atât factorii de decizie din țările dezvoltate cât și din țările în curs de dezvoltare trebuie să se asigure că politicile și programele pe care le pun în aplicare stimulează dezvoltarea economiei prin facilitarea vânzărilor online.

De asemenea, cifrele anilor anteriori pot reprezenta o adevărată încurajare pentru cei care visează la o viață de antreprenor, proprietar al unui magazin online sau site de prezentare pe piața românească, dar și internațională. Sunt de părere că anii următori vor aduce creșteri semnificative, având în vedere creșterea graduală din anii precedenți dar și numărul de antreprenori bine pregătiți pentru a face față nevoilor și dorințelor consumatorilor.

Bibliografie:

1. **Brad DeHaven** -Imagina viitorului; Editura BUSINESSSTECH INTERNATIONAL - 2010
2. **Dale Carnegie** - Secretele succesului în era digitală; Editura Curtea veche - 2013
3. **Georgios Doukidis** - Transformarea economică și socială în era digitală – 2009

4. **GpeC** - "Studiu privind situația României cu referire la comerțul online"
 5. **Lawrence J. Lau**, Ph. D., D. Soc. Sc. (hon.) - *Economic Growth in the Digital Era* - 2016
 6. **Mihai Mieila**, Valerică Topliceanu, *Econometrie. Sinteze și aplicații*" - Ed. Pro Universitaria, București, 2016
 7. <https://www.gomag.ro/blog/piata-de-ecommerce-din-romania-2016-vs-2015/>
- *date statistice de pe Eurostat.eu, prelucrate în beam.vennage și SPSS

ANEXA 1

Tabel cu date statistice referitoare la numărul populației și numărul vânzărilor din mediul online în anii 2016 și 2017

Nr. crt.	Țara	ANI			
		2016		2017	
		Vânzări comerț online (miliarde de EURO)	Populație (milioane locuitori)	Vânzări comerț online (miliarde de EURO)	Populație (milioane locuitori)
<u>EUROPA DE VEST</u>					
1.	Belgia	9.10	11,33	10.47	11,41
2.	Franța	72	66,68	80	67,62
3.	Irlanda	6	4,64	6.76	4,71
4.	Luxemburg	600	590,66	759	594,13
5.	Olanda	20.2	16,95	24.2	17,01
6.	Anglia	174	55,04	197.38	54,78
<u>EUROPA CENTRALĂ</u>					
7.	Austria	88.3	8,712	9	8,73
8.	Cehia	3.66	10,61	4.18	10,61
9.	Germania	77.9	81,91	85.6	8,73
10.	Ungaria	1.39	9,75	1.57	9,72
11.	Polonia	8.1	38,22	9.44	38,17
12.	Elveția	9.3	8,40	10.26	8,47
<u>EUROPA DE SUD</u>					
13.	Croația	349	4,21	384	4,18
14.	Grecia	4.1	11,18	4.43	11,15
15.	Italia	19.1	59,42	21.7	59,35
16.	Portugalia	3.73	10,37	4.1	10,32
17.	Spania	23.9	46,34	27.97	46,34
<u>EUROPA DE NORD</u>					
18.	Danemarca	13.54	5,68	15.54	5,70
19.	Estonia	230	1,31	260	1,30
20.	Letonia	150	1,96	220	1,97
21.	Lituania	190	2,872	240	2.9
22.	Suedia	12	9,83	14.1	9,91
23.	Norvegia	11.18	5,25	12.75	5,30
24.	Finlanda	8.5	5,51	9.78	5,54
<u>EUROPA DE EST</u>					
25.	Bulgaria	420	7,12	510	7,07
26.	Rusia	26.64	146,33	28.83	146,38
27.	Ucraina	1.17	42,41	1.52	44,36
28.	România	2.05	19,63	2.8	19,21

Uniunea Europeană – instituție financiară autonomă

Autori: Badareu Gabriela, Ozun Ștefania Mihaela
Coordonator: Lect. univ. dr. Florea Nicoleta Mihaela
Universitatea din Craiova

Abstract: *The achievement of the Economic and Monetary Union beyond the fact that it represents the highest form of integration achieved in the world economy has also altered the financial architecture of Europe by establishing an innovative financial system. In this paper we aim to analyze the sources of revenue collection to the European Union budget, by revenue categories: revenues from traditional own resources, income from the VAT resource, income from the GNI resource and other income. The structure and dynamic analysis of these components was conducted over the period 2007-2015, based on statistical data provided by the European Commission.*

1. Introducere

Bugetul Uniunii Europene este finanțat din trei categorii de venituri: venituri din resurse proprii, alte venituri și excedentul reportat din anul precedent. Ponderea acestora în total venituri diferă de la un exercițiu financiar la altul, în funcție de nivelul cheltuielilor. Atunci când Parlamentul European și Consiliul aprobă bugetul anual, veniturile totale trebuie să fie egale cu cheltuielile totale.

Suma totală necesară pentru finanțarea bugetului se formează automat pornind de la nivelul cheltuielilor totale. Cu toate acestea, deoarece rezultatele veniturilor și cheltuielilor diferă, de obicei, față de estimările bugetare, există un echilibru al exercițiului rezultat din implementare. În mod normal, la încheierea fiecărui exercițiu financiar a existat un excedent, care reduce contribuțiile la resursele proprii ale statelor membre în anul următor.

Structura și dinamica veniturilor comunitare în perioada analizată, pe cele trei categorii de venituri este prezentată în tabelul 1.

Tabelul 1. Structura veniturilor comunitare în perioada 2007-2015 (milioane euro)

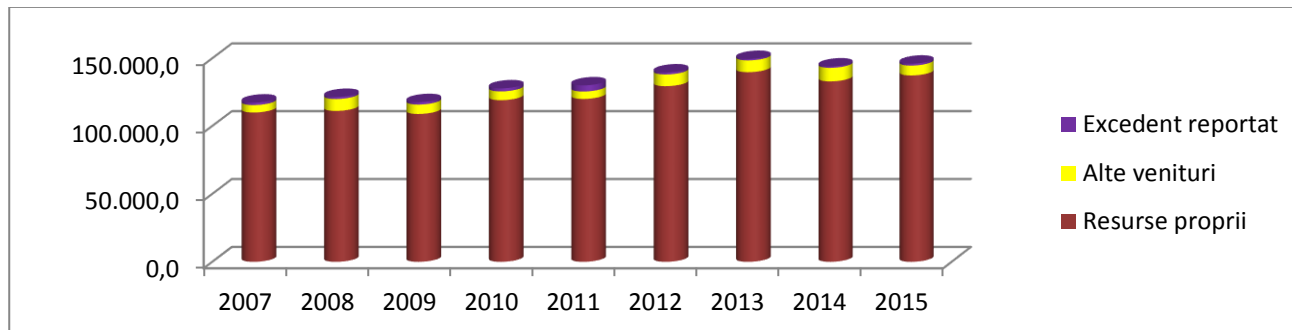
	Resurse proprii	Alte venituri	Excedent reportat	Total anual
2007	109.987,5	5.467,0	1.847,6	117.302,1
2008	111.169,1	8.760,7	1.528,8	121.458,6
2009	108.906,9	6.922,5	1.796,2	117.625,6
2010	119.074,9	6.466,8	2.253,6	127.795,3
2011	119.994,7	5.465,9	4.539,4	130.000,0
2012	129.429,8	8.613,8	1.497,0	139.540,6
2013	139.743,6	8.706,4	1.053,6	149.503,6
2014	132.961,2	9.973,4	1.005,4	143.940,0
2015	137.334,7	7.258,2	1.434,6	146.027,5
Total	1.108.602,4	67.634,6	16.956,1	1.193.193,1
% din total	92,9	5,7	1,4	100

Sursa: Adaptare și prelucrare după date furnizate de Eurostat

După cum se poate observa, majoritatea veniturilor comunitare sunt obținute din resurse proprii, însemnând 92,9% din totalul veniturilor, urmate de alte venituri cu un procent de 5,7% și

finanțarea din excedentul reportat care reprezintă doar 1,4% din totalul veniturilor aferente perioadei 2007-2015.

Pentru a surprinde dinamica de-a lungul perioadei, am realizat în graficul 1. o reprezentare a evoluției celor trei categorii de resurse menționate pe ani pentru intervalul analizat.



Graficul 1. Structura și dinamica veniturilor comunitare în perioada 2007-2015
(milioane euro)

Sursa: Adaptare și prelucrare după date furnizate de Eurostat

Fără a mai lua în considerare excedentul reportat din exercițiul financiar anterior, care poate exista sau nu, veniturile din bugetul general al Uniunii Europene pot fi împărțite în două categorii principale: resurse proprii și alte venituri. Tratatul de Funcționare a Uniunii Europene (art. 311) prevede că "Fără a aduce atingere altor venituri, bugetul este finanțat integral din resurse proprii".

2. Resursele proprii ale Uniunii Europene

În prezent, există trei categorii principale de resurse proprii: resursele proprii tradiționale, resursa bazată pe TVA și resursa bazată pe VNB, acestea fiind completate de mecanismele de corecție. Structura și dinamica acestora este prezentată în tabelul 2.

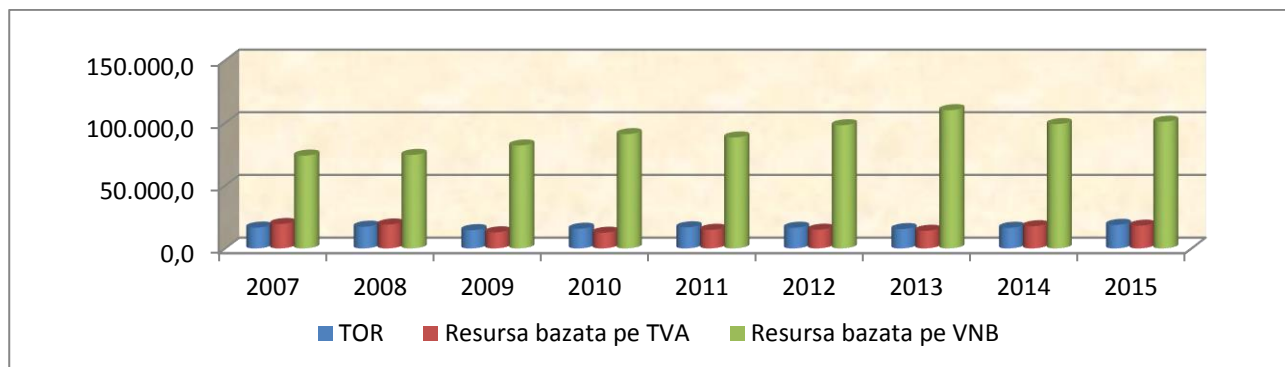
Tabelul 2. Structura și dinamica veniturilor din resurse proprii în perioada 2007-2015

milioane euro

	Resurse proprii tradiționale	Resursa bazată pe TVA	Resursa bazată pe VNB
2007	16.573,0	19.440,8	73.914,7
2008	17.282,9	19.007,7	74.477,3
2009	14.528,2	12.796,2	81.982,5
2010	15.659,3	12.470,5	91.066,8
2011	16.777,7	14.798,9	88.414,3
2012	16.453,4	14.871,2	98.163,0
2013	15.365,3	14.019,7	110.194,6
2014	16.429,5	17.667,4	99.075,6
2015	18.730,4	18.087,0	100.967,4

Sursa: Adaptare și prelucrare după date furnizate de Eurostat

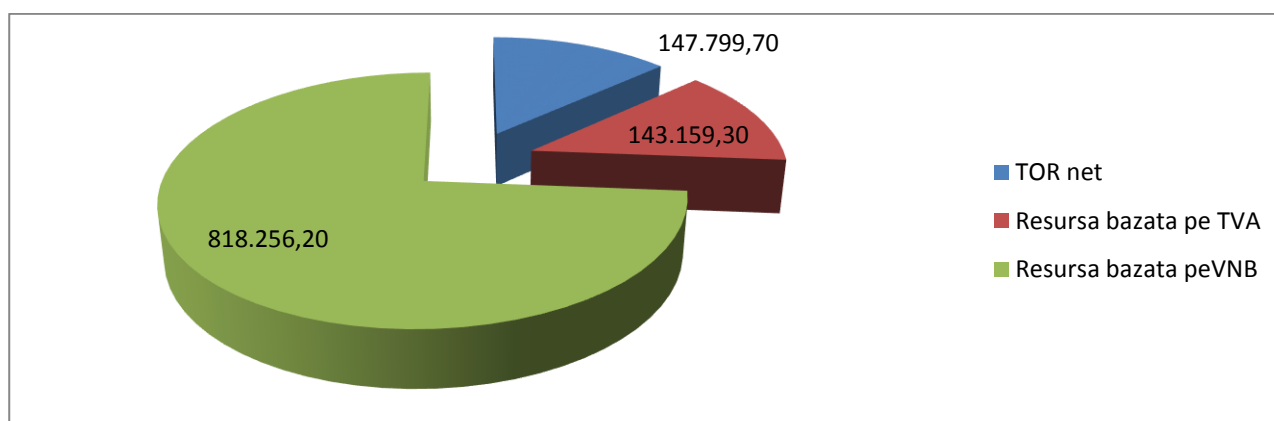
Veniturile din resurse proprii tradiționale nu au fost suficiente pentru a acoperi cheltuielile bugetare ale UE. În medie, ponderea resurselor proprii tradiționale (75% net, adică după deducerea a 25% păstrată de către statele membre drept costuri de colectare) în total resurse proprii a atins aproximativ 14% în perioada 2007-2013.



Graficul 2. Evoluția veniturilor din resurse proprii (milioane euro)

Sursa: Adaptare și prelucrare după date furnizate de Eurostat

Pentru perioada 2007-2015, cea mai mare parte a veniturilor din resurse proprii a fost reprezentată de veniturile resursei bazată pe VNB, însumând în total 818.256,2 milioane euro, adică 73,76% din totalul veniturilor din resurse proprii. Aceasta este urmată de veniturile obținute din resurse proprii tradiționale, ce au însumat în perioada 2007-2015 aproximativ 147.799,7 milioane euro, reprezentând un procent de 13,32% din totalul reurselor proprii și de veniturile din resursa bazată pe TVA care au acumulat pe perioada supusă analizei suma de 143.159,3 milioane euro, adică un procent de 12,92% din totalul resurselor proprii, așa cum rezultă din graficul 3.



Graficul 3. Evoluția veniturilor din resurse proprii pe total perioadă 2007-2015 (milioane euro)

Sursa: Adaptare și prelucrare după date furnizate de Eurostat

Resursa bazată pe VNB (resursa "reziduală") este determinată astfel încât soldul total al veniturilor să acopere cheltuielile totale. Este ușor de observat faptul că aceasta a devenit treptat cea mai importantă sursă de finanțare a bugetului UE, reprezentând 73,76% din totalul plăților pentru resurse proprii în perioada 2007-2015, adică mai mult decât dublul veniturilor obținute din celelalte două tipuri de resurse proprii.

2.1. Veniturile din resurse proprii tradiționale

Resursele proprii tradiționale au fost introduse în 1970, sunt percepute operatorilor economici și sunt colectate de statele membre în numele Uniunii Europene. Această categorie de resurse cuprinde: **a) Cotizații și alte taxe prevăzute în cadrul organizării comune a piețelor în sectorul zahărului, b) Taxe vamale și alte taxe, c) Taxe agricole.**

În conformitate cu Decizia UE, Euratom nr. 335/2014 privind sistemul de resurse proprii al Uniunii Europene (ORD 2014), s-a stabilit ca statele membre să rețină drept costuri de colectare

aferente resurselor proprii tradiționale un procent de 20% din valoarea acestora. Cu toate acestea, ORD 2014 nu modifică absolut deloc definiția din 2007 a veniturilor provenite din resursele proprii tradiționale: "taxe, prime, sume suplimentare sau compensatorii, sume sau factori suplimentari, taxe din Tariful Vamal Comun și alte taxe stabilite sau care urmează să fie stabilite de instituțiile comunitare pentru comerțul cu țările terțe [...], precum și contribuțiile și alte taxe prevăzute în cadrul organizării comune a piețelor în sectorul zahărului" (Decizia 436, 2007, art.2, alin. 1).

În tabelul 3. am prezentat evoluția veniturilor din resurse proprii tradiționale la nivelul UE, pe cele trei categorii de venituri.

În ceea ce privește taxele agricole, acestea sunt prezente doar în anii 2007 și 2008, având o contribuție redusă în cadrul veniturilor din resurse proprii tradiționale, iar din anul 2009 acestea au fost incluse în categoria taxelor vamale.

Taxele de producție plătite de producătorii de zahăr a generat venituri de 131 milioane euro în anul 2014. Cu toate acestea, în conformitate cu Regulamentul nr. 1360/2013 al Consiliului din 2 decembrie 2013 (Regulamentul nr. 1360, 2013), UE a trebuit să ramburseze către statele membre o parte a cotizațiilor pe zahăr de 200 de milioane EUR, ceea ce înseamnă mai mult decât anularea veniturilor. Așa se explică valoarea negativă înregistrată în buget în acest an, dar și în anul 2007.

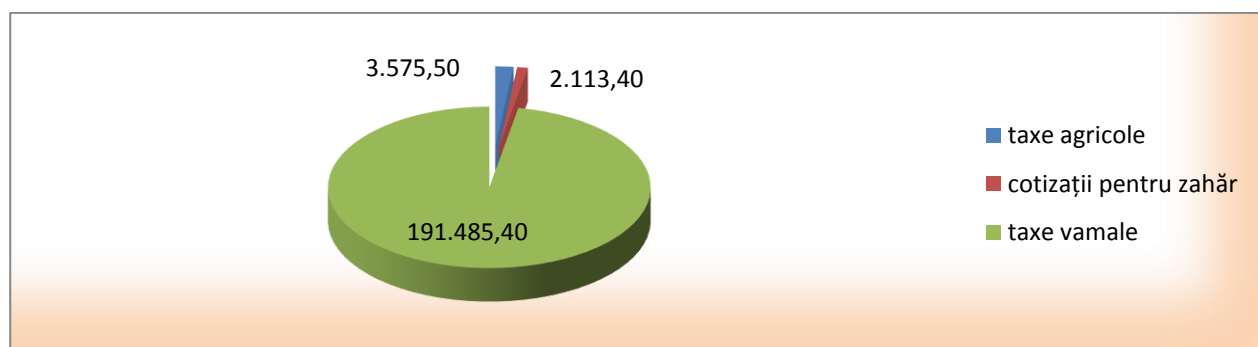
Tabelul 3. Structura veniturilor din resurse tradiționale proprii în perioada 2007-2015

(milioane euro)

	Taxe agricole	Cotizații pentru zahăr	Taxe vamale	Total
2007	1.872,10	-40,9	20.266,20	22.097,40
2008	1.703,50	943,8	20.396,60	23.043,90
2009	0	175,5	19.195,50	19.371,00
2010	0	194,1	20.684,90	20.879,00
2011	0	175,6	22.194,70	22.370,30
2012	0	256,7	21.681,10	21.937,80
2013	0	268,8	20.218,30	20.487,10
2014	0	-25,2	21.998,00	21.972,80
2015	0	165	24.850,10	25.015,10
Total	3.575,60	2.113,40	191.485,40	197.174,40

Sursa: Adaptare și prelucrare după date furnizate de Eurostat

Veniturile din taxele vamale dețin de departe ponderea în totalul resurselor proprii tradiționale (97,1%), urmate de taxele agricole, atât cât au existat separat (1,8%), diferența fiind reprezentată de cotizațiile pentru zahăr.



Graficul 4. Evoluția veniturilor din resurse proprii tradiționale (milioane euro)

Sursa: Adaptare și prelucrare după date furnizate de Eurostat

Se poate observa faptul că cele mai mici încasări din resursele tradiționale proprii au fost înregistrate în anul 2009 (19371 mil. euro), în timp ce maximum a fost atins în anul 2015, încasările

din acest tip de resurse ajungând la valoarea de 25015,1 mil. euro. Pe întreaga perioadă analizată aceste venituri fluctuează, însă valoarea medie a încasărilor este de 21908,27 mil. euro.

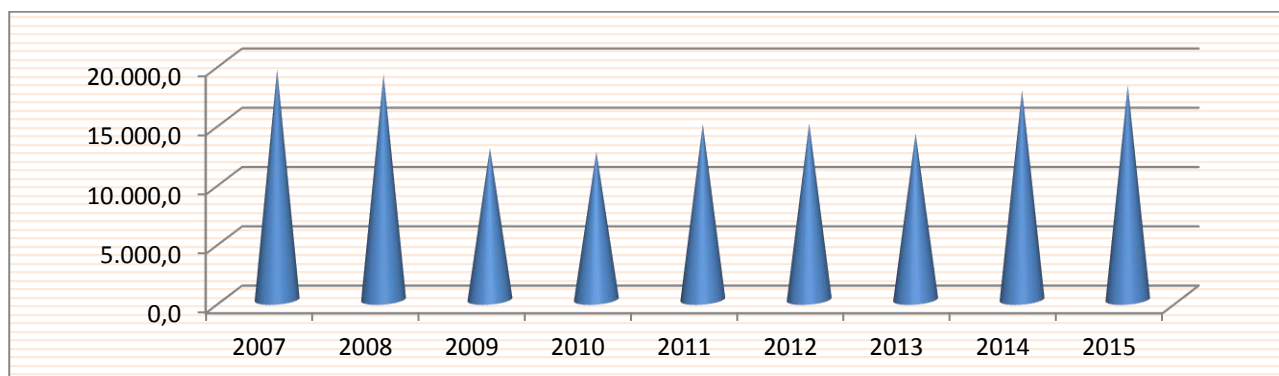
2.2. Resursa proprie bazată pe TVA

Pentru a reduce la minimum denaturările datorate diferențelor dintre cotele și structurile TVA din statele membre, baza de TVA este armonizată în mod conceptual în scopul calculării resurselor proprii.

Această bază armonizată a TVA se calculează de către fiecare stat membru utilizând metoda denumită "metoda veniturilor". Aceasta constă în împărțirea veniturilor nete totale din TVA colectate de statul membru în cauză la rata medie ponderată a TVA-ului, adică o estimare a ratei medii aplicabile diferitelor categorii de bunuri și servicii impozabile, pentru a obține baza intermediară de TVA. Baza intermediară este ulterior ajustată cu compensații negative sau pozitive pentru a obține o bază armonizată a TVA.

ORD 2014 a fixat rata de apel a TVA la 0,3%, cu o rată redusă de 0,15% pentru Germania, Țările de Jos și Suedia numai pentru perioada 2014-2020. În mod asemănător, în conformitate cu ORD 2007, pentru perioada 2007-2013 era aplicată o rată redusă de 0,225% pentru Austria, 0,15% pentru Germania și 0,10% pentru Țările de Jos și Suedia.

Așa cum putem observa, pe întregul interval evoluția este una fluctuantă, valoarea maximă fiind înregistrată în anul 2007 (19440,8 mil. euro), iar valoarea minimă în anul 2010 (12470,5 mil. euro).

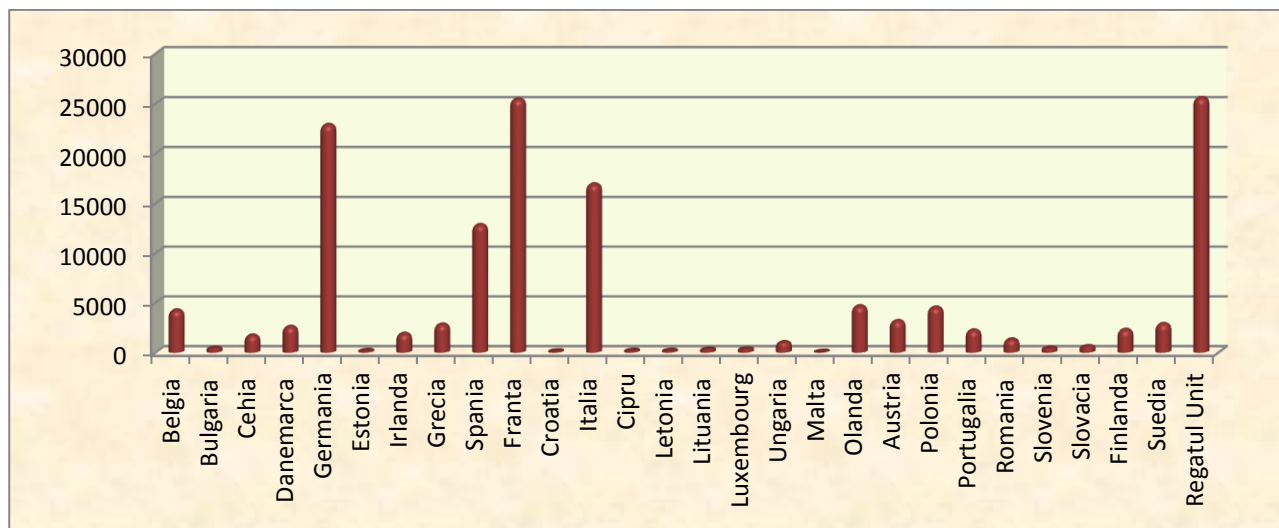


Graficul 5. Evoluția veniturilor din resursa bazată pe TVA (milioane euro)

Sursa: Adaptare și prelucrare după date furnizate de Eurostat

Se poate observa ca cea mai mare contribuție o are Regatul Unit de aproximativ 17,88% din totalul veniturilor din resursa bazată pe TVA (25.608 mil euro), urmat de Franța cu un procent de 17,78% (25.467 mil euro), Germania cu 16% (22.913 mil euro), iar la o diferență semnificativă se află Italia și Spania. Restul statelor membre au o contribuție individuală relativ redusă, sub 5 milioane euro, pentru perioada analizată de 9 ani.

Cea mai redusă contribuție o deține Malta cu un procent de circa 0,06% (de doar 90 mil. euro), urmată de Croația (156 mil. euro), Estonia (215 mil euro), Letonia (232 mil euro) și Cipru (235 mil euro).



Graficul 6. Aportul statelor membre din resursa bazată pe TVA la bugetul UE în perioada 2007-2015 (milioane euro)

Sursa: Adaptare și prelucrare după date furnizate de Eurostat

2.3. Resursa proprie bazată pe VNB

Din 1988, această resursă a reprezentat piatra de temelie a sistemului de resurse proprii pentru finanțarea bugetului UE, în special din următoarele motive:

- resursa bazată pe VNB furnizează veniturile necesare pentru a acoperi cheltuielile care depășesc cuantumul resurselor proprii tradiționale și al plăților bazate pe TVA într-un anumit an.
- resursele bazate pe VNB garantează stabilitatea veniturilor bugetare pe termen mediu, în limita plafonului global pentru suma totală a resurselor proprii care pot fi colectate pentru bugetul UE (în prezent 1,23% din VNB-ul UE).

Tabelul 4. Modificarea ratei de apel aplicată resursei bazate pe PNB/VNB

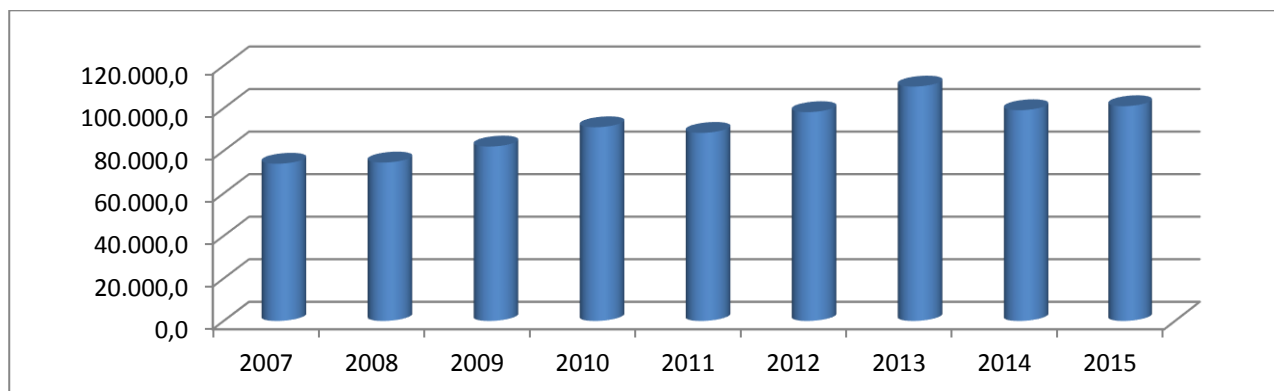
Documentul oficial	Anul	Valoarea plafonului (%)
ORD 1988	1988	1,15
	1992	1,20
ORD 1994	1995	1,21
	1999	1,27
Dec COM 801/2001	2001	1,24
ORD 2007 ¹	2010	1,23

Sursa: prelucrare proprie

Rata de apel a VNB este determinată de veniturile suplimentare necesare pentru finanțarea cheltuielilor bugetare care nu sunt acoperite de celelalte resurse (plăți bazate pe TVA, resurse proprii tradiționale și alte venituri). Se aplică o rată uniformă de apel la VNB-ul fiecărui stat membru.

¹ În temeiul ORD 2007/436, baza de VNB este stabilită în conformitate cu Sistemul european de conturi (SEC 95). Începând cu 1 ianuarie 2010, în urma unei decizii unice a Consiliului, baza ESA 95 privind VNB-ul pentru resursele proprii include și alocarea serviciilor financiare de intermediere măsurate indirect (SIFIM). Ca rezultat, VNB a fost majorat în medie cu aproximativ 1%; acest fapt a avut un impact diferit asupra fiecărui stat membru, iar plafonul resurselor proprii a fost redus de la 1,24% din VNB-ul UE la 1,23% în urma unei comunicări a Comisiei din aprilie 2010. În cadrul ordinelor următoare, baza de VNB va fi stabilită pe baza ESA 2010.

Contribuția statelor membre din VNB în perioada 2007-2015 am prezentat-o cu ajutorul graficului de mai jos.



Graficul 7. Aportul statelor membre din VNB la bugetul UE (milioane euro)

Sursa: Adaptare și prelucrare după date furnizate de Eurostat

ORD 2007 a introdus o reducere temporară a contribuției resurselor lor bazate pe VNB pentru Olanda și Suedia numai pentru perioada 2007-2013, cu o sumă anuală de 605 de milioane euro și respectiv 150 de milioane euro (în prețuri constante din 2004).

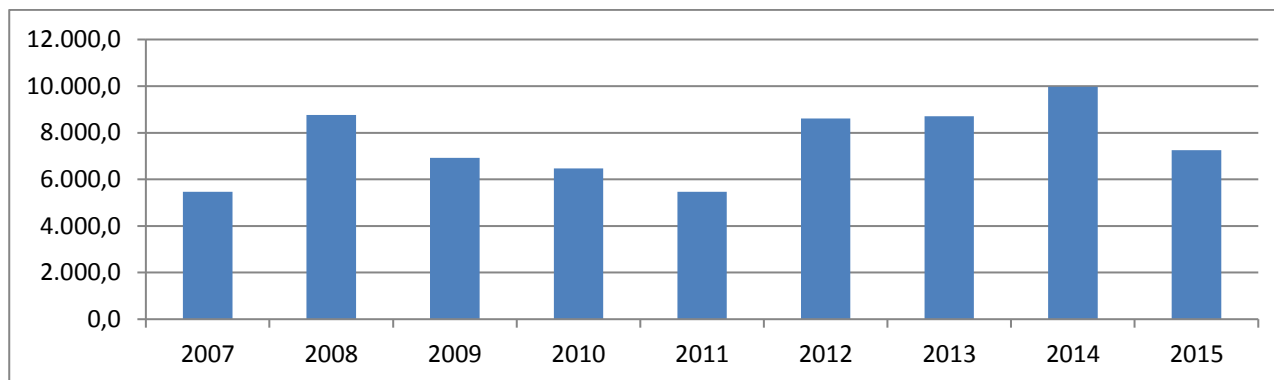
În conformitate cu ORD 2014, sumele forfetare vor fi înlocuite cu altele, care au fost convenite doar pentru perioada 2014-2020: 695 milioane euro pentru Țările de Jos, 185 milioane euro pentru Suedia și 130 milioane euro pentru Danemarca (în prețuri constante pentru 2011). Austria va beneficia de o sumă forfetară care va fi eliminată treptat, în valoare de 30, 20 și 10 milioane euro pentru 2014, 2015 și respectiv 2016. Sumele forfetare sunt acordate după calcularea corecției în favoarea Regatului Unit și, prin urmare, nu au nici un impact asupra corecției din Regatul Unit.

3. Alte venituri

Această categorie de venituri cuprinde titlurile 4-9 din situația generală a veniturilor bugetului UE², după cum urmează: *Titlul 4. Venituri provenite de la persoane care lucrează în cadrul instituțiilor uniunii și în cadrul altor organisme ale acesteia; Titlul 5. Venituri din funcționarea administrativă a instituțiilor; Titlul 6. Contribuții și restituiri în cadrul acordurilor și al programelor uniunii; Titlul 7. Penalități de întârziere și amenzi; Titlul 8. Împrumuturi acordate de către comisie și Titlul 9. Venituri diverse.*

Aceste venituri confirmă statutul UE de entitate juridică și puterea sa de acțiune independentă. Evoluția acestor venituri în perioada supusă analizei este reprezentată cu ajutorul graficului de mai jos.

² Excedentul disponibil din exercițiul financiar precedent este înregistrat în titlul 3 (articolul 300). Cu toate acestea, acest excedent este în sine în principal o consecință a diferenței dintre rezultatul veniturilor și cheltuielile din anul precedent.



Graficul 8. Contribuția altor venituri la bugetul UE (milioane euro)

Sursa: Adaptare și prelucrare după date furnizate de Eurostat

Așa cum se poate constata din grafic, cea mai mare contribuție a acestei categorii în totalul veniturilor este atinsă în anul 2014, de aproximativ 10000 mil. euro, iar cea mai mică în anul 2011 (5465 mil. euro) și în 2007 (5467 mil. euro). Pe tot parcursul intervalului analizat observăm o evoluție fluctuantă a acestor venituri.

4. Concluzii

Bugetul UE este cunoscut ca un buget de cheltuieli, în sensul că cheltuielile sunt estimate înainte de calculul veniturilor care vor fi necesare pentru finanțarea acestuia.

În primul rând, veniturile așteptate din alte venituri și din orice excedente estimate din anul precedent sunt scăzute din volumul total estimat al cheltuielilor. Cheltuielile rămase sunt finanțate din resurse proprii.

În categoria resurselor proprii, veniturile estimate din resursele proprii tradiționale sunt deduse mai întâi. Următorul pas este de a calcula suma resurselor bazate pe TVA. Restul de cheltuieli este finanțat din resursele bazate pe VNB.

Soldul exercițiului bugetar este determinat de rezultatele efective ale veniturilor și cheltuielilor. Un excedent se reportează în următorul exercițiu bugetar, iar un deficit ar fi de asemenea reportat, sporind rata de apel a VNB necesară pentru a echilibra bugetul.

Plățile bazate pe TVA și VNB ale statelor membre sunt calculate având în vedere bazele de TVA și VNB pentru anul în cauză, conform previziunilor din proiectul de buget. Această previziune este ulterior revizuită o dată pe parcursul exercițiului bugetar în cauză și inclusă într-un buget rectificativ. Plățile din statele membre sunt ajustate în consecință.

Concluzia ce se desprinde este aceea că, așa cum prevede TFUE, bugetul UE se bazează aproape în totalitate pe resursele sale proprii. Excedentele reportate sunt nesemnificative, iar „alte venituri” deși prezintă o mare diversitate, așa cum am ilustrat, nu au nici ele un aport deosebit la alimentarea bugetului (circa 5%).

În ceea ce privește resursele proprii, tendința manifestată a fost aceea de a spori importanța resursei bazate pe VNB. Implicat a scăzut aportul resursei bazate pe TVA, care a devenit comparabil cu cel al resurselor proprii tradiționale. În cadrul resurselor proprii tradiționale, participarea taxelor vamale se detașează atât pe ansamblul UE, cât și atunci când analizăm contribuția României la bugetul UE.

Bibliografie:

1. Bărgăuanu, A., 2009. *Fondurile europene – strategii de promovare și utilizare*, ed. Tritonic, București

2. Carton L., Clergerie J.L., Gruber A., Ramband P., 2004. *L'UNION EUROPÉENNE*, 5^e édition, Ed. Dolloz, Paris
3. Drăcea M., Florea N.M., 2013. *Fiscalitate și armonizare fiscală*, Ed. Universitaria, Craiova
4. Etienne Donat, 1999. *Finances publiques. Finances communitaires, nationales, sociales et locales*, Ed. Presses Universitaires de France, Paris
5. Kok, W., *Enlarging the European Union: Achievements and Challenges?*, Robert Schuman Centre for Advanced Studies, European University Institute, Florence
6. Minea M.Șt., Costăș C.F., 2006. *Fiscalitatea în Europa la începutul mileniului III*, Ed. Rosetti, București
7. Neme C., Neme J., 1994. *Economie de l'Union Européenne*, Editura Litee, Paris
8. Pîrvu Gh., 2010. *Politicile Uniunii Europene*, ed. Universitaria, Craiova
9. Regulamentul (CE, Euratom) nr. 1150/2000 al Consiliului din 22 mai 2000 de punere în aplicare a Deciziei 2007/436/CE, Euratom privind sistemul resurselor proprii ale Comunităților, art.11
10. Regulamentul financiar al Uniunii Europene
11. www.europa.eu
12. www.eurostat.ro

Studiu privind identificarea și evaluarea preferințelor de petrecere a timpului liber de către locuitorii din Târgu-Jiu

Autori: Becheru Oana-Alexandra, Popescu Elena-Adriana
Coordonator: Conf. univ. dr. Bălăcescu Aniela
Universitatea „Constantin Brâncuși” din Târgu-Jiu

***Abstract:** In the pursuit of the identification and evaluation of leisure time preferences by the inhabitants of Târgu-Jiu, the survey was chosen for the descriptive research using the survey as a research method, and as a working tool, the questionnaire. The research process concerned the following succession of activities: identifying and defining the problem to be researched, the purpose and objectives pursued, the choice of type of study and the research methodology, the creation of information collection and processing tools, the establishment of the population surveyed, the processing and analysis of data, formulation of conclusions. The results show that the main mode of spending leisure time, for the population considered, is watching TV programs, contrary to their preferences, respectively cultural events.*

1. Introducere

Timpul liber prezintă o importanță deosebită pentru stimularea, promovarea și consolidarea creativității umane, atât la nivel individual, cât și la nivelul societății. Din punct de vedere economic, valorificarea acestuia se poate realiza în condițiile unei economii concurențiale de piață, prin care se identifică și se implementează instituțional forme și mecanisme de parteneriate de tipul public-public, public-privat și privat-privat, cu ajutorul cărora să se poată realiza optimizat o identificare, coordonare, îndrumare și compatibilitate a deciziilor referitoare la îmbunătățirea și eficientizarea raportului între timpul de muncă și timpul liber. [1]

Cercetări în domeniul utilizării timpului liber sunt numeroase și au fost realizate atât instituțional (Institutul Național de Statistică, EUROSTAT, Organizația Internațională a Muncii, Asociația Internațională pentru Cercetarea Utilizării Timpului, Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică, etc.) cât și prin diverse studii teoretice, metodologice și empirice (Becker, Robinson & Godbey, Baudrillard, Angelescu & Jula, etc. [2-5])

Timpul liber este o resursă importantă pentru individ și societate, iar posibilitățile de organizare și de structură ale acestuia reflectă posibilitățile societății. Cercetările în domeniu au demonstrat că cea mai mare parte a timpului liber se consumă acasă sau în stațiuni de odihnă. Evaluări privitoare la utilizarea timpului liber în România au fost făcute de Institutul Național de Statistică considerând timpul liber ca timpul rămas din cele 24 de ore după efectuarea îngrijirii personale, a activităților profesionale, a muncii în gospodărie. Astfel, Cercetarea statistică privind utilizarea timpului (TUS) realizată în perioada 5 septembrie 2011 - 4 septembrie 2012 a scos în evidență faptul că românii în vârstă de 10 ani și peste, în cursul săptămânii au mai puțin timp liber zilnic cu 2:11 ore față de zilele de odihnă (4:01 ore față de 6:12 ore în zilele de odihnă), iar modalitatea principală de petrecere a timpului liber o reprezintă vizionarea programelor de televiziune. [6]

Asupra modalităților de petrecere a timpului liberă concură o multitudine de factori, cum ar fi sociali, economici, culturali, comportamentali (familia, comunitatea, venitul, statut, etc.), iar cunoașterea acestora devine foarte importantă în industria de ocupare a timpului liber, de la micii până la marii jucători de pe piața media și culturală, hoteluri, agenții de turism și companii financiare interesate în a investi în timpul nostru liber.

Prezenta lucrare are ca scop identificarea principalelor modalități de petrecere a timpului liber la nivelul cetățenilor din municipiul Târgu-Jiu printr-o cercetare de tip descriptiv, respectiv ancheta statistică pe bază de chestionar.

Potrivit lui Septimiu Chelcea (2007), chestionarul de cercetare reprezintă o tehnică și, corespunzător, un instrument de investigare constând dintr-un ansamblu de întrebări scrise și, eventual, imagini grafice, ordonate logic și psihologic, care, prin administrarea de către operatorii de anchetă sau prin autoadministrare, determină din partea persoanelor anchetate răspunsuri ce urmează a fi înregistrate în scris. [7]

Pornind de la această perspectivă a fost construit și chestionarul prezentului studiu, urmărindu-se elaborarea unui model de cercetare a modului de petrecere a timpului liber prin prezentarea comparativă a preferințelor și consumării efective.

2. Scopul și obiectivele cercetării

În cadrul acestei cercetări se urmărește identificarea și evaluarea preferințelor de petrecere a timpului liber de către locuitorii din municipiul Târgu-Jiu, iar în acest sens am întreprins o cercetare statistică de tip cantitativ – **sondajul**, folosind chestionarul administrat „față în față”, ca instrument de culegere a informațiilor. (Anexa nr.1)

Am pornit de la ipoteza că, analizarea opiniilor cetățenilor din municipiul Târgu-Jiu, poate conduce la identificarea unui model de petrecere a timpului liber în rândul acestora și identificarea informațiilor de care aceștia au nevoie pentru posibilități de petrecere a timpului liber.

Având la bază rezultatele obținute în urma cercetării întreprinse, ne-am propus formularea unor sugestii și recomandări referitoare la modalitățile de petrecere a timpului liber.

Studiul mai urmărește și obținerea de informații referitoare la identificarea surselor de informare pe care le utilizează târgu-jienii în alegerea modalităților de petrecere a timpului liber și recomandări pentru instituțiile locale din domeniu pentru îmbunătățirea acestora.

3. Elaborarea obiectivelor și ipotezelor cercetării

Având în vedere scopul cercetării, s-au elaborat obiectivele, prin care s-a identificat concret informațiile necesare acestui demers științific. Astfel, au fost definite atât *obiectivele centrale* cât și *obiectivele secundare*.

Obiectivele centrale vizează cunoașterea următoarelor aspecte:

1. Identificarea **modalității de petrecere a timpului liber și a criteriilor care conduc la alegerea acesteia** de către respondenților (întrebările Q1-Q4);
2. Identificarea **modalității preferate de petrecere a timpului liber** (întrebările Q5-Q8);
3. Identificarea **tipului de informație** care poate conduce la alegerea unei modalități de petrecere a timpului liber (întrebarea Q9);
4. Determinarea **nivelului de cunoaștere a cetățenilor cu privire la evenimentele organizate de instituțiilor locale** (întrebările Q10);
5. Identificarea **gradului de apreciere** a respondenților cu privire la **profesionalismul instituțiilor locale de organizare a unor modalități de petrecere a timpului liber pentru cetățeni** (întrebările Q11);

În ceea ce privește **obiectivele secundare**, se va urmări măsura în care unele dintre aspectele vizate prin intermediul obiectivelor centrale variază în funcție de o serie de criterii demografice. Așadar, obiectivele secundare vizează identificarea **variabilelor socio-demografice** ale respondenților precum vârsta, studiile, starea civilă și sexul.

Elaborarea ipotezelor cercetării

Pornind de la obiectivele astfel formulate, s-au definit următoarele ipoteze ale cercetării:

A. Din perspectiva evaluării modalităților de petrecere a timpului liber:

- **Ipoteza 1:** Majoritatea respondenților preferă să își petreacă timpul liber în familie;
- **Ipoteza 2:** Majoritatea respondenților sunt influențați în alegerea modalității de petrecere a timpului liber de familie.

B. Din perspectiva nivelului de cunoaștere a modalităților de petrecere a timpului liber:

- **Ipoteza 3:** Majoritatea respondenților apelează la mass-media pentru a fi informați;
- **Ipoteza 4:** Majoritatea respondenților cunosc acțiunile organizate de autoritățile locale;
- **Ipoteza 5:** Majoritatea respondenților apreciază gradul de organizare de către autoritățile locale din municipiul Târgu Jiu a evenimentelor.

Ipotezele au fost definite conform obiectivelor stabilite mai sus și sunt corespunzătoare ca număr, drept urmare, cercetarea a fost fundamentată pe baza a 5 obiective și a 5 ipoteze.

4. Stabilirea mărimii eșantionului și structura sa

Eșantionul este un segment al populației studiate, ales să o reprezinte în ansamblu. În acest sens, pentru a asigura corectitudinea estimărilor efectuate pe baza calculului indicatorilor de sondaj și a inferenței statistice realizate trebuie să răspundem la următoarele întrebări:

1. **CINE urmează să fie studiat** (care este unitatea de sondaj?)
În cazul nostru, populația cercetării este reprezentată de **cetățeni ai orașului Târgu-Jiu;**
2. **CÂTE unități va cuprinde eșantionul** (dimensiunea/volumul eșantionului)
Eșantionul investigat constă într-o subpopulație de **382 persoane;**
3. **care sunt CRITERIILE de alegere a unităților în eșantion** (care este procedeul de eșantionare folosit?).

Descrierea populației se face considerând o parte din populație (o subpopulație). Astfel, dintr-o “populație originară” (lot), se cercetează o subpopulație denumită “eșantion” sau “selecție”. Numărul de elemente cuprins în eșantion se numește “volumul eșantionului”. Din punct de vedere al volumului, eșantionul poate fi de volum mic ($n \leq 30$) sau mai mare ($n > 30$). Operația de extragere (prelevare) la întâmplare a unui eșantion și de achiziție a datelor se numește *sondaj*. Scopul principal al unui sondaj este acela de a obține, cu un efort minim (volum minim de experimentări), un volum maxim de informații asupra populației originare.

Reprezentativitatea unui sondaj de opinie este o calitate importantă pe care eșantionul trebuie să o aibă. Ea constă în capacitatea eșantionului de a produce cât mai fidel structurile și caracteristicile populației din care este extras.

În ceea ce privește **mărimea eșantionului**, pentru cercetarea noastră am apelat la datele puse la dispoziție de Institutul Național de Statistică pentru a afla populația cercetării, respectiv populația din municipiul Târgu Jiu (Tabelul nr.1).

**Populația, în municipiul Târgu Jiu, pe sexe și stare civilă legală, la 1 iulie 2011
- număr persoane -**

Tabelul 1

	Populatia Stabila Total	STARE A CIVILA LEGALA				Informatie nedisponibila
		Necăsătorit(a)	Căsători(a)	Văduv(a)	Divorțat(a)	
Ambele sexe	82504	30087	43292	4732	4380	13
Masculin	39958	16336	21297	826	1490	9
Feminin	42546	13751	21995	3906	2890	4

Sursa datelor: Institutul Național de Statistică, Recensământul populației și al locuințelor, 2011

Pentru a fi considerat științific un studiu nu trebuie să aibă o eroare mai mare de 5% cu o probabilitate de 95%. Astfel, în condițiile unei populații de 82504 persoane, cu o eroare de 5% și o probabilitate de 95% cu ajutorul formulei de calcul am obținut o mărime a eșantionului reprezentativ de **382 persoane**. [8] Având în vedere distribuția aproximativ egală a populației gorjene în funcție de sex, ne propunem ca populația interviuată să respecte același principiu, respectiv aproximativ 50% femei și 50% bărbați.

Investigația pe teren s-a desfășurat pe parcursul a 10 zile. Cei 2 operatori au avut o normă prestabilită de 20 de chestionare completate pe zi ($2 \times 20 = 40$), iar administrarea chestionarelor s-a desfășurat în a doua parte a lunii martie, respective în perioada 10-20 martie 2018.

5. Redactarea chestionarului

Conceperea chestionarului reprezintă o activitate de maxima importanță pentru orice cercetare bazată pe o anchetă prin sondaj. Chestionarele au fost structurate pe o schemă de 27, respectiv 14 întrebări, mare parte precodificate, menite a canaliza răspunsurile pe obiectivele cercetării noastre și a facilita evaluarea lor statistică.

Crearea unui chestionar este o activitate complexă care, în esență, urmărește obținerea informațiilor primare necesare cercetării, cu un nivel minim de erori.

Conceperea chestionarului se leagă, în primul rând, de modul de definire a problemei de cercetat. De aici rezultă informațiile care urmează a fi obținute pe baza răspunsurilor la întrebările din chestionar. În conceperea chestionarului trebuie să se țină seama și de metodele de analiză statistice ce se preconizează a fi utilizate în procesul de interpretare a datelor.

Un chestionar adecvat scopurilor cercetării trebuie să fie relevant și să dispună de acuratețe, ceea ce presupune ca informația obținută să fie fidelă, validă și precisă. Întrebările deschise favorizează răspunsurile spontane și chiar neașteptate și oferă subiecților posibilitatea de a-și exprima un punct propriu de vedere în legătură cu un aspect sau altul, ceea ce îi poate atrage și, în același timp, stimula să participe la realizarea anchetei. Totodată prezintă și unele neajunsuri și anume: fiind puși în fața unei întrebări la care nu s-au așteptat, unii subiecți nu doresc să răspundă sau, dacă o fac, răspunsurile lor pot fi superficiale sau chiar incorecte. Pe de altă parte, existând multe variante de răspunsuri, se îngreunează procesul codificării precum și cel de analiză și interpretare. Întrebările închise îl pun pe subiect în situația de a indica unul sau mai multe din răspunsurile posibile propuse.

6. Analiza descriptivă a datelor statistice aferente studiului

6.1. Reprezentativitatea unităților de sondaj (respondenților)

Distribuția respondenților după variabila **vârstă** ne indică faptul că populația eșantionată este tânără, doar 13,80% dintre persoanele interviuate depășesc vârsta de 65 ani (Tabelul 2).

Distribuția respondenților după vârstă și sex

Tabelul 2

Grupe de vârstă	Masculin		Feminin		Total - (% față de)		
	nr.	%	nr.	%	nr.	grupa de vârstă	total
sub 20 de ani	15	42.86	20	57,14	35	100.00	9.11
20 - 35 de ani	18	20.93	68	79,07	86	100.00	22.40
35 - 50 de ani	80	70.80	32	28,57	112	100.00	29.43
50 - 65 de ani	38	39.18	58	60,42	96	100.00	25.26
peste 65 de ani	39	73.58	14	26,42	53	100.00	13.80
Total	190	49,74	192	50,26	382	100.00	100.00

Distribuția respondenților după variabila sex scoate în evidență un echilibru între cele două sexe, respectiv din totalul celor intervievați 49,74% sunt bărbați și 50,26% sunt femei.

În ceea ce privește distribuția respondenților după variabila sex pe categorii de grupe de vârstă se poate constata faptul că cele mai multe persoane de sex feminin se încadrează la 20-35 ani, iar persoanele de sex masculin la categoria de vârstă 35-50 ani (Figura 1).

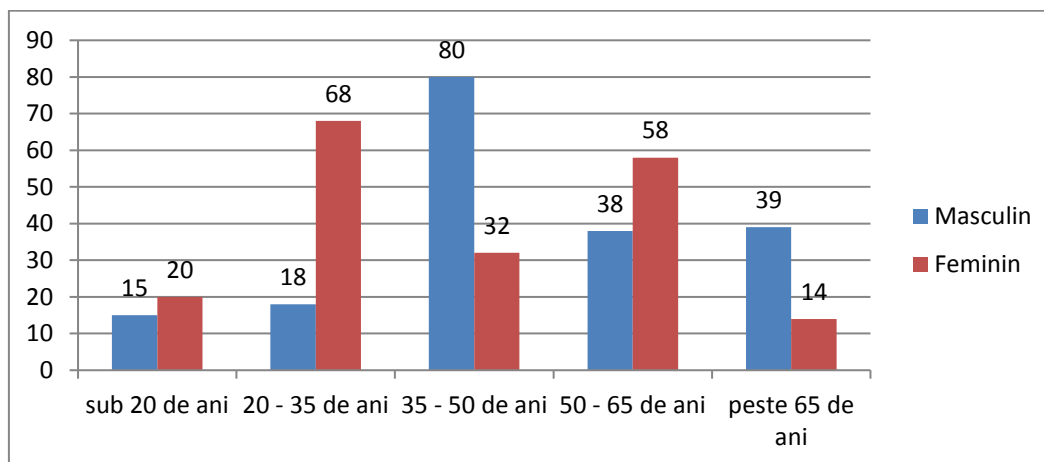


Figura 1
Distribuția respondenților după vârstă și sex

În ceea ce privește starea civilă cei mai mulți respondenți sunt necăsătoriți, respectiv 50,26% (Tabelul 3)

Distribuția respondenților după starea civilă și sex

Tabelul 3

Starea civilă	Masculin		Feminin		Total nr.	% față de	
	nr.	%	nr.	%		Starea civilă	total
Necăsătorit (ă)	107	55,73	85	44,27	192	100.00	50.26
Căsătorit (ă)	31	26,05	88	73,95	119	100.00	31.25
Văduv (ă)	7	58,33	5	41,67	12	100.00	3.13
Divorțat (ă)	45	76,27	14	23,73	59	100.00	15.36
Total	190	49,74	192	50,26	382	100.00	100.00

Studiile liceale dețin cea mai mare pondere în distribuția după variabila studii (Figura 2).

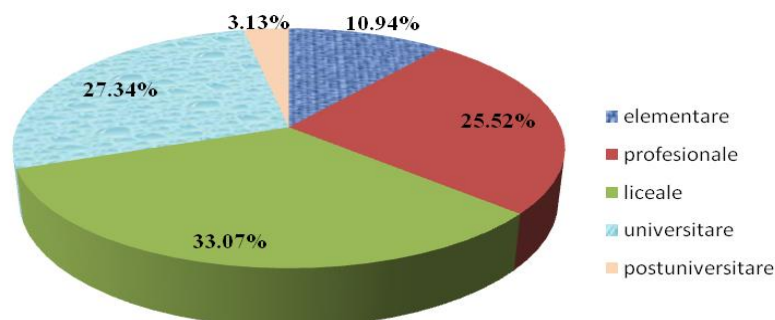


Figura 2
Distribuția respondenților după studii

În cadrul studiilor liceale, femeile sunt mai numeroase decât bărbații cu o pondere de 61,42% (Tabelul 4.)

Distribuția respondenților după studii și sex

Tabelul 4

Studii	Masculin		Feminin		Total		
	nr.	%	nr.	%	nr.	Studii	total
elementare	19	46,34	22	53,66	41	100.00	10.94
profesionale	81	83,51	16	16,49	97	100.00	25.52
liceale	49	38,58	78	61,42	127	100.00	33.07
universitare	32	30,48	73	69,52	105	100.00	27.34
postuniversitare	9	75,00	3	25,00	12	100.00	3.13
Total	190	49,74	192	50,26	382	100.00	100.00

Având în vedere toate variabilele socio-demografice prezentate mai sus, putem contura un **profil al respondentului modal** în cadrul acestei cercetări:

- din punct de vedere al **vârstei**, respondenții intervievați în cadrul acestei cercetări au **vârsta sub 50 de ani**;
- majoritatea respondenților sunt de **sex feminin**, dar proporția este relativ apropiată între respondenții de sex feminin (50.26)% și cei de sex masculin (49.74%);
- starea civilă reflectă că cei mai mulți respondenți sunt **necăsătoriți**
- **studii liceale**.

6.2. Analiza răspunsurilor pe baza distribuției de frecvențe

Rezultatele obținute în urma prelucrării răspunsurilor date de persoanele chestionate la sunt sintetizate în tabelul de mai jos.

Analiza sintetică a răspunsurilor pe baza distribuției de frecvențe

Tabelul 5

Întrebarea	Analiza răspunsurilor
1.	- pentru majoritatea respondenților (58,3%) principala modalitate de petrecere a timpului liber o reprezintă vizionarea programelor TV.
2.	- criteriul principal de alegere a petrecerii timpului liber este reprezentat de aspirațiile personale (45%) , urmat de interacțiunea cu familia(21,5%)
3.	- familia este partenerul principal de petrecere a timpului liber (73%)
4.	- acasă este locul principal de petrecere al timpului liber (77%)
5.	- majoritatea respondenților (57,8%) preferă ca modalitate de petrecere a timpului liber evenimentele culturale
6.	- familia este partenerul preferat de petrecerea a timpului liber (54,2%)
7.	- în afara orașului este locul preferat de petrecere a timpului liber pentru majoritatea respondenților (62%)
8.	- plimbarea și spectacolele sunt preferințele de petrecere a timpului liber (25%)
9.	- cea mai importantă sursă de informare pentru petrecerea timpului liber este mass-media (60,5%)
10.	- cei mai mulți respondenți (62,5%) nu au participat la evenimentele/spectacolele organizate de autoritățile locale
11.	- din respondenții care au participat la evenimente organizate de autoritățile locale, cei mai mulți 74,5% au o părere bună despre modul de organizare a acestora.

7. Concluzii

Articolul este util pentru identificarea preferințelor de petrecere a timpului liber de către locuitorii orașului Târgu-Jiu în scopul elaborării și implementării unor strategii și politici promovate în acest sens de către autoritățile publice locale. Pe baza importanței acordate fiecărei modalități de petrecere a timpului liber de către târgu-jieni putem obține o identificare a ierarhizării acestora care pot ajuta în găsirea unor sugestii și recomandări care să stea la baza strategiilor de intervenție a autorităților publice locale și a agenților economici de profil.

În lumina rezultatelor obținute în urma sondajului efectuat, au fost desprinse următoarele concluzii:

A. Din perspectiva evaluării modalităților de petrecere a timpului liber:

- ***Ipoteza 1:*** Majoritatea respondenților preferă să își petreacă timpul liber în familie (se confirmă ipoteza 1);
- ***Ipoteza 2:*** Majoritatea respondenților sunt influențați în alegerea modalității de petrecere a timpului liber de familie. (nu se confirmă ipoteza 2);

B. Din perspectiva nivelului de cunoaștere a modalităților de petrecere a timpului liber:

- ***Ipoteza 3:*** Majoritatea respondenților apelează la mass-media pentru a fi informați (se confirmă ipoteza 3);
- ***Ipoteza 4:*** Majoritatea respondenților cunosc acțiunile organizate de autoritățile locale; (nu se confirmă ipoteza 4);
- ***Ipoteza 5:*** Majoritatea respondenților apreciază gradul de organizare de către autoritățile locale din municipiul Târgu Jiu a evenimentelor (se confirmă ipoteza 5).

Bibliografie:

- [1] Voineagu V., Caragea-Hrehorciuc N., (2010), *O nouă abordare a utilizării timpului în economie*, Revista Română de Statistică, nr. 9/ 2010, p. 5-14, Institutul Național de Statistică, București
- [2] Becker, G.S, (1965), *A Theory of the Allocation of Time*, The Economic Journal, vol 75/1965
- [3] Robinson, J. P., Godbey G., (1997), *Time for Life: The Surprising Ways Americans Use Their Time*, Penn State University Press, University Park
- [4] Baudrillard, J., (2008), *Societatea de consum. Mituri și structuri*, București, Editura Comunicare.ro
- [5] Angelescu, C., Jula, D., (1997), *Timpul liber. Condiționări și implicații economice*, Editura Economică, București
- [6] http://www.insse.ro/cms/files/statistici/comunicate/com_anuale/util_timpul/utilizarea_timpului_r13.pdf
- [7] Chelcea S., (2007), *Metodologia cercetării sociologice*, Editura Economică, București
- [8] http://infomass.ro/wp-content/uploads/2010/09/caculator_marime_esantion.htm
- [9] Institutul Național de Statistică, valabil la www.insse.ro

CHESTIONAR

Buna ziua! Efectuăm un sondaj de opinie în rândul locuitorilor din municipiul Târgu-Jiu prin intermediul căruia urmărim **identificarea modalităților de petrecere a timpului liber**.

Menționăm că toate informațiile colectate vor fi tratate în regim de **confidențialitate**. Vă rugăm să citiți cu atenție și să răspundeți la întrebările din chestionar, bifând variantele de răspuns pe care le considerați corecte.

1. Cum vă petreceți timpul liber:

odihnă; treburi casnice; TV; PC ; cu copiii; educație; evenimente culturale; altfel _____

2. Criteriile luate de dvs. în calcul pentru alegerea modalității de petrecere a timpului liber sunt:

	Foarte important	Important	Mediu	Neimportant
Prețul				
Recomandarea făcută de alții				
Organizarea				
Aspirațiile personale				
Interacțiunea cu familia				

3. Cu cine vă petreceți timpul liber?

Cu familia; Cu iubitul/iubita; Cu prietenii; Singur/ă; Alții

4. Unde vă petreceți timpul liber?

acasă; în oraș; în afara orașului

5. Cum ați prefera să vă petreceți timpul liber:

odihnă; treburi casnice; TV; PC ; cu copiii; educație; evenimente culturale; altfel_____

6. Cu cine preferați să vă petreceți timpul liber?

Cu familia; Cu iubitul/iubita; Cu prietenii; Singur/ă; Alții

7. Unde ați preferați să vă petreceți timpul liber?

acasă; în oraș; în afara orașului

8. Ce preferați să faceți când ieșiți în oraș?

film; teatru; sport; plimbare; bar; discotecă; spectacole; altfel_____

9. Care este tipul de informație care v-a condus la alegerea modalității de petrecere a timpului liber?

recomandarea prietenilor; mass-media internet (e-booking); altele_____

10. Ați participat la evenimentele/spectacolele organizate de autoritățile locale?

Da; Nu (Dacă răspunsul este Da se trece la întrebarea 11, dacă răspunsul este nu se trece la informații demografice, sociale și de educație)

11. Ce părere aveți despre modul de organizare a **evenimentelor/spectacolelor coordonate de autoritățile locale;**

Foarte bună; Bună; Medie; Rea; Foarte rea;

Vă rugăm să răspundeți la câteva întrebări referitoare la **informații demografice, sociale și de educație**, care ne vor ajuta în procesul de prelucrare și interpretare a rezultatelor cercetării. **Aceste informații NU pot fi folosite pentru identificarea respondentului.**

INFORMAȚII DEMOGRAFICE, SOCIALE ȘI DE EDUCAȚIE

1. Sexul dumneavoastră	2. Vârsta dumneavoastră:	3. Starea civilă :	4. Studii:
<input type="checkbox"/> Masculin	<input type="checkbox"/> sub 20 ani	<input type="checkbox"/> necăsătorit	<input type="checkbox"/> elementare
<input type="checkbox"/> Feminin	<input type="checkbox"/> 20 - 35 ani	<input type="checkbox"/> căsătorit	<input type="checkbox"/> profesionale
	<input type="checkbox"/> 35 - 50 de ani	<input type="checkbox"/> văduv/ă	<input type="checkbox"/> liceale
	<input type="checkbox"/> 50 – 65 de ani	<input type="checkbox"/> divorțat	<input type="checkbox"/> universitare
	<input type="checkbox"/> peste 65 de ani		<input type="checkbox"/> postuniversitare

Participarea dumneavoastră la sondaj ne-a ajutat să colectăm date importante pentru cercetarea pe care o efectuăm.

Vă mulțumim pentru răspunsuri.

Inflație versus șomaj

Autor: Biro Izabela
Coordonator: Prof. Romanescu Felicia
Colegiul Economic „Hermes” Petroșni

Abstract: *Two of the most important problems of any nation - inflation and unemployment - require special attention. All the more so, at the decision-making level, there must always be a choice between unemployment and inflation in crisis or recession situations.*

For many years, economists have said there is a negative correlation between the rate of inflation on the one hand and unemployment on the other. In other words, high levels of unemployment are associated with different levels of inflation.

INFLAȚIA ÎN ECONOMIILE MODERNE

Întotdeauna inflația a fost percepută ca o dezordine în economia țărilor, pentru că această dezordine atinge moneda, care este un etalon de măsură a tuturor lucrurilor, serviciilor și actelor.

Inflația este un proces de creștere cumulativă și autoîntreținută a nivelului general al prețurilor.

În perioadele în care se manifestă fenomenele inflaționiste, influența prețurilor care cresc este mai mare decât a celor care scad, astfel încât, pe total, nivelul mediu al prețurilor va crește.

De asemenea, inflația mai poate fi definită prin scăderea puterii de cumpărare a unei unități monetare (respectiv a cantității de bunuri și servicii ce poate fi achiziționată prin intermediul unei unități monetare).

Fenomenul inflaționist poate avea intensități și durate distincte, în funcție de acestea punându-se în evidență diferite forme ale inflației.

De obicei, o creștere a nivelului mediu al prețurilor de sub 1% anual nu este considerată inflație. Un nivel al inflației între 1% și 3% pe an este considerat rezonabil pentru o economie în expansiune, iar o astfel de inflație se numește ***inflație târâtoare sau latentă***. La polul opus se situează situația în care inflația este de peste 50% pe lună, caz în care avem ***hiperinflație***. În cazul în care creșterea prețurilor este cuprinsă între 3% și 6%, vorbim despre o ***inflație moderată*** (deschisă sau declarată); ***inflația rapidă*** este atunci când ritmul de creștere a prețurilor este de 6-10%, iar ***inflația galopantă*** se întâlnește atunci când creșterea prețurilor depășește 10%.

Pe termen lung inflația este prezentă în orice economie. Deci, fenomenul nu poate fi controlat în totalitate, ci doar influențat. Inflația nu este „păguboasă” pentru toată lumea. Cei care anticipează corect evoluția acesteia au de câștigat, în timp ce cei care nu o pot anticipa au în general de pierdut.

Inflația este un obstacol important în calea implementării politicilor economice de creștere economică, datorită faptului că anticipările agenților nu mai pot fi efectuate corect, și de aici o risipă de resurse și o neîncredere în politicile implementate de puterea publică.

Este necesar să facem distincție între ***inflația anticipată*** și ***inflația neanticipată***.

Inflația neanticipată este acea creștere surprinzătoare a prețurilor, creștere care nu a fost anticipată de către agenții economici. Acest nivel al inflației poate fi mai mare decât nivelul real, determinat ex-post, sau mai mic decât acesta.

Inflația anticipată este acea inflație pe care agenții economici o așteaptă în decursul perioadei următoare. Procesul inflaționist determină o redistribuire a veniturilor între agenții care împrumută bani și cei care dau cu împrumut.

Inflația, ca orice fenomen complex, este explicată prin cauze multiple, cum sunt creșterea excesivă a creditului, acoperirea deficitelor bugetare și balanțelor de plăți externe, creșterea costurilor, creșterea salariilor fără acoperire în sporirea productivității muncii, scăderea producției de bunuri materiale și servicii, etc.

Ca atare, formele inflației sunt și ele multiple, dar oricare ar fi cauzele sale, punctul de pornire îl reprezintă dezechilibrul dintre masa monetară excedentară în comparație cu volumul bunurilor și serviciilor.

Indiferent de cauzele care generează acest dezechilibru, excedentul de masă monetară de care dispun agenții economici reprezintă, de fapt, o cerere de bunuri și servicii nesatisfăcută. Astfel, elasticitatea ofertei, creșterea sau scăderea volumului fizic al bunurilor economice în raport cu variația veniturilor, deci cu disponibilitățile bănești existente în economie (în proprietatea agenților economici) sunt decisive pentru instalarea stării inflației.

Politici antiinflaționiste

Datorită consecințelor negative asupra organismului economic și social, inflația constituie un obiectiv major al politicilor macroeconomice din toate țările cu economie de piață.

De asemenea, politicile antiinflaționiste actuale trebuie astfel elaborate încât să combată eficient inflația și, în același timp, să permită creșterea economică și limitarea șomajului.

În cazul ***inflației prin costuri*** una dintre măsurile posibile este controlul prețurilor.

Această măsură poate fi implementată însă doar pe termen scurt. Pe termen lung va conduce însă la un dezechilibru dintre cerere și ofertă (cerere mai mare decât oferta), și în continuare la dezechilbre structurale majore, cum ar fi creșterea șomajului și o presiune crescândă asupra cursului de schimb sau prețurilor. În concluzie, aceasta este o măsură puțin recomandată, mai ales în cadrul unei economii de piață. Pe termen scurt poate aduce anumite avantaje, însă pe termen lung sunt mai multe dezavantaje.

În cazul ***inflației prin salarii***, contra-măsura recomandată este controlul salariilor.

Aceasta se poate efectua prin intermediul curbilor de sacrificiu sau memorandumurilor cu sindicatele prin care să se accepte fie reducerea salariilor, fie reducerea timpului de lucru concomitent cu reducerea corespunzătoare a salariului. Și această măsură este utilă doar pe termen scurt, deoarece atât sindicatele cât și salariații nu pot suporta perioade îndelungate în care să se reducă puterea de cumpărare. De aici, posibilitatea convulsiilor sociale sau pierderea alegerilor următoare în favoarea partidelor care promit relaxarea politicilor salariale.

Reducerea cererii agregate este o altă măsură antiinflaționistă ce poate fi aplicată mai ales în cazul unei inflații provocate de șocuri ale cererii. Această reducere a cererii agregate poate fi determinată direct, fie prin reducerea cheltuielilor publice, fie prin creșterea nivelului taxelor și impozitelor, sau indirect prin creșterea ratei dobânzii, iar de aici reducerea cererii pentru investiții și implicit scăderea presiunii inflaționiste. În acest caz principala problemă care apare este aceea a scăderii veniturilor, a investițiilor, de aici creșterea ratei șomajului și la influențarea negativă a creșterii economice viitoare. În acest context, reducerea cererii agregate este o măsură recomandată doar pe termen scurt, și însoțită de alte măsuri prin care să se încurajeze creșterea economică.

O altă modalitate de influențare a inflației este prin intermediul ***politicii de venituri***.

Aceasta presupune să se acționeze asupra veniturilor și profiturilor așteptate, și nu asupra șomajului. Președintele american Nixon a propus în 1971 un control strict al prețurilor și salariilor (deci un control al profiturilor și veniturilor salariale). Această măsură nu a avut efect decât pe termen scurt (6 luni) după care au început să apară dezechilbre în alte sectoare, ceea ce a condus la renunțarea la acest tip de politică. Deficiențele majore ale acestei politici sunt:

- Veniturile mijlocii sunt puțin afectate de aceste măsuri; întrucât aceste venituri formează, în statele dezvoltate economic, partea cea mai mare a veniturilor agregate, impactul politicii este redus. Vor fi mult mai afectate veniturile scăzute și cele mari;

- politică de control severă conduce la controlul alocării resurselor, alocare ce poate fi neeconomică;
- Întârzierea, lagul dintre momentul introducerii măsurilor de control și cel al intrării efective în practică poate genera pierderi de resurse și ineficiență atât pe plan intern cât și în relațiile cu exteriorul;

Politica monetară poate influența la rândul ei evoluția inflației. O politică monetară restrictivă va conduce la creșterea ratelor dobânzilor și de aici la scăderea cererii. Scăderea cererii va determina scăderea presiunii inflaționiste și de aici reducerea creșterii prețurilor.

O problemă deosebită în cadrul analizei inflației o constituie politica de indexare a salariilor. În multe țări sindicatele au obținut prin negocieri posibilitatea de a include printre clauzele contractelor de muncă una privitoare la indexarea automată a salariilor în raport cu costul vieții. Indexarea tuturor salariilor este o măsură de reducere a inflației în condițiile în care creșterea salariilor este inferioară ratei inflației. În plus, se elimină câștigurile negarantate sau pierderile ce rezultă din erorile de anticipare a ratei inflației.

Cele mai importante probleme sunt generate de faptul că, o reducere a productivității muncii ar trebui să conducă la scăderea salariului real, ceea ce sindicatele nu vor accepta, deci toate pierderile vor fi suportate de către patroni, ceea ce va conduce la scăderea ofertei, deci o nouă presiune inflaționistă.

În final, trebuie precizat că inflația rămâne un fenomen deosebit de complex și, încă, insuficient cunoscut, fapt reflectat atât de teoria, cât și practica economică mondială. În acest context, nu există o soluție unică și magică de combatere a acestui fenomen pretutindeni. Soluțiile pot fi diferite, în funcție de realitățile și tradițiile fiecărei țări.

ȘOMAJUL

Înainte de a face o sinteză a definițiilor date șomajului în literatura de specialitate, trebuie precizat că, la origine, noțiunea de șomaj era sinonimă cu aceea de “inactivitate”.

Cuvântul “șomaj” din limba română provine din cuvântul francez “chomage”. La rândul său, acesta derivă din latinescul “caumare”, fiind provenit de la cuvântul grec “cauma”, care înseamnă “căldură mare”, din cauza căreia înceta orice activitate.

O caracteristică aparte urmărită în ceea ce privește analiza șomajului este durata acestuia. Din acest punct de vedere, se identifică un șomaj de scurtă durată (sub un an) și un șomaj de lungă durată (pe o perioadă mai mare de un an).

Șomerii reprezintă o categorie economică a cărei definiție a suscitat numeroase abordări.

În statistica românească, **efectivul șomerilor** se determină în două variante:

Șomerii înregistrați sunt persoanele care au declarat că în perioada de referință erau înscrise la Oficiile forței de muncă și șomaj, indiferent dacă primeau sau nu alocație de sprijin, ajutor de șomaj, sau alte forme de protecție socială.

Șomerii în sens B.I.M. (Biroul Internațional al Muncii) sunt persoanele de 15 ani și peste, care în decursul perioadei de referință îndeplinesc simultan următoarele condiții:

- nu au un loc de muncă și nu desfășoară o activitate în scopul obținerii unor venituri;
- sunt în căutarea unui loc de muncă, utilizând în ultimele 4 săptămâni diferite metode pentru a-l găsi: înscrierea la Oficiul de forță de muncă și șomaj sau la agenții particulare de plasare, demersuri pentru a începe o activitate pe cont propriu, publicarea de anunțuri sau răspunsuri la anunțuri, apel la rude, prieteni, sindicate etc;
- sunt disponibile să înceapă lucrul în următoarele 15 zile, dacă s-ar găsi imediat un loc de muncă;

Sunt incluse, de asemenea:

- persoanele fără loc de muncă, disponibile să lucreze, care așteaptă să fie rechemate la lucru sau care au găsit un loc de muncă și urmează să înceapă lucrul la o dată ulterioară perioadei de referință;
- persoanele care în mod obișnuit fac parte din populația inactivă (elevi, studenți, pensionari), dar care au declarat că sunt în căutarea unui loc de muncă și sunt disponibile să înceapă lucrul.

Indicatorul relativ prin care se apreciază intensitatea șomajului este unul din cei mai importanți indicatori macroeconomici: **rata șomajului**. Aceasta se determină prin raportarea numărului total de șomeri la populația activă și se exprimă în procente. Nivelul ratei șomajului și evoluția acesteia reprezintă unul din barometrii în funcție de care se iau anumite măsuri de protecție socială sau decizii de politică economică.

Ca relație generală de calcul, rata șomajului se determină prin raportarea unui indicator care exprimă șomajul (numărul de șomeri- S) și un alt indicator care măsoară populația de referință, cel mai adesea populația activă (Pa):

$$Rs = \left(\frac{S}{Pa} \right) \times 100$$

Concret, acest indicator se poate determina în modalități variate. Relațiile de calcul pot să difere în practică, în funcție de legislația națională sau de informațiile disponibile. Diferențele care apar sunt determinate de elemente cum sunt:

- Termenii de raportare și se referă la numitorul raportului care poate fi populația activă sau, de exemplu, populația în limitele vârstei de muncă.
- Conținutul indicatorilor primari luați în calcul;
- Sursele de colectare a informațiilor;
- Metodologia de calcul.

Informațiile cele mai precise privind rata șomajului sunt obținute cu prilejul recensămintelor. Recensămintele și anchetele prin sondaj sunt surse de date foarte costisitoare, care, la nivelul țării noastre nu pot fi realizate cu o periodicitate corespunzătoare (lunară) pentru asigurarea cu informații necesare. Se recurge, prin urmare la surse de date administrative, afectate însă de legislația în vigoare.

Modalități de calcul a indicatorilor șomajului

Indicatorii statistici prin care se apreciază șomajul se determină în practică prin anumite metode statistice, folosind surse de date specifice.

În România, numărul de șomeri se determină prin mai multe metode: recensământ, ancheta prin sondaj, prelucrarea datelor oferite de instituții guvernamentale, ca Ministerul Muncii și Protecției Sociale. În afara recensămintelor, efectivul șomerilor și rata șomajului se determină și prin alte metode statistice aplicate de către Institutul Național de Statistică (I.N.S.) și Ministerul Muncii și Solidarității Sociale (M.M.S.S.).

Rata șomajului se determină prin raportarea numărului total de șomeri înregistrați la populația activă civilă. Pentru calculul acestor indicatori, a căror publicare se face în mass-media, în buletinele statistice lunare sau în anuare, se agregă datele culese la nivelul Oficiilor județene ale forței de muncă și șomajului.

Rata șomajului la nivel național, calculată de Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă, își menține trendul descendent. Astfel, la sfârșitul lunii februarie 2018, acest indicator a fost de 3,94%, în scădere cu 0,05 pp față de luna anterioară și sub valoarea înregistrată la finele aceleiași luni a anului 2017 cu 0,80 pp.

Comparativ cu luna precedentă, rata șomajului masculin a scăzut față de luna precedentă,

de la 4,24% în luna ianuarie 2018 la 4,19% iar rata șomajului feminin a scăzut de la 3,70% în luna ianuarie 2018 la 3,64 %.

În funcție de mediul de rezidență, numărul șomerilor la finele lunii februarie se prezintă astfel: 98.481 șomeri provin din mediul urban și 245.918 șomeri provin din mediul rural.

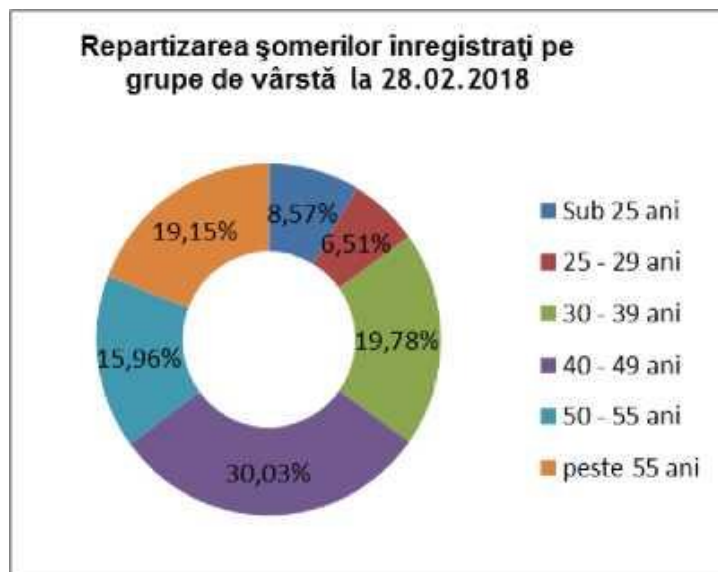
Aproape 10.000 de șomeri sunt înregistrați la nivelul județului Hunedoara. Potrivit datelor de la Agenția Județeană pentru Ocuparea Forței de Muncă Hunedoara, numărul șomerilor este de 9.820, rata șomajului fiind de 5,27% în luna aprilie a acestui an.

Cei mai mulți șomeri sunt înregistrați în zona Hațeg, Orăștie și Deva. Din cei aproape 400 de șomeri de la Petrița, 200 de indemnizați, iar alții 200 sunt neindemnizați, adică nu primesc indemnizație de șomaj. La Petroșani sunt înregistrați circa 700 de șomeri, dintre care numai 250 primesc indemnizație de șomaj. La Vulcan sunt puțin peste 600 de șomeri, în timp ce la Lupeni numărul acesta se apropie de 600. “La sfârșitul lunii aprilie 2017, rata șomajului înregistrat la nivel național a fost de 4,34%, mai mică cu 0,21 pp decât cea din luna anterioară și mai mică cu 0,35 pp decât cea din luna aprilie a anului 2016. Dintre cele 380.813 persoane înregistrate în evidențele agențiilor teritoriale pentru ocuparea forței de muncă, 74.253 primeau indemnizație de șomaj. Comparativ cu luna precedentă, rata șomajului masculin a scăzut de la 4,96% în lună martie 2017 la 4,71%, iar rata șomajului feminin a scăzut de la 4,06% în lună martie la 3,90 %”, arată cei de la ANOFM. Nivelurile cele mai ridicate ale ratei șomajului au fost în județele: Vaslui (10,76%), Teleorman (9,73%), Mehedinți (9,34%), Galați (9,13%), Dolj (8,60%), Buzău (8,49%), Gorj (8,24%), Olt (7,10%), urmate de județele Ialomița (6,61%) și Dâmbovița (6,20%). Județul Ilfov a continuat să înregistreze, și în luna aprilie 2017, cea mai mică rată a șomajului (0,95%).

Distribuția numărului de șomeri, pe grupe de vârstă la data de 28.02.2017

Grupa de vârstă	Stoc la finele lunii de raportare
Total general	344.399
< 25 ani	29.501
între 25 și 29 ani	22.434
între 30 și 39 ani	68.113
între 40 și 49 ani	103.433
între 50 și 55 ani	54.967
peste 55 ani	65.951

Sursa: www.anofm.ro



Sursa: www.anofm.ro

Măsuri de diminuare a șomajului

Șomajul care a depășit limitele considerate normale în fiecare țară, adică cel general de mobilitate și fluctuația normală a forței de muncă, ridică probleme economice, sociale, umane, politice.

Dintre cele mai importante măsuri se impun:

Pe termen scurt se pune problema asigurării unor venituri minime pentru cei afectați, ceea ce se realizează prin ajutorul sau indemnizația de șomaj. Ajutorul de șomaj este un venit garantat, acordat șomerilor pentru a le asigura un trai considerat “rezonabil”.

Pe termen mediu și lung problema ridicată se referă la reducerea și eliminarea șomajului. Există măsuri care îi privesc direct pe șomeri și măsuri care îi privesc pe cei din populația efectiv ocupată.

Măsurile care îi privesc direct pe șomeri sunt concretizate, de regulă, în: acțiuni pentru pregătirea, calificarea și reintegrarea șomerilor proveniți din diferite ramuri, ca urmare a restructurărilor tehnologice și economice; facilități acordate de stat pentru crearea de noi întreprinderi și noi locuri de muncă, în special în zonele cu subocupare ridicată; trecerea la noi forme de angajare (pe timp parțial sau cu orar redus, angajarea cu contract de muncă pe durată determinată etc.); instituirea unui sistem de sprijinire a șomerilor care doresc să devină întreprinzători particulari (consultanțe gratuite, credite preferențiale); acordarea de credite avantajoase agenților economici care angajează șomeri; limitarea cumulului de funcții pentru ocuparea locurilor de muncă vacante cu prioritate de către șomeri ș.a.m.d.

Măsurile care privesc populația ocupată au ca scop prevenirea fenomenului de șomaj, prin crearea unor posibilități suplimentare de “împărțire a muncii” între cei angajați și menținerea astfel, a locurilor de muncă existente. Aceasta presupune o reîmpărțire a muncii la scara economiei și afirmarea unor noi principii de organizare a muncii și producției. Desigur, acest deziderat nu trebuie să încalce principiul potrivit căruia nivelul salarizării trebuie să fie în concordanță cu dinamica productivității muncii.

De asemenea, protejarea populației ocupate poate fi realizată și prin eforturile conjugate ale statului și angajatorilor de a facilita perfecționarea sau recalificarea posesorilor forței de muncă, din acele unități (private sau de stat) confruntate cu probleme de restructurare.

Cel mai puternic remediu, însă, pentru diminuarea șomajului este creșterea economică de ansamblu, care presupune un volum ridicat al investițiilor productive din economie și implicit sporirea numărului de locuri de muncă.

În literatura de specialitate, întâlnim și o clasificare pe grupe a măsurilor pentru ocuparea forței de muncă și diminuare a șomajului, astfel:

- **măsuri care vizează o mai bună repartiție a fondului total de muncă prin:** reducerea duratei săptămânale de lucru; scăderea vârstei de pensionare; prelungirea școlarizării obligatorii; extinderea locurilor de muncă cu program redus; creșterea timpului afectat ridicării calificării;
- **măsuri care vizează inversarea procesului de substituire a factorilor de producție;** dacă în procesul industrializării munca era substituită prin capital, în prezent, se mizează pe extinderea sectorului prestator de servicii și, deci, pe o reducere a substituirii muncii prin capital; dezvoltarea industriei serviciilor, a deservirii publice și protecției mediului au devenit în ultimele decenii domenii cu cea mai mare capacitate de absorbție a forței de muncă. O serie de servicii – de informare, de comunicare, servicii cu caracter cultural – au cunoscut cele mai rapide ritmuri de creștere, oferind o mare diversitate de locuri de muncă atractive, îndeosebi pentru forța de muncă feminină și tânără;
- **măsuri care asigură creșterea mobilității populației active, prin:** îmbunătățirea conținutului învățământului și asigurarea unei structuri adecvate a acestuia; orientarea profesională a tinerilor spre domeniile cele mai dinamice ale activității economicosociale; facilitarea deplasării oamenilor la noile locuri de muncă etc.
- **măsuri care se referă la revigorarea proceselor de creștere economică** printr-o politică de încurajare a investitorilor care creează noi locuri de muncă, stimularea eforturilor și a importurilor de echipamente și bunuri de investiții care măresc ocuparea, dezvoltarea infrastructurii;
- **programele de ocupare** trebuie să înainteze o largă și permanentă informare a persoanelor care caută locuri de muncă. Dezvoltarea unei ample rețele de agenții de informare, birouri de plasare, bursa ofertelor de servicii, reprezintă direcții noi de realizare a confluenței dintre cererea și oferta de muncă.

Măsurile antișomaj eficace sunt cele active cu caracter preventiv, care ajută persoanele să-și obțină venitul. În această categorie intră variatele măsuri de sprijinire a dezvoltării pe cont propriu a unor activități adecvate aptitudinilor și preferințelor diferitelor categorii de persoane, generatoare de venituri.

În acest sens sprijinirea inițiativelor prin facilități fiscale, dobânzi bonificate, taxe vamale preferențiale, sunt acțiuni cu efecte pe termen lung, dar și mai stabile.

Desigur, astfel de programe pe termen lung și mediu, sunt foarte costisitoare, dar comparativ cu eforturile financiare, cu privațiunile sociale și morale, pe care le comportă existența șomajului, sunt indiscutabil de preferat.

Indemnizația de șomaj 2018: Cum poți să obții banii și în ce situații

Șomerul cu acte în regulă, adică cel care a intrat oficial în șomaj, poate primi și bani de șomaj. Condițiile în care se poate obține indemnizația de șomaj se referă, în primul rând, la lipsa unui loc de muncă și a unor venituri. Pentru majoritatea celor care vor să intre în șomaj și să primească banii respectivi e obligatoriu să fi cotizat cumva la stat înainte. Cât despre actele necesare, cerințele diferă de la caz la caz.

Cei care sunt considerați, legal vorbind, șomeri sunt îndreptățiți să ceară indemnizația de șomaj, conform Legii nr. 76/2002 privind sistemul asigurărilor pentru șomaj și stimularea ocupării forței de muncă.

Mai exact, este vorba de persoanele care n-au loc de muncă și nu câștigă bani sau veniturile pe care le obțin, din activități autorizate legal, sunt mai mici decât valoarea indicatorului social de referință (ISR), a cărui valoare e 500 de lei.

Totuși, pentru a putea obține indemnizația de șomaj, șomerii trebuie să se găsească în una dintre următoarele situații:

- le-au încetat raporturile de muncă sau de serviciu din motive ce nu li se pot imputa;
- le-au încetat raporturile de muncă sau de serviciu, din motive neimputabile lor, în perioada de suspendare a acestora;
- le-a încetat raportul de muncă în calitate de membru cooperator, din motive ce nu li se pot imputa;
- au încheiat un contract de asigurare pentru șomaj și nu realizează venituri sau, dacă realizează, din activități autorizate legal, acestea sunt sub 500 de lei;
- au încetat activitatea în urma pensionării pentru invaliditate, ulterior și-au redobândit capacitatea de muncă, dar n-au reușit să se reangajeze;
- reintegrarea lor în muncă, dispusă prin hotărâre judecătorească definitivă, nu mai este posibilă la unitățile unde erau încadrați anterior (din cauza încetării definitive a activității) sau la unitățile care au preluat patrimoniul acestora.

De asemenea, au dreptul la ajutorul bănesc lunar, potrivit Legii nr. 76/2002, cei cărora le-a încetat mandatul pentru care au fost numiți sau aleși (dacă anterior n-au fost încadrați în muncă sau dacă reluarea activității nu mai este posibilă din cauza încetării definitive a activității angajatorului) și cei cărora le-a încetat activitatea desfășurată exclusiv în baza unui alt fel de raport juridic pentru care s-a datorat contribuția pentru șomaj.

Sunt considerate motive neimputabile șomerului, potrivit Hotărârii Guvernului nr. 174/2002, încetarea de drept a contractului individual de muncă pe durată determinată, încetarea contractului individual de muncă (la inițiativa angajatorului) în timpul perioadei de probă, concedierea pentru inaptitudine fizică și/sau psihică, concedierea pentru necorespondere profesională sau desființarea locului de muncă, printre altele.

Stagiul de cotizare este obligatoriu?

Persoanele aflate într-una dintre situațiile amintite anterior au dreptul să primească indemnizația de șomaj dacă au un stagiul de cotizare minimal de 12 luni în ultimele 24 de luni anterioare depunerii cererii. Aceasta este condiția de bază impusă de Legea șomajului, însă șomerii trebuie să bifeze și următoarele cerințe:

- să nu câștige bani sau, dacă obține venituri, din activități autorizate legal, acestea să fie sub 500 de lei;
- să nu îndeplinească condițiile legale de pensionare;
- să fie înregistrați la agențiile pentru ocuparea forței de muncă de la domiciliu sau reședință, dacă au avut ultimul loc de muncă ori au realizat venituri în acea localitate.

În România, nivelul ajutorului de șomaj este calculat conform Legii nr. 76/2002 privind nivelul asigurărilor pentru șomaj și a stimulării ocupării forței de muncă. Astfel, cuantumul indemnizației depinde de statutul șomerului, de stagiul de cotizare și de nivelul salariului avut.

Stagiul de cotizare este, conform Legii nr. 76/2002, perioada muncită legal de un șomer, în care s-a datorat statului contribuția pentru șomaj. De asemenea, stagiul de cotizare este și perioada în care o persoană s-a asigurat pe cont propriu pentru șomaj și a plătit contribuția stabilită contractual.

Stagiul de cotizare este important și atunci când vine vorba de stabilirea perioadei de acordare a ajutorului bănesc. Astfel, indemnizația de șomaj se acordă diferențiat, după cum urmează:

- timp de șase luni, pentru persoanele care au un stagiul de cotizare de minimum un an;
- timp de nouă luni, pentru persoanele care au un stagiul de cotizare de minimum cinci ani;

- timp de 12 luni, pentru persoanele care au un stagiu de cotizare mai mare de zece ani.

În ceea ce privește cuantumul efectiv al indemnizației, suma respectivă este acordată lunar tot în funcție de stagiul de cotizare, astfel:

- 75% din valoarea ISR, pentru persoanele cu un stagiu de cotizare de cel puțin un an;
- 75% din valoarea ISR, la care se adaugă o sumă calculată prin aplicarea (asupra mediei salariului de bază lunar brut pe ultimele 12 luni de stagiu de cotizare) unei cote procentuale diferențiate în funcție de stagiul de cotizare:
- 3%, pentru persoanele cu un stagiu de minimum trei ani;
- 5%, pentru persoanele cu un stagiu de minimum cinci ani;
- 7%, pentru persoanele cu un stagiu de minimum zece ani;
- 10%, pentru persoanele cu un stagiu de minimum 20 de ani.

Indemnizația de șomaj poate fi obținută și de către absolvenții instituțiilor de învățământ, dacă aceștia nu reușesc să se angajeze într-o perioadă de 60 de zile de la absolvire. Într-o asemenea situație, nu este necesară existența unui stagiu de cotizare, iar ajutorul lunar, acordat pentru șase luni, este de 250 de lei (adică jumătate din valoarea ISR).

După expirarea perioadei de șomaj, șomerul care nu a reușit să se angajeze poate beneficia de o alocație de sprijin, mai mică decât ajutorul de șomaj, acordată pe maximum 18 luni.

ȘOMAJUL ȘI INFLAȚIA

De mulți ani economiștii afirmă existența unei corelații negative între rata inflației pe de o parte și rata șomajului din economie, pe de altă parte. Cu alte cuvinte, nivele ridicate ale șomajului sunt asociate cu nivele scăzute ale inflației și invers.

Deoarece economia națională este un sistem complex, diferitele ei componente de echilibru: creșterea economică, ocupare-șomaj, inflație și raporturile economico-financiare externe sunt corelate între ele și se intercondiționează reciproc. Conexiunile, însă, sunt complexe și contradictorii, ceea ce nu permite stabilirea unor măsuri care să le rezolve simultan și sigur. Se poate observa, însă, existența unei relații între cele patru componente și evoluția cererii agregate, pe termen lung, căci pe termen scurt, până la doi ani, ele au o stare independentă. Pe termen lung, toate patru depind de evoluția cererii agregate, care variază în funcție de fazele ciclului economic.

În faza de expansiune a activității economice (faza a doua), cererea agregată crește rapid și în consecință diferența dintre producția efectivă și cea potențială se reduce. Două dintre obiectivele politicii macroeconomice înregistrează rezultate bune: producția crește rapid, iar șomajul se reduce. În schimb, celelalte două se înrăutățesc, deoarece, pe de o parte, inflația crește prin cerere, iar pe de altă parte, datorită creșterii prețurilor, produsele indigene devin mai puțin competitive pe piața mondială (se reduce exportul), iar produsele străine apar mai ieftine pe piața internă (crește importul), ceea ce atrage după sine un deficit în contul curent al balanței de plăți.

Drept rezultat se deteriorează și nivelul de echilibru al cursului de schimb al monedei naționale (crește) ceea ce scumpește importurile și în acest fel se întreține inflația. Când se ajunge în punctul de vârf al creșterii economice (3), în ciuda efectelor pozitive pe care le înregistrează producția și șomajul, inflația și dezechilibrul balanței de plăți devin probleme acute.

Când se depășește punctul de vârf al creșterii economiei și se trece la faza de recesiune (4), lucrurile se petrec exact invers față de tendințele descrise în faza (2). Scăderea cererii agregate atrage după sine o mișcare negativă a activității economice, însoțită de reducerea locurilor de muncă și deci de creșterea șomajului. În același timp, ritmurile inflației se domolesc, iar situația balanței de plăți se îmbunătățește.

În asemenea împrejurări, autoritățile implicate în politica economică se află în fața unei mari dileme. Dacă se adoptă politica creșterii economice, prin încurajarea cererii agregate, se rezolvă

primele două probleme, cu efectul principal reducerea șomajului, dar apar pericole din partea presiunilor exercitate de inflație și de deficitul balanței de plăți. Dacă se adoptă o politică de deflație, respectiv de reducere a cererii agregate, se reduce inflația și se îmbunătățesc rezultatele în raporturile economico-finanțiare externe, dar în schimb producția efectivă se reduce și crește șomajul.

Bibliografie:

1. Băcescu A. – Macroeconomie, Editura All, București, 1993
2. Capanu I. - Indicatorii macroeconomici. Conținutul și funcțiile lor, Editura Economică, București, 1998
3. Crețoiu Gh., Cornescu V., Bucur I. - Economie politică, Casa de Editură și Presă, București, 1993
4. Dobrotă N. - Economie politică, Editura Economică, București, 1997
5. Horja N. G., Dragnea V. – Economie – manual pentru clasa a X-a, Editura Rosetti, 2004
6. Lușșă E., Bratu V. – Economie – manual pentru clasa a XI-a, Editura Corvin, Deva, 2006
7. Pîrvu Gh. (coord.) - Economie - manual universitar, Editura Universitaria, Craiova, 2001
8. Tobă D. – Macroeconomie, suport de curs pentru învățământ la distanță
9. <http://www.asecib.ase.ro>
10. www.anofm.ro

Analiză statistică privind emigrarea forței de muncă din Republica Moldova în perioada 2012-2017. Studiu de caz: tinerii cu vârsta cuprinsă între 15-34 ani

Autor: Braghiș Emilia

**Coordonator: Conf. univ. dr. Bălăcescu Aniela
Universitatea „Constantin Brâncuși” din Târgu Jiu**

***Abstract:** The purpose of the paper is to present and explain the evolution of labor migration in the Republic of Moldova for the age group 15-34 years, the focus being on the dimensions, routes and destinations followed by the young population. The paper is structured as follows: In the first part, I briefly presented the importance of migration and the impact on the countries of emigration; the second part captures the current dimensions and characteristics of the migration phenomenon in the Republic of Moldova for the population aged 15-34, and at the end of the paper are the main conclusions drawn from the finalization of the research. Data source was the information made available to the public by the National Bureau of Statistics through the Labor Force Survey.*

1. Introducere

Abordarea teoretică și empirică a mobilității forței de muncă s-a realizat în corelație cu necesitatea unei dezvoltări economico-sociale echilibrate în plan regional și sectorial, îmbinând aspecte de ordin structural cu cele de ordin funcțional.[1]

Analiza dimensiunii și tendințelor emigrării forței de muncă din Republica Moldova către alte țări este deosebit de importantă având în vedere potențialele consecințe negative asupra economiei, ca urmare a creării deficitului de forță de muncă.

De-a lungul istoriei, fenomenul migraționist s-a manifestat întotdeauna, ca urmare a unor procese de transhumanță, invazii, colonizări și cruciade, sau provocate, în general, de atracția exercitată de regiunile mai bogate asupra populațiilor mai sărace.

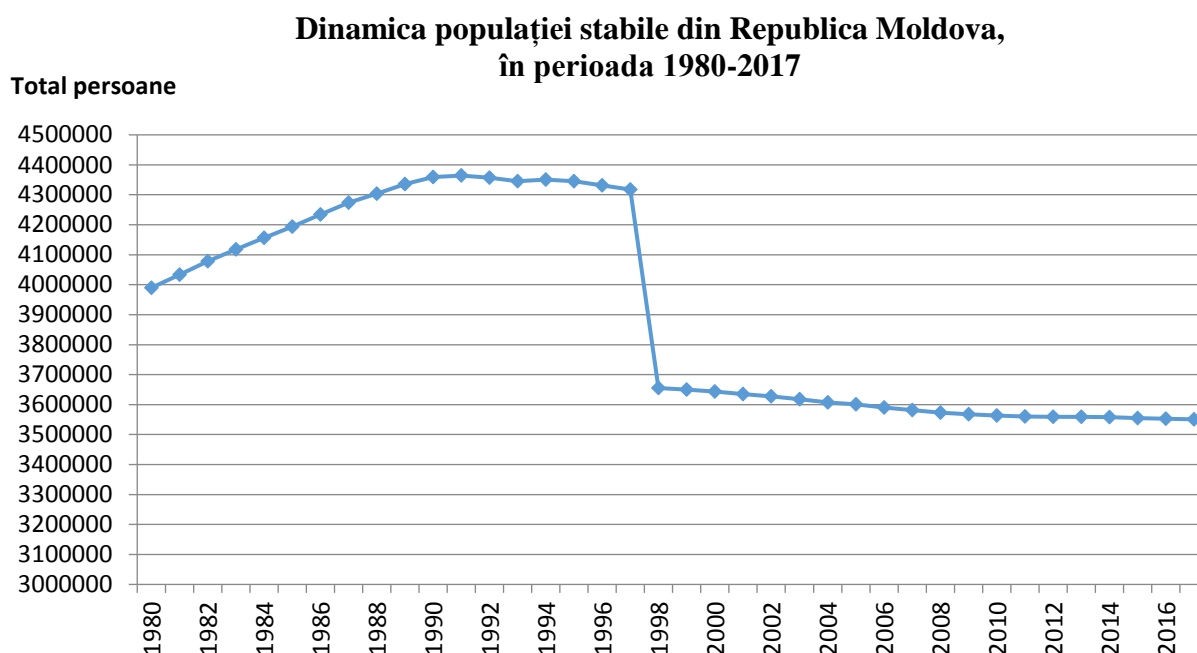
În contextul actual, al unei lumi în continuă transformare ca urmare a evoluției progresului tehnic și tehnologiei informațiilor, a globalizării socio-economice, migrația a căpătat noi valențe și caracteristici.

Realitățile sociale și economice din Republica Moldova sunt direct corelate cu fenomenul migrației, iar populația tânără, fiind cel mai mobil grup din punct de vedere al migrației, reprezintă exponenții acestui fenomen, contribuind la modelarea unui nou sistem social și economic. Factorii determinanți ai emigrării tinerilor peste hotare sunt: apariția oportunităților noi oferite de străinătate; situația materială foarte precară a unei bune părți a populației. [2]

Pe de altă parte, munca nu este privită de către tinerii moldoveni ca o cale importantă de reușită în viață, iar mirajul obținerii unor venituri substanțiale în străinătate, datorită nivelului comparativ mult mai redus al salariilor în Republica Moldova pentru același gen de activitate, îi fac pe aceștia să renunțe la studii în favoarea jobului din străinătate. Un procent destul de mic (20%) din tineri cred că se pot realiza mai ușor în Republica Moldova decât în străinătate. [3]

2. Analiza dinamicii migrației populației tinere din Republica Moldova în perioada 2012-2017

După 1991, Republica Moldova s-a confruntat cu scăderea populației rezidente. Dacă populația stabilă a țării a fost la 1 ianuarie 1980 de 3989105 persoane, aceasta a crescut până în anul 1991 la 4364077 persoane, după care a cunoscut o descreștere, situându-se în jurul valorii de 3550852 locuitori în anul 2017. Pe parcursul perioadei 2012-2017 populația stabilă a Republicii Moldova s-a redus cu 8689 locuitori, respectiv cu un ritm mediu anual de -0,24%. O mare parte a sporului negativ al populației stabile din această perioadă a fost determinat de emigrație.



Sursa datelor: Biroul Național de Statistică, <http://www.statistica.md/category.php?l=ro&idc=103>

Figura nr. 1

Conform datelor oficiale, în perioada 2012-2017, populația cu vârsta cuprinsă între 15 și 34 ani, a înregistrat același trend descrescător ca întreaga populație stabilă, astfel a scăzut cu 4682,6 persoane în anul 2017 față de anul 2012.

Dinamica populației cu vârsta cuprinsă între 15 și 34 ani, din Republica Moldova în perioada 2012-2017

Tabelul nr.1
-persoane-

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total populație 15-34 ani, din care:	61520,8	60938,8	60110,15	59126,5	58027,05	56838,2
Bărbați	31254,05	31002,45	30622,95	30129,25	29573,15	28964,1
Femei	30266,75	29936,35	29487,2	28997,25	28453,9	27874,1

Sursa datelor: Biroul Național de Statistică, <http://www.statistica.md/category.php?l=ro&idc=103>

În următoarea secțiune vom analiza emigrarea pentru populația tânără cu vârsta cuprinsă între 15-34 ani.

Dinamica emigranților cu vârsta cuprinsă între 15 și 34 ani, din Republica Moldova în perioada 2012-2016

Tabelul nr.2
-persoane-

	15-19 ani	20-24 ani	25-29 ani	30-34 ani	Total emigranți 15-34 ani
2012	208	247	294	297	1046
2013	196	179	260	230	865
2014	158	189	238	255	840
2015	151	173	269	247	840
2016	157	196	267	292	912

Sursa datelor: Biroul Național de Statistică, <http://www.statistica.md/category.php?l=ro&idc=103>

Dinamica emigranților cu vârsta cuprinsă între 15 și 34 ani, din Republica Moldova, în perioada 2012-2016

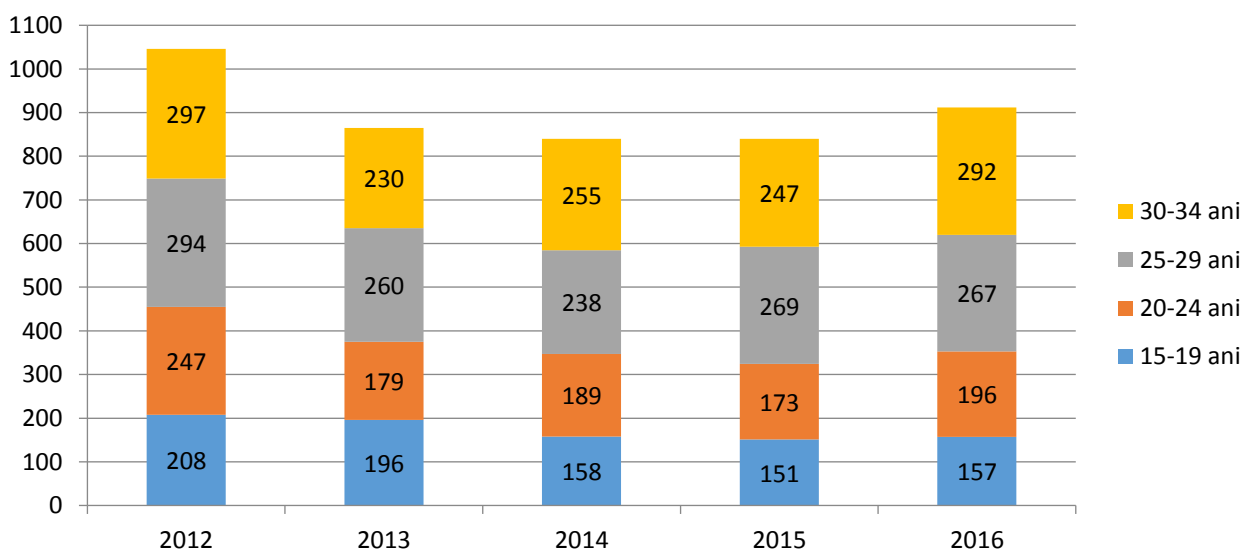


Figura nr. 2

În perioada 2012-2016, dinamica emigranților cu vârsta cuprinsă între 15-34 ani a cunoscut ușoare fluctuații, cu scăderi înregistrate în anul 2013, după care s-a încadrat pe un trend crescător. În ceea ce privește structura, cele mai multe emigrări s-au înregistrat pentru grupele 25-29 ani și 30-34 ani.

Analiza datelor privind țara de destinație a persoanelor cu vârsta cuprinsă între 15-34 ani care au emigrat din Moldova în ultima perioadă, denotă, că Rusia continuă să cumuleze cea mai mare pondere. Astfel, pe primul loc în 2016 se află Rusia cu 307 persoane, urmată de SUA cu 223 persoane, pe locul trei se găsește emigrarea spre Ucraina cu 146 persoane. (Tabelul nr.3)

Analiză comparativă privind țara de destinație a emigranților cu vârsta cuprinsă între 15 și 34 ani, din Republica Moldova

Tabelul nr.3

	Anul 2012			Anul 2016	
	Țara de destinație	Număr emigranți		Țara de destinație	Număr emigranți
1.	Ucraina	503	1.	Rusia	307
2.	Rusia	213	2.	S.U.A.	223
3.	Germania	94	3.	Ucraina	146
4.	S.U.A.	84	4.	Germania	113
5.	Israel	59	5.	Israel	56
6.	Cehia	28	6.	Austria	16
7.	Austria	13	7.	Turcia	10
8.	Belarus	11	8.	Belarus	10
9.	Kazahstan	9	9.	Kazahstan	8
10.	Turcia	7	10.	Olanda	6
11.	Olanda	5	11.	Romania	4
12.	Norvegia	4	12.	Slovenia	3
13.	Lituania	3	13.	Italia	3
14.	Bulgaria	3	14.	Azerbaidjan	2
15.	Uzbekistan	2	15.	Spania	1
16.	Romania	2	16.	Lituania	1
17.	Estonia	2	17.	Franta	1
18.	Ungaria	1	18.	Coreea de nord	1
19.	Danemarca	1	19.	Canada	1
20.	Canada	1			

Sursa datelor: Biroul Național de Statistică, <http://www.statistica.md/category.php?l=ro&idc=103>

Studiile realizate în domeniul migrației reflectă că principalul factor de impulsionare pentru emigranții moldoveni rămâne a fi în continuare migrația pentru scopuri economice, în special datorită lipsei oportunităților de angajare în muncă și a salariilor mici oferite pe piața muncii din țară.

3. Consecințe ale emigrării asupra demografiei și vieții socio-economice din Republica Moldova

Impactul demografic al migrației

Prevalența emigrării asupra imigrării influențează dezvoltarea demografică a republicii, care în perioada de amploare a fenomenului a condus la descreșterea continuă a numărului populației și la amplificarea procesului de îmbătrânire a populației. De menționat că în ultimii doi ani s-a observat o stabilitate în ceea ce ține de numărul total al populației estimat. De asemenea, s-a atestat o stabilitate a altor indicatori demografici, spre exemplu: sporul natural, rata netă a migrației. Fenomenul migrației este mai pronunțat în mediul rural în comparație cu cel urban, totodată se observă tendințe stabile spre creștere a populației urbane în contextul reducerii/stabilizării populației totale a țării, ceea ce relatează asupra existenței migrației interne, de la sate spre orașe, în special a populației economic active.

Impactul economic al migrației

Migrația forței de muncă din țară are un rol important și semnificativ și în termeni economici. Creșterea numărului persoanelor plecate la muncă peste hotare a rezultat în creșterea semnificativă a cuantumului transferurilor de peste hotare a persoanelor fizice, cu o influență înregistrată asupra principalilor indicatori macroeconomici. Creșterea constantă a Produsului Intern Brut în mare parte se atribuie veniturilor remise în țară de către migranții moldoveni care lucrează peste hotare.

Studiile în domeniu denotă unele tendințe spre reîntoarcere în țară a migranților în scop de muncă. Totodată migranții reveniți se confruntă cu probleme de reintegrare, care sunt generate de lipsa locurilor de muncă și cuantumul mic al salariilor oferite. Lansarea propriei afaceri rămâne a fi dificilă din diverse motive, inclusiv insuficiența de resurse financiare și lipsa de informare. În aceste condiții o parte considerabilă dintre migranți aleg să re-emigreze.

Impactul negativ social este exprimat prin deficiența de personal în domenii precum sunt educația și sănătatea, ca rezultat a emigrării personalului calificat care a lucrat în aceste sectoare. A fost constatat că migrația reduce sărăcia, însă generează efecte sociale negative asupra copiilor și vârstnicilor lăsați fără îngrijire în urma migrației persoanelor tinere.

4. Concluzii:

Capitalul uman este o resursă de bază pentru economia oricărei țări, iar modificări în numărul și structura forței de muncă manifestă implicații majore (pozitive și negative), ca urmare a influenței asupra consumului și investițiilor, sistemului de pensii, finanțarea serviciilor sociale.

Astfel, migrația forței de muncă are consecințe negative pentru Republica Moldova, inclusiv în domeniul socio-economic, demografic, politic, cultural etc., ceea ce necesită politici statale speciale și cercetări aprofundate complexe în acest domeniu.

Migrația persoanelor tinere cu vârsta cuprinsă între 15-34 ani din Republicii Moldova spre alte țări de destinație (Rusia, SUA, Ucraina, Germania, etc.) este, în principiu, o migrație voluntară motivată de factori economici. Emigranții moldoveni selectează destinațiile ce le oferă, în primul rând standarde mai bune de viață și oportunități mai bune pentru dezvoltare personală și profesională.

Bibliografie:

- [1] Bălăcescu A., Chirtoc I., (2010), *Analiza fluxurilor mobilității interregionale - utilizarea modelului econometric liniar*, Revista Română de Statistică, nr. 8/ 2010, p. 71-80, Institutul Național de Statistică, București
- [2] Cara E., Bologan M., (2010), *Migrația tinerilor din Republica Moldova - analiză statistică*, Revista Română de Statistică, nr. 1/ 2010, p. 33-46, Institutul Național de Statistică, București
- [3] Gribincea A., Bădărău E., Negruță A., *Procesele migraționiste ca fenomen major din spațiul economic european*, Instrumentul Bibliometric Național, valabil la adresa web:
https://ibn.idsi.md/sites/default/files/imag_file/48_50_Procesele%20migrationiste%20ca%20fenomene%20din%20spatiul%20economic%20european.pdf
- [4] Marcu, S., *Between Migration and Cross-Border Mobility: Return for Development and Europeanization among Moldovian Immigrants*, 2014, Southeast European and Black Sea Studies, vol. 14, nr. 1, pp. 83-107.
- [5] Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, <http://www.statistica.md/index.php?l=ro>

Exploatarea prin muncă a copiilor, un fenomen în Republica Moldova

Autor: Cemurtan Felicia

Coordonator: Conf. univ. dr. Niță Dorina

Universitatea din Petroșani

***Abstract:** Exploitation of children through work in the Republic of Moldova is a real phenomenon. A lot of incidents of child labor are identified every year, most of them in agriculture. Annually, the Labor Inspectorate of the Republic of Moldova records hundreds of dangerous child labor cases. Most of them refer to the number of working hours exceeding the maximum allowed by the law, the usage of hazardous equipment and tools as well as night work. Very often, youngsters work without being paid, in extreme weather conditions, without water and protective clothing. Because of the lack of permanent jobs, parents work together with their children for landlords in order to provide them with the necessary supplies, food and clothing. School dropout is often caused by the fact that children are forced to work. Instead of going to school to learn, the children are sent to graze cattle on pasture. Of course, child labor education is beneficial, but slavery is violation of the basic rights.*

„**Muncește astăzi ca să mănânci mâine**” este afirmația pe care copiii o aud de cele mai multe ori de la părinții lor. Priviți și tratați ca o sursă ieftină sau chiar gratuită de muncă, mulți copii, dimineața, în loc să-și ia ghiozdanul și să meargă la școală, își iau securea, găleata ori sapa și merg la tăiat porumb, cules mere, iar primăvara, la săpat.

Constituția Republicii Moldova, art. 50, 1994 prevede că „Exploatarea minorilor, folosirea lor în activități care le-ar dăuna sănătății, moralității sau care le-ar pune în pericol viața ori dezvoltarea normală sunt interzise”. Conform Convenției ILO 138, ratificată de Parlamentul Republicii Moldova la 15 iunie, 1999 munca copilului este definită ca fiind orice activitate economică, desfășurată de copil, care-l privează de copilărie, de potențialul și demnitatea sa și care îi dăunează dezvoltării fizice, psihologice și morale.

Astfel, **noțiunea “munca copilului”** se referă la munca care comportă factori de risc mintal, fizic sau moral și este dăunătoare pentru copii, și/sau afectează școlarizarea copiilor prin absentism, eșec și abandon școlar sau prin obligarea lor de a combina frecventarea școlii cu munca.

Potrivit Codului Muncii din 28 martie, 2003, capacitatea de muncă se dobândește la împlinirea vârstei de 16 ani. O persoană poate încheia un contract de muncă în calitate de salariat și la împlinirea vârstei de 15 ani, cu acordul părinților sau al reprezentanților legali, pentru activități potrivite cu dezvoltarea fizică, aptitudinile și cunoștințele sale, dacă astfel nu îi sunt periclitat sănătatea, dezvoltarea și pregătirea profesională. Încadrarea în muncă a persoanelor sub vârsta de 15 ani este interzisă.

De remarcat este și faptul că textul de lege vorbește de „încadrarea în muncă”, respectiv de un raport de muncă desfășurat în baza unui contract individual de muncă. În realitate însă, de cele mai multe ori, în cazul copiilor obligați să muncească, nici nu se pune problema unui raport de muncă oficializat, aceștia fiind obligați să muncească pe baza unei înțelegeri verbale, cu ziua, pentru terți sau chiar pentru familie. Angajatorii sunt obligați să adapteze numărul de ore de lucru la vârsta copilului. Este interzisă implicarea în munci de noapte și atragerea la muncă suplimentară a copiilor care nu au atins vârsta de 18 ani (Codul Muncii, art. 103, alin. 5). Încălțările legislației muncii în cazurile minorilor sunt sancționate cu amenzi de pînă la 20-250 unități convenționale (1 unitate convențională este echivalentă cu 20 lei moldovenești sau 1.5 dolari SUA).

În Moldova, munca copilului include mai ales:

- a) utilizarea copiilor în muncile agricole cu echipament periculos, pesticide dăunătoare;
- b) utilizarea copiilor în industria de construcții, la lucrări la înălțime, cu încărcături mari;
- c) utilizarea copiilor la munci în stradă, cerșit, prostituție;
- d) vânzarea și traficul de copii pentru exploatare sexuală și prin muncă fie în Moldova, fie în afara țării.

Un fapt este cert, copiii nu-și pot concentra atenția la fel ca adulții. În consecință, aceleași sarcini pot prezenta pentru copii un risc mai mare de accidentare decât pentru adulți, din cauza greșelilor pe care copiii ar putea să le facă. De asemenea, cu cât mai de durată este timpul de muncă, cu atât mai probabil este ca copilul să se accidenteze.

Definiția statistică a muncii copilului include:

a) *Munca periculoasă*

- I) Copiii ocupați în activități periculoase - care includ munca în mine, cariere și construcții;
- II) Copiii care au avut ocupații periculoase - care includ muncitorii din profesii ce țin de metal, mașinărie și alte profesii afiliate;
- III) Copiii care lucrează în condiții periculoase - care implică: căratul de încărcături grele la locul de muncă, expunerea la condiții adverse cum ar fi: praf, fum, foc, zgomot puternic.

b) *Munca nepericuloasă (obișnuită)*

- IV) Copiii de 5-11 ani care muncesc chiar și 1 oră pe săptămână ;
- V) Copiii de 12-14 ani care muncesc mai mult de 13 ore pe săptămână ;
- VI) Copiii de 15-16 ani care muncesc mai mult de 24 ore pe săptămână;
- VII) Copiii de 17 ani care muncesc mai mult de 35 ore pe săptămână;
- VIII) Copiii care desfășoară activități gospodărești neplătite mai mult de 27 de ore pe săptămână.

În anul 2015 în Republica Moldova, s-a efectuat de către Biroul Național de Statistică un sondaj prin care au fost chestionați 6784 copii, rezultatele fiind următoarele:

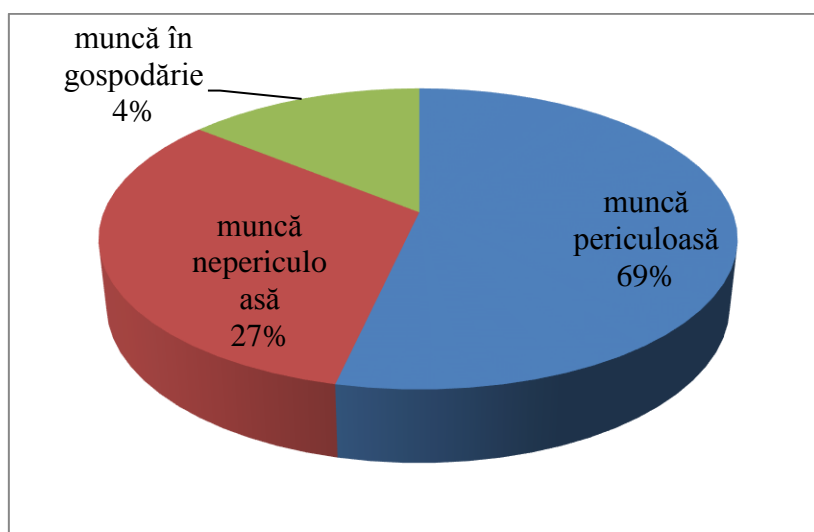


Fig.1
Structura muncii efectuate de copii

Conform graficului (fig.1), muncii periculoase îi revine mai bine de două treimi, muncii nepericuloase – mai bine de o pătrime, iar copiii care au îndeplinit munci în gospodăria casnică cu o durată mai mare de 27 ore pe săptămână au alcătuit 4% din totalul muncii copilului.

Tabelul 1. Vârsta la care copiii au început să lucreze

Vârsta	Fete	Băieți	Urban	Rural
Total	100	100	100	100
5 ani	1,2	1,6	3,0	1,3
6 ani	7,8	7,4	1,8	8,1
7 ani	16,0	15,1	8,2	16,1
8 ani	16,4	16,4	8,7	17,1
9 ani	13,1	11,2	13,1	11,9
10 ani	21,7	23,6	23,4	22,8
11 ani	6,6	7,8	6,4	7,4
12 ani	10,5	9,2	11,4	9,6
13 ani	3,0	2,9	5,3	2,7
14 ani	2,2	2,2	4,3	2,0
15 ani	0,8	1,4	7,1	0,7
16 ani	0,7	0,6	5,8	0,2
17 ani	0,2	0,4	1,8	0,2

Din analiza după vârsta la care copiii au început să lucreze, rezultă că două treimi din copii au început să lucreze fiind la vârsta de 7-10 ani. Discrepanțe semnificative între sexe nu există: atât băieții, cât și fetele încep a lucra cam la aceeași vârstă. Totodată, distribuția pe medii relevă, că copiii din localitățile rurale încep să lucreze la o vârstă mai fragedă față de cei din localitățile urbane. Astfel, la vârsta de 6 – 8 ani predomină ponderea copiilor din localitățile sătești. Începând cu vârsta de 12 ani situația se schimbă: predomină ponderea copiilor din orașe. Nouă copii din zece consideră că pentru un copil este normal să lucreze. Opinia copiilor la acest subiect diferă pe categorii de vârste: cu cât vârsta e mai mare cu atât ponderea copiilor care consideră că e normal la vârsta lor să lucreze crește.

Durata medie a săptămânii de lucru este de circa 9 ore, valoarea medianei este de 7 ore, adică o jumătate din copii au lucrat nu mai mult de 7 ore.

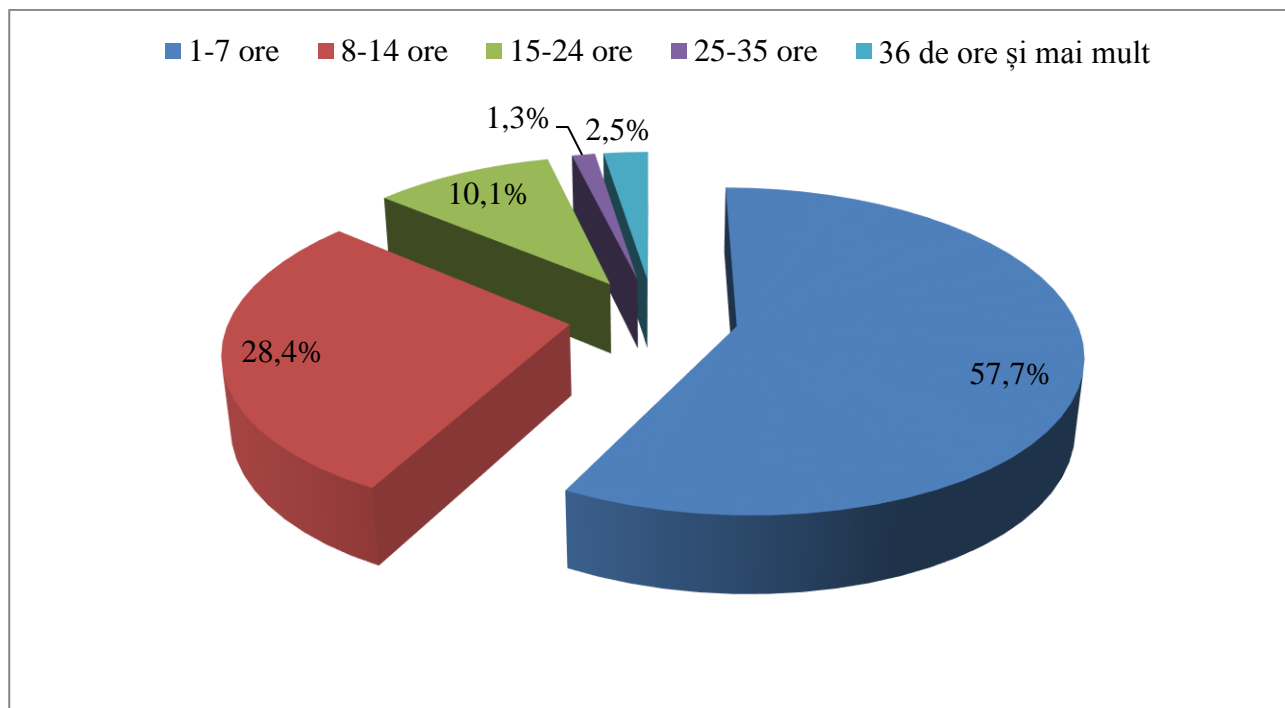
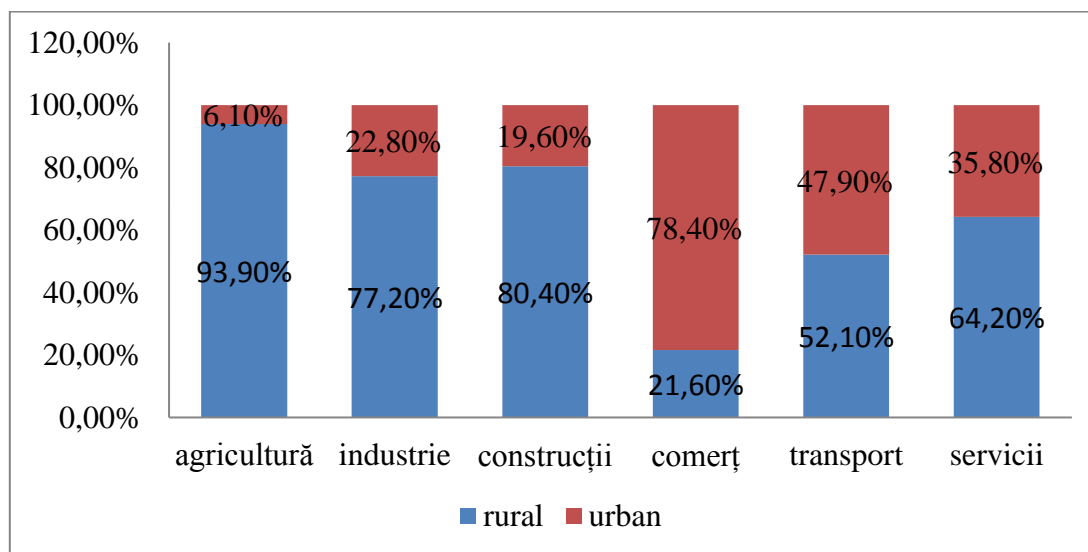


Fig. 2
Durata medie a săptămânii de lucru

Se observă că mai mult de jumătate din totalul copiilor au avut o durată a săptămânii de până la 8 ore, 28,4% au lucrat de la 8-14 ore, 10,4% – 15-24 ore, 3,8 – de la 25 ore și mai mult.

Activitatea economică a copiilor în Republica Moldova, în cea mai mare măsură, este un fenomen rural. Circa 92% din totalul copiilor care desfășoară o activitate economică locuiesc în mediul rural. Aici, incidența lucrului printre copii este de aproape 6 ori mai mare decât în mediul urban (40,8% și, respectiv 7%). Situația aceasta se observă și în distribuția după activități (graficul 1). În toate activitățile, cu excepția comerțului și activităților hoteliere, o pondere mai mare le aparține copiilor din sate.



Graficul 1
Sectoare de activitate economică unde se întâlnește muncă prestată de copii

Adevăr și mit despre munca copilului

Fiind părinte, puteți crede că... Munca copilului contribuie la educarea copilului

De fapt... Participarea copiilor în anumite activități care au durată limitată, corespund capacităților lor și nu le prejudiciază dezvoltarea, este pozitivă; dar, muncind acum, copilul va deprinde doar o abilitate și nu va cunoaște multe alte deprinderi necesare pentru a se adapta la cererea pieței muncii în viitor. Fiind părinte, puteți crede că... Muncile efectuate de copil acasă, nu pot fi considerate munca copilului

De fapt... Muncile efectuate de copil acasă pot fi considerate munca copilului. Deseori, părinților li se pare că știu cum să-și protejeze copiii în timpul lucrului. Experiența demonstrează, însă, că multe accidente au loc anume la domiciliu.

Fiind părinte, puteți crede că... Nu există altă soluție, când ești sărac

De fapt... Implicarea copiilor în munca copilului pentru asigurarea unei bucăți de pâine astăzi, pune în pericol mare capacitatea copilului de a câștiga un venit în viitor. În situații grele, statul este responsabil de a asigura copiilor dezavantajați sprijinul necesar și accesul la școală.

Munca copilului este interzisă în Republica Moldova

Potrivit Legii învățământului, 1995 „durata învățământului general obligatoriu este de 9 ani. Frecventarea obligatorie a școlii încetează la sfârșitul anului de învățământ în care elevul atinge vârsta de 16 ani”, vârstă care în Republica Moldova constituie vârsta minimă de angajare.

Totuși mulți copii sunt nevoiți să îmbine învățătura cu activitatea economică și cu cea casnică. Analiza rezultatelor sondajului efectuat reflectă faptul că mai bine de jumătate din copii sunt implicați, pe lângă frecventarea școlii, și în activitățile din gospodărie, legate de menaj și de îngrijirea altor membri ai gospodăriei. O pondere semnificativă (peste o pătrime) revine copiilor care sunt atrași în toate trei activități: învățatură, muncă și lucru neplătit în gospodărie. Fiecare al zecelea copil doar frecventează școala. Circa 4% din copii nu sunt implicați în nici una din cele trei activități.

Instituțiile care ar putea oferi ajutor copiilor astfel ca ei să meargă la școală: Ministerul Educației și Tineretului, Departamentele Municipale și Raionale de Educație, orice școală sau liceu din apropierea locului de trai. Practic, în fiecare primărie trebuie să existe serviciul public de asistență socială a cărui principală activitate este monitorizarea situației copiilor. Problema însă este aceea că în cadrul acestui serviciu fie nu sunt suficienți asistenți sociali, fie printre ei se află și persoane fără studii de specialitate, unul dintre principalele motive fiind salariile demotivante.

Problema muncii copilului în Republica Moldova este generată în special de condițiile de muncă (periculoase) în care muncesc copiii și intrarea acestora pe piața muncii la o vârstă prea fragedă. Conform rezultatelor sondajului în Republica Moldova numărul copiilor care se află în situația de munca copilului constituie 109 mii. Structura după sexe și medii relevă faptul că ponderea băieților care se află în situația de muncă a copiilor este mai mare decât cea a fetelor (63% și respectiv 37%) și cota parte a mediului rural este majoritară, 91% față de 9% în cel urban.

Munca copiilor aproape că lipsește în evidențele oficiale din Moldova, însă experții constată că din cauza fenomenului migrației, o bună parte dintre copii au fost împovărați involuntar cu treburi gospodărești, renunțând la timpul de joacă și de prieteni, iar de cele mai multe ori nu găsesc timp nici pentru teme.

Bibliografie:

1. <http://www.statistica.md>
2. <http://beta.jurnal.md/>
3. Elena Moldoveanu, *Exploatarea muncii copiilor*, în ziarul Europa Liberă, www.europalibera.org
4. <https://cnpac.org.md>

Economia drogurilor

Autor: Ciobotaru Diana-Maria
Coordonator: Conf. univ. dr. Dobre-Baron Oana
Universitatea din Petroșani

Abstract: *In a world in which the stress and the care of the day of tomorrow seize the minds of entire population, many people resort to external factors for relaxation as drugs. The most curious people to try drugs are usually young people and teenagers, who risk their mental and physical health to see new experiences given by these substances.*

Once this process of use of different drugs has begun, the person in question will return very hard on the right track. In many cases, they will not succeed on their own, but will need specialized help.

1. Drogurile – realitatea lumii contemporane

Consecințele medicale, socio-economice, culturale și politice nefaste ale consumului și traficului de stupefiante potențază din cele mai vechi timpuri eforturile pentru stoparea acestui fenomen.

Transformările radicale ale societății de-a lungul istoriei sale, evoluția mijloacelor de producție și apariția noilor tehnologii, crearea și dezvoltarea continuă ale rețelelor de căi de comunicație intercontinentale, necesitând perioade de timp din ce în ce mai reduse pentru parcurgerea distanțelor, au determinat extinderea „anatemei” drogurilor la nivel mondial, nici o națiune nemaiputându-se considera apărută de efectele distructive ale stupefiantelor.

Dacă studiezi mai atent războiul drogurilor din Mexic, n-ai cum să nu reelizezi că nimic nu e ceea ce pare a fi la prima vedere. Toate opiniile sunt deformate de disimulări și zvonuri, toate faptele concrete sunt contrazise de diverse grupuri de interes și agenții aflate în competiție una cu alta, toate personalitățile cheie sunt învăluite în mister și contradicții. O brigadă de inși în uniforme de polițist sunt surprinși de o cameră de luat vederi în timp ce urmăresc un primar. Oare chiar sunt polițiști? Sau sunt bandiți deghizați? Sau ambele? Un tâlhar din arestul poliției este înregistrat în timp ce-și mărturisește toate crimele, prezentând urme clare de tortură pe corp.

O altă ciudățenie este faptul că toate conflictele par să aibă loc pretutindeni și nicăieri. Milioane de turiști fac plajă pe litoralul Mării Caraibilor, în Cancun, fără să aibă nici cea mai mică idee că ceva nu e în regulă. În capitala Mexicului au loc mai puține omucideri decât la Chicago, Detroit sau New Orleans. Până și în zonele cele mai sărace, totul pare absolut în ordine.

Americanii merg să admire vechiul oraș colonial San Miguel de Allende sau piramidele maya de la Palenque și apoi se miră că se face atâta tam-tam din nimic. Nu văd nici urmă de război sau vreun craniu de om. Oare de ce exagerează mass-media în halul ăsta? Alții se duc să-și vadă familiile în statul Tamaulipas, chiar peste granița de Texas. Aud împușcături pe stradă ca niște artificii de bălci și se miră că a doua zi ziarele nici nu pomenesc de ele.

Poate toată confuzia asta e de așteptat când este vorba despre războiul drogurilor din Mexic. Lupta împotriva drogurilor este un înșelător joc de oglinzi, potrivit unei sintagme celebre. În domeniul conspiraționist, Mexicul zilelor noastre deja s-a clasicizat, iar războiul se învăluie întotdeauna într-o perdea de ceață. Dacă se combină cele trei elemente ce rezultă? O beznă înecăcioasă atât de adâncă, de nu-ți mai vezi nici nasul. În culmea uimirii, se înțelege de ce unii ridică din mâini și din umeri, susținând că pur și simplu n-avem cum să înțelegem ce se petrece.

În centrul acestei povești sordide se află cele mai misterioase personaje: traficanții de droguri. Însă cine sunt ei?

În spaniola din Mexic traficanții sunt denumiți cu forma de singular a substantivului comun El Narco. Acest termen trâmbițat la știri și rostit în șoaptă prin cârciumi, creează impresia unei imense prezențe fantomatice care bânuie întreaga societate. Șefii de cartel sunt miliardari care trăiesc în umbră, veniți din cătune amărâte de munte. El Narco dă atacul ca un duh rău, sub nasul a mii de polițiști și soldați care patrulează pe străzile orașelor, iar cele mai multe crime nu sunt elucidate în veci.

Fantoma asta câștigă aproximativ 30 de miliarde de dolari pe an din traficul de cocaină, marijuana, heroină și metamfetamină din Statele Unite ale Americii. Numai că banii se risipesc ca o ceață cosmică în economia globală.

Discuțiile despre insurgențe, războaie și state dezintegrate le dau fiori oficialităților mexicane care vor să atragă turiști și investitori în țară. Brandul de țară a suferit o grea lovitură în ultimii ani. Unii oficiali sunt convinși că gringos completează ca să direcționeze turiștii din Cancun spre Florida. Mexicul nu seamănă deloc cu Somalia. Mexicul este o țară avansată, cu o economie de trei trilioane de dolari, câteva companii internaționale și 11 miliardari. Are o pătură de mijloc educată, cu un sfert de tineri urmând studii universitare. Are unele dintre cele mai bune plaje, stațiuni și muzee din lume. Însă se confruntă cu o extraordinară amenințare din partea elementelor infracționale pe care trebuie neapărat s-o înțelegem. Odată ce avem de-a face cu zeci de mii de cadavre, mormanele n-o să dispară dacă adoptăm o strategie a tăcerii. În spaniolă există expresia „a ascunde soarele după deget”.

2. Floarea de mac – materia primă în industria drogurilor

Sub soarele dogoritor din Sierra Madre, în vestul Mexicului, rozul obișnuit al florii de mac capătă o tentă de portocaliu astfel încât petalele cu striatii fine ies în evidență pe fundalul pământului maroniu-roșcat și al cactușilor noduroși. Aici a început totul. În munții aceștia primii traficanți de droguri din Mexic au cultivat opiu acum mai bine de un secol. Generație după generație, comunitățile aceste amărâte au tot născut șefi de cartel. Bărbați aproape analfabeți, vorbind în graiul muntenesc târăgănat, au plecat în lume să întindă rețelele internaționale care puneau în circulație miliarde de dolari.

Sicilia e locul de baștină al mafioților italieni, iar Sinaloa este leagănul bandelor de traficanți ai Mexicului, obârșia celei mai vechi și mai puternice rețele de traficanți din țară, care poartă numele de Cartelul din Sinaloa. Agenții americani au început să folosească acest nume în rechizitoriile din ultimii ani. Înainte i se zicea Federația, iar și mai înainte purta o seamă de alte nume, cum ar fi Cartelul din Guadalajara – intitulat după al doilea oraș ca mărime din Mexic, unde își aveau baza de operațiuni marii mafioți din Sinaloa. Însă toate numele acestea sunt doar o descriere aproximativă a unui imperiu violent de traficanți care se întinde dincolo de Sinaloa, peste jumătate din granița cu SUA. Unii capi ai imperiului au legături de sânge sau alianță cu cei dintâi țărani care au cultivat opiu în munți cu un secol în urmă. Este o dinastie neîntreruptă. Mai jos de munți se întinde mândria statului Sinaloa - litoralul Pacificului, lung de 600 de kilometri, unde se face contrabandă de secole. Pe țărmuri au trecut clandestin cantități de argint, muschete, opiu și pastile de pseudoefedrină, din care se fabrică metamfetamina.

Nodurile comerciale au un rol vital în crima organizată, aici se stabilesc baze de operațiuni și afaceri pentru spălarea banilor. Asemenea centre comerciale demonstrează din nou cât de mult seamănă Sinaloa cu alte zone cu criminalitate ridicată din lume. În Sicilia s-a dezvoltat o mafie care conecta statele rebele la nodul comercial Palermo, port care făcea legătura între Africa de Nord și Europa. Orașul Medellin din Columbia era un punct comercial prosper împresurat de coline, unde domneau bandele la vremea când din sânul său s-a ridicat renumitul Pablo Escobar, ajungând cel

mai mare traficant de cocaină din lume. Nu degeaba apar marile conspirații criminale într-o anumită zonă sau alta.

Macul de opiu, *Papaver somniferum*, este o floare cu proprietăți deosebit de puternice. Conține unul dintre cele mai străvechi droguri din istoria omenirii, o substanță care a primit calificativele de „vrăjită” și „divină”, precum și acelea de „ortăvitoare” și „malefică”. Substanța cu proprietăți medicinale este eliberată prin răzuirea bobocului cu o lamă de cuțit, obținând astfel o materie vâscoasă, maro-deschis. Pe dealurile din Sinaloa i se spune gumă, iar lucrătorii care o răzuiesc de pe maci se numesc gumari, *gumeros*, în spaniolă. Gumarii din Sinaloa extrag dintr-un hectar jumătate de pământ pe care cresc zeci de mii de maci doar 10 kilograme de opiu în stare pură.

Odată ce mănânci sau tragi în piept fumul răspândit de terciul ăsta, pe loc simți efectele miraculoase: orice durere dispare. Și o gaură în tâmplă să ai, că tot nu simți nimic, doar amorțeala. Viteza incredibilă cu care își face efectul are consecințe fenomenale. Opiul este unul dintre cele mai eficiente anestezice pe care le cunoaștem la ora actuală. Pe vremuri chiar se vindea în Statele Unite ale Americii cu eticheta „Doctorie de la Dumnezeu”. Însă eliminând durerea, substanța declanșează totodată renumitul său efect secundar: consumatorul este cuprins de o euforie soporifică.

În anii 1920 comerțul de opiu a devenit una din prioritățile minore, poliția concentrându-și eforturile asupra unui nou viciu oficial: alcoolul. Acest „experiment nobil” al prohibiției alcoolului a lansat cel mai celebru mafiot american, Al Capone, însă totodată a furnizat fonduri pentru viitorii gangsteri de pe Rio Grande. Din patima băuturii s-au întreținut tot mai multe căuciumi care serveau whisky și tequila americanilor însetați. Diversi întreprinzători mexicani furnizau băuturi alcoolice imensei rețele de baruri clandestine din toată America. Așa cum comercianții de alcool din Chicago ripostau cu focuri de armă atunci când poliția voia să le confiscă marfa, la fel făceau și traficanții de la frontieră.

În frica generală de colaps mortal, vocile doctorilor și ale oamenilor de știință nu se mai aud. În fruntea mulțimii urlă unul dintre marii cruciați ai modernității: războinicul antidrog. Politicienilor nu le-a luat mult să realizeze că drogurile reprezintă o platformă utilă, care le permite să intre în luptă cu o forță malefică și străină care nu poate să dea replică. Astfel fac figură de duri și eroi ai moralității, câștigând sprijinul unui grup-cheie: clasa de mijloc preocupată de chestiuni sociale.

3. Piața drogurilor

Creșterea fulminantă a consumului de droguri în America anilor 1960 și 1970 a avut un impact spectaculos nu doar în Mexic, ci și în Columbia, Maroc, Turcia și Afghanistan. În doar un deceniu drogurile recreative au ajuns din viciu de nișă, o marfă de succes în toată lumea. În Mexic creșterea bruscă a cererii a transformat producătorii de droguri dintr-o mână de țărani sinaloezi într-o industrie națională cu noduri în peste 10 state. Guvernul a trebuit să ia măsuri, confruntându-se cu contravenții mult mai extinse decât până atunci. Însă când industria a început să atragă miliarde de dolari, politicienii au căutat și ei să se implice. Acum că miza era mult mai serioasă, în Mexic au apărut primii capi mafioți și s-au declanșat primele valuri de violențe sângeroase, în cadrul războiului drogurilor. El Narco a atins brusc și șocant vârsta adolescenței. Măsurile antidrog au ajuns să fie adoptate ca o modalitate prin care guvernele puteau să câștige sprijin material și aeronave din partea Statelor Unite ale Americii.

În contextul corupției complicate din sânul PRI-ului, controlul traficului s-a relizat prin sistemul piețelor. Conceptul de piață este crucial dacă vrem să înțelegem războiul modern al drogurilor din Mexic. Prima oară s-a auzit de el la sfârșitul anilor 1970, în orașele de frontieră. În anii 1990 a ajuns să se vorbească despre piețe pretutindeni în Mexic, de la coasta sudică de la Marea Caraibilor până la piscurile din Sierra Madre.

În Mexic, termenul de „piață” indică jurisdicția unui anumit organ polițienesc, cum ar fi Tijuana sau Ciudad Juarez. Însă traficanții și l-au însușit, folosindu-l cu sensul de valoare imobiliară a unui anumit coridor de trafic. Pe măsură ce s-a trecut de la kilograme la tone de droguri traficate

pe teren, operațiunea s-a complicat din ce în ce mai mult. În fiecare piață s-a instituit o persoană care avea rolul de a coordona traficul și a purta negocieri cu poliția pentru a obține protecție. Șeful pieței putea astfel să-și deplaseze propriile droguri și să taxeze alți traficanți care operau pe coridorul lui. La rândul său, distribuia șpăgile în rândul poliției și armatei, plătind pentru a-și desfășura propriile afaceri.

Mărturiile arată că principalii beneficiari ai unor asemenea înțelegeri se aflau în rândul poliției. Polițiștii puteau să lovească direct în mafioți și dacă prindeau prea mult tupeu –sau apăreau pe radarele DEA- puteau fi detronați. Poliția mai putea să-i aresteze pe rău-platnici, dovedind astfel că își făcea datoria în războiul împotriva drogurilor, relizând capturi și arestând vinovații. Sistemul era calibrat astfel încât criminalitatea era ținută sub control și toată lumea își primea partea.

4. Industria drogurilor

Cum legea Harrison din 1914 interzicea comerțul cu cocaină în SUA, o sumedenie de traficanți au pus praful alb chiar sub nasurile consumatorilor puși pe prizat. Primii traficanți de cocaină au provenit din diverse țări, cum ar fi Peru - națiune din inima plantațiilor de coca, Cuba și Chile.

Odată ce cocaina ajungea în Statele Unite ale Americii, cetățenii americani puteau s-o furnizeze celui mai mare număr de consumatori. Nici columbienii, nici mexicanii nu puteau să pătrundă cu adevărat în suburbiile albe americane. Printre americanii care s-au îmbogățit de pe urma exploziei de cocaină se numără „Boston George” Jung, Max Mermelstein, Jon Roberts și Mickey Munday. Cocaina se vindea fără probleme. Spre deosebire de heroină sau LSD, nu provoca nicio transă profundă consumatorului, ci doar impulsiona petrecerile și nici nu te chinuia crâncen după. De fapt, nu făcea decât să provoace un val de energie care ținea în jur de două ore, după care consumatorul trebuia să mai prizeze o liniuță. Asta e marea șmecherie cu cocaina: chiar nu are nimic deosebit. Însă drogul disco avea reputația de a fi curat, stilat și la modă. Și a cucerit dintr-o dată toată America.

Liniuțele de praf alb de pe oglinjoare erau o emblemă a anilor 1970 în SUA, cum erau și discotecile în stil „Febră de sâmbătă seară” și megaproducțiile de film. Cum cocaina era în mare vogă, dealerii vindeau la un preț exorbitant. Din anii 1970 până în secolul al XXI-lea prețul drogului a crescut de la 50 de dolari la peste 150 pe gram. Dealerii câștigă mult mai bine din cocaină decât din orice altă substanță psihotropă, ceea ce înseamnă că și traficanții se aleg cu un profit incredibil. Din „zăpadă” se obțin mult mai mulți bani decât din heroină și marijuana, miliarde de dolari.

Revista Forbes a estimat averea traficantului nr. 1 din Medellin, Pablo Escobar, la nouă miliarde de dolari, declarându-l astfel cel mai bogat infractor al tuturor timpurilor. Pe locul doi s-ar afla colegul său Carlos Lehder, cu o avere de 2,7 miliarde. Agenții americani au încercat să oprească fluxul de coca luând măsuri împotriva capului de cartel columbian Pablo Escobar. Încheierea Războiului Rece s-a dovedit avantajoasă în misiunea lor. În lipsa comuniștilor, spionii și soldații americani s-au implicat entuziași pentru scurt timp în lupta împotriva traficantilor de droguri. În loc să-și pună bețe în roate, Pentagonul, CIA și DEA și-au unit forțele, transmițând poliției columbiene datele obținute de la informatorii de pe stradă și sateliții de spionaj.

5. Traficul cu droguri

Criza din Mexic a declanșat un val infracțional. Cu toată ascensiunea lină a traficului de droguri, până atunci Mexicul nu fusese o țară periculoasă. Chiar și în anii 1980 rata tâlhăriilor și a spargerilor fusese relativ mică, iar mexicanii se plimbau pe străzile marilor orașe la orice oră. Însă vremurile bune s-au încheiat violent. Tâlhăriile, furtul de mașini și înfiorătoarele răpiri de persoane au sporit, mai ales în capitală. Dintr-o dată nu exista om din Ciudad de Mexico care să nu știe măcar

un membru de familie amenințat la un moment dat cu pistolul la tâmplă și silit să-și golească buzunarele.

O singură industrie mexicană nu a fost deloc afectată de criza monetară. Din traficul de droguri s-a câștigat în continuare miliarde. Din armata șomerilor cartelurile puteau să-și recruteze și mai ieftin soldați.

La vremea asta a survenit încă o transformare crucială: din ce în ce mai mulți mexicani au început să ia droguri tari. „Fabricată de columbieni, traficată de mexicani și prizată de americani”, se glumea pe seama cocainei. Însă la sfârșitul anilor 1990 Mexicul a trebuit să admită că avea propria armată de heroinomani și cocainomani.

Extinderea consumului de droguri are legătură directă cu traficul, s-a constatat. Pentru a-și spori câștigurile, capii mexicani au început să-și plătească oamenii în pachete de cocaină și punguțe cu heroină, pe lângă bani gheață. Numeroșii mafioți minori au început să-și vândă marfa chiar pe străzile Mexicului, pentru a se îmbogăți rapid.

În 2004 prin Nuevo Laredo - care numără numai 307.000 de locuitori - treceau ilegal spre nord bunuri în valoare de 90 de miliarde de dolari, suma anuală. Adică cel puțin dublul sumei de 43 de miliarde de dolari din mărfurile transportate prin imensa metropolă Ciudad Juarez și cvadruplul sumei de 22 de miliarde de dolari din bunurile care treceau prin Tijuana.

Volumul acesta de mărfuri era transportat zilnic de 10.000 de camioane și de 2000 de vagoane care treceau prin Nuevo Laredo. Peste graniță în America, Laredo comunica cu Dallas prin intermediul autostrăzii I-35. Drogurile se transportau și ele odată cu această imensă cantitate de mărfuri, răspândindu-se rapid în Texas și apoi în restul litoralului de la sud și est.

„Legalizarea aceasta nu înseamnă că drogurile sunt bune și nu fac niciun rău consumatorilor. Ci înseamnă că trebuie să ne folosim de ea ca strategie de a combate și a demola structura economică care le permite bandelor să câștige sume enorme din afacerile lor cu droguri, care alimentează corupția și le sporește influența în zonă.” Președintele Fox 2010

Au fost date publicității statistici uluitoare ale capturilor de droguri. Agenții federali au descins într-o vilă din Ciudad de Mexico și au confiscat 207 milioane de dolari, câștigați din metamfetamină, susțineau ei. Era cea mai mare captură în bani din istoria mondială. În octombrie 2007, pușcașii marini mexicani au mai bătut un record. Soldații au făcut un control surpriză în portul industrial Manzanillo, situat la jumătatea coastei mexicane a Pacificului. Pătrunzând în port, pușcașii au urcat în forță pe un vas numit „La Esmeralda”, o navă de transport sub pavilion de Hong Kong care sosise din portul columbian Buenaventura. Soldații au inspectat podeaua, însă ceva nu părea în regulă. Așa că au desprins dușumeaua și... bingo! Peste tot erau pachete de cocaină. Le-a luat trei zile să calculeze ce cantitate era. Într-un final au descoperit 23562 de kilograme de cocaină împachetate în „cărămizi”, adică peste 23,5 tone de praf alb, cea mai mare captură de cocaină din istorie, fiind și cea mai mare cantitate de cocaină arsă în aer liber din lume.

Este greu de conceput o cantitate atât de gigantică. În termeni mai simpli, ar echivala cu 23 de milioane de grame de „yayo” împachetate în biluțe sau aproximativ 200 de milioane de liniuțe trase pe 200 de milioane de oglinzi de baie. Dacă ar fi fost vândută la gram pe stradă în America, s-ar fi câștigat vreun miliard și jumătate- asta dacă nu era amestecată cu făină.

În 2008 războiul drogurilor din Mexic s-a intensificat grav, devenind o insurgență criminală în toată regula. În 2007 au avut loc în medie 200 de crime legate de droguri pe lună. În 2008 numărul a crescut la 500 de crime pe lună. În cursul anului, atacurile asupra poliției și oficialităților s-au înmulțit mult, iar întregul conflict a început să afecteze grav civilii, cum s-a întâmplat de Ziua Independenței 2008, când serbările de stradă au fost tulburate de un atac cu grenade. Schimbările de focuri prelungite în zonele rezidențiale și masacrele soldate cu peste 15 victime au devenit din ce în ce mai comune. În cursul anului, canalele de știri americane au început să relateze din ce în ce mai des evenimentele, iar ziarele susțineau că în Mexic se dădea un adevărat război (deși nu reușeau să se prindă ce fel de război mai era și acesta).

6. Economia drogurilor în Europa și România

Observatorul European de Droguri și Toxicomanii (EMCDDA) și Biroul Națiunilor Unite pentru Droguri și Criminalitate (UNODC) au lansat rapoarte privind situația drogurilor la nivel comunitar U.E., respectiv la nivel mondial. Concluziile celor două documente arată o preocupare permanentă a tuturor statelor pentru monitorizarea și explorarea noilor dinamici și dimensiuni la nivel mondial.

Astfel, raportul EMCDDA relevă faptul că heroina este în declin, dar evoluțiile pieței necesită o monitorizare atentă. Problemele legate de heroină reprezintă, în continuare, o mare parte din costurile sociale și de sănătate legate de droguri din Europa, dar tendințele recente în domeniu au fost „relativ pozitive”, declară EMCDDA, observând o stagnare generală a cererii pentru acest drog. În prezent a scăzut numărul persoanelor care apelează pentru prima dată la un tratament specializat pentru probleme generate de consumul de heroină. Se estimează că, în prezent, mai mult de jumătate (700.000) din cei 1,3 milioane consumatori problematici de opioide din Europa (și anume, utilizatorii dependenți, de lungă durată) se află sub tratament de substituție pentru opioide.

De asemenea, se remarcă modificări la nivelul traficului de heroină în Europa. În timp ce „ruta balcanică” tradițională continuă să fie importantă, există semne că „ruta sudică” câștigă teren. Aceasta provine din Iran și Pakistan și ajunge în Europa, direct și indirect, prin intermediul unor țări din Peninsula Arabică și din estul, sudul și vestul Africii.

Canabisul rămâne drogul ilegal cel mai consumat în Europa, cu o cifră estimată la 19,3 milioane adulți (15-64 ani), care raportează că au consumat acest drog în ultimul an, din care 14,6 milioane sunt adulți tineri (15-34 ani). Se estimează că în jur de 1% din toți adulții consumă drogul zilnic sau aproape zilnic.

Internetul joacă un rol tot mai mare în aprovizionarea și comercializarea drogurilor în rândul europenilor, atât SNPP (substanțe noi cu proprietăți psihoactive), cât și drogurile cunoscute, fiind oferite spre vânzare online. Utilizarea „web-ului de suprafață” (accesibil prin intermediul motoarelor de căutare comune) pentru vânzarea de SNPP a fost atent urmărită în ultimii ani, identificându-se aproximativ 650 de site-uri care vând „droguri legale” europenilor. O evoluție problematică a pieței online este vânzarea de droguri ilegale pe „piețele criptate” sau piețele online de pe „web-ul din adâncime” (accesibile prin intermediul unui software de criptare). Acestea permit schimbul de bunuri și servicii între părți în mod anonim, folosind de multe ori monede cripto (de exemplu, Bitcoin) pentru a facilita tranzacțiile ascunse.

Dezvoltarea piețelor online și virtuale de droguri reprezintă provocări majore pentru organele de aplicare a legii și pentru politicile de control al drogurilor. Modelele de reglementări existente vor trebui adaptate pentru a funcționa într-un context global și virtual.

În România, potrivit datelor furnizate de Institutul Național de Statistică, în anul 2015 activitățile ilegale precum contrabanda cu alcool și tutun, consumul de droguri și prostituția au contribuit cu peste 2,2 miliarde lei la formarea PIB-ului. Ponderea mai mare în cadrul acestora o are contrabanda cu alcool și tutun care este de 0,17% din PIB, după care drogurile 0,13% și prostituția 0,03%.

Concluzii

Atât cauzele cât și efectele consumului de droguri sunt dăunătoare bunei funcționări în cadrul societății cât și a sănătății mentale a oamenilor. Consumul poate începe dintr-o glumă prostească cu grupul de prieteni, iar dependența se va instala fără să ne dăm seama, în acest caz trebuie să refectăm mult asupra viitorului și cum am vrea noi să fim ca persoane, asta înainte de a consuma aceste substanțe care ne vor da toată lumea peste cap.

Se spune că drogurile nu afectează doar persoana consumatoare, ci și minim 7 persoane din jurul acesteia. Astfel, consumând droguri, persoana respectivă este din ce în ce mai absentă în viața celor apropiați.

În concluzie, trebuie să punem în balanță mai multe lucruri înainte de a încerca tot ce ni se pare interesant și „cool” doar pentru ca am văzut acest lucru în anturajul nostru, și într-adevăr consider că lucrurile negative și dăunătoare au mai multă greutate pe această balanță. Persoanele consumatoare de droguri nu sunt „cool”, ci sunt persoane care au nevoie de ajutor specializat deși la început vor nega acest lucru. Nu avem nevoie de droguri pentru a fi fericiți, deci, bucurați-vă de lucrurile simple din viața voastră, de persoanele apropiate, de pomul din fața blocului și de ploile revigorante, toate acestea sunt mult mai benefice decât o intare în lumea întunecată și tristă a drogurilor.

Bibliografie

1. Ioan Grillo, *Inside Mexico's Criminal Insurgency - El Narco*, Audiobook
2. www.scritub.com/sociologie/EVOLUTIA-DROGURILOR-SI-A-UTILI821522248.php
3. evz.ro/traficul-de-droguri-cote-alarmante.html
4. evz.ro/cu-cat-contribuie-la-cresterea-economiei-drogurile-prostitutia-si-contrabanda.html
5. www.optimalmedia.ro/stire-optimal-antidrog/situatia-drogurilor-la-nivel-european-si-mondial/8021
6. <http://www.drugabuse.gov/related-topics/trends-statistics>

Exploatarea ilegală a resursei naturale a României - pădurea

Autor: Ciobotaru Diana-Maria
Coordonator: Conf. univ. dr. Dobre-Baron Oana
Universitatea din Petroșani

Abstract: *It is known that the forest contributes to the physical and spiritual well-being of people. Even though the forest offers so many benefits, 80% of the world's forests have been cut or degraded. The inhabitants of Romania are lucky that they still have wild and virgin forests, but even here the massive exploits have taken place, whether it's international companies such as Schweighofer from Austria that degrade the beautiful forests of Romania, but the country's population continues to exploit.*

Lately, global economic growth has generated an increase in forest pressure. The growing demand for wood and wood products, as well as the existing institutional weaknesses, make illegal forestry exploitation and trade to become a serious global concern.

1. Contextul global al exploatării lemnului

În ultima perioadă creșterea economică mondială a generat o creștere a presiunii asupra pădurilor. Cererea crescândă pentru lemn și produse din lemn, dar și deficiențele instituționale existente, fac ca exploatarea forestieră ilegală și comerțul aferent să devină o problemă gravă de interes la nivel global.

S-a impus astfel pe agenda guvernelor și a politicilor internaționale nevoia soluționării tăierilor ilegale prin legislație și acorduri la nivel global. Uniunea Europeană, S.U.A. și Australia au luat atitudine prin adoptarea unor legislații care să prevină utilizarea lemnului ilegal, fie că se referă la cel importat sau cel de pe piața autohtonă.

În ceea ce privește reglementările Europene, EUTR (Regulamentul Uniunii Europene privind comerțul de lemn) este principalul instrument pentru prevenirea și combaterea tăierilor ilegale în lume inclusiv în spațiul statelor membre ale U.E.

WWF (World Wildlife Fund) susține dezvoltarea unui cadru legislativ, nu doar la nivel național, dar și la nivel regional și european, care va permite combaterea și prevenirea comerțului cu lemn recoltat ilegal, ținând cont de conservarea biodiversității dar și de bunăstarea și dezvoltarea durabilă a comunităților locale.

2. Contextul național al exploatării lemnului

În urmă cu cel puțin 15 ani, societatea civilă din România a reclamat sistematic nivelul alarmant al tăierilor ilegale. Astăzi, aceste fapte au fost recunoscute și de un raport realizat de Curtea de Conturi privind „Situția patrimonială a fondului forestier din România, în perioada 1990-2012”, raport în care se arată că din pădurile statului și din cele private s-au tăiat aproximativ 80 de milioane de metri cubi de lemn, de pe o suprafață de 366.000 ha de pădure, proprietate de stat și privată, fapt care a adus pierderi de circa 5 miliarde de euro.

Tăierile ilegale, urmate de „abandonarea” acestor suprafețe - prin faptul că nu sunt asigurate lucrările de împădurire, respectiv de îngrijire a suprafețelor împădurite sau refenerate natural, devin astfel probleme care trebuie tratate ca o prioritate atunci când vorbim despre gestionarea pădurilor din România. Cauzele acestor probleme sunt datorate în principal gradului de implementare a legislației existente, care a suferit modificări majore în ultima perioadă.

Problema tăierilor ilegale și a comerțului cu lemn recoltat ilegal cauzează degradarea pădurilor și amenință, de fapt, viitorul pe termen mediu și lung al sectorului forestier și al domeniilor conexe, al calității mediului și mai ales nivelul de trai și bunăstarea comunităților locale, în general.

WWF România a militat pentru ca pădurile să devină o prioritate inclusiv pentru autoritățile și mediul politic din România, arătând că dincolo de valorificarea economică a pădurilor sub formă de masă lemnoasă, rămân cel puțin la fel de importante conservarea biodiversității și bunăstarea comunităților locale, ca obiective prioritare, atunci când vorbim de gestionarea pădurilor.

WWF înțelege că pădurea nu este doar o marfă pentru piața economică, că nu doar prețul trebuie să conteze în valorificarea masei lemnoase, ci și aportul la dezvoltarea durabilă a comunităților locale. Prin utilizarea și prelucrarea lemnului și a altor produse oferite de pădure ar trebui susținută, în fapt, viața comunităților din preajma pădurilor și dezvoltarea economică locală.

În luna iunie a anului 2017 legea care scade amenzile pentru tăierea ilegală a pădurilor a fost semnată de președintele Klaus Iohannis și va fi aplicată. Parlamentarii au votat reducerea sancțiunilor ce fuseseră mărite de Cabinetul Cioloș. Cei care depășesc cu mai puțin de 3 procente cantitatea de lemn aprobată pentru tăiere, nu vor mai plăti 8000 de lei ca până acum, ci vor scăpa doar cu avertisment în cazul în care sunt prinși. Amenda a scăzut de 10 ori și în cazul celor care dau undă verde pentru exploatarea copacilor bolnavi sau scoși din rădăcini, 2000 de lei este acum sancțiunea maximă. Un raport Greenpeace a arătat acum 2 ani că țara noastră pierde 3 ha de pădure în fiecare oră.

3. Pădurea – resursa naturală a României

Pădurea este esențială pentru viața pe pământ și furnizează servicii fundamentale umanității. Pădurea contribuie la bunăstarea fizică și spirituală a omului prin: producerea de oxigen, captarea carbonului, purificarea și retenția apei, protecția împotriva inundațiilor, a eroziunii și a alunecărilor de teren, susținerea și protejarea biodiversității, producția de lemn. Cu toate acestea, 80% din pădurile lumii au fost distruse sau degradate.

În România sunt importante și pentru biodiversitatea pe care o susțin. Suntem norocoși să avem încă păduri sălbatice și virgine, care adăpostesc floră și faună unice, cea mai mare populație de urși din Europa, specii rare, endemice și carnivore mari precum râsul sau lupul.

Pădurile noastre de fag și cele mixte de conifere și foioase sunt martori ai compoziției originare a pădurilor Europei.

La nivel național suprafața acoperită de pădure a scăzut dramatic în secolul al XX-lea, ajungând azi la 28,95%. Acum ne aflăm mult sub media U.E. de 32,4% - cu mult sub capacitatea și optimul calculat de 45%. În prezent fondul forestier național are o suprafață de 6.900.962 ha, jumătate fiind proprietate publică a statului sub administrarea Regiei Naționale a Pădurilor – Romsilva R.A., iar cealaltă jumătate este proprietate privată a statului, a unităților administrativ-teritoriale, a obștilor și a persoanelor fizice. Circa 415.000 ha de pădure aparțin micilor proprietari cu suprafețe sub 100 ha și nu sunt administrate, fiind deci expuse tăierilor ilegale.

Un studiu Greenpeace România pentru intervalul 2009-2014 ne arată că aproximativ 360.000 ha au fost despădurite sau degradate. O actualizare din 2015 a hărții arată că ritmul degradării pădurilor s-a menținut la același nivel. Acest studiu continuă activitatea de monitorizare pe care Greenpeace România a început-o anii anteriori prin publicarea unor rapoarte despre tăierile ilegale pentru intervalul 2009-2015. Studiul urmărește date oficiale despre cazurile de tăieri ilegale identificate și investigate de autorități.

Greenpeace România consideră că autoritatea publică centrală care răspunde de silvicultură, și anume Ministerul Apelor și Pădurilor, are datoria de a realiza o bază de date transparentă care să centreze activitatea tuturor organismelor de control din domeniu. Doar o asemenea bază de date

completată de rezultatele Inventarului Forestier Național poate surprinde adevărata amploare a fenomenului tăierilor ilegale din România.

Noi românii suntem la coada Europei la capitolul împăduriri, dar ocupăm un loc de frunte atunci când vine vorba de tăieri și export de masă lemnoasă. Tăiem și trimitem lemn peste tot în lume. Acasă rămân munți întregi dezgoliți, loviți parcă de un cataclism. Un dezastru pentru care într-o zi, dacă nu-l oprim acum, vom suferi cu toții.

4. Exploatarea legală a pădurilor în România

Industria lemnului a avut o contribuție directă la formarea PIB în România relativ constantă în ultimul deceniu (variind între 1,1% și 1,5%) potrivit unui studiu al PwC România. Astfel, România se situa în 2014 pe locul 9 în cadrul Uniunii Europene (1,1% comparativ cu media U.E. de 0,4%). Dacă se consideră și efectul indirect și cel indus asupra economiei, industria silvică și de prelucrare a lemnului din România contribuie cu 3,5% la PIB.

Sectorul silvic și al prelucrării lemnului contribuie cu 1,7 miliarde euro la bugetul de stat, atunci când sunt luate în calcul efectele directe și indirecte asupra economiei. De asemenea, în acest sector sunt angajate 128.000 de persoane în mod direct, iar alte 186.000 de persoane în sectoare conexe. Industria de prelucrare a lemnului contribuie la ocuparea forței de muncă în zonele mai puțin dezvoltate, prin creșterea de unități de producție. Potrivit studiului PwC, investițiile în sectorul de prelucrare a lemnului au fost în medie de 200 milioane de euro pe an.

5. Exploatare ilegală a pădurilor în România

În 2016 au fost identificate 9444 de cazuri de tăieri ilegale la nivel național, dintre care 5222 au constituit fapte penale, media pe zi de contravenții și fapte penale fiind de 26 cazuri/zi.

Vestea bună e că deși în anul 2016 s-au înregistrat 5222 de infracțiuni, cifra aceasta reprezintă o scădere cu 47% față de anul anterior.

Înjumătățirea numărului de cazuri de tăieri ilegale e rezultatul unor noi prevederi legislative care au sporit numărul și valoarea sancțiunilor, a unei mai mari implicări a societății civile în procesul de semnalare și a creșterii rolului Jandarmeriei în procesul de constatare și sancționare.

În anul 2016 cele mai multe cazuri de tăieri ilegale au fost identificate în județele: Mureș - 1057 de cazuri (11%), Brașov - 664 de cazuri (7%) și Olt - 605 cazuri (6%). Cele mai puține, în județele Constanța și Giurgiu - 8 cazuri în fiecare județ și în București - 1 caz.

Cele mai multe infracțiuni au avut loc în județele: Dâmbovița (387), Gorj (371) și Argeș (357), cele 3 județe însumând peste 21,35% din infracțiunile constatate la nivel național.

În cursul anului 2016 au fost aplicate 22.264 de contravenții, cele mai multe fiind înregistrate în județele Argeș - 2106 contravenții, Vrancea - 1969 și Mureș - 1455. Cele trei județe totalizează 24,84% din contravențiile aplicate la nivel național.

Se poate constata că scăderea contravențiilor față de anul anterior este mai redusă, comparativ cu scăderea numărului de cazuri de tăieri ilegale, acest lucru explicându-se prin adoptarea și în țara noastră a legislației U.E., care prevede noi tipuri de sancțiuni.

La nivel național au fost aplicate sancțiuni în valoare de 33.038.652 lei. Cele mai mari sancțiuni au fost înregistrate în județul Argeș (3.206.545 lei), Harghita (2.735.150 lei) și Prahova (2.224.345 lei), cele trei județe totalizând 24,72% din valoarea sancțiunilor aplicate la nivel național.

În baza legislației europene privind obligațiile ce revin operatorilor care introduc pe piață lemn și produse din lemn, în 2016 au fost efectuate 2091 de controale la operatori. S-au identificat nereguli la 115 firme și au fost aplicate sancțiuni în valoare de 237.000 lei.

Ca urmare a noilor prevederi legislative, la nivelul anului 2016 au fost confiscate 1146 vehicule folosite pentru transportarea de material lemnos fără proveniență legală, din care 910 -

adică 79% - au fost confiscate de reprezentanți ai Poliției iar 236 (21%) de către cei ai Jandarmeriei. Cele mai multe mijloace de transport au fost confiscate în județul Prahova - 19% din totalul de 1146, acesta fiind urmat de județele Mureș și Argeș cu câte 8% fiecare.

În ceea ce privește cantitatea de lemn tăiat ilegal în 2016, aceasta se ridică la 140.964,85 metri cubi, mai mult de jumătate din acestea - respectiv 52,59% - provenind din județele Maramureș, Iași și Cluj.

Valoarea prejudiciului înregistrat în anul 2016 din tăieri ilegale se ridică la 39.475.235,29 lei la nivel național. Cele mai mari prejudicii se înregistrează în județul Maramureș - 17.996.536 lei, reprezentând 45,59% din valoarea totală înregistrată la nivel național.

Ajungem astfel la o valoare medie de 14,82 metri cubi tăiați ilegal/caz în anul 2016, la nivel național. Județele în care s-a constatat o cantitate medie/caz cu mult peste media națională sunt: Iași, cu 144,60 metri cubi/caz și Maramureș, cu 129,21 metri cubi/caz.

6. Practici de exploatare forestieră ilegală în România

Holzindustrie Schweighofer

Schweighofer, cel mai mare consumator de esență moale din România, s-a aflat în centrul atenției internaționale de mai mulți ani, din cauza achiziției pe scară mare de cherestea din România tăiată ilegal. Forest Stewardship Council (FSC) i-a retras firmei Schweighofer certificarea FSC la începutul anului 2017, în urma unei investigații. Acest gigant al lemnului și-a promovat în ultimii ani așa-zisele reforme, dar noua investigație EIA arată că de fapt compania nu și-a schimbat principalele practici de achiziție. Schweighofer rămâne unul dintre principalii promotori ai practicilor de exploatare forestieră ilegală și distructivă în habitatele cele mai fragile din Europa.

Parcul Național Munții Rodnei din România cuprinde cele mai înalte vârfuri din Carpații Răsăriteni și adăpostește urși, lupi, râși și capra neagră, pe cale de dispariție. Majoritatea pădurilor din acest parc sunt în proprietate privată, fiind retrocedate consiliilor locale cu peste zece ani în urmă. Exploatarea forestieră comercială este permisă în mai mult de jumătate din suprafața parcului, deși legislația din România solicită controale stricte cu privire la modul de desfășurare a acestor exploatări. Dacă nu se vor lua măsuri urgente, despădurirea agresivă va conduce la grave perturbări climatice și la pagube inestimabile pe moment pentru întreaga țară.

Potrivit unor surse, Holzindustrie Schweighofer deține 14.666 de hectare de păduri în județele Hunedoara, Gorj, Vâlcea, Prahova, Buzău, Vrancea, Neamț și Suceava.

La sfârșitul anului 2016 Hornbach România renunța la produsele din lemn ale companiei austriece Schweighofer, companie acuzată public de exploatare forestieră ilegală a pădurilor românești. Magazinul de bricolaj renunșă la Schweighofer în urma solicitărilor venite de la 14000 de cetățeni. Hornbach a anunțat în data de 22 decembrie, că va încheia relațiile comerciale cu Schweighofer pentru lemnul de construcții și lemnul rindeluit începând cu luna ianuarie a anului 2017. La baza deciziei Hornbach stă suspendarea certificării FSC și presiunea publică menținută în ultima jumătate a anului 2016 de comunitatea online.

Peste 14000 de cetățeni au solicitat magazinelor de bricolaj din România (Arabesque, Bricodepot, Dedeman, Hornbach, Leroy Merlin) să renunțe la lemnul ilegal provenit de la Schweighofer. Jurnaliștii de investigație au expus practicile ilegale ale companiei Schweighofer de nenumărate ori în ultimii trei ani. Însăși FSC (Forest Stewardship Council), companie internațională care verifică legalitatea afacerilor cu lemn, a concluzionat că aceste acuzații sunt reale.

12.000 de hectare de pământ cu păduri, aproape tot Masivul Retezat, a primit o bătrână care trăiește acum într-un azil din Viena, terenuri ce au aparținut Căndeștilor, foștii grofi Kendeffy din Țara Hațegului. La 85 de ani, femeia vinde compania către grupul Schweighofer, care ulterior defrișează 800 de hectare de pădure. Aproape tot Masivul Retezat a ajuns, printr-o retrocedare cu repetiție, în patrimoniul grupului de firme controlate de Gerald Schweighofer.

Granița dintre Maramureș și Bucovina

De sus se văd munți întregi decopertați, un adevărat dezastru. Mare parte din pădurile de aici au fost retrocedate și sunt acum în proprietate privată. Din păcate, tot ceea ce s-a întâmplat aici, s-a întâmplat sub nasul autorităților și de multe ori cu acordul lor. Și trist este faptul că în acest moment nimeni nu mai pune pădurea la loc, fiind o afacere cu multe milioane de euro. Dezastrul de aici e departe de civilizație, mai bine de 30 de kilometri trebuie să mergi prin pădure pe calea Tibaului pentru a ajunge în această zonă în care cuvântul „lege” este total necunoscut. Peste acești munți pare că a căzut o bombă. Rar mai găsești un smoc de pădure rămasă, cu siguranță că îi va veni curând rândul la tăiere.

Toate mașinile care trec pe Valea Tibaului au numere de înmatriculare cu „VAL”. Acest „VAL” vine de la SC Vălcănescu SRL, o firmă care apare într-un raport al Corpului de Control. Este menționată această firmă de 40 de ori, cu un prejudiciu de sute de mii de euro. Corpul de Control face hârtii, iar firma își vede nestingherită de treabă în pădure.

În anul 2013, în toată zona Maramureșului s-au făcut controale și s-au întocmit dosare. Prejudiciul se ridică la multe milioane de euro, însă a mai durat mult timp până când cineva a răspuns pentru dezastrul de aici, din aceste păduri private.

Societatea Anonimă Forestieră Ardeleană a deținut 15000 de hectare de pădure în Covasna și Buzău. Din documente rezultă că după al II-lea Război Mondial, societatea s-a împrumutat la banca statului și a garantat creditul cu pădure. Într-o notă a Romsilva se arată că, în 1948, bunurile societății au trecut în proprietatea statului român ca urmare a datoriilor pe care aceasta le avea la bancă și nu ca un abuz săvârșit de statul comunist.

În 1947, Societatea Ardeleană era condusă de Gheorghe Poenaru, care deținea 9% din acțiuni. În anul 2003, Petre Vlad Poenaru împreună cu două surori, fii acționarului Gheorghe Poenaru, își revendică moștenirea și primesc 9 hectare de pădure la Gura Teghii. În anul 2005 se schimbă legislația și permite moștenitorilor să ceară „restitutio in integrum”. Cei trei moștenitori se prezintă la Gura Teghii și cer să primească 9% cât a avut tatăl lor, din pădurile societății ardelenice. Sunt refuzați de comisia locală Gura Teghii pe motiv că tatăl lor a deținut acțiuni și nu păduri.

Cei trei moștenitori se întorc la București și într-un apartament din Drumul Taberei înființează Societatea Forestieră Ardeleană SRL, cu scopul de a „redobândi patrimoniul Societății Anonime Ardeleana pentru Industrie Forestieră”, iar președintele este numit Poenaru Gheorghe Vlad. Cer de data aceasta comisiei locale de la Gura Teghii toată pădurea deținută de Societatea Ardeleană.

Primăria Gura Teghii trimite solicitarea la comisia județeană Buzău, care o respinge. Hotărârea este trimisă comisiei locale Gura Teghii, dar, ciudat lucru, aceasta nu o mai comunică și solicitanților. Se întâmplă în august 2006.

Cinci ani mai târziu, 2011, cei trei fondatori ai noii Societăți Ardeleana se întorc la Gura Teghii și cer lămuriri asupra solicitării depuse în urmă cu 5 ani. Primesc din nou răspunsul în scris că cererea lor a fost respinsă. Cu acest răspuns se prezintă la Judecătoria Pătârlagele și dau în judecată Comisia Locală Gura Teghii și Comisia Județeană Buzău și cer să primească 5134 hectare de pădure. Începe procesul, iar acționarii proaspetei societăți Ardeleana vând drepturile litigioase unui om de afaceri: Gheorghe Ceteraș, care preia lupta cu justiția pentru dobândirea pădurilor.

Judecata se face la Pătârlagele, Buzău, iar judecător este Toader Neculae. Comisia locală Gura Teghii depune plângere la instanță în care arată că noua societate nu este continuatoarea în drepturi a Societății Anonime Ardeleana, că nu are calitatea de persoană deposedată și că nu cunoaște cu exactitate care au fost acționarii. Toate aceste plângeri sunt însă respinse de judecător, care deduce că întrucât, în anul 2000, cei trei moștenitori au mai primit câte 9 hectare de pădure, asta înseamnă că s-a recunoscut dreptul lor de proprietate, și că implicit Gheorghe Poenaru a fost acționar al Societății Ardeleana iar societatea a fost proprietara terenului în discuție.

Judecătorul respinge cererea Romsilva de a participa la proces și hotărăște că noua societate este continuatoarea în drepturi a vechii societăți Ardeleana, și primește pădurea.

Exploatări în Valea Sohodolului

La sfârșitul anului 2014 exploatările forestiere, realizate fără cap în zona Valea Sohodolului, au ras, pe arii extinse, o parte din arborii crescuți în acest punct turistic important al județului Gorj. Copacii seculari au dispărut de pe coama dealurilor stâncoase, din motive lesne de înțeles de către privitorii care au ajuns să vadă doar imagini dezolante a ceea ce a fost odată Valea Sohodolului. În zonă, Obștea Muntele Runcu face legea, polițiștii rurali stând departe de tăieri pentru că pădurea este una privată, fapt care îi protejează pe cei care exploatează lemnul, pe parcele întregi, să taie fără milă și fără să se gândească la consecințe, tot ce le iasă în cale. Mașinile cu lemne coboară încărcate periodic, de pe Sohodol, fără ca organele de anchetă să le ceară socoteală, lucrurile fiind scăpate din mână și de reprezentanții obștii care au cerut ajutor Direcției Silvice Gorj. Din păcate, paza și marcarea lemnului de către această instituție de stat mai are de așteptat. Direcția Silvică neputând să onoreze solicitarea obștii de la Runcu, din lipsa unei organigrame.

7. Inițiative inedite de luptă împotriva defrișărilor ilegale

În vara anului 2017, hotărât să atragă atenția asupra defrișărilor ilegale, care ne lasă fără aer curat, un artist plastic din Gorj a vopsit câteva sute de copaci dintr-o pădure..

Turiștii care trec prin zonă opresc și fac fotografii. De zeci de ani, autoritățile române nu sunt capabile să oprească jaful din păduri. Cu două tone de vopsea specială, inofensivă pentru scoarța copacilor, artistul Mihai Țopescu și mai mulți voluntari au vopsit copacii, după ce au obținut acordul proprietarilor.

Mihai Țopescu, artist plastic: „Acest manifest artistic este mult mai puternic decât manifestul violent de pe stradă, cu lozinci. Eu aici am adus oamenii, culoarea, frumosul.”

Proiectul ArtLand „Grădina Paradisului” a avut loc în perioada 30 iunie - 2 iulie 2017 în Pădurea Dumbrava din comuna Bumbăști-Pițic. Proiectul este un manifest cu privire la defrișările abuzive și, de asemenea, o invitație de a redescoperi frumosul în natură. În cadrul acestei activități au participat aproximativ 30 de voluntari și au vopsit peste 600 de copaci din Pădurea Dumbrava. Artistul a explicat că a ales această pădure pentru că era vizibilă din Drumul Național:

„Pădurea a fost aleasă pentru că era vizibilă la Drumul Național și nu se întâmpla absolut nimic, în afară de animalele care pășunau, iar acum s-a transformat într-un punct de interes, într-un spațiu cultural, zeci și zeci de mașini opresc, oamenii se fotografiază și transmit părerile pe rețelele de socializare” a răspuns Mihai Țopescu. Potrivit acestuia, proiectul va continua în 2018, în pădurea de peste drum, dacă proprietarii vor fi de acord.

Concluzii

Tăierile de păduri se desfășoară dintotdeauna, problema este că acestea sunt din ce în ce mai extinse, iar autoritățile nu se implică în stoparea lor așa cum ne-am dori. Populația a început să se răzvrătească împotriva acestor acțiuni dăunătoare, ceea ce este un lucru bun, consider eu. Oamenii apără pădurea, așa cum pădurea apără oamenii de alunecările de teren spre exemplu, și cu toții ar trebui să învățăm să ne comportăm atunci când suntem în apropierea acesteia. Pungile de plastic și toate deșeurile cu siguranță nu-și au locul acolo.

În concluzie, trebuie să ne gândim la binele nostru, dar și al generațiilor care vor urma, deoarece dacă vom continua așa, ne putem imagina doar cum peste mult timp de acum încolo, planeta va fi acoperită doar de clădiri, iar oamenii vor suferi de lipsa aerului curat pe care acum câteva sute de ani (ex: ziua de astăzi) pădurea îl oferea. Niciodată nu este prea târziu să ne implicăm în protejarea mediului sau să ridicăm pet-ul de plastic care stă în mijlocul pădurii și distruge întreaga armonie naturală, orice gest mic este important.

Bibliografie

1. <https://www.greenpeace.org/romania/Global/Romania/paduri/raport-taieri-ilegale-2016.pdf>
2. www.wwf.ro/ce_facem/paduri/combaterea_taietilor_ilegale
3. <https://www.digi24.ro/stiri/sci-tech/natura-si-mediu/amenzi-mai-mici-sau-deloc-pentru-taieri-ilegale-de-padure-741655>
4. <https://b1.ro/stiri/evenimente/holzindustrie-schweighofer-masive-taieri-ilegale-de-paduri-in-parcul-national-rodna-video-si-foto-206634.html>
5. <https://www.activenews.ro/stiri-mediu/Hornbach-Romania-renunta-la-produsele-din-lemn-de-la-austrieii-Schweighofer-compania-acuzata-public-de-exploatare-forestiera-ilegala-a-padurilor-romanesti-139388>
6. <https://stirileprotv.ro/romania-te-iubesc/emisiuni/2013/paduri-3.html>
7. www.gorjeanul.ro/tag/exploatare-forestiere
8. www.gorjeanul.ro/investigatii/barbierii-forestieri-privati-au-ras-valea-sohodolului#.WpqaOGpubIU
9. <https://stirileprotv.ro/stiri/social/sute-de-copaci-din-gorj-vopsiti-pentru-a-atrage-attention-asupra-defrisarilor-ilegale-am-adus-oamenii-culoarea-frumoasului.html>
10. adevarul.ro/locale/targu-jiu/colt-de-padure-transformat-intr-un-loc-poveste-artistii-pictat-trunchiurile-copacilor-1_595a21785ab6550cb8c09202/index.html
11. www.insse.ro/cms/ro/content/volumul-de-lemn-exploatat-in-anul-2017
12. <https://www.digi24.ro/stiri/actualitate/cum-a-ajuns-muntele-retezat-la-schweighofer-731255>

Rolul și importanța IMM-urilor în economia de piață. Studiu de caz Dedeman

Autor: Ciorba Aurelia
Coordonator: Conf. univ. dr. Nițescu Alina
Universitatea din Petroșani

Abstract: *The company, founded in 1992 in Bacau, created and fully controlled by businessmen Dragoș and Adrian Pavăl, is currently the national leader in the retail of building materials and interior design. Dedeman has become the leader of the DIY market since 2010, when it surpassed the Praktiker Germans in terms of sales, and in 2012 it also reached a larger number of stores, as the Praktiker network remained at 27 units. By the end of 2017, the company had 48 stores and had over 10,000 employees.*

1. Introducere

Dezvoltarea spectaculoasă în ultimele decenii, a întreprinderilor mici și mijlocii, trăsătură caracteristică a stadiului actual de evoluție a economiilor moderne, a fost determinată de extinderea apreciabilă a gamei activităților desfășurate de această categorie de întreprinderi, de pătrunderea lor pe fronturi largi în industriile de înalt rafinament tehnologic, dar mai ales de preluarea progresivă și substanțială în conducerea lor a mecanismelor specifice actelor manageriale derulate în marile întreprinderi.

Întreprinderile mici și mijlocii (IMM) joacă un rol esențial în economia europeană. Ele reprezintă o sursă de abilități antreprenoriale, inovare și creare de locuri de muncă. În Uniunea Europeană aproximativ 21 de milioane de IMM-uri asigură în jur de 90 de milioane de locuri de muncă și reprezintă 99% din toate întreprinderile.

În ansamblul lor, IMM-urile se constituie într-o realitate foarte diversă, eterogenă, caracterizată de flexibilitate, dinamism și adaptabilitate. Starea de sănătate a unei economii depinde de numărul și de dinamica IMM-urilor, ca și de gradul lor de succes pe piață.

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.

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 combinații 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).

2. Dedeman - între expansiune și dominație

Dragoș Pavăl e primul antreprenor al României care a trecut pragul de un miliard de euro cifră de afaceri. A fondat Dedeman împreună cu fratele său, Adrian, în 1992 la Bacău. Povestea lor a început, neașteptat, cu un tânăr angajat nervos și un șef obtuz

La momentul anului 1992, în România nu dădea nimeni doi bani pe un informatician. Când s-a uitat în softurile pe care le crease, Dragoș Pavăl a văzut că avea cel mai mic salariu dintre toți angajații. Până și femeia de serviciu câștiga mai bine decât el, căruia abia îi ajungeau banii pentru mâncare și pentru biletele de tren până la Iași, unde își lăsase soția. Atunci s-a hotărât să-și deschidă un magazin. A împrumutat de la socri o mică sumă de bani și o Dacie break și l-a chemat pe fratele său de la Iași. Adrian tocmai terminase aceeași facultate de matematică și adunase vreo 10.000 de mărci, cumpărând marfă de la rușii care veneau în bazarurile din Iași și vânzând-o în târgurile din Craiova cu profit dublu. Așa au intrat frații Pavăl în afaceri.

„Am înființat o firmă și am închiriat un spațiu de 16 metri pătrați, pe care l-am amenajat noi. Am angajat o vânzătoare, am improvizat niște tejghele din lemn și din sticlă și am început să vindem. Câștigam într-o lună zece salarii pe care le luam la întreprinderea de stat ca informatician. Mergeam în București, era un centru comercial numit «Massa», și căram de acolo cu Dacia socrilor mei diverse produse. Gumă de mestecat, unghiere, tot felul de mărunțișuri. Era o mare penurie de produse și, fiind vorba de niște mărunțișuri care, pe atunci, erau foarte căutate. Și încă din prima lună de activitate am fost informatizați. Am cumpărat un calculator și țineam gestiunea pe el. Așa am învățat ce înseamnă să administrezi o afacere și cât de important e fiecare detaliu”, a declarat Dragoș Pavăl pentru *Adevarul*.

Din acest amestec de improvizație și ordine matematică s-a născut compania Dedeman, ajunsă acum în toate topurile firmelor din România. Inclusiv numele are povestea lui, încropit de Dragoș Pavăl pe un petec de hârtie în fața ghișeului de la Registrul Comerțului. „Îmi pregătisem niște denumiri, dar erau deja luate. Cei de la registru mi-au spus să mă gândesc repede la ceva, să-mi pun numele, orice. Nu prea îmi plăcea treaba asta cu numele, dar stând acolo, la coadă, am încercat să compun ceva. Eu – Dragoș, soția – Denise, fratele meu – Adrian. De-de-an. Nu suna bine. M-am gândit la soacră-mea, Margareta, și am mai pus și un M. Așa a ieșit Dedeman. O vreme mi s-a părut un nume nepotrivit, umblam cu facturile măzgălite pentru că producătorii cu care lucram îl stâlceau în toate felurile. Mă și gândeam, «domnule, n-am fost în stare să aleg și eu un nume ca lumea». Peste ani, mi-am dat seama că e un nume potrivit pentru profilul nostrum ”.

Dragoș Pavăl recunoaște cu sinceritate că ascensiunea companiei Dedeman n-ar fi fost posibilă fără conjuncturile speciale din anii '90. „Toți oamenii de afaceri români care au luat-o de la zero au început în acea perioadă și au beneficiat de moment. Și noi la fel. Nu putem spune că dacă ne-am fi născut astăzi am fi dezvoltat aceeași afacere. Ne-am născut la timp și am avut și noroc de foarte multe ori”. Norocul a fost că în 1993, la un an după ce Dragoș Pavăl înființase firma Dedeman, statul era presat de comunitatea europeană să înceapă privatizările și a hotărât să dea mai multe spații comerciale în așa-numita „locație de gestiune”. Era un contract prin care preluai de la stat un magazin cu tot cu angajați, iar la finalul perioadei puteai deveni proprietar. Dragoș Pavăl rămăsese angajat la întreprinderea magazinelor de stat cu jumătate de normă, iar angajații au avut întâietate. A preluat un magazin de mobilă, care s-a dovedit, în scurt timp, o adevărată mină de aur.

„Era o criză de mobilă incredibilă, nu exista competiție și puteam să pun adaos comercial foarte mare. Conform angajamentului, stocul de marfă trebuia plătit până la finalul anului și eu am preluat în martie. Am rotit stocul ăla de foarte multe ori și am făcut un profit imens pentru acele vremuri. Să plătesc stocul la final de an a fost o bagatelă. Practic, marele nostru început ăla a fost. Acolo am făcut un capital incredibil demare.”, afirma Dragoș Pavăl.

Extinderea a fost treptată, afacerea a avut nevoie de fonduri, așa că aceștia au apelat la credite, însă acestea nu au fost greu de achitat deoarece contextul economic făcea ca profitul să fie mare și astfel datoriile au putut fi plătite destul de repede.

Timpul a trecut, aceștia s-au extins în mai toate orașele din Moldova, dar au avut simțul că este ceva mai mult de atât, că se poate mai mult. În 2001 au vrut să vadă cum arată un magazin de bricolaj din afară și mergând acolo au realizat că nu mai este mult până aceștia vor veni și pe piața românească, lucru petrecut la puțin timp. Așa că Dedeman s-a extins, au mers pe exemplele pe care le-au văzut. S-au împrumutat din nou, mai ales pentru că extinderea în orașele mai, mai ales București însemna un preț foarte mare pentru teren.

„Luasem un nou credit ca să ne extindem, dar prețurile terenurilor erau aberante și atunci am mers special în Polonia, să văd ce se întâmplă la ei. E o țară aflată cu mult înaintea noastră și am constatat că prețurile erau la mai puțin de jumătate în comparație cu România. Și n-am mai cumpărat, mi-am dat seama că trebuie să se întâmple ceva. A venit criza, prețurile au scăzut și noi ne-am extins, speculând această perioadă în favoarea noastră. Pentru noi, criza a fost un mare noroc și ne-a ajutat să câștigăm lupta cu marile lanțuri ale străinilor”, afirma unul dintre frații Pavăl.

Chiar în ultimii ani, drumul brandului Dedeman a fost înfloritor. În 2012, lanțul deținea 30 de magazine, astăzi sunt 48. Deci, în urma crizei economice aceștia s-au putut dezvolta.

De asemenea, Dedeman crește de la un an la altul, câștigând în fiecare an locuri în Top 20 Cei mai mari jucători din economie 2017, generat de Ziarul Financiar. Anul 2017 se situează pe 11, fiind în creștere cu 6 locuri față de anul 2016.

Anul	Cifra afaceri netă	Profit (lei)	Pierderi (lei)	Număr mediu angajați
2011	2 016 376 729	237 247 097	0	4646
2012	2 410 570 736	298 598 073	0	5711
2013	2 679 189 210	334 034 612	0	6489
2014	3 412 509 790	478 907 264	0	7179
2015	4 361 619 720	652 213 527	0	7656
2016	5 255 561 777	818 537 317	0	8421

mfinante.gov.ro/infocodfiscal.html

După cum se poate observa, creștere relativă procentuală a cifrei de afaceri este de 20,5% în 2016, față de 2015, iar profitul este tot în creștere, mai exact 25,5%. Ceea ce este uimitor poate fi observat la pierderi, 0 absolut în ultimii 7 ani.

Dragoș și Adrian Pavăl au reinvestit, timp de 25 de ani, profitul în propria lor companie. „Nu există o investiție mai bună decât asta”, spunea Dragoș într-un interviu. În 2016, pentru prima oară în istoria lor, au plătit impozitul “pentru 30 de milioane de euro” ca dividende. “Adică de 30 de ori mai mult decât până acum”. Un impozit de 5% pe dividende i se pare unul dintre cele mai bune lucruri în taxarea din România. “Sunt convins că bugetul României va încasa sume mari din acest impozit. Care nu s-ar fi încasat niciodată cu 16% impozit”. Dar, dincolo, de asta, frații Pavăl n-au de gând nici să se plimbe, nici să-și cumpere insule. Banii le trebuie pentru două planuri noi: un fond de investiții imobiliare și un fond de capital de risc pentru investiții în startup-uri românești.

Au decis să investească în zona de imobiliare nu pentru că e o modă și pentru că în România fiecare, cum are niște bani, cumpără clădiri de birouri. Au gândit-o ca pe un suport pentru indiferent ce perioadă va veni, cândva, în care cererea din domeniul lor de activitate ar putea intra pe un trend

descrescător. Și s-ar putea să aibă nevoie de niște resurse, pe care evident nu le vei putea lua de la bănci într-o astfel de perioadă...

Al doilea plan pentru 2017 a fost un fond pentru investiții în companii românești. “Va fi un fond de investiții al familiei. Va fi atât pentru companii startup – venituri de capital – cât și pentru companii mature, cu potențial mare de creștere. Noi, ca și companie, avem vizibilitate. România a mai avut companii mari și cu vizibilitate. Eu spun, fără să o fac pe patriotul, că am încredere și investesc aici. Investind aici și crescând alte firme, ne va fi mai bine tuturor. Am încredere că e mai inteligent să investim aici decât în afară. O să investim și în afară, pentru că România are nevoie de companii care să se extindă. Dar, în același timp, cred că e bine să investim aici. Fondul îl vom duce la câteva zeci de milioane de euro. Vom pleca cu zece milioane și îl vom duce unde e necesar. Investițiile vor fi în România. Evident că e un fel de a crește afaceri noi aici.”, spunea Pavel într-un interviu.

În concluzie, putem spune că este o companie înființată în anul 1992 la Bacău, creată și controlată integral de oamenii de afaceri Dragoș și Adrian Paval, este în prezent liderul național în retailul materialelor de construcții și al amenajărilor interioare. Dedeman a devenit liderul pieței de bricolaj încă din 2010, când i-a depășit pe germanii de la Praktiker în ceea ce privește vânzările, iar în 2012 a ajuns și la un număr mai mare de magazine, în condițiile în care rețeaua Praktiker rămăsese la 27 de unități.

În octombrie 2011 Dedeman a devenit pentru prima dată sponsor, pentru doi ani, al Comitetului Olimpic și Sportiv Român (COSR)^[4]. Ulterior parteneriatul a fost reluat în 2015, sub brandul Team Romania, când Dedeman a devenit Partener Principal al COSR pentru o perioadă de 5 ani.

În 2014, sub sloganul *Performanță 100% românească* Dedeman a devenit sponsor al jucătoarei de tenis Simona Halep. Odată cu semnarea acestui parteneriat Dedeman s-a angajat ca pentru fiecare nou magazin deschis să amenajeze și un teren de tenis.

În anul 2015 Dedeman a devenit al patrulea cel mai mare jucător din bricolaj în Europa Centrală și de Est, cu o cotă de piață de 1,9%, conform unui studiu realizat de polonezii de la PMR.

La sfârșitul anului 2017 compania deținea 48 de magazine^[11] și avea peste 10.000 de angajați.

Bibliografie:

1. Revista „Economistul” nr. 5 (279) Mai 2017 ;
2. <https://ro.wikipedia.org/wiki/Dedeman>
3. <https://editiadedimineata.ro/povestea-din-spatele-dedeman/>
4. <https://www.profit.ro/povesti-cu-profit/interviurile-andreei-rosca/dragos-paval-creeaza-doua-fonduri-de-investitii-de-ce-va-finanta-fondatorul-dedeman-urmatoarea-generatie-de-antreprenori-16479001>
5. <https://economie.hotnews.ro/stiri-energie-22034237-retailerul-bricolaj-dedeman-ajuns-detina-5-56-din-actiunile-transelectrica.htm>

Impactul dezastrelor aviatice asupra industriei și securității aeronautice

Autori: Comșa Roxana-Giorgiana, Danca Diana-Mariana

Coordonator: Conf. univ. dr. Dobre-Baron Oana

Universitatea din Petroșani

***Abstract:** The aeronautical industry is growing significantly and fast every day and the passenger's safety must be a priority. In recent years a multitude of aviation accidents have been recorded, some of which are presented in this paper, accidents that have led to improved security, an activity which must be done constantly in order to reduce the accidents, implicitly of the victims, since this industry represents a strong impact not only for world economy but more.*

1. Industria aeronautică

Industria aeronautică se află în centrul sistemului de transport intern și internațional, având un rol puternic în dezvoltarea economică la nivel național, european și mai ales global.

Aviația este o parte vitală din ce în ce mai intensă la nivel de economie mondială globalizată, ceea ce duce la facilitarea, creșterea comerțului internațional, a turismului și a investițiilor internaționale, precum și conectarea oamenilor de pe toate continentele.

Industria aviatică în sine este un generator direct, major, de muncă și a activității economice în operațiuni aeriene și aeroporturi, de întreținere a aeronavelor, de gestionare a traficului aerian, sedii centrale și activități care deservește în mod direct pasagerii aerieni, cum ar fi check-in, manipularea bagajelor, vânzare cu amănuntul la fața locului, marfă și facilități de catering. Efectele directe includ, de asemenea, activitățile producătorilor aerospațiale civile de vânzare a aeronavelor și a componentelor companiilor aeriene și activitățile conexe.

Companiile aeriene din lume transportă peste trei miliarde de pasageri pe an și 50 de milioane de tone de mărfuri. Furnizarea acestor servicii generează 8,7 milioane de locuri de muncă directe în industria de transport aerian și contribuie cu 606 miliarde \$ la nivel mondial. Comparativ cu contribuția în PIB a altor sectoare, industria de transport aerian la nivel mondial este mai mare decât produsele farmaceutice (451 miliarde dolari), textilele (223 miliarde dolari) sau industria auto (555 miliarde dolari), iar aproximativ jumătate la fel de mare ca produsele chimice la nivel mondial (1.282 miliarde dolari) și produsele alimentare și băuturile (984 miliarde \$). De fapt, în cazul în care transportul aerian ar fi fost o țară, PIB-ul său ar ocupa locul 21 în lume, aproximativ egală cu cea a Elveției și mai mult de două ori mai mare ca Chile sau Singapore. Industria de transport aerian la nivel mondial a generat în mod direct un procent estimat de 8,7 milioane de locuri de muncă în 2014.

Transportul aerian, de asemenea, are efecte importante „multiplicatoare”, ceea ce înseamnă că contribuția sa globală la ocuparea forței de muncă la nivel mondial și a PIB-ului este mult mai mare decât singurul impactul direct al acestuia.

Turismul aduce o contribuție majoră la economia mondială. Aceasta a contribuit în mod direct cu 2 trilioane \$ la PIB-ul mondial în 2012 și a oferit peste 101 milioane de locuri de muncă la nivel mondial - 3,4%. Până în 2024, călătorii și Consiliul Mondial al Turismului se așteaptă ca ocuparea forței de muncă directe în industria turismului să fie mai mare de 126 de milioane de oameni. Dacă se privește cifra locurilor de muncă, a PIB-ului, efectele indirecte și induse ale turismului, cifrele au căpătat o mărire, la 261 de milioane de locuri de muncă (8,7% din ocuparea forței de muncă) și a 6,6 trilioane \$ sau 9,3% la nivel mondial. Până în 2024, turismul ar putea asigura 347 milioane de locuri de muncă și 11 trilioane \$. Aviația joacă un rol central în susținerea

turismului. Peste 52% din turiști internaționali acum călătoresc pe cale aeriană. Turismul este deosebit de important în multe țări în curs de dezvoltare, în cazul în care acesta este o parte esențială a strategiilor de dezvoltare economică.

Oamenii și întreprinderile folosesc transportul aerian din mai multe motive. Indivizii se bazează pe serviciile transportului aerian, utilizându-le pentru vacanțe și vizitarea prietenilor și familiilor, în timp ce întreprinderile folosesc transportul aerian pentru a întâlni clienți și pentru livrarea rapidă și fiabilă a corespondenței și a bunurilor, de multe ori, pe distanțe mari

Securitatea în aviație a devenit astfel, o prioritate majoră pentru toate statele europene și internaționale. Reducerea vulnerabilității infrastructurilor critice din domeniul aviației în fața riscurilor de securitate se materializează prin cheltuieli majore din partea companiilor aeronautice și autorităților în domeniu.

Securitatea aeronautică trebuie să se conjuge și nu să se subordoneze profitului acestor companii aeronautice și autorități.

Deoarece numărul pasagerilor crește alarmant, cresc și cerințele de securitate, mai ales după numeroasele atacuri teroriste din ultimele două decenii. Sistemul de transport aerian continuă să rămână o țintă atractivă pentru teroriști sau celule (grupuri) criminale.

Din anul 2001, România a luat o serie de măsuri pentru creșterea semnificativă a nivelului de securitate, printre care:

- definitivarea cadrului legislativ privind securitatea aeronautică (modificarea și completarea Codului Aerian Civil;
- modificarea și completarea Programului Național de Securitate Aeronautică în acord cu ediția a 9-a a Anexei 17 la Convenția de la Chicago);
- introducerea tehnologiilor de scanare pentru pasageri și bagaje;
- introducerea de sisteme de detectare a substanțelor, materialelor și dispozitivelor interzise;
- securizarea ușilor de la cabina piloților pentru aeronavele de pasageri;
- instruirea temeinică a piloților în caz de turbulențe aeriene grave;
- instruirea piloților în caz de urgențe majore aeriene;
- simularea situațiilor catastrofale.

2. Cele mai grave dezastre aviatice înregistrate la nivel mondial

2.1. USAir 427

Acesta este unul dintre cele mai grave accidente ale aviației americane. În 1994, 132 de pasageri ai cursei 427 de la Chicago la Pittsburgh au murit după ce, cu doar 10 minute înainte de aterizare, avionul s-a defectat și s-a zdrobit de sol la o viteză de aproape 500 km/h. Abia după 4 ani de investigații complexe anchetatorii au finalizat raportul accidentului stabilind că pilotul a pierdut controlul avionului din cauza unei defecțiuni la sistemul de direcție al aeronavei datorită căreia aceasta era condusă în direcția opusă celei comandate de piloți. Pentru prima dată în istoricul NTSB (National Transportation Safety Board), anchetatorii au fost obligați să poarte costume cu pericol de bio-pericol în timpul inspecției locului de accident. Ca urmare a gravității impactului, corpurile pasagerilor și echipajului au fost foarte fragmentate, determinând anchetatorii să declare site-ul un bio-pericol, necesitând 2.000 de pungi pentru 6000 de resturi umane recuperate. USAir a avut dificultăți în stabilirea listei de pasageri ai cursei 427, confruntându-se cu confuzie cu privire la cinci sau șase pasageri. Statul Pennsylvania a cheltuit aproximativ 500.000 de dolari pentru recuperarea și curățarea locului de accident.

2.2. TWA 800

În 1996, aeronava a explodat și s-a prabușit în Oceanul Atlantic la numai 12 minute după ce a decolat de pe aeroportul JFK, numărul victimelor fiind de 230 de persoane. După o anchetă de patru ani, specialiștii au stabilit că un cablu deteriorat a provocat un scurtcircuit, care a dus apoi la

explozia rezervoarelor de combustibil. Varianta anchetatorilor e contrazisă de povestirile martorilor, care susțin că au văzut o lumină ce se îndrepta spre avion, după care acesta a explodat, alimentând astfel ipoteza că aeronava a fost lovită de o rachetă trasă greșit de marina americană, ce avea programate exerciții militare în zona Long Island. Principalul motiv speculativ a fost un atac terorist. În consecință, Biroul Federal de Investigații (FBI) a inițiat o investigație paralelă. Șaisprezece luni mai târziu, FBI a anunțat că nu s-au găsit dovezi ale unui act criminal și investigația a fost închisă.

2.3. Air France 447

În 2009, avionul care la acel moment era considerat unul dintre cele mai bune avioane din lume, s-a prăbușit, fără niciun motiv evident, direct în Oceanul Atlantic și toți cei 228 de pasageri au murit. Aeronava a plecat de la Aeroportul Internațional Rio de Janeiro - Galeão cu o sosire programată la aeroportul Paris-Charles de Gaulle. Pentru că nu a fost efectuat niciun apel de urgență, autoritățile aviatice și-au dat seama că avionul a avut un accident abia după câteva ore, atunci când piloții nu au contactat turnul de control, așa cum fusese stabilit.

În urma investigațiilor nu s-a găsit mai nimic din aeronavă, cutia neagră a încetat să mai răspundă după 30 de zile și transmisorul s-a oprit. În 2009 s-a renunțat la căutări iar în 2011 autoritățile franceze au angajat o companie privată care într-o săptămână a găsit și cutia neagră și mai bine de 100 de corpuri, stabilindu-se că avionul a căzut după ce pilotul automat a fost deconectat și cei 3 piloți de la bord au pierdut controlul avionului. După ce a ajuns la 12000 m, în timp ce pilotul încerca să îl îndrepte în sus, avionul a început să cadă către ocean cu o viteză de 55 m/s sau 200 km/h. Greșeala pilotului nu a fost în stabilizarea aripilor ci în forțarea motoarelor și creșterea foarte rapidă a altitudinii, ambele nefiind necesare și ducând la această tragedie. Pilotul a făcut acest lucru, deoarece nu știa dacă instrumentele îi arată ceva corect și efortul în plus de a asigura avionul i-a adus în final distrugerea. În iulie 2010, consultantul de căutare Metron, Inc., din SUA, a fost angajat să elaboreze o hartă a probabilităților în care să se concentreze căutarea, pe baza probabilităților anterioare ale datelor de zbor și a rapoartelor locale de stare, combinate cu rezultatele căutărilor anterioare. Echipa Metron a folosit ceea ce a descris ca metode de căutare "clasice" Bayesiene, o abordare care a avut anterior succes în căutarea submarinelor USS Scorpion și SS Central America. Faza a patra a operațiunii de căutare a început aproape de ultima poziție cunoscută a aeronavei, identificată de studiul Metron ca fiind cel mai probabil loc de odihnă al zborului 447. În cursul unei săptămâni de reluare a operațiunii de căutare, la 3 aprilie 2011, o echipă condusă de Instituția Oceanografică de la Woods Hole a descoperit, cu ajutorul unui sonar sidecan, din câmpul de resturi din zborul AF447. Alte resturi și cadavre, încă prinse în rămășițele parțial intacte ale fuselajului aeronavei, au fost situate la o adâncime de 3980 m.

S-a descoperit că molozul se află într-o zonă relativ plată și întunecată a podelei oceanului (spre deosebire de topografia extrem de montană, care se credea inițial a fi locul final de odihnă al AF447). Alte elemente găsite au fost motoarele, părțile aripilor și uneltele de aterizare. Câmpul de resturi a fost descris ca fiind „destul de compact”, măsurând 200 de metri - 600 de metri și situat la o distanță scurtă la nord de locul unde au fost recuperate înainte de recoltare, ceea ce a sugerat că aeronava a lovit apa. Până la data de 15 Mai, toate datele de la recorder-ul de date de zbor și recorder-ul de voce din cabină au fost descărcate. Datele au fost supuse unei analize detaliate aprofundate în săptămânile următoare, iar rezultatele au fost publicate în cel de-al treilea raport intermediar, la sfârșitul lunii Iulie. Între 5 Mai și 3 Iunie 2011, s-au recuperat 104 de cadavre de la epavă, ceea ce a dus la numărul total de organisme găsite la 154. Cincizeci de cadavre au fost recuperate anterior de pe mare. Căutarea s-a încheiat cu restul de 74 de cadavre încă nerecuperate.

2.4. Uruguayan Air Force 571

A fost un zbor care a transportat 45 de persoane, inclusiv o echipă de rugby, prietenii, familia și asociații, care s-au prăbușit în Anzi în timpul unei furtuni, la începutul primăverii (emisfera sudică) pe 13 octombrie 1972, într-un incident cunoscut sub numele de dezastrul de zbor al Andei și, în lumea italiană și în America de Sud, ca Miracolul Anzelor. În mod normal un avion de acea mărime ar fi putut ocoli munții dar din cauza vremii nu s-a putut realiza trecerea. Mai mult de un sfert dintre pasageri au murit în accident și câțiva alții au cedat rapid în urma rănirii. Din cei 27 care au trăit la câteva zile după accident, încă opt au fost uciși de un accident avalanșă care a măturat adăpostul lor (epava). Ultimii 16 supraviețuitori au fost salvați la 23 decembrie 1972, mai mult de două luni (72 de zile) după accident. Supraviețuitorii au avut puțină hrană și nici o sursă de căldură în condiții dure la o altitudine de peste 3.600 de metri. Confruntat cu știrile legate de foamete și știri radio că căutarea lor a fost abandonată, supraviețuitorii au mâncat cadavrele pasagerilor morți păstrați în zăpadă. Ramurile umane au fost tăiate în benzi mici și au fost lăsate să se usuce la soare. Din cauza lipsei de hrană, fiecare parte a corpului uman care ar putea fi mâncată a fost mâncată. Salvatorii nu au aflat de supraviețuitori până la 72 de zile după prăbușire, când pasagerii Nando Parrado și Roberto Canessa, după o călătorie de 10 zile în Andes, au găsit chilianul arrier Sergio Catalán care le-a dat mâncare și apoi a alertat autoritățile asupra existenței celorlalți supraviețuitori. Misterul acestui zbor a fost immortalizat în filmul din 1993 „Alive”.

2.5. Stratojet B-47

Unul dintre cele mai mari mistere din aviația americană, prin pierderea unui bombardier american care avea la bord două arme nucleare. Avionul a coborât într-un nor pentru a alimenta de la un avion care venise cu combustibil dar nu a mai ieșit niciodată din nor. Nu se știe dacă au căzut în mare sau dacă au căzut pe uscat pentru ca nu s-a mai luat legătura cu avionul să se știe dacă a mers mai departe sau nu, lucru ciudat fiind faptul că a mai avut loc o alimentare a avionului și aceasta a fost încheiată cu succes. Nimic din acel zbor nu a fost recuperat.

2.6. Helios 522

Când aeronava a sosit de la Londra în acea dimineață, echipajul de zbor anterior a raportat un sigiliu de ușă înghețat și zgomote anormale provenite de la ușa din dreapta spate. Au cerut o inspecție completă a ușii. Inspecția a fost efectuată de un inginer de teren care a efectuat apoi o verificare a scurgerilor de presiune. Pentru a efectua această verificare fără a solicita motoarele aeronavei, sistemul de presurizare a fost setat la „manual”. Cu toate acestea, inginerul nu a reușit să-l reseteze la „auto” la finalizarea testului. După ce aeronava a fost readusă în funcțiune, echipajul de zbor a ignorat situația sistemului de presiune în trei ocazii diferite: în timpul procedurii înainte de zbor, verificarea după pornire și verificarea după decolare. În timpul acestor verificări, nimeni din echipajul de zbor nu a observat setarea incorectă. Aeronava a decolat la 9:07, sistemul de presiune fiind încă setat la „manual”. Pe măsură ce aeronava a urcat, presiunea din interiorul cabinei a scăzut treptat. Pe măsură ce trecea printr-o altitudine de 3.670 m, se auzeau zgomotele de avertizare a altitudinii din cabină. Avertizarea ar fi trebuit să îndemne echipajul să oprească urcarea, dar a fost identificată greșit de către echipaj, zborul continuând. În următoarele câteva minute, mai multe lămpi de avertizare de pe panoul frontal din cabina de pilotaj luminează. Una sau ambele lămpi de avertizare pentru răcirea echipamentului au apărut pentru a indica fluxul redus de aer prin ventilatoarele de răcire (rezultat al scăderii densității aerului), însoțit de lumina de avertizare principală. Lumina de oxigen pentru pasageri a fost aprinsă când, la o altitudine de aproximativ 5500 m, măștile de oxigen din cabina pasagerilor au fost eliberate automat.

La scurt timp după avertizarea privind altitudinea în cabină, căpitanul a transmis radioul centrului de operații Helios și a raportat situația. Apoi a vorbit cu inginerul de la sol și a declarat în repetate rânduri că „luminile ventilatorului de răcire au fost oprite”. Inginerul (cel care a condus verificarea scurgerilor de presiune) a întrebat „Puteți confirma că panoul de presiune este setat la

AUTO?” Cu toate acestea, căpitanul, care deja suferea de apariția simptomelor inițiale ale hipoxiei, a ignorat întrebarea și, în schimb, a răspuns: „Unde sunt echipamentele de răcire a circuitului?”. Aceasta a fost ultima comunicare cu aeronava. Aeronava a continuat să urce până când a ajuns la aproximativ 10.000 m. Două avioane de luptă F-16 din a 111-a aripă de luptă a Forțelor Aeriene grecești au fost trimise din baza aeriană Nea Anchialos pentru a stabili un contact vizual. În timp ce se apropiau de zborul 522 piloții avionului F-16 au observat că scaunul căpitanului este gol și copilul nu se mișca, măștile de oxigen atârnav de tavan și niciun pasager nu se mișca, toți pasagerii inclusiv echipajul sufocându-se. S-a stabilit că a existat totuși un însoțitor de zbor care a supraviețuit cu ajutorul măștii de oxigen, ajungând în cabina piloților dar acesta nu avea cunoștințele necesare pentru a pilota avionul.

2.7. KLM 4805

La 27 martie 1977, două Boeing 747 avioane de pasageri, KLM de zbor 4805 și zborului Pan Am 1736, s-au ciocnit pe pista de la Rodeos Airport Los (acum Aeroportul Tenerife Nord), pe insula spaniolă Tenerife, Insulele Canare, provocând uciderea a 583 de persoane, devenind astfel cel mai grav accident mortal din istoria aviației. Un incident terorist de la Aeroportul din Gran Canaria a provocat plecarea a mai multe zboruri către Los Rodeos, inclusiv cele două avioane accidentate. Aeroportul a devenit repede aglomerat cu aeronave parcate care blocau singura pistă de circulație. Pături de ceață groasă se deplasau, de asemenea, peste aerodrom, împiedicând aeronavele și turnul de control să se vadă unul pe celălalt. Coliziunea a avut loc atunci când KLM 4805 a inițiat decolarea, în timp ce Pan Am 1736, înfășurat în ceață, se afla încă pe pistă și era pe punctul de a se opri. Impactul și incendiul care a urmat au ucis pe toți cei aflați la bordul avionului KLM și al celor mai mulți ocupanți ai lui Pan Am, lăsând doar 61 de supraviețuitori din secțiunea frontală a aeronavei. Ancheta ulterioară efectuată de autoritățile spaniole a ajuns la concluzia că principala cauză a accidentului a fost decizia căpitanului KLM de a decola în credința greșită că a fost eliberat un permis de decolare de la controlul traficului aerian (ATC). Anchetatorii olandezi au pus un accent mai mare pe neînțelegerile reciproce în radiocomunicațiile dintre echipajul KLM și ATC, însă în cele din urmă, KLM a recunoscut că echipajul lor a fost responsabil pentru accident, iar compania aeriană a fost de acord să compenseze financiar rudele victimelor. Dezastrul a avut o influență durabilă asupra industriei. Un accent sporit a fost pus pe importanța utilizării frazeologiei standardizate în comunicațiile radio. Procedurile de pilotaj au fost, de asemenea, revizuite, contribuind la stabilirea managementului resurselor echipajului ca o parte fundamentală a pregătirii piloților companiilor aeriene.

2.8. Tarom 371

Zborul TAROM 371 a fost un zbor internațional programat care a decolat de pe aeroportul București Otopeni cu destinația Bruxelles. Zborul a fost operat de către TAROM, compania națională de zbor a României, cu un aparat Airbus A310-324 înmatriculat YR-LCC „Muntenia”, MSN 450, fabricat în 1987. Avionul era echipat cu două motoare Pratt & Whitney Canada, înregistrase 31.092 de ore de zbor și 6.216 cicluri. Accidentul s-a soldat cu 60 de morți (11 membri ai echipajului și 49 de pasageri). Cauze oficiale: defecțiune la motoare (tracțiunea asimetrică a motoarelor), posibila incapacitate (medicală) a pilotului comandant survenită în timpul zborului și comenzile insuficiente efectuate de către copilul în condițiile apariției primilor doi factori. Piloți în acea zi erau comandantul Ilie Liviu Bătănoiu (48 de ani) și copilul Ionel Stoi (51 de ani). Avionul a decolat la ora locală 08:06 și, la două minute după decolare, la 20 kilometri nord de municipiul București, în dreptul localității Balotești, a intrat în picaj. După urcarea peste altitudinea de circa 600 de metri, o stare de tracțiune asimetrică s-a dezvoltat datorită motorului nr.1, cel din partea stângă a aeronavei. Piloții au observat anomalia, iar copilul Stoi i-a cerut comandantului Bătănoiu să retragă flapsurile și bordurile de atac ale aripilor. Comandantul Bătănoiu a retras flapsurile, însă nu și bordurile de atac. Aeronava a început să piardă viteza și să se încline spre stânga. La ora locală

08:08, asimetria de tracțiune a ajuns la valoarea maximă pe EPR. Aeronava a început să se încline puternic spre stânga atingând un unghi de 43 de grade. Cutia neagră dedicată datelor de zbor a înregistrat o tentativă de activare a pilotului automat nr. 1. După aceasta, a fost înregistrată o reducere continuă a tracțiunii motorului nr. 2, cel din partea dreaptă a aeronavei. Echipajul a decuplat pilotul automat iar avionul a început să piardă rapid altitudine. Zborul 371 începuse picajul. În timp ce viteza creștea, avionul s-a răsucit pe axa longitudinală cu 180 de grade. Copilotul Stoi a strigat: „Băi, s-a stricat aia!”. La momentul acela, avionul era în picaj de un unghi de 61 de grade. Avionul s-a prăbușit pe câmp, lângă localitatea Balotești, cu o viteză de 167 m/s, 600 km/h. Turnul de control București a încercat, apoi, să contacteze zborul RO371, însă fără succes. Turnul de control București a solicitat unei alte aeronave ce zbura în apropiere și dispecerului TAROM să contacteze zborul 371. După confirmarea pierderii legăturii cu zborul 371, Turnul de control București a emis un cod DETRESFA. Au fost organizate echipele de căutare și salvare și, ulterior, acestea au găsit locul prăbușirii. Avionul a fost spulberat la impact. Prăbușirea a creat un crater cu o adâncime de 6 metri. Nu a fost găsit nici un supraviețuitor, toți pasagerii (trei americani, un francez, doi spanioli, un thailandez, zece români și 32 de belgieni, printre care un copil de șase ani și un altul de patru luni), precum și toți membrii echipajului, și-au pierdut viața.

Ministerul Transporturilor susținea că accidentul aviatic de la Balotești (Ilfov) a fost provocat de „indisponibilitatea fizică a comandantului, suprapusă pe un defect nesemnalizat al sistemului automat de tracțiune (ATS - care stabilește tracțiunea necesară pentru fazele de zbor prin deplasarea mecanică a manetelor de comandă a motoarelor pe o poziție corespunzătoare), într-o fază a zborului în care timpul rămas copilotului pentru rezolvarea celor două evenimente nu a fost fizic sufficient”.

Concluzii

Unul dintre cele mai importante beneficii economice generate de transportul aerian reprezintă valoarea intrinsecă generată pentru consumatori, pasageri și expeditori. Nu există nici o alternativă mai bună de cât transportul aerian, pentru mulți dintre clienții săi, cu venituri mari.

Acest lucru înseamnă că mulți sunt susceptibili de valoarea serviciilor aeriene, ceea ce reprezintă ceva mai mult decât pur și simplu prețul pe care sunt dispuși să-l plătească pentru bilet. Ori, această valoare adăugată va varia de la zbor la zbor și de la consumator la consumator, ceea ce este dificil de măsurat. O estimare conservatoare de la Oxford Economics arată că acest beneficiu suplimentar reprezintă aproximativ o treime din biletul de avion tipic al unui pasager. Beneficiile suplimentare reprezintă o valoare excepțională pentru transportatori, reflectând lipsa alternativelor la viteza și fiabilitatea transportului aerian.

Călătoriile aeriene reprezintă o sursă importantă pentru comerț, capital, tehnologie și cunoștințe pentru țările de origine și de destinație. Potrivit Organizației Națiunilor Unite, mai mult de 230 de milioane de oameni trăiesc în afara țării lor de naștere. O modalitate specifică în care transportul aerian beneficiază economiile este consolidarea contactului dintre migranți și țara lor de origine și deși riscul este inevitabil în domeniul aviatic, principalul obiectiv al securității aeronautice este minimizarea riscurilor de producere a catastrofelor aeriene nedorite.

Infrastructurile critice aeriene (aeroporturile și avioanele) sunt principalele ținte ale atentatelor teroriste și automat devin cele mai vulnerabile.

Asigurarea securității aeronautice se face prin:

- prevenirea catastrofelor aeriene prin identificarea tuturor scenariilor de risc posibile și evaluarea lor (analiză a priori);
- evaluarea ulterioară a catastrofelor aeriene (analiză posteriori) identificând factorii care au condus de dezastru și minimizând viitoarele acțiuni posibile cu consecințe grave.

Analiza celor mai grave dezastre aviatiche înregistrate la nivel mondial și prezentate pe scurt în această lucrare a evidențiat că la baza producerii lor au stat următoarele cauze majore:

- ❖ atentate teroriste;
- ❖ defecțiuni tehnice ale aeronavelor;
- ❖ acțiuni greșite ale piloților;
- ❖ incapacitate medicală a piloților.

De asemenea, sunt cunoscute pierderile majore din punct de vedere economic după un asemenea incident, pierderi prezente, exprimate de costurile legate de accident dar mai ales pierderi viitoare în ceea ce privește pierderea reputației, implicit reacția potențialilor pasagerilor care nu se mai simt în siguranță și a cererii de servicii din partea întreprinderilor, deci scăderea sau lipsa veniturilor sau a profitului.

Bibliografie:

1. Oleiniuc Maria, *Analiza și dezvoltarea sectorului aviatic la nivel mondial*, disponibil on-line pe: http://dspace.usarb.md:8080/jspui/bitstream/123456789/3067/1/oleiniuc_dezv_sect_aviatic.pdf, accesat la data de 25 aprilie 2018
2. <https://www.click.ro/news/lume/cele-mai-grave-accidente-aviatice-din-istorie-video>
3. <https://cultural.bzi.ro/accidente-aviatice-misterioase-care-au-ingrozit-lumea-11147>
4. https://en.wikipedia.org/wiki/USAir_Flight_427
5. https://en.wikipedia.org/wiki/TWA_Flight_800
6. https://en.wikipedia.org/wiki/Air_France_Flight_447
7. https://en.wikipedia.org/wiki/Uruguayan_Air_Force_Flight_571
8. https://en.wikipedia.org/wiki/Helios_Airways_Flight_522
9. https://ro.wikipedia.org/wiki/Zborul_371_al_TAROM
10. https://en.wikipedia.org/wiki/Tenerife_airport_disaster#Disaster
11. <https://www.youtube.com/watch?v=PBMT62rQswM>

Serviciile de publicitate

Autor: Drăghici (Anghel) Mihaela
Coordonator: Conf. univ. dr. Dobre-Baron Oana
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** Although we may think that advertising services are services that appeared in the modern age, advertising, in its simplest form, arose a long time ago with the emergence of the exchange of goods and the need to identify the source, the producer of these goods. Starting from paintings made on walls, in attractive colors, using suggestive symbols, advertising was then using people who were shouting the informations on the streets, printed flyers - with the appearance of the print, to develop and obtain unexpected proportions with the appearance of radio, television and later, the Internet. If at the beginning advertising was just a form of communication used by those who wanted to make their goods known, offering only the necessary information, without any other artifice, the advertising has now become much more than that. Advertising services are provided by advertising agencies consisting of professionals, creative and business people, and are organized on departments with a variety of functions, from the communication and information function to persuasive and poetic function. More than simply informing, advertising convinces, influences the buying decision, manipulates sometimes, using the feelings and emotions of buyers, using carefully chosen slogans. Advertising is considered to be "the gasoline that drives the engine of the economy".*

1. Ce este publicitatea?

O primă definiție a publicității o putem lua chiar din D.E.X. Conform acestuia, **PUBLICITATE** înseamnă: faptul de a face cunoscut un lucru publicului; difuzare de informații în public; caracterul a ceea ce este public. Acest cuvânt provine din franceză: **publicité**.

Deci, ce este publicitatea? Publicitatea este forma de comunicare care are ca scop, direct sau indirect, promovarea bunurilor și serviciilor pentru vânzarea lor consumatorilor. Publicitatea îmbracă forme variate și folosește toate căile existente: suporturile media, tipăriturile, panourile publicitare, cinematografele, telefonica, etc.

2. Apariția și evoluția publicității

Deși am putea crede că publicitatea a fost folosită în comerț începând cu perioada modernă, rădăcinile publicității au apărut încă din antichitate. Primele forme de publicitate au fost atestate încă de pe vremea Babilonului și Romei Antice și au constat în diferite semne pictate pe pereții clădirilor. Acestea semne erau pictate foarte atrăgător și reușeau să atragă atenția trecătorilor. Mai exact, primele forme de publicitate au apărut odată cu schimbul de bunuri și cu nevoia de a identifica sursa acestor bunuri, respectiv cine le produce. Primele forme ale publicității au fost inițial de tip informativ. Cei care doreau să-și facă cunoscută marfa ofereau doar informațiile necesare, fără a se folosi de alte artificii care să-i ajute să-și vândă mai bine produsele. Abia ulterior la procesul publicitar s-au adăugat elemente estetice și emoționale, care au avut drept scop mărirea șanselor ca reclama să fie recepționată și reținută.

În perioada medievală apare o nouă formă de publicitate, una extrem de simplă dar și foarte eficientă: folosirea așa-numiților „strigători”. Strigătorii erau cetățeni, angajați de către comercianți, care aveau menirea de a lăuda prin strigăte calitățile mărfurilor acestora. Odată cu inventarea presei

tipografice, în 1453, de către Johann Gutenberg, promovarea produselor și serviciilor a căpătat noi dimensiuni. Așadar, primul pas important spre adevărata producție publicitară a fost făcută odată cu apariția tiparului. Prima formă de publicitate outdoor în Anglia a fost făcută în 1472, când a fost tipărit un ghid de comportament pentru prelați în timpul perioadei Paștelui ce era afișat pe ușile bisericilor. Tipografii, și mai târziu comercianții, încep să utilizeze mici „fluturași” pentru a-și promova produsele. Aceste mici bucăți de hârtie conțineau adesea simboluri specifice breslei și de multe ori erau lipite pe zidurile orașului. Această modalitate de promovare este bine-cunoscută și des folosită și în zilele noastre.

Prima reclamă tipărită și distribuită la nivel de masă a apărut în anul 1525 în Germania, într-o broșură care promova calitățile unui medicament miraculos.

Publicitatea și-a luat cel mai impresionant avânt odată cu apariția radioului, datorită posibilităților de cuprindere a unui public foarte numeros și variat, iar simțul auditiv, care este stimulat cu ajutorul radioului, nu poate fi închis la comandă. Studiile arată că subconștientul uman înregistrează și reține automat un mesaj pe care l-a auzit de 3 ori, chiar dacă nu l-a ascultat cu atenție.

Apoi, odată cu apariția sa, televiziunea își impune autoritatea în fața radioului, deoarece nu se mai prezintă doar avantajele produsului promovat, ci se încercă și crearea imaginii sale. Apariția Internetului a făcut ca industria publicitară să-și pună amprenta și asupra lumii virtuale, unde câștigă din ce în ce mai mult teren.

3. Agenția de publicitate

Oricine dorește să își promoveze produsul sau serviciul, va apela la o agenție de publicitate. Agenția de publicitate este o firmă de specialitate, alcătuită din creatori și tehnicieni, persoane cu spirit de afaceri, specializați în dezvoltarea și pregătirea planurilor comunicaționale, a reclamelor și a altor instrumente promoționale.

Agenția de publicitate este deci, o echipă de experți care servește clienții, denumiți și „conturi”. Utilizarea acestui cuvânt nu are legătură cu contabilitatea sau cu băncile. Un cont reprezintă o companie care folosește serviciile agenției. Structura unei agenții de publicitate cuprinde următoarele departamente:

- Departamentul Client Service, care asigură legătura „de zi cu zi” cu clienții agenției;
- Departamentul Creație și Producție, este laboratorul de concepere și execuție al reclamelor propriu zise (atât ca realizare textuală cât și ca realizare grafică);
- Departamentul de Media, este responsabil de planificarea, selecția și vânzarea canalelor prin care produsul poate fi promovat;
- Departamentul de Planificare și Strategie, este format din persoane a căror rol este culegerea, gestionarea și implementarea cunoștințelor ce vizează comportamentul consumatorului;
- Departamentul Trafic, are sarcina de a controla și coordona diversele activități desfășurate de agenție ca și supervizarea comunicării între departamente;
- Departamentul New Business, este responsabil cu identificarea de potențiali noi clienți și realizarea unor prezentări adecvate pentru licitații.

4. Tipuri de agenții

Există o mare varietate de tipuri de agenții, unele foarte mari, cu cifre de afaceri de zeci de miliarde de dolari anual, altele mici, cu doar câțiva angajați, dar toate au câteva caracteristici comune. Cele mai des întâlnite tipuri de agenții sunt:

a. Agenția full services

O agenție full services tipică dispune de angajați specializați în diverse domenii, capabili să răspundă oricăror nevoi publicitare ale clienților.

b. Agenția de creație – Creative boutique

Acestea sunt agenții specializate în conceperea și crearea de mesaje publicitare, punând accent pe partea de copywriting și servicii artistice.

c. Agenția de media

Sunt agenții specializate exclusiv în achiziția de spații și timpi de media și derularea campaniilor publicitare pe diverse canale, ca serviciu oferit agențiilor de publicitate.

d. Agențiile de media specializate

Sunt agenții de media specializate pe un anumit suport media (tv, radio, reviste etc.).

e. Agenții interactive

Au apărut ca urmare a dezvoltării noilor canale de comunicare – în special rețeaua Internet.

f. Agenții interne (In House)

Prin Agenții interne (In House) se înțelege, în general, departamentul de publicitate al unei companii comerciale.

g. Modelul „Grup de Agenții”

Este o nouă filosofie a organizării industriei de advertising. Marile agenții trec treptat de la modelul full services la cel de grup de companii. Acest model presupune “externalizarea” în cadrul aceluiași grup a diverselor servicii sau departamente ale agenției clasice (exemplu: Media Pro).

5. Funcțiile publicității

a. Funcția de comunicare, de informare, de transmitere de informații

Este funcția fundamentală a publicității.

b. Funcția economică

Publicitatea are o funcție economică reală, fiind la nivel macro „benzina care pune în mișcare motorul economiei” iar la nivel micro, factorul care influențează în modul cel mai direct consumatorul în luarea deciziei de cumpărare.

c. Funcția socială

Se consideră că publicitatea are o funcție socială deoarece este unul din factorii care în ultima vreme influențează semnificativ atât indivizii cât și instituțiile sociale.

d. Funcția politică

Se poate vorbi de capacitatea pe care publicitatea o are de a educa, de a influența, de a propune și chiar de a impune modele, de capacitatea de a sensibiliza consumatorii asupra puterii lor de a influența, prin simplul act de cumpărare.

e. Funcția persuasivă

Publicitatea își propune să influențeze opinii și să modifice comportamente ducând, poate, la cel mai înalt grad de rafinament capacitatea de a face acest lucru.

f. Funcția poetică

Reclamele bine realizate din punct de vedere artistic cultivă sensibilitatea și gustul publicului cumpărător, iar studiile de specialitate arată că pentru cea mai mare parte a consumatorilor forma de prezentare și comunicare a unui produs/serviciu este hotărâtoare pentru luarea deciziei de cumpărare.

6. Tipuri de servicii oferite de agențiile de publicitate.

A. Servicii de client service

Prin intermediul acestui serviciu, agenția lucrează împreună cu clientul pentru a determina cum poate beneficia cel mai bine produsul sau serviciul clientului de pe urma campaniei publicitare.

B. Servicii de marketing

Serviciile de marketing oferite în mod obișnuit de către o agenție de publicitate acoperă patru arii de expertiză: cercetare, promovarea vânzărilor și sponsorizări, direct marketing și PR (Public Relations).

C. Servicii de creație și producție

Aceste servicii dau viață caracteristicilor produsului pe care clientul îl propune pieței și exprimă calitățile acestuia prin reclame adecvate.

D. Servicii de media planing și media buying

Rolul lor este de a identifica modul optim în care mesajul clientului poate atinge cel mai eficient audiența vizată și mult mai mult decât atât.

E. Servicii de tip administrativ

7. Tipuri de publicitate

- După obiect, avem **publicitatea de produs sau de serviciu**, care are ca scop stimularea consumului produsului sau serviciului promovat.
- **Publicitate de informare** este publicitatea care are ca scop aducerea la cunoștința consumatorilor informații cum ar fi: apariția unui nou produs, reduceri de prețuri, etc.
- **Publicitatea comparativă** – utilizează procedeul comparării directe a unor produse/servicii aflate în concurență și evidențierea calităților unuia dintre ele. În SUA este permis să vizezi direct produsul concurent (de exemplu: Coca-Cola versus Pepsi), în timp ce în Europa produsul concurenței este denumit generic „produsul X”.
- **Publicitatea ce folosește un model comportamental** – oferă consumatorului un personaj ce este privit de către acesta ca un model comportamental și, de aceea, demn de urmat. Poate fi un lider de opinie sau o personalitate în domeniul său, iar utilizarea produsului/serviciului poate fi o explicație a succesului său (de exemplu: David Beckham și Adidas).
- **Publicitatea tip „Star System”** – seamănă foarte mult cu forma precedentă dar aici nu mai contează dacă produsul este explicația succesului personajului, contează doar notorietatea sa și gradul de simpatie în rândul publicului (de exemplu: Roger Federer, Thierry Henry and Tiger Woods pentru Gillette).
- **Publicitate în care produsul este tratat ca o vedetă în sine** (de exemplu: campania publicitară pentru Audi RS5).
- **Publicitatea de tip demonstrație** – este bazată pe demonstrarea efectivă a calităților produsului respectiv – este cea mai informativă și mai rațională. Prima reclamă de acest fel a fost realizată de David Ogilvy, care este considerat a fi părintele advertising-ului, pentru Rolls-Royce.
- **Publicitatea umoristică** – utilizează umorul, poate specifice grupului țintă căruia i se adresează (de exemplu: reclamele pentru Orange PrePay cu Millidge și Doig).
- **Publicitatea șoc** – utilizează simboluri sau imagini șocante pentru a atrage atenția asupra produsului (exemplu, imaginile de pe pachetele de țigări).
- **Publicitatea de conjunctură** – folosește un moment aniversar sau cu semnificație socio-culturală pentru grupul țintă căruia i se adresează (de exemplu: campaniile Coca Cola de Crăciun).

8. Principalele tipuri de emoții folosite în publicitate și influența acestora

Emoțiile sunt instrumentele de bază, folosite strategic în publicitate, cu scopul de a influența oamenii în procesul de cumpărare. Pe lângă imagini atrăgătoare și sloganuri bine concepute, conținutul publicitar trebuie să transmită emoție pentru a garanta eficacitatea publicității. Conform unui studiu realizat de Nielson în 2016, reclamele cu cel mai bun feedback emoțional au generat creșteri ale vânzărilor cu până la 23%. Institutul de Neuroștiință și Psihologie a realizat un studiu conform căruia emoțiile de bază folosite în publicitate sunt următoarele: fericire, tristețe, frică,

surprindere, furie, dezgust. Brandurile aleg, de cele mai multe ori, să fie asociate cu ideea de fericire, zâmbete, veselie.

Un studiu realizat de New York Times arată că articolele care cuprind emoții pozitive și cele care prezintă elemente publicitare pozitive au fost de interes pentru public mai mult decât cele care aveau o poveste tristă. Acest lucru denotă faptul că oamenii reacționează la conținutul publicitar care stârnește stări de bine.

Pe de altă parte, frica este un instinct natural, care ne ajută să reacționăm, într-un fel sau altul. În publicitate, frica poate crea o stare de urgență care determină publicul să ia măsuri, să prevină o anumită situație, dacă este posibil. Cum? Prin achiziționarea produsului sau serviciului respectiv. World Wildlife Fund este un brand cunoscut pentru imaginile sale controversate care îți induc o stare incomodă, dar în același timp te responsabilizează.

9. Interdicțiile în publicitate

Dacă nu respectă anumite cerințe legale și etice, publicitatea poate avea consecințe negative asupra consumatorilor. Din acest motiv a apărut nevoia unei reglementări.

Copleșiți de mesaje publicitare, consumatorii nu dispun întotdeauna de cunoștințe suficiente de solide pentru a descifra mesajele, pentru a descoperi exagerările sau chiar posibile înșelăciuni. Prin urmare, ei trebuie să fie protejați de vânzătorii care nu au intenții bune și sunt gata să vândă cu orice preț. Publicitatea înșelătoare sau mincinoasă poate induce consumatorii în eroare cu privire la calitățile produselor sau serviciilor oferite de diferiți vânzători sau prestatori de servicii. Concurența între acești operatori economici nu mai este în aceste cazuri una loială, făcând obiectul unei reglementări stricte. Publicitatea poate influența negativ tipul de consum: ne poate provoca să consumăm mai mult decât avem nevoie (supraconsum) cu consecințe negative asupra bugetelor familiilor cu venituri mai mici, ducând la supraîndatorare. De asemenea, poate încuraja adoptarea unor comportamente care nu sunt compatibile cu dezvoltarea sustenabilă, în special prin promovarea produselor generatoare de deșeuri, ducând la creștere importantă a cantității de deșeuri, sau prin promovarea produselor ori serviciilor dăunătoare pentru mediul înconjurător.

Astfel, au fost stabilite anumite limite. Anumite practici sunt interzise, altele sunt încadrate și trebuie să ofere unele mențiuni obligatorii pentru a oferi consumatorilor un mesaj clar. În plus, au fost stabilite sisteme de control juridice, administrative și etice.

Pentru protejarea consumatorilor și a jocului concurenței, anumite practici publicitare sunt interzise în România:

1. *Publicitatea înșelătoare.* Reprezintă o publicitate deghizată, care se prezintă în general sub forma unui text obiectiv care descrie produse sau servicii și care poate fi identificat cu dificultate ca fiind publicitate.
2. *Publicitatea care suscită speranța sau siguranța câștigării unui avantaj oarecare ca efect al norocului.* În România este reglementată, dar nu interzisă. Este autorizată dacă nu impune participanților o contrapartidă financiară, sau orice altă formă de cheltuială. Mai este denumită și loterie publicitară.
3. *Altele.* Este interzisă publicitatea care:
 - este subliminală; prejudiciază respectul pentru demnitatea umană și morala publică;
 - include discriminări bazate pe rasă, sex, limbă, origine, origine socială, identitate etnică sau naționalitate (poza publicată de brandul H&M ilustrând un copil de culoare purtând un hanorac cu inscripția „cea mai șmecheră maimuță din junglă”);
 - atentează la convingerile religioase sau politice;
 - aduce prejudicii imaginii, onoarei, demnității și vieții particulare a persoanelor;
 - exploatează superstițiile, credulitatea sau frica persoanelor;
 - prejudiciază securitatea persoanelor sau incită la violență.

În România principalul organ de control este Consiliul Național al Audiovizualului (CNA). CNA eliberează licențe audiovizuale pentru posturile de radio și televiziune și asigură respectarea de către toți difuzorii a dispozițiilor legislative în domeniu, în special în ceea ce privește publicitatea.

10. Topul agențiilor de publicitate din România, în anul 2016

În anul 2016, 42 de agenții de publicitate, monitorizate de „Forbes România”, au realizat o cifră cumulată de afaceri de 96,06 milioane de euro, în creștere cu 1,5% față de 2015. Profitul cumulat pentru cele 42 de firme s-a ridicat la 4,49 milioane de euro, cu 29,7% mai mare decât cel din anul precedent.

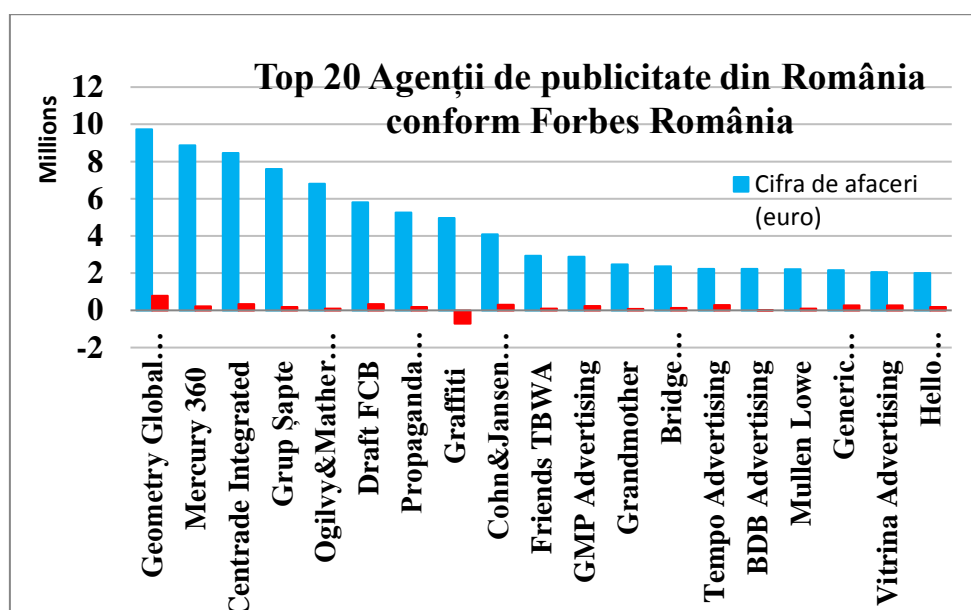
Pe primul loc în topul din 2016 figurează agenția Geometry Global România, cu afaceri de 9,72 milioane de euro (creștere de 9,1%) și un profit de 777.658 euro, cel mai mare de pe piața agențiilor de publicitate. Cifra de afaceri a agenției Mercury 360 Communications s-a ridicat la 8,86 milioane de euro, în scădere cu 13,4% față de 2015.

O altă agenție cu afaceri care au depășit pragul de 8 milioane de euro este Centrade Integrated, care a crescut cu 40%, având un profit la finele anului 2016 de 332.789 euro.

Din cele 42 de firme de publicitate, doar cinci au raportat pierderi. Cea mai mare pierdere a raportat-o Graffiti BBDO: 706.415 euro.

Printre agențiile care au avut creșteri ale cifrelor de afaceri față de anul precedent se numără: Ogilvy&Mather Advertising (20,8%), Draft FCB (29,2%), Propaganda Creative Services (73,1%), Cohn&Jansen Advertising (8,1%), Friends TBWA (4,7%), Bridge Communication (75,7%), Tempo Advertising (72,5%), Mullen Lowe (11,3%), GAV (2,6%), Vitrina Advertising (3,7%), Hello Communication (28%), Jazz Communication (28%), Propaganda Consult (115,2%), Brands & Bears (7%) și Headvertising (55,5%).

Printre agențiile care au înregistrat scăderi ale cifrelor de afaceri se numără: GMP Advertising (-28%), Godmother (-38,5%), DDB Advertising (-26,4%), NEXT Advertising (-14,8%), 23 Communications Ideas (-23%), Papaya Advertising (-15%) și Erka Synergy Communication (-7,6%).



Concluzie

Publicitatea a devenit un element esențial al mediului de afaceri datorită faptului că, pe de o parte anunță apariția unui nou produs sau serviciu, ceea ce duce la creșterea vânzărilor și deci, a profitului, iar pe de altă parte reprezintă principala sursă de venit a unor publicații cum ar fi ziarele și revistele, a posturilor de televiziune și radio, a paginilor web. Ca să ilustrez și mai bine importanța publicității am ales următoarele citate:

„Dacă toți banii mei ar fi 20 de dolari, de 2 dolari aș cumpăra creioane și de 18 le-aș face reclamă.” (Henry Ford)

„A face afaceri fără publicitate este ca și cum i-ai face cu ochiul unei fete pe întuneric. Tu vei ști ceea ce faci, în rest nimeni altcineva nu va afla.” (Steuart Henderson Britt).

Bibliografie:

1. *Agentie de publicitate*, <https://www.iqads.ro>
2. Agenția Națională pentru Protecția Consumatorilor și Promovarea Programelor și Strategiilor din România, *Publicitate*, site: <http://o9atitudine>
3. *Apariția și evoluția publicității*, <https://www.historia.ro>
4. Dicționarul Explicativ al Limbii Române, site: <https://dexonline.ro>
5. Forbes România, site: <https://www.forbes.ro>
6. <https://ctrl-d.ro>
7. *Manual de Publicitate și Reclamă*, <http://publicitaterclama.blogspot.ro>

Particularități privind activitatea de import-export a Republicii Moldova

Autor: Focșa Sabrina
Coordonator: Conf. univ. dr. Nițescu Alina
Universitatea din Petroșani

Abstract: *Foreign trade is the total foreign trade of a country with the rest of the world. It includes both material goods flows and services. Any country, developed or developing, is interested in the expansion of this important sphere of the economy. Republic of Moldova, like other countries, is interested in the development of its foreign trade. The objective of the country is to find the place in the international division of labor and to become a real participant of the World Market. Republic of Moldova can still be considered as an industrial-agrarian country and the organization of its foreign trade, both on export and import, is similar to the agrarian countries. Foreign trade is an important element of economic growth, balancing the national economy, contributing to raising the living standard of the population, raising the level of consumer requirements, obtaining goods that do not occur in the country.*

1. Evoluția comerțului exterior al RM

Cele trei mari diviziuni istorice ale muncii (separare creșterii animalelor de agricultură, separarea meșteșugarilor și apariția unui singur grup - cel al negustorilor) a condus la apariția comerțului exterior. Secolele d-ua rîndul comerțului exterior s-a dezvoltat nu numai cantitativ, ci și calitativ.

Treptat, din sfera de circulație a mărfurilor comerțul exterior s-a transformat într-o parte foarte importantă a procesului de producție. În prezent comerțul exterior a devenit o componentă indispensabilă a economiei mondiale revenindu-i un rol semnificativ în dezvoltarea acestuia. Comerțul exterior constituie totalitatea schimburilor comerciale externe (export, import și reexport) ale unei țări cu restul lumii. El include atât fluxurile de bunuri materiale, cât și serviciile.

Orice țară, dezvoltată sau în curs de dezvoltare, este cointerесată de extinderea acestei importante sfere a economiei. Această sferă stimulează creșterea economică, oferă posibilitatea de utilizare a noilor realizări tehnologice ale altor națiuni, stimulează activitatea companiilor străine de investiție a capitalului, contribuie la obținerea mărfurilor care nu se produc în țară, ridică nivelul cerințelor consumatorilor și, în final, contribuie la ridicarea nivelului de viață al populației autohtone.

RM la fel ca alte state, este cointerесată de extinderea comerțului exterior. Obiectivul țării este de a găsi locul în diviziunea internațională a muncii și a deveni un participant real al Pieței Mondiale.

În epoca noastră, nici o țară, indiferent de mărimea sau bogățiile sale, nu-și poate asigura toate produsele de care are nevoie numai din producția proprie. Ca urmare, fiecare țară este nevoită să desfășoare o activitate de comerț exterior.

Formele tradiționale de comerț exterior sunt:

Importul - care reprezintă totalitatea operațiunilor cu caracter comercial prin care se cumpără mărfuri din alte țări și se aduc în țară pentru consumul productiv și neproductiv;

Exportul - reprezintă totalitatea operațiunilor cu caracter comercial prin care o parte din mărfurile produse sau prelucrate într-o țară se vînd în alte țări.

Pentru evaluarea comerțului exterior sînt utilizați trei indicatori de bază:

1. volumul fizic și valoric al exporturilor și importurilor, exprimat în prețuri constante;

2. structura pe grupe de mărfuri a importurilor și exporturilor;
3. structura geografică (sau teritorială) a exporturilor și a importurilor.

Comerțul exterior este extrem de important pentru Republica Moldova, dat fiind faptul că piața locală este relativ limitată, iar baza de materii prime și cea de resurse energetice interne nu sînt suficiente pentru satisfacerea necesităților țării

În domeniul comerțului exterior, Republica Moldova a promovat o politică consecventă, orientată spre diversificarea piețelor de desfacere, spre facilitarea accesului mărfurilor și serviciilor moldovenești pe piețele externe. Acest lucru s-a realizat mai cu seamă prin semnarea unor acorduri menite să stimuleze activitatea comercială externă.

2. Structura pe grupe de țări

În anul 1992, deja după dizolvarea Uniunii Sovietice, se intensifică și procesul reorientării teritoriale a schimburilor comerciale ale R.M. Astfel, dacă în anul 1988 Moldova exportat peste hotarele URSS 6% din produsele sale, apoi deja în anul 1993, ponderea comerțului cu țările care nu fac parte din cadrul CSI a crescut pînă la 33%, iar în 2005 a crescut cu 64%.

În cadrul URSS, cînd relațiile economice externe ale Moldovei erau dirijate în mod centralizat principalul spațiu de desfacere a produselor moldovenești a fost Rusia. Pe piețele ei se comercializa circa 80% din vinurile, fructele și legumele proaspete, mărfuri care în perioada interbelică se exportau doar pe piețele Europei Occidentale. Moldova își exporta de asemenea în Rusia întreaga producție a industriei sale militare.

Întrucît enorma dependența față de Rusia avea consecințe economice și politice inderizabile, după anul 1991, R.M.a început să-și reorienteze relațiile sale economice către Occident. Cu atît mai mult cu cît prețurile la materia primă și la resursele energetice importate din Rusia și Ucraina, deveniseră mai mari decît prețurile mondiale, iar de la comercializarea mărfurilor, competitive pe piețele din Occident, ea obținea adeseori un profit dublu față de eventualul profit obținut în CSI.

Reorientarea geografică a comerțului exterior al R.M. spre țările Occidentale este evidentă, avînd la temelie o diminuare considerabilă a volumului operațiilor de import-export cu fostele republici unionale.

Tabelul nr. 1

Repartizarea comerțului exterior pe grupe de țări (mii dolari SUA)

	2015	2016	2017
CSI			
Export	492	414	462
Import	1018	1027	1206
Balanța comercială	-526	-613	-744
Uniunea Europeana			
Export	1218	1331	1596
Import	1954	1973	2389
Balanța comercială	-737	-636	-793
Alte tari ale lumii			
Export	256	298	365
Import	1014	1019	1236
Balanța comercială	-758	-721	-871

3. Principalii parteneri comerciali

Dupa obținerea independenței R.M. s-a reorientat spre Occident. Au fost restabilite legăturile comerciale cu o serie de state din Uniunea Europeană, care fuseseră întrerupte o perioadă de peste jumătate de secol. S-au intensificat tranzacțiile comerciale cu România.

Tabelul nr. 2

Principalii parteneri comerciali ai RM (mil dolari SUA)

	2014		2015		2016	
	export	import	export	import	export	import
România	434	803,1	446,4	555,1	513,1	551,5
Rusia	423,7	717,2	240,7	535,7	233,2	535,2
Italia	243,4	351,3	197	279,2	198,2	280,7
Germania	137,5	427	117,2	321,3	126,6	316,4
Belarus	134,7	142	131,6	84,1	103,5	101,3

Relațiile cu Uniunea Europeană. În ultimii ani tendința sporirii volumului comerțului exterior cu țările occidentale, a devenit dominantă.

Redirecționarea geografică a comerțului exterior al Moldovei către UE a devenit de o importanță crucială pentru țara noastră. Piața de desfacere a UE, datorită gradului înalt de dezvoltare și de asemenea proximității geografice, reprezintă una din cele mai atractive piețe pentru Moldova.

Relațiile cu România România este principalul partener comercial al Republicii Moldova. Țara vecină este în topul țărilor spre care merg cele mai multe produse moldovenești, dar și lider la capitolul importuri.

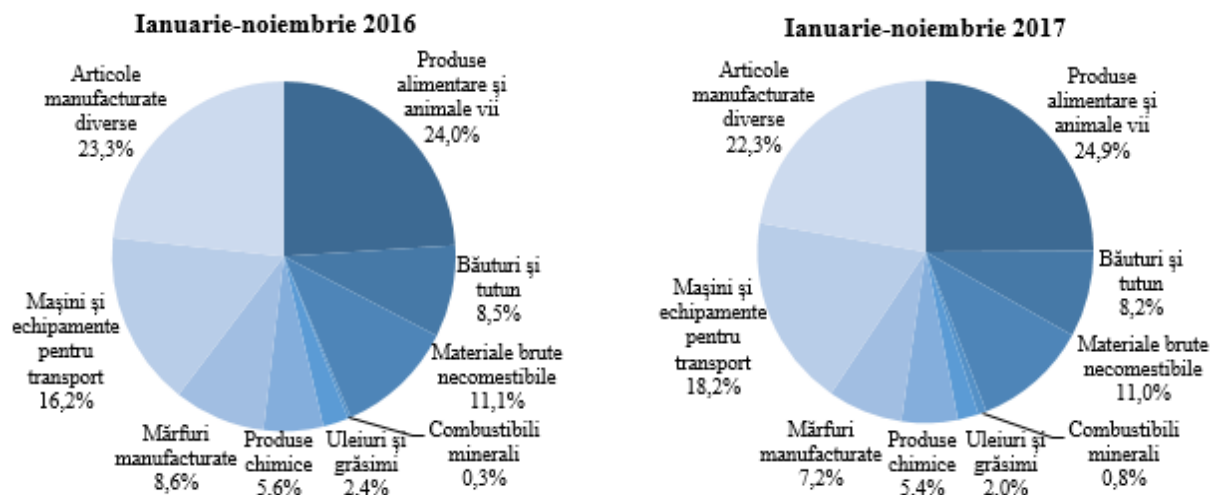
Relațiile cu Rusia.

4. Analiza exportului RM

Exportul agroalimentar ne evidențiază pe noi în primul rând ca o țară slab dezvoltată. Acest export întotdeauna este însoțit de un risc mare legat de factorul mediului ambiant, caracteristic pentru RM și care poate să aducă în declin în orice an.

Potrivit datelor Biroului Național de Statistică, valoarea mărfurilor exportate în perioada ianuarie-noiembrie 2017 a crescut cu 18,4% sau cu 341,1 milioane de dolari, față de aceeași perioadă din anul 2016. Dintre acestea, 67 la sută au fost mărfuri autohtone. Este vorba în special de produse alimentare și animale vii, legume și fructe, semințe și fructe oleaginoase, cereale și preparate pe bază de cereale, băuturi alcoolice și nealcoolice, carne și preparate din carne și altele.

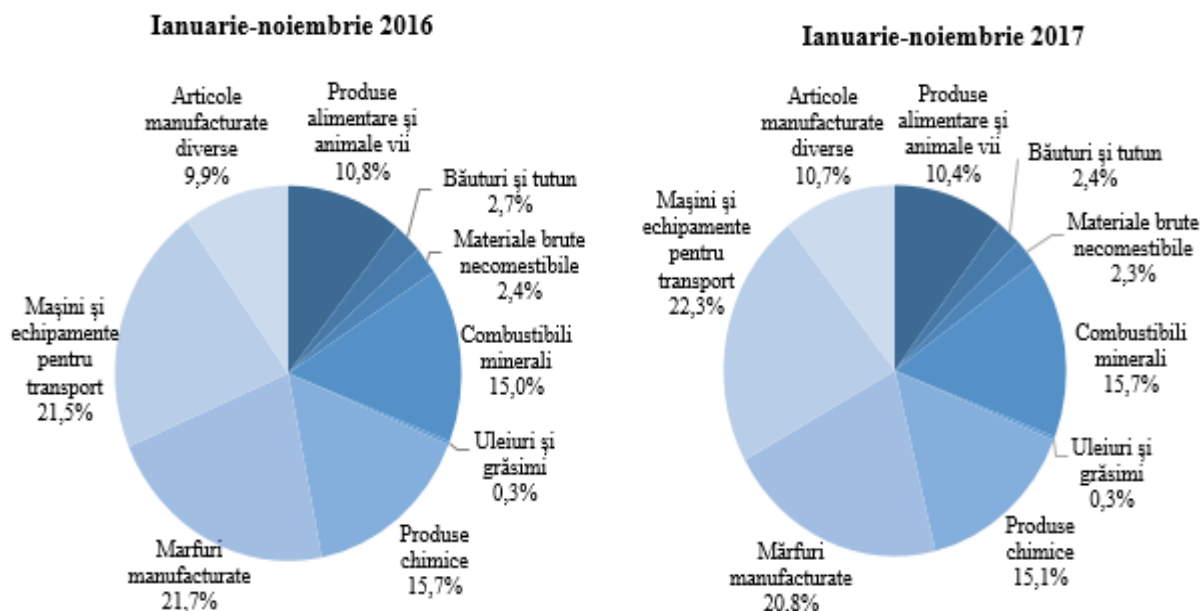
Alte 33 la sută au constituit reexporturi de mărfuri străine (îmbrăcăminte, încălțăminte și părți de încălțăminte, scaune, fire și cabluri electrice, medicamente, țesături, materiale tricotate sau croșetate, mobilier, uleiuri esențiale, preparate pentru toaleta, produse pentru înfrumusețare, combustibili, vehicule).



5. Analiza importului Republicii Moldova

Republica Moldova a importat mărfuri în valoare de 4360,0 milioane de dolari, mai mult cu 20,1 la sută față de perioada ianuarie-noiembrie 2016.

În această perioadă au sporit importurile de petrol, produse petroliere, energie electrică, mașini și aparate electrice, produse medicinale și farmaceutice, vehicule rutiere, aparate și echipamente de telecomunicații și pentru înregistrarea și reproducerea sunetului și imaginii, mașini și aparate industriale cu aplicații generale; părți și piese detașate ale acestor mașini, metale neferoase, îmbrăcăminte și accesorii, mașini și aparate specializate pentru industriile specifice, fire, țesături și articole textile, încălțăminte, legume și fructe și altele.



6. Problemele și perspectivele dezvoltării comerțului exterior

Noțiunea de balanță, lansată de mercantiliști ai secolului al XVII-lea, reprezenta acel concept teoretic ce asigură relația între analiza economică la scară națională și schimburile cu străinătatea.

În zilele noastre, balanța de plăți a devenit un instrument care furnizează o multitudine de informații indispensabile analizei situației economice în toate țările.

În raport cu statele Uniunii Europene, balanța comercială a RM în 2017 s-a încheiat cu un deficit de 730,0 de milioane de dolari, iar cu țările membre ale CSI — de 653,9 milioane de dolari.

Tabelul nr. 3.

Balanța comercială a Republicii Moldova

An	Raportul export - import (mln. \$)	față de anul precedent
2013	-3.064,1	▲ 0,4%
2014	-2.977,5	▼ 2,8%
2015	-2.020,0	▼ 32,2%
2016	-1.975,0	▼ 2,2%

Deficitul comercial tinde să devină problemă primordială a politicilor macroeconomice a Moldovei. Practica internațională arată că o țară cu un sold negativ al balanței comerciale care se menține de mult timp nu poate să-și păstreze suveranitatea sa economică, iar în Moldova deficitul comercial este în creștere.

Balanța comercială negativă sporește dependența statului de exportatorii externi, lipsește țara de resurse pentru achitățile la timp și duce la deprecierea leului și la șomaj.

Deficitul comercial se datorează în special creșterii culminante a importului și exportului nesemnificativ. Importul sporește grație cererii de consum a cetățenilor care primesc bani de peste hotare.

Alt factor ar fi baza de export foarte restrânsă, fiind centrată preponderent pe trei categorii de produse – produsele alimentare și băuturile, legumele și textilele.

Pentru Moldova cu deficitul ei enorm al comerțului extern această problemă este foarte gravă. Efectul unei aprecieri reale în continuare ar putea submina performanțele exporturilor, reducând în continuare profitabilitatea producătorilor existenți și descurajând apariția unor producători noi.

Pentru a încuraja exporturile, țara trebuie să adere la lanțurile de valoare regionale și globale pentru a deveni mai eficientă în ceea ce deja produce și pentru a inova, iar pentru a stimula agenții economici – exportatorii, guvernul Republicii Moldova trebuie să întreprindă următorii pași:

- să implementeze politici defensive orientate să modereze impactul importului asupra economiei Moldovei;
- să susțină inițiativele și propunerile în domeniul colaborării internaționale;
- să creeze condiții favorabile pentru antreprenori, în special pentru cei care produc bunuri destinate exportului;
- să producă bunuri solicitate pe piață;

Bibliografie:

1. https://ro.wikipedia.org/wiki/Economia_Republicii_Moldova#Comert_exterior
2. <http://www.statistica.md/category.php?l=ro&idc=336>

3. <https://www.timpul.md/articol/comertul-exterior-al-republicii-moldova-in-2016-este-de--peste-9054-mil--dolari--96494.html>
4. <https://biblioteca.regielive.ro/referate/economie/comertul-exterior-al-republicii-moldova-235349.html>
5. <http://www.moldova.md/ro/content/comertul-exterior-al-r-moldova-cu-tarile-ue-crescut-cu-peste-15-la-suta>

Importanța întreprinderilor mici și mijlocii în economia de piață

Autor: Graure Mariana Patricia
Coordonator: Conf. univ. dr. Nițescu Alina
Universitatea din Petroșani

Abstract: *In this summary I will talk about the typology of small and medium enterprises. Peter Drucker said that "small businesses are the main catalyst for economic growth".*

These small businesses contribute greatly to the achievement of the fundamental objectives of any national economy, becoming the "driving forces" of economic and social progress. In the economic structure of a country, the existence of small and medium-sized firms is absolutely indispensable, it is known that they have always played a special role in the economic and social life of capitalist society, underpinning the revival of many economies.

SME's should not be considered as an isolated sector and included in one economic context, and for their stimulation it is necessary to find and implement pertinent solutions

1. Întreprinderilor mici și mijlocii - conceptualizare

Peter Drucker spunea că „micile afaceri reprezintă catalizatorul principal al creșterii economice”. Aceste mici afaceri contribuie intens la realizarea obiectivelor fundamentale ale oricărei economii naționale, devenind „forțele motrice” ale progresului economico-social.

În structura economică a unei țări, existența firmelor mici și mijlocii este absolut indispensabilă, se știe că ele au jucat dintotdeauna un rol deosebit în viața economică și socială a societății capitaliste, aflându-se la baza revigorării multor economii.

În urmă cu aproape două decenii s-au făcut eforturi pentru definirea IMM-urilor ajungându-se la circa 50 definiții.

Unele dintre acestea nu sunt definiții ci discuții în jurul conceptului IMM-urilor. Discuțiile din jurul IMM-urilor au continuat în termeni destul de stabili mai ales cu privire la dimensiunea întreprinderilor.

O definiție completă este dificil de construit în esență, prin întreprindere se înțelege un grup de persoane organizate care concep și desfășoară un complex de procese de muncă, concretizate în muncă, produse și servicii în scopul obținerii unui profit maxim, potrivit anumitor cerințe juridice, economice, tehnologice și manageriale.

Intr-o concepție largă IMM-urile sunt definite ca entități independente din punct de vedere juridic și financiar, care își desfășoară activitatea în toate sectoarele de activități. Ele sunt create de un număr mic de întreprinzători (de multe ori de unul singur) care se implică în activitățile managementului lor, pot purta răspunderea tuturor funcțiilor și au în subordine un număr relativ mic de salariați. Aceste întreprinderi nu au puterea de a stabili regulile în cadrul piețelor unde își desfășoară activitatea, dar au un potențial concurențial semnificativ care se poate materializa în rezultate și progrese importante. Condiția este ca întreprinzătorii să fie capabili să le pună în valoare principalele avantaje; flexibilitatea și viteza de reacție la sistemul pieței.

În România, conform art. 3 din Legea 133 din 1999 (legea privind stimularea întreprinzătorilor privați pentru înființarea și dezvoltarea IMM-urilor) prin întreprindere se înțelege orice formă de organizare a unei activități economice, autonomă parțial și autorizată potrivit legilor în vigoare să tacă acte și fapte de comerț în scopul obținerii de profit prin realizarea de bunuri materiale respectiv prestări de servicii, din vânzarea acestora pe piață în condiții de concurență.

În concepțiunea aceleiași legi, IMM-urile care își desfășoară activitatea în sfera producției de bunuri materiale și servicii se definesc în funcție de numărul scriptic de personal, astfel:

1. Până la 9 salariați - microîntreprinzători,
2. între 10 și 49 salariați - întreprinderi mici;
3. între 50 și 249 salariați - întreprinderi mijlocii.

Nu se încadrează în prevederile acestei legi:

- a) societățile bancare;
- b) societățile de asigurări și reasigurări;
- c) societățile de administrare a fondurilor financiare de investiții;
- d) societatea de valori mobiliare;
- e) societate cu activitate exclusivă de comerț exterior.

Nu beneficiază de prevederile prezentei legi societățile comerciale caic au ca acționari sau asociați persoane care îndeplinesc cumulativ următoarele 2 condiții:

- a) au peste 250 salariați;
- b) dețin peste 25% din capitalul social.

Beneficiază de prevederile prezentei legi IMM-urile care realizează o cifră de afaceri anuală echivalentă cu până la 8.000.000 Euro.

Beneficiază de prevederile prezentei legi numai IMM-urile cu capital integral privat.

Definirea IMM-urilor cu ajutorul parametrilor cantitativi (active totale, cifra de afaceri, iu\ de salariați) permite:

- diferențierea IMM-urilor de cele mari;
- monitorizarea și compararea rezultatelor obținute și a progreselor realizate de acestea de la o perioadă la alta în diverse țări și ramuri.

Un studiu aprofundat asupra conceptului de IMM-uri presupune a dispune de date exacte oferite de surse cum sunt:

◆ Registrul Statistic al Comisiei Naționale de Statistică - REGIS - care oferă informații privind numărul de întreprinderi, numărul de angajați și cifra de afaceri având drept sursă bilanțurile contabile depuse la Ministerul finanțelor;

◆ Registrul Comerțului al Camerei de Comerț și Industrie al României - ECIR- ajută la cunoașterea dinamicii afacerilor, numărul și distribuția întreprinderilor existente precum și date asupra natalității. Datele cuprinse în acest registru ajută la identificarea IMM-urilor privind prevederile Legii nr. 26/1990 privind Registrul Comerțului conform cărora toate societățile comerciale înființate în România sunt obligate să-și sene datele în acest registru;

◆ Baza de date a Ministerului finanțelor, denumită și Registru fiscal dispune de date asupra asociațiilor familiale - AF - și a persoanelor fizice - PF .

Informațiile provin din bilanțurile contabile depuse de întreprinderile înființate potrivit Legii nr. 31/1990 cu date privind numărul de angajați și cifra de afaceri;

◆ Biroul Statistic al Uniunii Europene EURO STAT ,

Întreprinderea mică, conform definiției date de aceasta este societatea care îndeplinește 2 din următoarele 3 criterii:

1. totalul bilanțier să nu depășească 1.000.000. Euro;
2. cifra netă de afaceri să nu depășească 2.000.000. Euro;
3. numărul mediu de salariați în cursul exercițiului financiar să nu depășească 49 persoane.

Întreprinderea mijlocie conform aceleiași surse, este societatea care îndeplinește 2 din următoarele 3 criterii:

1. totalul bilanțier să nu depășească 4.000.000. Euro ;
2. cifra netă de afaceri să nu depășească 8.000.000. Euro;
3. numărul mediu de salariați în cursul exercițiului financiar să fie cuprins între 50 și 249 persoane.

2. Tipologia IMM-urilor

Clasificarea întreprinderilor mici și mijlocii în România se face conform Legii 133/1999, după cum am amintit în subcapitolul 1.

Din punct de vedere al formei juridice, IMM-urile pot funcționa sub forma de întreprinderi individuale și asociații familiale, fie sub forma societară.

Întreprinderile individuale sunt importante datorită numărului lor mare și pentru ca reprezintă baza de dezvoltare a sectorului de IMM-uri. În România, întreprinderile individuale funcționează potrivit Decretului Legii nr. 54/1990, termenul utilizat fiind acela de comercianți.

În statele dezvoltate din Europa, 90% din întreprinderile înregistrate sunt întreprinderi individuale. În țările comuniste din Europa Centrală și de Est au luat naștere după 1990 sute de mii de întreprinderi individuale, proces care demonstrează progresele realizate pe calea tranziției spre economia de piață.

Întreprinderile societare cel mai des întâlnite sunt:

- Societatea cu răspundere limitată;
- Societatea pe acțiuni;
- Societatea în nume colectiv;
- Societatea în comandită simplă.

Printre formele enumerate, societățile cu răspundere limitată sunt preponderente în rândul IMM-urilor, datorită facilităților pe care le oferă asociaților: responsabilitatea în limita aportului la constituirea capitalului social și posibilitatea asocierii în scopul formării acestuia.

Aceste tipuri de întreprinderi funcționează și în România, conform reglementărilor prevăzute de Legea 31/1990, referitoare la societățile comerciale.

Înființarea tipurilor de societăți prezentate presupune îndeplinirea unor formalități comune:

- ◆ alegerea și verificarea denumirii sociale;
- ◆ redactarea actului constitutiv și semnarea acestuia de către asociați în prezența notarului;
- ◆ înregistrarea actului notarial la organele statului.

După obiectul de activitate IMM-urile se împart în :

- Firme de producție - folosesc materiile prime și semifabricatele în vederea obținerii produselor finite. Numărul acestora este mic datorită costurilor de producție ridicate;
- Firme de construcții - realizează locuințe, clădiri industriale, comerciale și administrative;
- Firme de comerț - sunt în funcție de cantitatea de mărfuri pe care o rulează și de poziția pe care o ocupa în lanțul de distribuție en- gross și en- detail;
- Firme de servicii - păstrează lucrări specializate și de înaltă tehnicitate pentru populații întreprinderi și instituții. În funcție de potențialul de creștere și de obținere a profitului, întreprinderile pot fi:

A. Întreprinderi mici statice

1. întreprinderi mici statice marginale sunt întreprinderi ai căror proprietari urmăresc cu preponderență obținerea veniturilor pentru ei și familia lor și își consumă tot timpul și toate resursele pentru a-și menține afacerea pe linia de plutire. Un exemplu de astfel de întreprindere ar fi atelierile meșteșugărești.

2. întreprinderi mici statice nemarginale - sunt înființate de obicei de întreprinderi cu specializări (arhitecți, consultanți, etc).

B. Întreprinderi mici și mijlocii dinamice - antreprenoriale - au ca scop principal obținerea profitului și dezvoltarea, caracterizându-se printr-un grad înalt de creativitate și inovativitate atât din punct de vedere al produselor și serviciilor oferite, al tehnologiilor, cât și al strategiilor utilizate.

Pentru a avea o viziune de ansamblu și a se putea compara sectorul de IMM-uri din diversele țări ale Uniunii Europene, EUROSTAT (Sistemul Statistic al Uniunii Europene) utilizează criteriile cantitative în vederea clasificării: microîntreprinderi, IMM-uri.

Într-o economie liberă, existența întreprinderilor este reglementată în primul rând de cererea și oferta consumatorilor. De aceea atâta vreme cât funcționează potrivit normelor juridice și etice și satisfac cerințele reale ale consumatorilor, toate întreprinderile profitabile indiferent de tipul de activitate pe care o desfășoară, prezintă importanță economică și socială.

3. Rolul întreprinderilor mici și mijlocii

Cu toate greutățile, mai ales IMM-urile private, joacă un rol important în economia națională; este cunoscut că aceste întreprinderi au avut rol de neînlocuit în viața economică și socială a oricărei țări, aflate la baza revigorării multor economii, la dobândirea prosperității recente a multor țări industrializate. Este de reținut rolul și importanța întreprinderii mici și liberei inițiative în orice economie. Aceasta importantă a crescut mult, mai ales în ultimele decenii în economiile naționale; în ultimii ani se angajează dezbateri în jurul problematicii lor, emițându-se numeroase opinii privind acest subiect în condițiile României.

Importanța IMM-urilor crește în condițiile unei economii moderne, care se înfăptuiește în societatea românească, vizând avuția țării; revitalizarea economiei noastre nu poate fi concepută și mai cu seamă realizată, fără punerea în valoare a inițiativelor și competențelor agenților economici particulari.

Este vorba de capacitățile creative, utilizând resursele umane. Numai astfel IMM-urile se pot integra în strategia dezvoltării, datorită supleței cu care își adaptează producția și structura lor la exigențele pieței interne și externe. Mica întreprindere de tip productiv îndeplinește un rol strategic în dezvoltarea economică și socială a unei țări, fiind capabilă să reziste perioadelor de criză economică.

IMM-urile sunt cunoscute și recunoscute ca factori esențiali în dezvoltarea regională și locală, ca parte integrantă și pe deplin indispensabilă a oricărei industrii moderne. În contextul necesității dezvoltării accelerate a sectorului privat în economia noastră, IMM-urile capătă o și mai mare importanță. În procesul de reformă și restructurare, dezvoltarea sectorului privat industrial constituie un mecanism viabil de atragere în circuitul economic al capacităților de producție disponibilizate în locurile de muncă realizate prin reconversia personalului calificat spre mica producție.

IMM-urile nu trebuie considerate drept un sector izolat și încadrate într-un context economic, iar pentru stimularea acestora este necesar să fie găsite și implementate soluții pertinente. Repartizarea întreprinderilor private pe dimensiuni dă posibilitatea unor aprecieri corecte privind locul diferitelor clase în funcție de indicatorii care definesc structura acestui sector. Economia modernă presupune existența simultană a IMM-urilor, dar și a celor mari și foarte mari, fiecare cu virtuțile și dezavantajele lor, într-un echilibru rațional al proporțiilor stabilite mai ales prin mecanisme economice, reglate pe piața, prin strategii și programenaționale de dezvoltare.

Bibliografie:

1. Crecana C., Rentabilitatea întreprinderilor mici și mijlocii, Editura Economică, București, 2004
2. Drucker P., Realitățile lumii de mâine, Editura Teora, București, 1999
3. Mihuleac E., Întreprinderile mici și mijlocii, o soluție optimă pentru economia românească, Editura Librex
4. <https://biblioteca.regielive.ro/proiecte/economie/locul-si-rolul-intreprinderilor-mici-si-mijlocii-in-economie-19518.html>
5. <http://cniptmmr.ro/>

Diferențierea salarială

Autor: Lazariuc Beatrice
Coordonator: Conf. univ. dr. Niță Dorina
Universitatea din Petroșani

Abstract: *The gender pay gap represents the average difference between gender oral pay per economy ensemble. Besides the fact that it helps in creating a more equitable company, the elimination of gender pay which is also necessary from a commercial point of view: -gender equality is vital for creating quality jobs; - introducing a perspective on gender equality that can help to some enterprises to recruit and retain the best employees, to create a positive working atmosphere and to gain the trust of employees, to make the best use of human resources and to improve productivity and competitiveness, to have a better public image and a greater stocking values and a broader, more satisfied customer base and so on.*

Introducere

Diferența de salarizare între femei și bărbați reprezintă diferența medie între remunerările orare ale bărbaților și ale femeilor per ansamblu economiei.

În Europa femeile câștigă în medie cu aproximativ 16% mai puțin decât bărbații și în unele țări, diferența de salarizare între femei și bărbați se accentuează.

Diferența de salarizare între femei și bărbați este consecința discriminării continue și a inegalităților de pe piața muncii care, în practică, le afectează în special pe femei.

Factori care explică diferența de salarizare între femei și bărbați

Există o serie de factori complecși și adesea interdependenți care explică existența diferenței de salarizare între femei și bărbați:

1. *Discriminarea directă.* Unele femei primesc mai puțin decât bărbații pentru aceeași muncă prestată.
2. *Subevaluarea muncii femeilor.* Cel mai adesea, femeile primesc mai puțin decât bărbații pentru o muncă de valoare egală. Una dintre principalele cauze este modul în care sunt evaluate competențele femeilor în comparație cu cele ale bărbaților.
3. *Segregarea pe piața muncii.* Pe de o parte, femeile și bărbații predomină adesea în diverse sectoare de activitate. Pe de altă parte, în cadrul aceluiași sector sau întreprindere, femeile predomină în cazul profesiilor mai puțin valorizate și mai puțin remunerate.
4. *Tradițiile și stereotipurile.* Acestea pot să influențeze de exemplu, alegerea filierelor educaționale și prin urmare, carierele profesionale pe care le aleg fetele și femeile. Din cauza acestor tradiții și stereotipuri, se estimează că femeile prestează mai puține ore sau părăsesc piața muncii pentru a se ocupa de îngrijirea copiilor sau a vârstnicilor.
5. *Concilierea vieții profesionale și a vieții private.* Responsabilitățile privind familia și îngrijirea copiilor sunt în continuare repartizate în mod inegal. Îngrijirea membrilor de familie dependenți este, în mod esențial, asumată de către femei.

Prin urmare, femeile recurg mai frecvent la întreruperea carierei sau prestează mai puține ore decât bărbații. Acest aspect, poate avea un impact negativ asupra evoluției profesionale și a șanselor de promovare a femeilor.

Situația actuală la nivelul U.E. privind egalitatea între femei și bărbați la locul de muncă în funcție de diferența de salarizare

Potrivit noilor estimări Eurostat (pe baza anchetei privind structura câștigurilor salariale), rezultă că la nivelul statelor membre, variațiile sunt foarte importante, dat fiind faptul că diferența de salarizare variază de la sub 10% în Italia, Malta, Polonia, Slovenia și Belgia la peste 20% în Slovacia, Țările de Jos, Republica Cehă, Cipru, Germania, Regatul Unit și Grecia și peste 25% în Estonia și Austria.

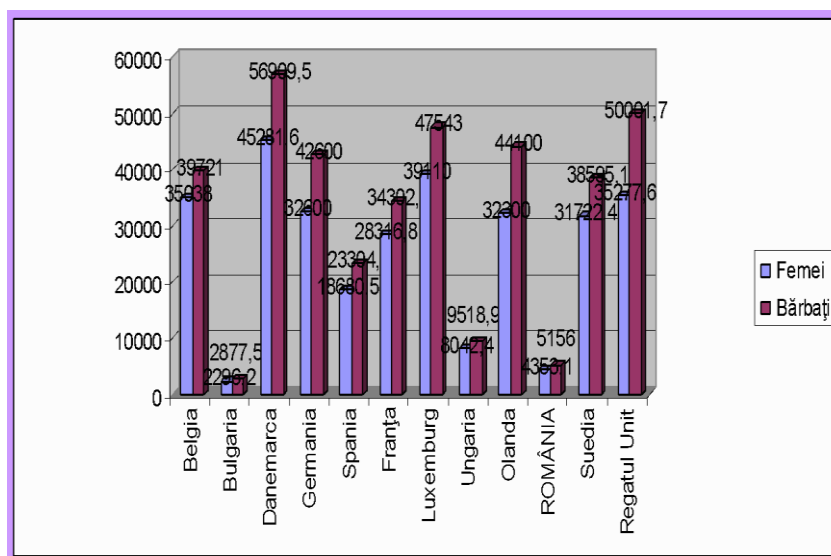


Fig. 1

Media câștilor anuale din industrie și servicii, pe sexe

Sursa: www.ec.europa.ro/social

Tabelul 1

Diferențe de salarizare dintre femei și bărbați la nivelul țărilor Uniunii Europene

ȚARĂ	DIFERENȚA DE SALARIZARE ÎNTRE FEMEI ȘI BĂRBAȚI	ȚARĂ	DIFERENȚA DE SALARIZARE ÎNTRE FEMEI ȘI BĂRBAȚI
Belgia	9.0	Luxemburg	12.4
Bulgaria	13.6	Ungaria	17.5
Republica Cehă	26.2	Malta	9.2
Danemarca	17.7	Țările de Jos	23.6
Germania	23.2	Austria	25.5
Estonia	30.3	Polonia	9.8
Irlanda	17.1	Portugalia	9.2
Grecia	22.0	România	9.0
Spania	17.1	Slovenia	8.5
Franța	19.2	Slovacia	20.9
Italia	4.9	Finlanda	20.0
Cipru	21.6	Suedia	17.1
Letonia	13.4	Regatul Unit	21.4
Lituania	21.6		

Sursa: www.ec.europa.ro/social

Majoritatea țărilor al căror procent de ocupare a forței de muncă pentru femei este scăzut (de exemplu, Malta, Italia, Grecia, Polonia), posedă, de asemenea, o diferență inferioară mediei care

reflectă slaba participare a femeilor puțin calificate sau necalificate pe piața forței de muncă. O diferență crescută este în general caracteristică unei piețe a muncii foarte segregată (de exemplu, Cipru, Estonia, Slovacia, Finlanda) sau în care un procent important de femei lucrează cu jumătate de normă (de exemplu, Germania, Regatul Unit, Țările de Jos, Austria, Suedia) (fig.2) De asemenea, sistemele și mecanismele de fixare a remunerărilor pot influența, la rândul lor, diferența de salarizare.

Importanța combaterii diferenței de salarizare dintre femei și bărbați

1. *Eliminarea diferenței de salarizare între femei și bărbați este benefică pentru angajatori și angajați.*

Egalitatea între femei și bărbați este vitală pentru crearea unor locuri de muncă de calitate. Introducerea unei perspective privind egalitatea de șanse între femei și bărbați poate ajuta întreprinderile:

- a) să recruteze și să păstreze cei mai buni angajați;
 - b) să creeze un mediu de lucru pozitiv și să câștige încrederea angajaților;
 - c) să utilizeze mai bine resursele umane și să îmbunătățească productivitatea și competitivitatea.
2. *Eliminarea diferenței de salarizare între femei și bărbați face ca economia în ansamblu să fie profitabilă*
 3. *Eliminarea diferenței de salarizare între femei și bărbați promovează justiția socială și egalitatea de șanse*
 4. *Eliminarea diferenței de salarizare între femei și bărbați poate ajuta la crearea unei societăți mai echitabile și unitare.*

Concluzii și propuneri

Situația actuală înregistrată la nivelul țărilor ale Uniunii Europene dată de coordonate precum:

- a) numărul femeilor încadrate în muncă este în creștere, dar rămâne inferior celui al bărbaților. Chiar dacă majoritatea studenților și absolvenților de universitate sunt femei;
- b) femeile sunt încă slab reprezentate în funcții de decizie politică și economică, deși, în ultimul deceniu, a crescut numărul celor care ocupă astfel de posturi;
- c) reponsabilitățile familiale sunt încă inegal repartizate între femei și bărbați;
- d) riscul ăraciei este mai mare în cazul femeilor decât în cel al bărbaților.

Combaterea discriminării și asigurarea egalității între femei și bărbați reprezintă un drept fundamental, o valoare comună a Uniunii Europene și o condiție necesară pentru îndeplinirea obiectivelor de creștere, ocupare a forței de muncă și coeziune socială la nivelul UE, fiind considerată în prezent o prioritate politică. Deși există încă o serie de inegalități, în ultimele decenii, UE a făcut progrese semnificative pentru ca femeile și bărbații să beneficieze de șanse egale. Acest lucru se datorează, în primul rând, legislației privind tratamentul egal, măsurilor destinate să integreze principiul egalității de șanse în toate politicile comunitare și măsurilor specifice privind promovarea femeilor.

Bibliografie:

1. www.eurostat.ro
2. www.ec.europa.ro/social
3. <http://legislatiamuncii.manager.ro>

Serviciile de telefonie fixă și mobilă

Autor: Matei Vasile Adrian

Coordonator: Conf. univ. dr. Dobre-Baron Oana

Universitatea din Petroșani

Abstract: *Electronic communication services appeared for the first time in Romania between 1853-1854 and since then it evolved constantly. Until 2000, the telephony market was centred around only one company and a reduced number of technologies, the prices of the services were much higher. Nowadays, fixed telephony services are losing ground to the mobile telephony and internet. Basically it is no longer cost-effective only if it is connected through fixed internet services or a cable television of the same network.*

At present, mobile telephony uses the 2G,3G and 4G networks, the customers enjoying the most recent technologies and the lowest prices.

A special category is the virtual network Muno which are in fact the resellers of the mobile telephony services that have been purchased wholesale from other networks.

The expenditure of a telephone network is the infrastructure and the network equipments, the costs related to the location of the network equipments, electrical energy, wages, marketing etc. A particular category of expenditure is represented by the interconnection which is often the largest expenditure of a telephone network. The high fees for the interconnection don't affect the big providers, but it prevents the entry on the market of the small providers.

1. Istoric și generalități despre telefonie fixă

În România primele servicii de telecomunicații electronice au apărut sub forma de servicii telegrafice fixe în anii 1853-1854 având acoperire doar în câteva orașe mari, moment de la care serviciile s-au dezvoltat și modernizat cu mare viteză permanent, în zilele noastre nemaiputându-ne imagina viața fără servicii de telecomunicații. Spre deosebire de perioada dinainte de anii 2000 când piața de telefonie era oarecum compactă în jurul unei singure firme, la fel și tehnologia și modul de funcționare atât tehnic cât și economic erau oarecum simple iar prețurile serviciilor de telefonie erau mari, în zilele noastre competiția în rândul serviciilor de telecomunicații este mult mai mare, atât între firmele care prestează astfel de servicii cât și între tehnologii. În prezent serviciile de telefonie fixă sunt în declin permanent datorită dezvoltării tot mai mult a telefoniei mobile, totuși însă nu au dispărut și nu vor dispărea complet curând datorită integrării acestora în ofertele și tehnologiile de conectare la internet și a serviciilor de televiziune prin cablu. Servicii de telefonie fixă în România în prezent sunt oferite de câteva zeci de rețele, cele mai cunoscute dintre acestea fiind Telekom, RDS, Orange, Vodafone, UPC, Nextgen, AKTA, dar există și alte rețele mici, unele chiar în sistem de revânzători.

În funcție de suportul pe care este oferită telefonie fixă avem:

- telefonie fixă clasică PSTN – tot mai rară, prin intermediul ei se poate oferi și internet, însă slab calitativ, costurile de implementare și întreținere a rețelelor sunt mari, având însă avantajul funcționării și în cazul unei pene de curent datorită alimentării de la distanță și a existenței backupurilor electrice;
- telefonie fixă DOCSIS – este oferită prin intermediul cablului coaxial de televiziune, de regulă deja existent în locația clientului astfel costurile fiind mult mai mici;
- telefonie fixă prin fibra optică – este oferită prin intermediul fibrei optice, de regulă deja existentă la client pentru conectarea la internet – are avantajul costurilor mici și al stabilității crescute,

precum și a calității vocii superioare, nu în ultimul rând și posibilitatea transmiterii de fax-uri cu o viteză mai bună și fără erori;

- telefonia fixă oferită prin intermediul rețelelor mobile – este practic un telefon mobil la care i s-a limitat intenționat aria de acoperire la un perimetru foarte restrâns, are drept avantaj posibilitatea instalării în zone unde nu există infrastructură fixă terestră, dar ca dezavantaj calitatea mai scăzută a internetului
- telefonia fixă voip – este telefonia fixă oferită fără a exista o rețea de telefonie dedicată, folosind ca suport internetul deja existent în locație, cei mai populari provideri de acest tip fiind skype. Poate fi oferită prin intermediul calculatoarelor, tabletelor pc, telefoanelor mobile sau a unor telefoane fixe sau adaptoare dedicate, identice în funcționare cu telefoanele fixe clasice, cu diferența că în ele nu intră un cablu de telefonie ci unul de internet.

Costurile telefoniei fixe, pe lângă operarea rețelei și centrale sunt date de interconectare. De fapt cu mici excepții interconectarea reprezintă costul cel mai mare al unui operator de telefonie fixă sau mobilă. Mai multe detalii despre interconectare și influența sa asupra pieței de telefonie am prezentat în capitolul V. Telefonia fixă clasică tip PSTN are cele mai mari costuri de construcție, întreținere și operare a rețelei, telefonia prin fibră optică și DOCSIS de asemenea are costuri mari dacă se dorește construcția și întreținerea unei rețele doar pentru serviciul de telefonie, dar acest lucru nu se întâmplă, telefonia fixă fiind un serviciu auxiliar pe lângă internet și/sau televiziune prin cablu.

2. Istoric și generalități despre telefonia mobilă

Telefonia mobilă, prezentă în România într-un format oarecum primitiv ca rețea NMT încă din luna aprilie a anului 1993, apoi ca rețele moderne de telefonie mobilă GSM din 1997 a cunoscut și cunoaște de asemenea o mare dezvoltare, atât ca servicii, cât și ca nr de clienți și gradul de accesibilitate pentru populație.

În prezent se folosesc 3 tipuri de rețele de telefonie mobilă în România: 2G, 3G și 4G. Rețelele 2G sunt deținute de Orange, Vodafone și Telekom, este cea mai veche tehnologie încă în uz, suportă serviciu de voce, sms și internet la viteze de doar 220 Kbps. Nu suportă servicii video. Rețelele 3G au apărut prima oară în țară în anul 2004, suportă servicii de voce, sms, apeluri video și internet cu viteze de până la 42 Mbps. Rețelele 4G au apărut în 2012 și suportă servicii de internet de până la 800 Mbps, sms și video streaming, în teste pe câteva telefoane fiind și servicii de voce prin rețele 4G (Volte). Pe lângă acestea mai există și rețele de telefonie mobilă virtuale, ce nu au echipamente proprii, practic acesta doar își afișează numele pe ecran și cumpără servicii en-gross de la o altă rețea existentă pe care le revând utilizatorilor finali. În România acest tip de rețele este în fază incipientă, primele 2 rețele fiind lansate de puțin timp: Lycamobile și AKTA Mobile, o tentativă existând și din partea companiei AVON. În alte țări europene acest tip de rețele este răspândit, firme din diverse alte domenii oferind astfel și telefonie mobilă clienților săi ca serviciu auxiliar sau bonus. Dacă în cazul telefoniei fixe de regulă aceasta este un serviciu auxiliar internetului fix, în cazul rețelelor de telefonie mobilă lucrurile stau invers, serviciul de internet este un serviciu auxiliar celui de telefonie, însă tot mai intens folosit, ba chiar depășind ca și cerere serviciile de SMS.

3. Costurile unei rețele de telefonie mobilă

Structura costurilor unei rețele de telefonie este diferită, cu siguranță cu toții ne întrebăm măcar uneori oare de ce o anumită tehnologie implementată de o rețea este mai scumpă sau mai ieftină, oare de ce tariful la apelurile sau sms-urile naționale și internaționale este mai mare decât al celor în rețea și multe altele, astfel voi face o explicație a costurilor serviciilor de telefonie în general și a telefoniei mobile în special:

- costuri legate de infrastructură: echipamentele de rețea, fibră optică și/sau link-uri radio pentru comunicare cu centrala. Cel puțin în cazul 4G este foarte necesară fibră optică la mare parte din

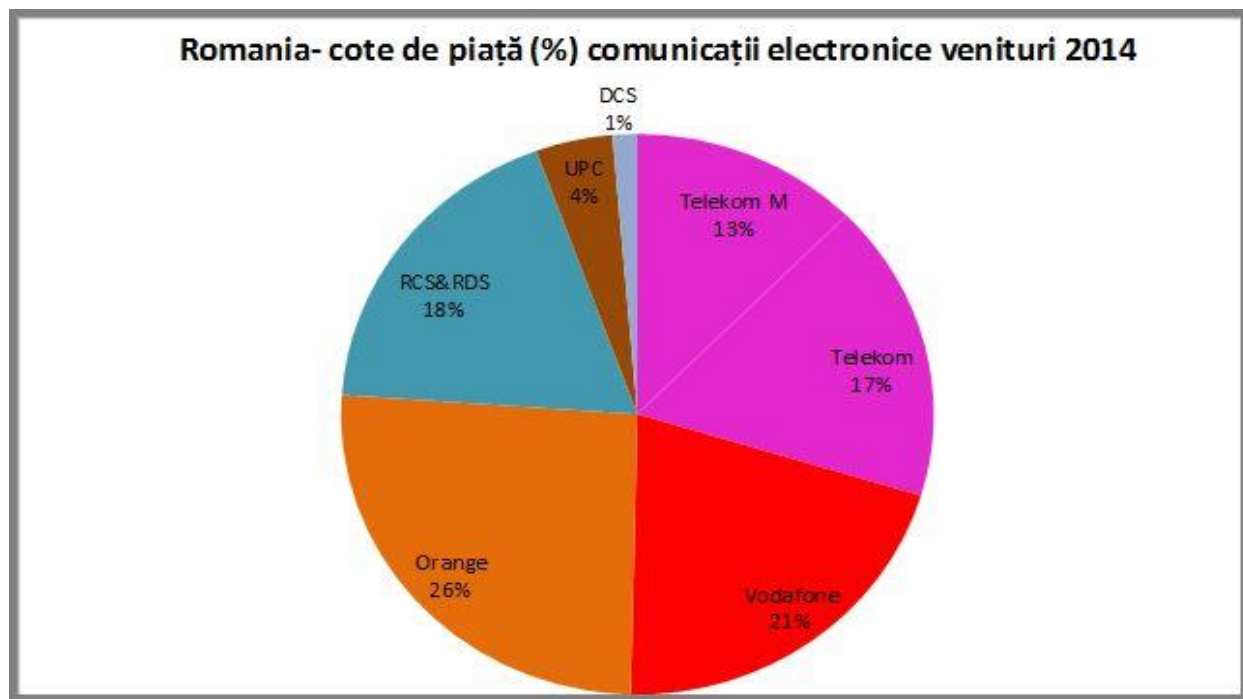
antene, astfel apare și costul necesar conectării la fibra optică a multor locații unde fibra optică altfel nu ar fi necesară;

- costurile cu licențele de emisie; pentru fiecare frecvență și tehnologie în parte fiecare rețea trebuie să câștige la licitație dreptul de a emite, altfel rețeaua nu poate exista, legal. Fiind vorba de puține frecvențe disponibile datorită spectrului radio limitat la licitațiile organizate de către stat automat prețurile de cele mai multe ori sunt mari, depinzând însă și de cerința pentru aceea frecvență și existența sau nu a unui număr mare de terminale compatibile;
- costurile cu interconectarea. Interconectarea este taxa plătită de o rețea pentru minutele și mesajele inițiate de către clienți săi având ca și destinație altă rețea. Interconectarea se plătește pentru fiecare minut de apeluri și are valoare diferită în funcție de destinația apelului sau a sms-ului, fiind mai mare în general către rețelele din afara țării. În prezent în România tarifele de interconectare maxime pe care le pot percepe operatorii de telefonie mobilă sunt de 0,96 eurocenți/minut iar cei de telefonie fixă de 0,15 eurocenți/minut. Tarifele de interconectare pentru sms-uri nu sunt reglementate;
- costurile chiriilor/terenurilor unde se află elementele infrastructurii, mai ales în cazul telefoniei mobile care necesită antene montate pe piloni deseori construiți special pentru asta sau amplasarea acestora pe blocuri înalte, lumea fiind tot mai reticentă în a accepta astfel de echipamente pe blocul în care locuiește;
- costurile alimentării cu energie electrică a echipamentelor de rețea, care în unele cazuri sunt foarte mari datorită necesității amplasării acestor echipamente în zone izolate, pe munți și dealuri unde nu există rețea electrică, fiind astfel necesară extinderea rețelei electrice pentru asta;
- costurile cu promovarea, salariile, suportul, vânzările, contabilitatea, etc.;

Este de reținut faptul că principalele costuri sunt dependente de mărimea cotei de piață a operatorului și de mărimea grupului din care acesta face parte. Cu cât operatorul face parte dintr-un grup mai mare, cu atât va avea costuri mai mici cu echipamentele deoarece va putea negocia cu furnizorii un preț mai bun achiziționând o cantitate mai mare, dar și datorită faptului că infrastructura odată construită va fi folosită pentru a oferi mai multe servicii prin intermediul ei în cazul operatorilor mari, spre exemplu prin rețeaua de fibră optică necesară antenelor principale (node B) și recomandată pentru performanțe bune tuturor antenelor de telefonie mobilă operatorii mari pot oferi și servicii de internet fix, telefonie fixă, televiziune sau transmisii de date pentru mediul business, pe când operatorii mici vor trebui să închirieze fibra optică de la operatori mari sau să folosească link-uri radio care au o performanță și stabilitate mult mai scăzute. De asemenea telefonia fixă clasică nu mai poate exista în zilele noastre în România din punct de vedere financiar datorită costurilor mari de construcție și întreținere a rețelei, dacă nu este legată de alte servicii fixe, adică internet sau televiziune.

4. Piața operatorilor telecom în România

În funcție de venituri totale ale operatorilor de telecomunicații fixe și mobile cota de piață era situată astfel (date mai noi nu au fost publicate), fig. 1:



În funcție de nr. de clienți al rețelelor de telefonie mobilă există statistici publicate cu date până în anul 2015, evoluția arătând astfel cum se observă în figura 2:

Evoluția cotelor de piață înregistrate de operatorii de telefonie mobilă din România în perioada 2011-2015

Companie	2011(%)	2012(%)	2013(%)	2014(%)	2015 (%)
Orange	38,7	39,0	39,9	39,6	37,0
Vodafone	31,5	31,0	32,1	30,3	31,0
Telekom	24,6	24,0	23,6	22,5	22,0
RCS&RDS	5,2	5,9	4,4	7,6	10,0

Astfel se observă că operatorul mic RDS&RCS cunoscut și sub numele brandului DigiMobil a reușit în 5 ani aproape să își dubleze cota de piață. Un alt factor ce a influențat cotele de piață ale operatorilor de telefonie mobilă la începutul anului 2013 este închiderea rețelei Zapp, în urma rămânerii fără licență de emisie. De asemenea începând din 2008 posibilitatea portării numerelor de telefon este un alt factor ce a crescut cota de piață a operatorilor mici. Totuși însă în continuare RDS are cheltuieli foarte mari de interconectare datorită faptului că este un operator mic, la fel și pe partea de echipamente de rețea necesare telefoniei mobile. Cu toate acestea având prețurile cele mai mici, deci și marja de profit mică reușește să atragă tot mai mulți clienți.

5. Interconectarea și influența sa în piața telefoniei

Datorită existenței tarifelor de interconectare orice operator mic poate intra mult mai greu pe piață neavând posibilitatea să ofere multe minute naționale fără a ieși în pierdere, trebuind să plătească apelurile naționale efectuate de către abonații săi dar aceștia primind prea puține apeluri din alte rețele naționale sau internaționale. Tot datorită tarifelor de interconectare sunt posibile unele campanii la tv sau presa scrisă ori pe internet de genul: sună la un anumit nr de telefon și vei primi produsul x gratuit și fără tragere la sorți, aparent unii suntem tentați să credem că este o promoție, un act de donație sau cadou, în realitate însă cei care oferă astfel de servicii de livrări „gratuite” își încasează banii pe produse din taxele de interconectare încasate pe baza apelurilor la acele numere de telefon. Tot datorită interconectării și tarifelor aferente în România a existat în perioada 2008-2010 un serviciu de telefonie mobilă inovativ și poate chiar unic în lume oferit de fosta rețea de telefonie mobilă CDMA Zapp: servicii și opțiuni gratuite cu condiția să ai apeluri primite din alte rețele naționale și internaționale, cu cât doreai să ai mai multe beneficii gratuit în opțiune cu atât trebuia să te sune mai multă lume din alte rețele. Astfel pe baza tarifelor de interconectare în vigoare la aceea vreme primeai gratuit opțiune în valoare de 3 euro dacă aveai 38 de minute de apeluri primite din alte rețele sau opțiune de 6 euro dacă aveai apeluri primite 75 de minute pe lună iar dacă aveai 125 de minute de apeluri primite primeai și internet gratuit. Observăm astfel că deși Zapp era o rețea mică și astfel având costuri mari cu interconectarea, având o astfel de ofertă încerca să contrabalanseze și să încaseze în mod artificial mai mulți bani din interconectare, plătind o diferență cât de mică pentru apelurile efectuate de către clienții săi și totodată forțând autoritățile și restul operatorilor să ceară tarife de interconectare cât mai mici, acestea fiind în avantajul acestei rețele. Operatorii mari nu sunt afectați de tarifele mari de interconectare deoarece ei atât plătesc cât și încasează simultan aproximativ sume egale din interconectare între ei și încasează de la operatorii mici mai mult din interconectare decât plătesc către aceștia. Astfel se poate înțelege de ce operatorii mici nu oferă sms-uri naționale nelimitate, însă minute naționale nelimitate da: în cazul minutelor există un tarif de interconectare maxim reglementat prin lege care poate fi perceput de restul operatorilor. Dealtfel datorită tarifelor de interconectare oferirea de minute și/sau sms-uri nelimitate în afara rețelei proprii reprezintă un risc pe care operatorii fie ei mari fie mici trebuie să și-l asume, oricând unii clienți putând să vorbească mii de minute sau să trimită mii de mesaje în alte rețele fără a compensa cu minute și/sau sms-uri primite în acest caz costurile interconectării depășind valoarea abonamentelor sau opțiunilor încasate de la acel client, numindu-se astfel clienți neperformanți. Minutele și/sau sms-urile nelimitate sau de ordinul miilor incluse în opțiuni sau abonamente oferite de către operatori presupun statistici ale operatorilor cu privire la numărul mediu de minute vorbite de către clienți în alte rețele precum și un număr mediu de minute/sms-uri primite de către clienții proprii, astfel asigurându-se că nu vor ieși în pierdere sau cu marjă de profit prea mică.

Iată un exemplu de moduri în care poate fi situația concurenței pe piața de telecomunicații influențată de tarifele de interconectare, să presupunem că operatorul A, B și C dețin cote de piață ca nr. de clienți de câte 30% fiecare, iar operatorul D deține restul de 10% din piață, operatorii mari oferind minute și sms-uri naționale nelimitate la 10 euro/lună, clienții vorbind la toți operatorii în medie 1000 de minute pe lună (incluzând și minutele în rețea) acesta automat respectă ca și procent cota de piață a operatorului, astfel fiecare din cei 3 operatori mari va avea atât de plată cât și de primit sume egale, respectiv costul a 300 de minute, și doar 100 de minute de plată către operatorul D, astfel practic cheltuiala cu interconectarea a operatorilor A, B și C având cote mari și egale de piață este anulată de către veniturile din interconectare, astfel interconectarea totală de încasat de către aceștia este mai mare decât cea de plată, deoarece acești operatori încasează și de la operatorul D aferentul a câte 300 de minute de la fiecare client al acestuia. Astfel avem 2 situații, pentru exemplificare cu 2 tarife de interconectare diferite:

1. Tarif de interconectare 15 eurocenți/minut, operatorii A, B, C plătesc către fiecare și primesc pentru fiecare client de la fiecare câte 300 de minute x 15=4500 eurocenți (45 de euro), plătesc

către operatorul D 100 de minute deci 1500 de eurocenți (15 euro), însă încasează de la acesta câte 300 de minute, deci 4500 eurocenți (45 de euro) => operatorii A, B și C din interconectare vor câștiga câte 3000 de eurocenți (30 de euro) și simultan vor ține și piața blocată pentru a nu putea avea oferte bune nici un alt concurent. Operatorul D însă va încasa interconectare 100 de minute de la operatorii A, B și C în valoare de 1500 eurocenți (15 euro) și va avea de plată interconectare către aceștia pentru 900 de minute, adică 13500 de eurocenți (135) de euro/client. Astfel tragem concluzia că în această situație planul tarifar cu minute nelimitate la operatorul mic D ar trebui să coste peste 120 de euro pentru a putea fi rentabil financiar, însă operatorii A, B și C vând acest plan tarifar la doar 10 euro având un câștig de peste 10 euro datorită interconectării încasate de la D. Acesta pentru a putea vinde la acest preț planul tarifar operatorul D ar trebui să piardă 110 euro/client, lucru care nu este acceptabil deci primii 3 operatori își vor consolida poziția și operatorul D ori va trebui să se închidă ori să atragă clienți oferind ieftin doar minute în rețea sau să rămână definitiv cu o cotă de piață mică ori în așteptarea unor tarife de interconectare mai mici.

2. Tarif de interconectare 1 eurocent/minut, operatorii A, B, C plătesc către fiecare și primesc pentru fiecare client de la fiecare câte 300 de minute x 1=300 eurocenți (3 euro), plătesc către operatorul D 100 de minute deci 100 de eurocenți (1 euro), însă încasează de la acesta câte 300 de minute, deci 300 eurocenți (3 euro) => operatorii A, B și C din interconectare vor câștiga câte 300 de eurocenți (3 euro). Operatorul D însă va încasa interconectare 100 de minute de la operatorii A, B și C în valoare de 100 eurocenți (1 euro) și va avea de plată interconectare către aceștia pentru 900 de minute, adică 900 de eurocenți (9 euro)/client. Astfel tragem concluzia că în această situație planul tarifar cu minute nelimitate la operatorul mic D poate să coste tot 10 euro ca și la operatorii mari, având un câștig de 2 euro/client, însă operatorii A, B și C vând acest plan tarifar la doar 10 euro având un câștig de peste 9 euro datorită încasărilor din interconectare de la operatorul D. Totuși în situația aceasta operatorul mic D are șanse de a își crește cota de piață și a întoarce balanța în favoarea sa.

În **concluzie** este de dorit pentru publicul consumator ca tarifele de interconectare să fie cât mai mici pentru a se putea stimula real concurența. Din acest motiv în multe țări printre care și România tarife maxime de interconectare sunt reglementate prin lege.

Bibliografie:

1. <http://www.ancom.org>
2. <http://www.wikipedia.ro>
3. <https://www.idevice.ro>

Turismul urban

Autor: Matei Vasile Adrian

Coordonator: Conf. univ. dr. Slusariuc Gabriela

Universitatea din Petroșani

Abstract: *In the current context, urban tourism has a significant proportion due to increasing urbanization in most European countries, about 35% of the total. At the same time, it is one of the most dynamic forms of tourism having an average growth of 4% in the last 30 years.*

Worldwide urbanization increased from 30% in 1950 to 54% in 2014. Urban tourism also includes cultural tourism which is another type of tourism growing fast.

Since 1980, eleven European cities have been designated to be European Capitals of Culture, the center of these cities attracting an impressive number of tourists.

In Romania, urban tourism is centred around the big towns, Bucharest, the capital of Romania being the most wanted destination. More and more tourist are either in transit or come to visit the local attractions in Cluj-Napoca or Timișoara.

I. Turismul urban – generalități

Prin motivația sa foarte diversă, deține o pondere însemnată în structura circulației turistice. Astfel, pentru majoritatea țărilor europene, deplasările în orașe concentrează circa 35% din totalul călătoriilor, cu ponderi variate de la o țară la alta, dar și diferențieri între turismul intern și internațional al fiecăruia. De regulă, proporția turismului urban este superioară celui internațional. În privința distribuției pe țări, turismul urban deține cote mai mari de piață în Franța, Germania, Marea Britanie, Suedia și țările central-europene și mai mică în Spania, Portugalia, Grecia, datorită concurenței celorlalte destinații turistice și în principal a litoralului.

Turismul urban este, totodată, și una dintre cele mai dinamice forme de turism; de exemplu, în țările vest-europene, turismul urban avea în 1995 o creștere cu 35-50%, față de 1985 în ritmuri medii anuale de aproape 4%, superioare creșterii de ansamblu a circulației turistice. Evoluții apropiate înregistrează și celelalte țări ale Europei precum și SUA sau Japonia. Dinamica turismului urban este, în primul rând, rezultatul sporirii mobilității de scurtă durată a populației. Progresul rapid al turismului de scurtă durată, este la rândul său, determinat de reducerea sejururilor și fracționarea concediilor, argumentate de dorința vizitării, cunoașterii cât mai multor locuri, pe de o parte, și de perfecționările în domeniul transportului – creșterea vitezei, reducerea costurilor- pe de altă parte. În al doilea rând, turismul urban beneficiază de acțiunea unor factori favorizanți, între care: creșterea interesului pentru obiective culturale, amplificarea contactelor sociale interne și internaționale, dezvoltarea turismului de afaceri.

II. Urbanizarea

Urbanizarea a modelat peisajul din trecut și din prezent al orașelor globale. Astăzi, pe măsură ce oamenii revin în zonele cu concentrare urbană maximă din regiunile metropolitane importante, reurbanizarea nu influențează doar tendințele de dezvoltare urbană, ci și dezvoltarea de proiecte non-urbane pe întreg cuprinsul globului. Acestea sunt concluziile studiului *EY Global Hospitality Insights – Top 10 thoughts for 2016*.

La nivel global, procentul persoanelor care locuiesc în regiunile urbane a crescut de la 30% în 1950 la 54% în 2014. Până în 2050, conform ONU, aproximativ 66% din populația lumii va locui în centre urbane, o tendință alimentată în mod special de creșterea economică din țările în curs de

dezvoltare, de preferința generațiilor mai tinere de a locui în mijlocul metropolelor și de intensificarea eforturilor depuse de autorități de a face orașele mai curate, mai sigure și mai favorabile traiului.

În prezent, dezvoltatorii hotelieri continuă să reacționeze la această mișcare de urbanizare, confruntându-se cu noi provocări într-un spațiu de dezvoltare din ce în ce mai limitat. Cererea fără precedent pentru spații imobiliare de uz rezidențial și comercial a dus deja la ridicare unor importante bariere de intrare în mediile urbane. În consecință, dezvoltatorii hotelieri recurg la tehnici creative și sofisticate pentru a maximiza profiturile, atât pe piețele dezvoltate, cât și pe cele în curs de dezvoltare.

Confrunțați cu intensificarea competiției pentru spațiul disponibil, dezvoltatorii hotelieri au implementat metode de reutilizare adaptiva în vederea optimizării proiectelor imobiliare. Au transformat locații atipice, cum ar fi sedii de poștă sau clădiri de birouri în concepte adaptate stilului de viață urban, cu costuri de conversie mai scăzute prin comparație cu dezvoltarea de clădiri de la zero. Printre exemple se numără hostelurile, hotelurile cu camere tip capsulă. În centrul Londrei, de exemplu, interiorul nefolosit al unei clădiri istorice a fost convertit într-un hotel ieftin, cu 583 de camere lipsite de ferestre, tocmai pentru a satisface cererea în creștere.

Tendențele legate de urbanizare au influențat și piețele globale de *resort*-uri. Pe piețele din zona urbană, vechile proprietăți sunt renovate și transformate în concepte noi. Un astfel de proiect recent a transformat un hotel închis *art deco* de pe Collins Avenue – o stradă luxoasă din Miami, renumită în întreaga lume, aflată la doar o stradă depărtare de plajă și plină cu hoteluri, cluburi de noapte și magazine – într-o locație de odihnă și relaxare care include un restaurant cu un *chef* de renume mondial și o pistă subterană de bowling/club de noapte, care atrage localnici și turiști deopotrivă.

Influența re-urbanizării este evidentă și pe piețele de *resort*-uri non-urbane, unde spațiul necesar dezvoltărilor este mai generos. Unele dintre noile proiecte s-au concentrat pe dezvoltări hoteliere și rezidențiale care conferă senzația de comunitate. În astfel de proiecte, facilitățile și serviciile s-au axat pe oferte de baza care să atragă și să aducă oaspeți prin experiențele locale, autentice, propuse, cum ar fi un club pe plajă, peisaje din natura, oferte de relaxare și întreținerea sănătății și bucătărie locală.

În unele cazuri europene brandul turistic al unui oraș este atât de puternic încât și regiuni de la distanțe de până la 100 km se folosesc de acest brand în mod direct sau indirect datorită activităților turistice și beneficiilor directe și indirecte pe care le aduc acestea.

III. Ramura culturală a orașelor

Una din ramurile turismului urban este turismul cultural, care reprezintă o piață în plină dezvoltare. Organizația Mondială a Turismului estimează o creștere anuală de 10-15% a călătoriilor de interes cultural, în contextul unei creșteri medii totale de 4-5% a industriei turistice în general. De vreme ce atracțiile istorice se află cu precădere în orașe, turismul cultural este în mod firesc asociat cu turismul urban. Investițiile competitive în dotările culturale și în infrastructura necesară găzduirii turiștilor din regiunile urbane au un impact direct asupra economiei și induc o îmbunătățire a nivelului de trai. Mai mult, un centru cultural urban reprezintă un factor care determină valoarea orașului care se adaugă altor factori locali (accesibilitate, climat fiscal, capital uman, stabilitate), care determină competitivitatea orașului în economia globală.

Organizarea spațială a resurselor culturale din oraș și relațiile lor cu infrastructura (hoteluri, mijloace de transport, zone comerciale) sunt importante pentru succesul strategiei de dezvoltare a turismului cultural. După cum au arătat cercetările realizate relativ recent, resursele culturale din teritoriu au o serie de consecințe care ajută la exploatarea acestora. O zonă concentrată în astfel de resurse permite maximizarea experienței culturale a turiștilor și reducerea barierelor informaționale, astfel îmbunătățind valoarea produselor turistice, dar, de asemenea, amplificând potențialul apariției unui conflict între funcțiunea turistică și celelalte funcțiuni ale orașului. Aceste două elemente contrastante trebuie să găsească un echilibru în organizarea „aglomerărilor turistice”.

Sectorul cultural al unui oraș constă în:

- caracteristicile fizice ale orașului și moștenirea culturală;
- dotările culturale în cel mai larg sens, incluzând aici evenimentele, expozițiile, instituțiile și infrastructura, cum ar fi teatrele, muzeele, galeriile, librăriile, dotările recreative și comerțul cu arta.

Jansen-Verbeke face referire la un produs cultural „derivat” (acele activități care exploatează atracția culturală a orașului, cum ar fi magazinele de suveniruri și sectorul de servicii) și la un produs „adițional” care este infrastructura necesară pentru a face accesibil produsul propriu-zis, cum ar fi mijloacele de transport sau parcurile.

În timp ce produsele propriu-zise sunt (relativ) imobile datorita naturii lor parțial nereproductibile, în așa-zisele „destinații istorice” activitățile complementare pot fi localizate liber în vasta „regiune turistică”. În orașe ca Veneția, Bruges, Salzburg se poate observa că o mare parte din activitățile economice sunt alocate prioritar utilizatorilor orașului și, în particular, turiștilor, în detrimentul rezidenților urbei respective. Restaurante, hoteluri, magazine de toate felurile, de la cele de lux până la cele de suveniruri ieftine, galerii de artă, case de schimb, toate sunt concentrate în jurul centrului de atracție și intră în legătură cu funcția rezidențială a orașului. Altele, din care o mare parte sunt localizate în aceleași zone centrale dar în zone mai dispersate, sunt acele servicii care răspund atât necesităților turiștilor, cât și ale rezidenților: spălătorii, magazine de haine, ateliere de meșteșugărie, catering, saloane de cofetărie, magazine alimentare.

IV. Evoluția turismului cultural în orașe

Specialiștii în domeniu au arătat că orice locație turistică are o cale de dezvoltare care urmează un model ciclic. Enunțul inițial al schemei „duratei de viață” introdusă de către Butler în 1980 folosește drept indicator numărul absolut de vizitatori. În primele etape ale dezvoltării turismului, orașul atrage turiști care pot fi considerați „pionieri”. Atenția pentru un anumit oraș s-ar putea să nu atingă niciodată un nivel de interes turistic, dar dacă atinge acest nivel, vor apărea numeroase investiții în infrastructură, servicii și promovare. Orașul ar putea intra într-o etapă de dezvoltare; în acest moment beneficiile materiale și nemateriale dobândite în urma activității turistice vor crește în mod surprinzător, iar economia locală va cunoaște o evoluție ascendentă. În următorul stadiu al dezvoltării, industria locală se consolidează și apar investitori străini. Odată cu creșterea numărului de turiști se ajunge la atingerea pragului capacității de găzduire, urmează o suprapopulare și o stagnare sau chiar un declin turistic în condițiile în care caracteristicile de mediu ale zonei turistice respective sunt afectate negativ. Astfel, turiștii se vor îndrepta spre alte zone.

Modelul ciclului de viață promovează un management turistic activ, care să netezească fluctuațiile prevăzute de vizitatori și care să ducă la evitarea declinului printr-o strategie de „reîntinerire” a zonei respective. Oricum, această schema pur descriptivă vine cu îndrumări prea puține în ceea ce privește politica turistică. Valoarea normativă și cea predictivă a schemei ciclului de viață a fost criticată din mai multe puncte de vedere. Chiar dacă schema este precisă din punct de vedere descriptiv, o analiză normativă presupune ca economia la baza mecanismului ciclului de viață este adaptată conjuncturii turistice. Pentru a face față acestei cerințe pot fi aduse în discuție două moduri de abordare legate între ele și, în același timp, complementare, dar care analizează subiecte diferite.

Primul mod de abordare tratează consecințele de ordin spațial ale evoluției ciclului de viață. În plus față de modelul de bază al ciclului de viață se introduce un element calitativ, și anume, tipul de vizitator (turist) care este atras de acea destinație. O analiză atentă a caracteristicilor numărului de vizitatori din orașe în diverse etape ale ciclului lor de dezvoltare arată că se schimbă nu numai numărul de vizitatori ca atare, ci și componența lor, având consecințe majore asupra costurilor și beneficiilor obținute.

V. Turismul urban în Europa și România

Din 1990, cu sprijinul Consiliului Europei, un număr de unsprezece orașe au statutul de capitale culturale ale continentului: Paris, Atena, Amsterdam, Anvers, Berlin, Copenhaga, Dublin, Glasgow, Lisabona, Luxemburg, Madrid, Salonic, lista rămânând deschisă și pentru alte orașe europene, în condițiile în care multe din centrele culturale ale acestora atrag un număr impresionant de turiști: Centrul Pompidou cu circa 7-8 milioane turiști anual, Albert Dock - Liverpool cu 4-5 milioane, Luvru și Versailles din Paris cu 2-3 milioane fiecare, Centrul cultural din Glasgow cu 8-9 milioane, Festivalul de la Edinburg (3 săptămâni) cu aproximativ un milion de vizitatori, etc.

În România turismul urban este în mare parte concentrat în cele mai mari orașe ale țării, capitala României, București fiind și cea mai căutată destinație. Alte orașe căutate de turiștii amatori de turism urban sunt: Cluj Napoca, Timișoara, Brașov, Sighișoara, Alba Iulia, Iași.

Orașul București deși nu se numără printre cele mai frumoase capitale europene, atrage tot mai mulți turiști străini întreg anul. Acest centru urban te invită să te lași captivat (ă) de colecțiile bogate ale muzeelor sau vrăjit(ă) de buna dispoziție și farmecul care domină Centrul Istoric. Unii turiști vin doar pentru prețurile mai mici comparativ cu alte capitale europene, alții dorind să facă un tur al Europei sau al României și astfel ajungând și în București. O altă categorie numeroasă de turiști în București este reprezentată de turiștii aflați în tranzit către alte destinații.

De asemenea în tranzit sau pentru a vizita atracțiile locale tot mai mulți turiști străini ajung în ultimii ani și în orașele Timișoara și Cluj. Principalul factor care înregunează însă turismul în general, dar și mai mult turismul urban în România este reprezentat de lipsa unei infrastructuri de transport adecvate în aproape toată țara.

Bibliografie:

1. World Tourism Organization, *Tourism Market Trends*, Madrid, 1996
2. Richards, G., *Cultural capital or cultural capitals?*, in *City and Culture: Cultural Processes and Urban Sustainability*, ed. by L. Nyström in co-operation with Colin, 1999
3. Van den Berg L.; Van der Borg J.; Van der Meer J., *Urban Tourism*, Avebury, Aldershot, 1995
4. SPESP (Study Program on European Spatial Planning), *Criteria for the Spatial Differentiation of the EU Territory*, Group 1.7 Cultural Assets, Final Report, 2000
5. De Brabander, G.; Gijsbrechts, E., *Cultural Policy and Urban Marketing, a General Framework and some Antwerp Experiences*, in *Urban Marketing in Europe*, ed. by G. Ave and F. Corsico, Turin, Torino Incontra, 1994
6. Jansen-Verbeke, M., *Leisure, Recreation and Tourism in Inner Cities*, KU Nijmegen, Nederlandse Geografische Studies, 58, Nijmegen, 1988
7. Butler, R. W., *The concept of a tourist area cycle of evolution: implications for management of resources*, *Canadian Geographer*, 1980
8. Van der Borg, J., *Tourism and urban development*, Thesis Publishers, Amsterdam, 19
9. http://ramp.ase.ro/data/files/articole/3_13.pdf
10. http://www.unibuc.ro/prof/ene_m/docs/2016/oct/29_12_54_1017_Turism_urban_an_III_ID.pdf
11. https://www.divahair.ro/travel/7_objective_turistice_de_vizitat_in_bucuresti
12. http://www.adrcentru.ro/Document_Files/turism%20urban_mwjiwn.pdf
13. <http://www.agro-business.ro/se-naste-o-noua-afacere-turismul-urban/2016/03/01/>
14. http://www.femei-in-afaceri.ro/ro/articol/dezvoltarea_creativa_o_solutie_pentru_turismul_urban_din_romania
15. <http://www.agro-business.ro/se-naste-o-noua-afacere-turismul-urban/2016/03/01/>
16. http://www.adrcentru.ro/Document_Files/turism%20urban_mwjiwn.pdf
17. <http://evisiionturism.ro/turism-urban-cum-trebuie-gestionat-brandul-unui-oras>

Promovarea centrelor urbane prin turism de evenimente - Festivalul Untold Cluj-Napoca

Autor: Mîța Veronica
Coordonator: Conf. univ. dr. Niță Dorina
Universitatea din Petroșani

Abstract: *Event tourism appears to be used in different contexts, meaning either a major occurrence or manifestation of a social, cultural, sporting nature, either a unique event, which generates emotions or an unforgettable experience of life.*

It was once as if never to say: it was once Cluj-Napoca 2015 European Youth Capital. A city on the bank of a river, surrounded by imagination and good will, inviting the princes and princesses of all nine seas and nine countries to a prom as never seen and called Untold Festival.

Such an event influences the life of the local community through the influx of tourists generated through infrastructure investments by promoting Cluj- Napoca as an urban center not only at national level but beyond national borders.

1. Turismul- sector major al economiei mondiale

Turismul a devenit unul dintre sectoarele majore ale economiei mondiale și una dintre componentele importante ale comerțului internațional. O tendință principală este aceea că din ce în ce mai mulți turiști vor să se recreeze, să facă sport, să aibă parte de aventură, să se informeze referitor la istoria, cultura și mediul înconjurător al zonei pe care o vizitează.

În timp s-au conturat mai multe tendințe majore în turism și anume:

- ⊗ Mulți turiști doresc să participe la distracții, sport și aventură. Turiștii au devenit mult mai activi din punct de vedere fizic și psihic decât în deceniile anterioare;
- ⊗ Mulți turiști doresc să-și satisfacă anumite interese și hobby-uri;
- ⊗ Turiștii preferă vacanțe mai scurte, dar mai frecvente pe parcursul unui an;
- ⊗ Tinerii și adulții călătoresc încă în număr mare;
- ⊗ Turiștii devin mai experimentați și mai sofisticați și așteaptă atracții;
- ⊗ Sectorul turistic folosește din ce în ce mai mult tehnologia modernă.

Turismul este unul din sectoarele cu cea mai mare influență asupra relansării economice, deoarece:

- ⊗ Industria turismului și călătoriilor oferă mai mult de 75 milioane de locuri de muncă;
- ⊗ Turismul creează locuri de muncă pentru tinerii din colectivități urbane și rurale;
- ⊗ Industria turismului și călătoriilor reprezintă 30% din exporturile mondiale de servicii;
- ⊗ Industria turismului și călătoriilor contribuie direct la dezvoltarea economiei locale;
- ⊗ Sectorul turismului este cel mai bine plasat pentru a reduce progresiv nivelul emisiilor CO₂ până în anul 2050.

2. Turismul în cadrul comunităților urbane

Turismul poate aduce avantaje și dezavantaje unei zone. Dacă este corect planificat, dezvoltat și condus, turismul se poate orienta spre crearea de noi locuri de muncă și spre creșterea veniturilor.

Printre beneficii pe care le prezintă asupra comunităților urbane se enumeră:

- ◆ Noi locuri de muncă generate de dezvoltarea turismului. Locurile de muncă generate de turism pot reduce emigrarea tinerilor;
- ◆ Stimulează dezvoltarea firmelor de turism locale;

- ◆ Creșterea veniturilor presupune îmbunătățirea standardelor de viață pentru localnici;
- ◆ Generează venituri din taxele locale care sunt folosite pentru îmbunătățirea infrastructurii;
- ◆ Familiarizarea cu noi tehnologii conduce la dezvoltarea resurselor umane locale;
- ◆ Dezvoltarea turismului permite recuperarea costurilor de îmbunătățire a infrastructurii;
- ◆ Stimulează dezvoltarea comerțului cu amănuntul, a unor facilități culturale și de recreere;
- ◆ Turismul servește drept catalizator pentru relansarea unor zone;
- ◆ Turismul stimulează revitalizarea unor aspecte ale patrimoniului cultural, aspecte neglijate de factorii dezvoltării moderne.

Însă există și probleme ce pot afecta comunitățile urbane și anume:

- Găsirea spațiilor adecvate pentru vehicule;
- Poluarea aerului, apelor de suprafață și adâncime;
- Ostilitatea localnicilor față de dezvoltarea sectorului turistic;
- Distrugerea obiectivelor arheologice și istorice prin vandalism;
- Imitarea comportamentelor ale turiștilor ce se rezumă la pierderea valorilor și tradițiilor culturale locale.

Efectele pozitive ale turismului pot fi măsurate prin diverși indicatori. Astfel, beneficiile economice se măsoară prin:

- ⊗ Numărul de salariați și veniturile din sectorul turismului;
- ⊗ Stimularea investițiilor locale prin crearea unor întreprinderi locale de turism;
- ⊗ Câștigurile din schimbul valutar la nivel național;
- ⊗ Contribuția la taxele guvernamentale și locale;
- ⊗ Efectul multiplicator al turismului;
- ⊗ Îmbunătățirea infrastructurii.

Iar beneficiile sociale, la rândul lor, se măsoară prin:

- ⊗ Implicarea localnicilor în dezvoltarea culturală;
- ⊗ Existența schimburilor culturale între turiști și rezidenți.

3. Specificul turismului de evenimente

Turismul de evenimente este asociat frecvent cu cel de aventură și se situează tot mai mult între preferințele turiștilor.

Evenimentele speciale reprezintă toate formele de aranjamente ale căror programe nu au caracter de rutină.

Aceste evenimente speciale prezintă următoarele trăsături:

- ⊗ Caracter de unicat;
- ⊗ Realizarea la termene calendaristice prestabilite;
- ⊗ Durate limitate de timp exprimate în zile;
- ⊗ Se adresează unor mini-segmente de piață sau unor nișe din piața turistică.

Evenimentele speciale îmbracă forma unor angajamente organizate minuțios, concepute cu scopul de a reține atenția și de a atrage acea parte a clientelei potențiale interne și internaționale, pentru care evenimentele respective constituie motivul principal al călătoriilor. Evenimentele speciale sunt importante nu numai din punct de vedere al participanților atrași din alte zone, ci și din punct de vedere al participării populației locale, unde are loc evenimentul, deși această participare locală nu generează înnoptări în structurile de primire turistică cu funcții de cazare.

Turismul de evenimente constă în planificarea, dezvoltarea și marketing-ul festivalurilor și evenimentelor speciale considerate ca atracții turistice, generatoare de dezvoltare și formare a imaginii destinației turistice unde acestea au loc.

Țara gazdă organizatoare de evenimente are o serie de avantaje generale:

- ◆ Venituri importante realizate din închirierea spațiilor de cazare, sălilor de conferințe, servicii de agrement și divertisment, precum și venituri obținute prin impunerea de taxe și impozite;
- ◆ Câștigul de publicitate, promovare turistică, economică, culturală, politică și socială;
- ◆ Câștigul de natură psihologică ca urmare a succesului unor tratative, negocieri;
- ◆ Imaginea politică, economică, turistică pe care o creează reuniunile internaționale care conferă o deschidere tot mai mare țărilor organizatoare în relațiile internaționale;
- ◆ Implicarea capitalului privat în crearea de noi centre internaționale de conferințe a avut drept consecință o dinamică accentuată a acestei industrii.

Avantaje specifice:

- ◆ Profitabilitatea ridicată. În general, turismul de evenimente înregistrează costuri mari și randament ridicat și tinde să aducă beneficii furnizorilor din sectorul superior al pieței turistice (hoteluri de 3-4 stele, mijloace de transport clasa 1);
- ◆ Sezonalitatea scăzută. Perioada în care se organizează reuniunile internaționale au loc în extrasezon, multe destinații turistice se bazează pe participanții la evenimente pentru a atenua efectele turismului sezonier;
- ◆ Impactul asupra mediului. Oaspeții evenimentelor își petrec majoritatea zilelor în spațiile alocate evenimentului și se interesează foarte puțin sau deloc cu populația zonei. Participanții sunt grijulii față de mediul înconjurător;
- ◆ Posibilități de reclamă. Un participant care pleacă cu o bună impresie asupra destinației devine un “promotor gratuit” al acesteia;
- ◆ Avantajele evenimentelor culturale. Festivalurile sunt un mijloc eficient de atragere a unor personalități din străinătate, dar și un prilej de satisfacție pentru mulți iubitori ai genului, care participă în calitate de spectatori.

Factori determinanți ai turismului de evenimente:

- Globalizarea economică, socială, politică, dar și a riscurilor generează nevoia de adaptare a turismului de evenimente la standardele internaționale, flexibilitate în realizarea ofertelor, evaluarea rapidă a noilor tendințe.
- Intensificarea comunicării între state și participanți, comunicarea tot mai amplă în domeniul evenimentelor, accentul fiind pus pe reuniuni, simpozioane, seminarii, teambuilding-uri, acestea organizându-se tot mai frecvent în afara țării.

4. Introducere în Untold Festival- Cluj-Napoca

A fost odată ca niciodată că dacă n-ar fi nu s-ar povesti: a fost o dată Cluj-Napoca 2015 Capitala Europeană a Tineretului. Un oraș pe malul unui râu, înconjurat de imaginație și de voie bună care invită prinții și domnițele din toate cele 9 mări și țări, la un bal cum nu s-a mai văzut și care se va chema Untold Festival.

Mai mult de 10 scene vor împânzi tărâmul Untold Festival și timp de 4 zile și 4 nopți vei avea de înfruntat, dragul nostru Prâslea, o sumedenie de ispite și pericole pentru plictiseală: concertele de la Main și Secondary Stages din Zona River situată între Cluj-Arena și Sala Polivalentă, concertele și chill-out zone-ul din The Forrest, doar ca să răzbești în Zona The Citadel unde o scenă imensă cu intrare liberă va celebra spațiul public și tinerețea sutelor de mii de Greuceni și de Ilene Cosânzene.

Dar dacă Balaurul cu Trei Capete îți va fi încurcat drumurile și în loc de Cetate, vei ajunge în Zona The Pool nu vei regreta: vei găsi aici o petrecere la piscină care l-ar face invidios chiar și pe Împăratul Roșu!

În 2016, Magicianul a apărut pentru prima dată în universal Untold, fiind o prezență milenară. Acesta deține o forță supranaturală absolută, singurul care poate controla portalul ce face legătură între cele două lumi: cea reală și cea fantastică.

În 2017, Magicianul aduce în lumea noastră un simbol-protector, Dragonul, care a mai fost pe pământ cu foarte mult timp în urmă, când oamenii încă credeau în magie. Povestea din acest an ne transpune într-o călătorie cu mii de ani în urmă, când destinul oamenilor era supus bătăliilor legendare. Balanța dintre bine și rău era prea mult înclinată în partea răului, iar o forță întunecată pusese stăpânire peste întreg pământul. Mii de cavaleri au încercat, fără sorți de izbândă, să restabilească echilibrul, însă nici un om nu a avut puterea să înfrunte răul. Protector al oamenilor, cu puterile sale nemărginite, Magicianul îl cheamă într-o noapte de august, în mijlocul luminișului din pădurea Hoia-Baciu, din inima Transilvaniei, pe Dragonul protector. Acesta, înzestrat cu știința tuturor lucrurilor văzute și nevăzute din univers este singurul care cunoaște numele reale ale tuturor lucrurilor. Dragonul răspunde chemării Magicianului și dăruiește 4 pietre cu puteri extraordinare, esențe ale Iubirii, Speranței, Curajului și Încrederii, celor mai curajoși dintre cavaleri. Prin puterea lor magică, cavalerii descătușează forțele binelui de pe tot pământul și înving răul. Odată cu triumful binelui se naște Ordinul Cavalerilor Dragonului. Pentru a proteja secretul pietrelor, urmașii cavalerilor le ascund într-un cufăr, dar urma acestuia se pierde în istorie și lumea uită cu totul această poveste. De atunci, mii de ani au trecut iar acum este momentul ca, în cele 4 nopți magice de august, zeci de mii de tineri să redescopere puterea pietrelor Dragonului.

Din punct de vedere al stilului muzical, Untold va rămâne un festival mainstream în preponderență dedicat Electronic Dance Music, cu un line-up format din cele mai bine cotate nume ale momentului regăsite în topurile muzicale internaționale.

5. Impactul economic al festivalului asupra economiei locale și naționale

Succesul festivalului Untold din România a depășit orice așteptări 3 capitole consecutive. Conform articolelor publicate despre Untold Festival, în diverse portale, am reflectat în următorul tabel datele importante cu privire la festival.

Tabelul 1. „Untold Festival în cifre”

Ediția festivalului	2015	2016	2017
Date furnizate			
Buget alocat (mil. €)	4	7	10
Nr. artiști (pers.)	170	150	200
Nr. scene (unit.)	6	8	10
Nr. participanți (pers.)	240 000	300 000	320 000
Nr. mediu de participanți pe zi (pers.)	60 000	75 000	80 000
Venituri totale încasate (mil. €)	23	25,1	30

Sursa: elaborat de către autor în baza articolelor publicate pe www.stiridecluj.ro

Conform datelor prezentate în tabelul de mai sus, putem conchide că Festivalul Untold Cluj-Napoca se află într-un progres dinamic pe parcursul a 3 capitole (ediția 2015, ediția 2016 și ediția 2017) la toate compartimentele. Astfel, se observă o majorare a bugetului alocat pentru festival în anul 2017 de 2,5 ori față de anul 2015, reprezentând un nivel de 10 mil. € în anul 2017.

Totodată, la compartimentul participanților se observă o tendință crescătoare a numărului acestora de la 240 000 participanți în anul 2015, la 300 000 participanți în anul 2016 și respectiv la 320 000 participanți în anul 2017. Conform datelor colectate de operatorul de ticketing, 25% din biletele și abonamentele festivalului au fost vândute în Cluj-Napoca, participând astfel 15 000 de clujeni, iar restul 45 000 au venit din afara Clujului, din orașe precum București, Timișoara, Oradea, Brașov, Sibiu, Iași, etc. sau din străinătate. Astfel, 15% din totalul participanților au fost străini, topul vânzărilor de bilete pe țări conturându-se în felul următor: Marea Britanie, Germania, SUA și

Canada, Franța, Italia, Ungaria, Austria, Moldova, Olanda, Danemarca, Japonia. Mai mult, Untold Festival a atras și câțiva participanți din țări exotice precum Mexic, Noua Zeelandă, Maroc, Egipt și Singapore. Conform datelor primite de la Institutul Național de Statistică, numărul de turiști ajunși în Cluj doar în luna iulie a crescut procentual cu 27% comparativ cu luna iulie a anului precedent, astfel că peste 32 800 persoane au apelat la serviciile de cazare ale unităților hoteliere, booking.com confirmând o rată de ocupare de 99% a cazărilor disponibile pe raza județului Cluj.

Este de menționat că, cea mai interesantă latură a festivalului din punct de vedere economic este valoarea veniturilor totale încasate care de asemenea au înregistrat o creștere vizibilă de la 23 mil. € în anul 2015, la 25,1 mil. € în anul 2016 și respectiv până la 30 mil. € în anul 2017. Mall-urile clujene au înregistrat un trafic cu până la 40 % mai mare decât aceeași perioadă a anului precedent, comercianții având încasări comparative cu perioada sărbătorilor de iarnă. În anul 2015, din suma totală de 23 mil. € generată de festival 80%, adică 20 mil. € au fost banii atrași în Cluj-Napoca. Festivalul a atras în Cluj-Napoca bugetul echivalent unui city break din străinătate, raportându-ne la bugetul pe persoană.

Un efectiv de 3000 de taxiuri au fost 24h pe străzile orașului, raportând încasări neobișnuite perioadei de vară. Compania de Transport Public Cluj-Napoca declară încasări de peste 15.000 de euro în cele 4 zile de festival.

Numărul de artiști ce evoluează pe scenele festivalului Untold se află într-o creștere de la 150 la 200 de artiști. Faima artiștilor ce participă la Untold se transmite festivalului, orașului și țării. Lineup-ul ediției 2015: Armin van Buuren, Avicii, David Guetta, ATB, Dimitri Vegas & Like Mike, Tom Odell, ș.a.m.d. Ediția din anul 2016 a completat lista cu următorii artiști: Tiësto, Hardwell, Afrojack, Martin Garrix, Faithless, Scooter, Nervo, Parovoz Stelar, Lost Frequencies, James Arthur, ș.a.m.d. Și în anul 2017 au evoluat: Axwell and Ingrosso, Alan Walker, Ellie Goulding și Steve Aoki.

Au fost monitorizate 23 de posturi TV naționale, 12 posturi de radio naționale, peste 500 de publicații naționale și locale print și peste 33.000 ziare și platforme online, care au generat doar în ultimele 3 luni dinaintea de start, peste 13.000 de știri despre Untold Festival.

Pe lângă impactul pe care l-a avut la nivel local, Untold Festival duce numele orașului Cluj-Napoca în competiții internaționale de prestigiu. European Festival Awards a nominalizat festivalul clujean la două categorii în competiția europeană și anume: Best Major Festival și Best New Festival, având concurenți festivaluri cu tradiție precum Tomorrowland, Sziget sau Exit. Untold festival a fost o experiență inedită și nouă pentru fanii care transmit că au trăit la Cluj-Napoca cele mai intense 4 zile de festival.

6. Impactul social asupra comunității urbane

Untold a început și continuă de-a lungul a 3 ediții una dintre cele mai premiate campanii de CSR din România și din Europa, Blood Network. Împreună cu platforma tehnologică de donare de sânge „Și Eu Donez”, organizatorii Untold și Neversea lansează astăzi campania de donare de sânge care a mobilizat mii de tineri din România și care a demarat în 2016 prima Rețea a Donatorilor Benevoli de Sânge din țară. Festivalierii vor putea dona și la caravanele mobile, de aceasta dată, din patru orașe ale țării: Cluj-Napoca, București, Timișoara și Constanța. Mecanismul este următorul: cine donează sânge la caravana mobilă și se înscrie în baza de date “Și Eu Donez” (reteaua.sieudonez.ro) primește un bilet gratuit la Untold sau la Neversea.

Toți cei care donează sânge la centrele de transfuzii din întreaga țară și intră în rețeaua „Și Eu Donez”, vor primi reducere la abonamente pentru festivalurile Untold sau Neversea.

Campania Blood Network este realizată cu sprijinul Kaufland România, partener oficial al Untold 2017, în parteneriat cu platforma Și Eu Donez, McCann Erickson România dar și cu ajutorul Institutului Național De Transfuzii Sanguine.

O altă campanie inițiată de Untold Festival este cea de susținere a elevilor eminenți. Campania “BAC de 10” se adresează elevilor de clasa a XII-a. Chiar dacă elevii nu au obținut doar

10 (zece) la BAC, nu înseamnă că nu au ajuns în lumea magică Untold, importantă a fost înscrierea în campania Untold pentru a stimula elevii de a lua medii mari la probele de BAC.

Untold Festival a demarat în 2016 campania “Transilvania All Inclusive” care și-a propus să transforme tărâmul lui Dracula în cel mai mare resort din lume. Untold este mai mult decât un festival de muzică, fiind un ambasador al României și un deschizător de drumuri pentru turiștii care vin pentru prima dată în România și descoperă Transilvania prin prisma celui mai așteptat eveniment muzical. După zilele magice petrecute la Untold, turiștii pot să descopere cu ajutorul brățării de festival frumusețile Transilvaniei.

În parteneriat cu Autoritatea Națională pentru Turism, brățara Untold oferă reduceri sau alte facilități la obiectivele turistice importante din Transilvania.

Untold și Bursa de Fericire construiesc primele două camere sterile din Cluj-Napoca, la Spitalul Clinic de Urgență pentru Copii, pentru a asigura pacienților tratamentul corespunzător în cazul leucemiilor și a altor tipuri de cancer.

În lipsa tratamentelor corespunzătoare și aplicate la timp, dar și din cauza infecțiilor spitalicești, copiii bolnavi de cancer din România au de 2 ori mai puține șanse la viață decât cei din țările occidentale. Untold și Bursa de Fericire vor să crească șansele de vindecare ale micuților internați la Spitalul de Copii din Cluj-Napoca, investind în camere sterile. Proiectul este estimat la peste 100.000 euro, iar lucrările sunt planificate pentru anul 2018.

O altă campanie lansată de Untold Festival a fost “Adoptă un Untold-ist”. Aceasta presupune o modalitate prin care poți să găsești sau să oferi cazare pe perioada festivalului Untold. În 2015 Cluj-Napoca a fost declarat de către Comisia Europeană cel mai prietenos oraș din Europa. “Adoptă un Untold-ist” îi ajută pe oamenii din afara Clujului să găsească un loc de cazare în perioada festivalului, punându-i în legătură cu locuitorii Clujului. Deși nu e neapărat nevoie să plătești chirie, inițiativa aceasta nu e doar despre a locui gratis la cineva. Campania duce întregă experiență a festivalului la un alt nivel: poți locui câteva zile cu “un prieten pe care încă nu l-ai întâlnit”. Poți să-i primești ca oaspete dar cu siguranță vă veți despărți ca prieteni!

7. Concluzii

Festivalul Untold este cu siguranță cel mai mare festival din România și merită văzut măcar o dată în viață.

Clujul astfel a devenit un oraș care la început de august este viu și exuberant chiar și în absența studenților, responsabili de atmosfera din septembrie și până în ultimele restanțe din iulie. Un oraș care câștigă enorm la capitolul “image internațională” și are bine avantajat și economic, cu toate că după trei ani, cifrele nu au fost niciodată foarte clare și, în funcție de natura discuției, au fost mai puțin relevante.

Laudele ce sunt adresate festivalului Untold pot fi derulate într-o listă lungă în condițiile în care evenimentul este o lecție de profesionalism din foarte multe puncte de vedere. Oferta muzicală cuprinde cele mai tari nume din industrie, conceptul festivalului îi transformă în fani chiar și pe cei ce nu se dau în vânt după muzica electronică, iar organizarea celor patru zile este lăudabilă, în condițiile în care vorbim despre 100 000 de oameni care trebuie să fie în siguranță, să se distreze și să aibă o experiență de neuitat într-un spațiu de dimensiunea unui parc.

Orașul Cluj-Napoca este unul din cele mai frumoase orașe din lume, este cel mai vânat oraș, cel mai inovator și un oraș al studenției, mai pe scurt un Silicon Valley al României.

Conform celor enunțate anterior putem spune că afirmația Comisiei pentru Europa: „Turismul se dovedește a fi unul dintre cele mai rezistente sectoare, chiar dacă la nivel mondial condițiile economice continuă să se deterioreze și, astfel el poate juca un rol important în recuperarea lumii și a economiilor naționale, mai ales pentru Europa.”, este una adevărată și pentru România.

În concluzie putem afirma că România a devenit treptat o destinație acceptată și apreciată!

Bibliografie:

1. Stănciulescu G., *Managementul operațiunilor în turismul de evenimente*, Editura ASE București, 2010
2. Stănciulescu G., *Managementul turismului durabil în centrele urbane*, Editura Economică București, 2004
3. “Ce spun străinii de la Untold despre festival și despre Cluj-Napoca” , 06.08.2017, www.știridecluj.ro
4. “UNTOLD 2017, în cifre: peste 230.000 metri pătrați, scenă de 100 de metri lățime și peste 200 de artiști” , 02.08.2017, www.știridecluj.ro
5. ” Dăruiește viață la UNTOLD! Vezi cum poți ajuta copiii bolnavi de cancer de la Cluj”, 01.08.2017, www.știridecluj.ro
6. ” UNTOLD Festival se ține de cuvânt! Va fi mai mult decât un festival și promovează turismul din Transilvania”, 02.07.2015, www.știridecluj.ro
7. ”Câți turiști străini au fost DE FAPT la Untold”, 10.08.2015, www.știridecluj.ro
8. www.untold.com

Tradiții și obiceiuri locale

Autor: Nastai Roxana-Monica
Coordonator: Prof. Romanescu Felicia
Colegiul Economic „Hermes” Petroșani

***Abstract:** Traditions and customs are meant to reveal the spirit and identity of a people. Perhaps better than the other world in the world, Romania is the home of many legends, myths and traditions. I chose to write about this subject, because many people learn a lot about other parts of Romania and forget about this wonderful area full of traditions and customs.*

In this project you will find out who the moments are and what customs and traditions they have!

Termenul de momârlani

Unii cercetători spun că termenul derivă din limba latină, de la momo (țăran) și lan (băștinaș). Dar Dicționarul latin-român nu înregistrează existența niciunuia din acești doi termeni. Ar mai exista posibilitatea unei trimeri incerte și neverificabile la latina populară, dar, fiind vorba numai de o presupunere, nu se poate miza pe ea.

Chiar și astăzi, mulți dintre oamenii locului preferă să trăiască izolați pe culmile muntoase, într-un spațiu fără vârstă, în condiții comparabile cu cele ale vremurilor mitologice.

Azi, momârlanii se amestecă printre cei veniți să lucreze pentru a exploata cărbunele din Valea Jiului, dar rămân reprezentanți ai unui neam venit din timpurile străvechi.

Valea Jiului este sinonim cu locul în care, odată, se înnegreau sufletele prin subterane. Totuși, Valea Jiului ascunde un tezaur de tradiții și legende, aici trăind o populație aparte: oamenii cărora după 1897, o dată cu ajungerea trenului la Lupeni, li s-a spus momârlani. Chiar și astăzi oamenii din Valea Jiului se împart între ei în “barabe”, cei veniți la muncă, și băștinașii, oamenii locului, momârlani.

Izolați în munte, momârlanii păstrează cu îndărătnicie ceea ce au moștenit peste anii fără număr, tradiția. Lupta lor continuă cu natura aspră a munților și vecinătatea cu jivinele pădurii i-au croit duri și plămăditori de istorii fără seamăn. Cea mai cunoscută dintre ele este, probabil, aceea a strigoilor și a luptei lor cu Întunericul.

Cei mai mulți momârlani și-au construit locuințe mai sus pe munte, pe terenuri mai înalte, acolo unde timpul stă în loc și unde nimeni nu putea să le exproprieze terenul. Din documente aflăm că principala ocupație era păstoritul.

Din vremuri străvechi există și obiceiul măsuratului oilor. Ciobanul strânge toate mioarele pentru muls. Fiecare familie are un număr de oi, în funcție de care se știe cantitatea de lapte care va fi primită la coborârea oilor de pe munte. Cantitatea de lapte se măsoară din străbuni astfel: fiecare litru de lapte dat de o oaie la urcatul pe munte se înmulțește cu 49. Rezultatul este cantitatea de lapte care va fi primită de familia respectivă la coborâtul de pe munte. Nu se știe foarte exact de ce se practică acest procedeu, dar el este încă viu printre momârlani.

Din casa unui momârlan adevărat nu lipsește un costum tradițional pentru femei și pentru bărbați.

Casele-muzeu

În Petroșani se mai păstrează două case vechi de peste 200 de ani, aduse de la munte, care au fost donate de momârlani, fiind transformate în obiective turistice. Casele momârlănești au două odăi, iar construcția lor, cu fundație de piatră, pereți din bârne de lemn, lipitură de pământ galben amestecată cu bălegar de cal și paie pusă peste nuiele, podea de pământ bătut și acoperiș de șindrilă este asemănătoare cu reconstituirile caselor dacice făcute de arheologi.

Locuitorii unui ținut sălbatic

David Ansted, un celebru geolog englez care călătorise în anii 1860 în Valea Jiului, relatează despre sălbăcia locurilor și despre portul și înfățișarea pitorești ale oamenilor din așezările de munte. „Un număr mic de sate se găsesc aici și acestea sunt populate de un amestec al valahilor harnici, care pot fi văzuți în general păstorindu-și turmele și cultivându-și pământurile. Sunt foarte pitorești la înfățișare și port și sunt înclinați să fie prietenoși. Cirezile lor sunt aproape la fel de pitorești ca ei. Vitele lor sunt aproape toate albe-crem, cu coarne încovoiate elegant, având o lungime neobișnuită. Caii sunt mici și asprii, dar foarte destoinici în muncă și cu un temperament bun”.

Ciobanii senini din iadul negru

Istoricul Nicolae Iorga a călătorit în Valea Jiului la începutul secolului trecut și a descris locuitorii Petroșaniului în cartea „Neamul Românesc și Țara Ungurească”, publicată în 1906, de Editura Minerva. La acea vreme, așezarea numită Petroșeny era o comună mare, invadată de străini din întreg Imperiul Austro-Ungar, dornici să se îmbogățească muncind în exploatarea carboniferă. În lumea cosmopolită a Petroșaniului, băștinașii, oameni ai muntelui, erau descriși astfel: „În Straja, pe acele locuri, sămănate cu cruci de lemn sub acoperișuri de șindrilă spartă, patima de câștig a liftelor lumii nu a gonit viața de tihnă senină a ciobanului pletos și mișos, care-și mână oile pe plaiuri. Și în acest iad negru al „Petroșenilor”, îl mai vezi mergând pe căluțul împovărat de desagi, privind cu ochi mari liniștiți la acest mare zbucium urât, care lui i se pare zadarnic, la această pripită despoiere a firii de toate darurile și frumusețile ei”, scria istoricul despre oamenii din comunitățile vechi ale locului.

Portul femeiesc



În componența portului femeiesc intră: ciupeagul, poalele, catrințele, ștrinfii (ciorapii) și cârpa (broboada sau chischineul). Ciupeagul (câmașa) – este croit din foi de pânză care se unesc în jurul gâtului, deschizătura fiind așezată lateral. Are, de asemenea cheutori, fiind lipsit de guler.

Mânecele sunt ușor bufante, strânse la încheieturi și apoi terminate cu cipte (dantele late). Râurile de cusături măiestre curg pe mâneci în jos, brodate cu panglică de culoare neagră. Piepții cămeșii femeiești sunt împodobiți cu mai multe rânduri de pui (râuri) de aceeași dimensiune cu cei de pe mâneci. Peste ciupeag se îmbracă un pieptar din piele nevopsită de miel sau din catifea neagră. Costumul femeilor este completat de poale și catrințe, poalele fiind încrețite (plisate). Peste poale, în față și în spate se pun catrințele negre cu dantelă pe marginea de jos. Ambele catrințe sunt brodate pe părțile laterale cu dantelă neagră, iar în partea de jos, aproape de jumătate au două benzi late de ornamente cusute cu mătase neagră sau alte culori sobre în motive geometrice sau florale. Aceleași motive se întâlnesc și pe ștrimfi confecționați fie din bumbac, fie din lână amestecată cu borangic. În încălțări atât femeiele cât și bărbații purtau șosete groase de lână numite călțuni, încălțăminte tradițională fiind opincile.

Portul bărbătesc



Piesele componente ale portului bărbătesc sunt: cămașa, cămeșuia, vesta, cioarecii, brâul (chimirul) și pălăria (clopul). Cămașa lungă până deasupra genunchilor era confecționată din pânză țesută manual învârgată cu dungi de culoare roșie învrâstăte cu negru, nu avea gulere și era prevăzută în partea anterioară cu o despicătură pentru cap. Ea se strângea în jurul gâtului cu ajutorul unor șnururi subțiri numite chiotori. Cămașa avea o croială specială cu clini intercalați în față și în spate, iar în partea de jos era plisată, cu poalele cusute cu ajur. Modelele cusute pe cămășă erau geometrice sau florale, aranjate sub formă de râuri (benzi) în formă de cruce. Peste cămășă se îmbrăca pieptarul, înfundat, sau despicat în față, din postav sau din catifea. Brâul (chimirul) confecționat din piele, lat de până la două palme, împodobit cu modele de cârmă bătută se încingea peste cămășă dând acesteia în partea de jos aspectul unor fustanele care coborau până la jumătatea coapselor. Cioarecii erau confecționați din pânză albă de bumbac țesută în casă – pentru vară, iar pentru sezonul rece din lână, ca și cea pentru căputuri. Ca acoperământ pentru cap, în sezonul cald se purta pălăria (clopul) confecționată dintr-o păslă rigidă și mai aspră numită pănură. Borurile erau scurte și teșite, iar la baza calotei era fixată de jur împrejur o panglică, tot neagră, numită primbură. Pentru iarnă atât bărbații cât și femeile aveau șube, sumane sau cojoace aproape identice. Toate materialele din care se confecționau veșmintele tradiționale au fost inițial țesute în casă cu ajutorul războaielor de țesut. Tot în casă erau țesute și confecționate străițele și săcuiele ca și desagii, toate folosite pentru transportul bagajelor. Acestea erau din lână sau bumbac, decorate cu dungi transversale și longitudinale în diverse culori printre care apărea și roșul. De-a lungul vremii costumele tradiționale momârlănești au suferit unele modificări, fiecare generație încercând să le îmbogățească cu elemente de creație personală.

Tradiții si obiceiuri de sărbători

Crăciunul

Pregătirile trebuie încheiate în dimineața Ajunului, căci încep să umble pițărăii. Jiul de Est, în satele din jurul orașului Petroșani, în dimineața lui Ajun, sătenii se duc cu căruțele trase de cai frumos împodobii la biserică, în oraș. Gazdele îi așteaptă cu farfurii cu sămânță (de dovleac, grâu, porumb), mere, nuci și pere, dar și cu două sticle cu palincă, împodobite cu bomboane de pom și batiste brodate, cu bucațele de oglindă. Se mai pregătește o tavă cu pahare și un ceainic cu palincă fiartă. Tot în Ajun, copiii merg cu Steaua. Sunt mai mulți. Cel mai mare dintre băieții ține steaua mare, steaua mijlocie e purtată de unul mai mic, iar cel mai mititel ține și el una mică, cât palma.

Paștele

Printre multe obiceiuri din zona cu ocazia sfintelor sărbători de Paști, amintim aici ceea ce mormârlanii numesc nedei unde se desfășoară și obiceiul concursului de spargere a oulor de Paști, în care cel care reușește să aleagă cele mai tari ouă vopsite cu ocazia Paștilor. Luni, a doua zi de Paști, mormârlanilor din "Lunca Jiului" Petroșani țin nedeia.

Statiunea turistica Straja este cunoscută și datorită procesiunii "Drumul Crucii" organizată în Vinerea Mare a Sărbătorilor Pascale. „Drumul Crucii” presupune parcurgerea unui traseu de 10 kilometri între Lupeni și schitul din Vârful Straja, situat la 1.440 de metri altitudine. Credincioșii duc pe brațe și umeri sau însoțesc o cruce din lemn masiv, care cântărește peste 100 de kilograme.

Nunți tradiționale

✓ **Obiceiul peștitului**

Obiceiul peștitului, care se mai poate întâlni și sub numele de petitura sau starostie, nu se desfășoară după o regulă strictă: tinerii mai îndrăzneți merg singuri să o peștească pe aleasa inimii lor, înșina, în general, mirele este însoțit de părinți, nași sau prieteni. Odinioară, tradiția cerea ca mirele să meargă însoțit de părinți, dacă știa că fata îl place.

✓ **Chemarea la nunta**

Este un ritual la care iau parte mirele și mireasa, vornicul și prietenii celor doi îmbracați în straie de sărbătoare, merg să cheme oamenii din sat la nunta. Baietii țin în mână o ploscă umplută cu tuica, iar fetele una cu vin: cine dorește să participe la nunta, bea o gura de tuica sau de vin.

✓ **Spectacolul nunții**

Prin obiceiurile de care este însoțită, nunta se transformă într-un veritabil spectacol, din care nu poate lipsi recuzita rituală. Un prim element este steagul de nunta, care, cu o săptămână înainte de nunta, este pregătit de un fecior din sat, ales de nas.

Mancare tradițională locală

Plăcinte momărlănești ca la Jieț

Se fierb cartofi sănătoși în coajă. După ce se răcesc puțin, se curăță de coajă. Se zdrobesc bine cu ajutorul unei linguri din lemn sau cu telul. Se adaugă sare, ouă, unt, eventual și smântână, și apoi se incorporează făină albă de grâu și se frământă până se obține o cocă obișnuită. Din aceasta se ia câte puțin și se întinde cu druga (sucitorul, merdeneaua - n.r.) în lung și în lat, dându-i-se formă rotundă. Se așază după ochi o cantitate de brânză mărunțită, se împăturesc marginile de jur-impjur spre centru peste brânză, se întinde din nou cu druga, dându-i-se o formă rotundă ca la orice plăcintă, cât să încapă în tigaie. Se coace în ulei suficient. După ce se așază pe farfurie, până este încă destul de fierbinte, se presară deasupra zahăr.

Păcurar (bulz)

Acestui preparat din mămligă și brânză, la noi în zonă i se spune păcurar. În alte zone i se spune bulz. Se ia mămliga caldă, se întinde ca o foaie de plăcintă, iar la mijloc se așază o bucată însemnată de brânză. Aceasta poate fi mărunțită. Se împăturesc marginile peste brânză ca și foile

plăcintelor, dându-i un aspect de minge, rotund. Se așază pe plita incinsă a sobei și se coace pe toate fețele prin întoarcere.

Concluzie

Am învățat multe despre Valea Jiului și despre momârlani după terminarea acestui proiect și mă simt mândră să spun că m-am născut aici. Valea Jiului este o zonă minunată plină de tradiție iar momârlanii ne arată că se poate păstra tradiția locală și sunt niște oameni frumoși.



Bibliografie:

1. www.jurnalul.ro
2. www.adevaruldespredaci.ro
3. www.valeajiului.blogspot.ro
4. www.romanialifestyle.ro
5. www.wikipedia.ro

Efectele crizei economice asupra presei din România

Autor: Nădășan (Timar) Emilia Crina
Coordonator: Conf. univ. dr. Nițescu Alina
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** Considered the fourth Power in the state, mass media succeeded in transforming by the power of information the entire planet into a “global city”, rendering by specific means the crisis and after-crisis situations, the dramas that the world economy is facing on a micro and macro scale. The fact that mass-media influences upon the dynamics of the society is a well known fact, however how does this influence take place has been and still is one of the studies of communication scientists. Mass-media has the capacity to shape the perception of the individuals, groups, institutions and that of the entire society. The economic crisis affected most of the journalists, forcing some of them to retire, change the work field or quit their jobs. In the following work you will read about the effects of global crisis on romanian mass-media pawns.*

1. Începuturile crizei economice în România și resimțirea ei în domeniul mass-media

Încă de la intrarea crizei economice în România, în 2008, efectele acesteia au fost puternic resimțite de către jurnaliștii români. Primele semne au fost, ca și în alte domenii, scăderea numărului de personal, sau tăierea unui procent din veniturile salariaților. Totodată, s-a făcut resimțită și scăderea numărului de cerințe în cadrul spațiului publicitar alocat de către fiecare formă de presă, în print sau televiziune.

Este știut faptul că principala sursă de venit a presei este publicitatea, așadar, în urma scăderii masive a reclamelor din publicații, majoritatea trusturilor de presă s-au văzut nevoite să apeleze la economiști care să ofere sfaturi în remedierea situației. Una din metodele adoptate de aceștia, și anume scăderea numărului de personal, a dus la creșterea volumului de muncă al jurnaliștilor.

Veți spune că acest lucru este normal și că la fel s-a întâmplat și în cadrul altor domenii de activitate din România, însă munca unui reporter nu este una cuantificată în timp sau spațiu, ci în resurse și în informații, așadar, rezultatul a fost acela de a scădea calitatea informației de la o zi la alta, iar impactul asupra populației a fost tot mai scăzut.

Este știut faptul că Presa este a patra putere în stat și că de nenumărate ori, un reportaj a putut defăima imaginea unei instituții sau persoane, s-au schimbat traiectoriile ale carierei unui personaj important în stat, au căzut partide politice, etc. Însă lipsa unei informații pertinente sau prost formulate a dus la scăderea încrederii populației în ceea ce este scris în presa românească.

Bugetele de publicitate au fost cu până la 85% mai mici, ceea ce reprezintă o scădere fenomenală. Demografia profesiei de jurnalist a evoluat de la oameni de presă cu o cultură profesională și generală solide către tineri, mulți dintre ei atrași de mirajul celebrității și mult mai puțin de vocație. Importanța și calitatea presei scrise a scăzut dramatic, aceasta fiind cea care dădea greutate și profunzime produsului jurnalistic. Din acest motiv, profesia pare aspiranților una facilă, în care pregătirea intelectuală contează mai puțin decât calitățile personale, iar conținutul mai puțin important decât show-ul, scandalul, cuvintele contondente. Astfel s-au distorsionat echilibrurile profesionale.

Universitățile de jurnalism, deși unele dintre ele își mențin standardele academice ridicate, devin vehicule de „evadare” din România pentru cei mai buni studenți, se mai arată în analiza

citată. Salariile din mass media au scăzut sensibil în urma crizei economice, ca urmare a scăderii bugetelor de publicitate (în presa scrisă cu peste 85%). Această scădere salarială generalizată a dus la plecarea elitelor de presă către alte domenii de activitate sau la refugiarea acestora în cele câteva insule de performanță jurnalistică ce-și pot permite să plătească valoarea profesională. Nenumărați jurnaliști au ieșit din zona lor de activitate, optând pentru domenii ca brand-management, Public Relations, sau chiar în vânzări.

În anul 2014, Federația Internațională a Jurnaliștilor, care număra la acea dată aproximativ 400.000 de ziariști din întreaga lume și care la rândul ei făcea studii și evaluări a livrat opiniei publice un document numit „Confronting Austerity Financial and Employment Mod”, care enumera nouă dintre cele mai impotente provocări cu care se confruntă trusturile de presă din întreaga lume și anume:

- tăierile de la locul de muncă sau pierderea locului de muncă
- negocierie colective
- dificultățile financiare
- relațiile tot mai dificile de angajare a jurnaliștilor freelanceri
- legislația națională
- scăderea tot mai mare a numărului membrilor organizațiilor de presă
- statutul jurnaliștilor, făcând referire la competiția cu jurnaliștii neprofesioniști
- proprietatea intelectuală în epoca digitală
- uzarea morală a jurnaliștilor.

Au căzut imperii mediatice și s-au prăbușit ziare de elită precum „Adevărul”, „Ziua”, „Academia Cațavencu”, „România Liberă”, iar publicații de renume s-au transformat în ziare cu tentă de tabloid, precum „Evenimentul Zilei”. Toate acestea au fost efectele dezastruoase ale crizei economice globale.

2. După zece ani, cercul vicios al mass-media

Chiar și astăzi, după zece ani de la intrarea crizei economice în spațiul autohton, lucrurile nu s-au schimbat în bine. Mai mult decât atât au apărut efecte negative mai mari, iar presa românească a regresat și mai mult. Principalele canale mediatice din România au pierdut din impactul public pe care îl aveau în anul 2005. Retorica folosită, subiectele alese și încadrarea lor în formate de tip tabloid au dus în 2018 la o receptare care nu acordă credibilitate sursei. Iar unul dintre motivele scăderii credibilității este plecarea din România a grupurilor occidentale de presă. Astăzi nu mai există între canalele principale decât unul singur, și anume Pro TV. Acest lucru a dus la scăderea competiției și a standardelor de calitate.

Un alt efect negativ este faptul că presa nu-și mai cunoaște publicul. În aceeași ordine de idei, principalele canale nu mai fac cercetări cu privire la profilul și așteptările consumatorilor de mass media din România. În consecință, presa nu se mai concentrează pe o agendă publică reală, ci încearcă să impună propria agendă, ceea ce duce la dispersarea și amestecarea priorităților societății transmise prin sistemul mediatic. Astfel, mass media a renunțat la a avea „o misiune”, principiile fiind abandonate în favoarea unui pragmatism dus la extrem care întreține cercul vicios al scăderii credibilității.

O altă cauză a declinului mondial al presei scrise este legată de costuri. De costurile extrem de mari ale hârtiei de ziar, care devine din ce în ce mai scumpă, pe măsură ce fondurile forestiere sunt făcute praf, și de distribuție, legată de prețurile din ce în ce mai ridicate ale transporturilor. Au apărut costurile de difuzare propriu-zisă, astfel încât cititorul de presa scrisă să poată primi publicația, în casa poștală sau să o poată găsi cel mai departe la colțul străzii.

O observație importantă este că mecanismele de reglementare profesionale de tipul Clubului Român de Presă practic au dispărut, fapt ce a dus la absența totală a discuțiilor privind standardele profesionale. În locul acestor organizații profesionale, Consiliul Național al Audiovizualului a

preluat, în integralitate, funcția de reglementare, pentru televiziuni și radiouri, dar cel mai probabil în câțiva ani se va extinde și asupra spațiului online, deschizând calea către suprapolitizarea mass media.

Foamea de bani a condus la vinderea unui număr important de acțiuni ale unor publicații sauteleviziuni către personaje din lumea politică autohtonă. Astfel, „involuția acționariatului” de la „jurnalisticul proprietar” sau grupul de media internațional la politicianul/om de afaceri – proprietar a dus la centrarea discursului mediatic către agenda politică. Celelalte realități sociale au fost, astfel, de cele mai multe ori ignorate sau exploatare tot în sens politic, de la succese sportive sau evenimente culturale, până la cazuri sociale sau evenimente economice. Cum era de așteptat, această distorsiune apare cu mult mai mare intensitate în mass media locale, subordonate aproape integral factorilor de decizie sau influență politică.

Ceea ce se autointitula presa independentă chiar pe frontispiciul ziarului, practic a dispărut, nici măcar nu mai simt nevoia de a afirma discursiv independența, care a devenit un non reper jurnalistic.

Această situație a dus la polarizare pe criterii preponderent politice cu efect asupra agendei media și la nivel social efect important de evaluat de către sociologi și psiho-sociologi.

3. Impactului erei digitale asupra presei scrise

Nu doar scăderea credibilității mass media „main stream” ci și dezvoltarea internetului prin gradul de penetrare, scăderea costurilor, accesibilitatea la dispozitive mobile, a dus la migrarea unei mari părți a consumatorilor de presă către acest mediu. În special tinerii, chiar și cei din mediul rural, sunt consumatori aproape exclusiv de informație online, prefigurând apariția unei generații „post TV”. Nu ne hazardăm în a completa că aceasta generație „post TV” este și o generație a „post cărții” întrucât consumul de carte s-a prăbușit și el.

Spațiul virtual devine câmp autonom de comunicare, parametrizat de comunicatori, dar încă incapabil de a genera agenda media fără un aport semnificativ din partea mass media „main stream”. Forța online-ului în raport cu sistemul clasic mass media este astăzi dată de numărul de consumatori, nu neapărat de calitatea conținutului, precum și de percepția libertății de exprimare, lipsa de cenzură și nu obiectivitate.

Cu toată această evoluție spectaculoasă a conținutului jurnalistic online de până acum, din cauza dimensiunii reduse ale pieței, limitată inclusiv lingvistic, nu există un model de business care să genereze succes economic. Majoritatea site-urilor jurnalistice legitime încearcă să ia formă de ONG-uri care să reușească să se finanțeze prin programe și nu exclusiv din publicitate.

Astfel, putem concluziona că transformările sistemului mass media românești au dus la diluarea valorii conținutului jurnalistic și a „market makerilor” adică a ceea ce se numeau „lideri de opinie”. Nu liderii de opinie sunt cei ce influențează astăzi opinia publică, ci canalele de televiziune. În anul 2017 presa scrisă a primit 38% din bugetele de publicitate, radioul 31%, iar presa online 21%. Ce înseamnă aceste cifre? Bugete din ce în ce mai mici pentru mass media. Tendința este ca presa scrisă să dispară în favoarea altor tipuri de presă. Tragedia constă în faptul că presa online nu a reușit, nici în România, nici în altă țară din lume, să compenseze pierderile înregistrate de restul presei, ceea ce până la urmă a condus la scăderea nivelului general și la crearea dependenței de mediul afacerilor și cel al politicii, transformând ziarele în publicații tot mai toxice.

Bibliografie:

1. Stănescu Sorin Roșca, Criza financiară a presei scrise din România (www.sroscas.ro,)
2. <http://www.presalocala.com/2013/12/06/efectele-crizei-economice-din-2007-2013-asupra-economiei-romanesti/>

Criptovaluta, aurul secolului XXI?

Autor: Nebunu Vlad

**Coordonator: Conf. univ. dr. Dobre-Baron Oana
Universitatea din Petroșani**

Abstract: *This paper contains basic information about cryptocurrency, especially about bitcoin. It presents a short history of the money apparitions and the development of the most discussed theme in latest years, analyzing the positive and negative aspects of Bitcoin, and its position on the market.*

Cândva și mirodeniile erau „aur”

Odată cu progresul omenirii a început să se acutizeze nevoia de circulație a bunurilor dobândite în urma unor activități specifice. În epoca preistorică, când oamenii duceau un mod de viață nomad, vânând și culegând provizii pentru a-și întreține triburile, nu se observa nevoia schimbului, deoarece odată ce se terminau proviziile pe un anumit teritoriu, grupul se deplasa spre alte teritorii, încă neutilizate. Însă odată cu trecerea la modul de viață sedentar, a apărut Economia Naturală, dat fiind faptul că în localitățile nou formate încă nu era atât de dezvoltată rețeaua social-economică, astfel oamenii își produceau prin prelucrarea pământului, vânat și cules, tot spectrul de bunuri necesare supraviețuirii, practic neapelând la schimb (schimbul se înfăptuia rar, și sub formă de troc). Cu timpul, datorită dezvoltării sociale, acest tip de economie a devenit inefficient deoarece gospodăriile nu mai reușeau să se autoaprovizioneze datorită creșterii numărului populației, apăreau specializările economice, cum ar fi prelucrarea metalului (mai ales în orașe), astfel a apărut necesitatea creării unui standard care să servească drept mijlocitor, trocul practic eliminându-se, adică un standard economic, cu ajutorul căruia se poate măsura valoarea unui bun, și în cazul posesiei acestui standard, cumpărarea. Astfel a apărut conceptul de bani.

La început sub formă de bani circulau o multitudine de materiale: de la perle și mirodenii în Oceania și India, până la animale și blană, în zonele Euro-Asiatice. Cu timpul, rolul banilor au început să-l îndeplinească materialele metalice, datorită prețurii acordată persoanelor calificate în prelucrarea metalelor. Din acest motiv rolul de bani îl îndeplineau vârfurile de săgeți, ținte, cuie etc. Datorită eficienței (pentru acea epocă) a acestui mod de plată s-a trecut la folosirea integrală a metalelor: cupru, bronz, fier, argint. Cu cât metalul era mai rar, cu atât creștea prețul său, din acest motiv cel mai de preț se considera aurul. În unele state, cum ar fi Asiria și Egipt, în rol de bani se folosea aurul, chiar cu 2000 de ani înaintea erei noastre. Însă circulația metalului în economie aducea incomodități, dat fiind faptul că nu existau monede, metalul era transportat în bucăți mari. La orice activitate de schimb metalul trebuia cântărit și verificată puritatea sa (proba). Pentru a evita escrocheriile, metalele au început să fie însemnate cu peceți publice, astfel au apărut monedele și monetăriile.

În decursul utilizării monedelor, s-a observat tendința de uzare, și incomoditatea păstrării, deoarece metalul era greu de transportat și vulnerabil în fața furturilor. Astfel au apărut organizații de păstrare a banilor: Primele Bănci. Ele lucrau pe următorul principiu: o persoană își aduce banii la păstrare, banca îi oferă un certificat ce confirmă că averea se află la bancher, și odată ce persoana prezintă acel certificat (chitanță) la bancă, își poate retrage suma de bani depusă. Astfel pentru a plăti o cumpărătură voluminoasă, oamenii puteau oferi doar certificatul în loc de o cantitate mare de monede. Cu timpul, aceste certificate au început să aibă aceiași putere economică ca și banii reali. Astfel a apărut prima formă de bani din hârtie: din practica folosirii certificatelor de la bancă pentru

procurarea unui bun. Însuși termenul de bancnotă provine de la cuvintele engleze „bank note” ce înseamnă „certificat de la bancă”. Scopul economic al bancnotei, este angajamentul băncii în eliberarea banilor reali. În zilele de astăzi însă, acest concept e învechit, bancnotele deja îndeplinind funcția de bani reali.

Bitcoin, escrocherie sau revoluție?

În anul 2009, pe fondul creșterii popularității sistemelor electronice de plată, o persoană sau un grup de persoane necunoscute, sub pseudonimul Satoshi Nakamoto au creat Bitcoinul. Acesta poate fi definit drept un sistem de plată electronică descentralizat, dar și o monedă digitală. Scopul acestei monede este asigurarea Securității și anonimității tranzacțiilor, finanțarea liberă a afacerilor, protecția investițiilor fără a face apel la instituții financiare publice sau private, astfel excluzându-se dependența de o oarecare structură financiară. După cum știm, valutele mondiale au un emitent special: Dolarul este emis de Sistemul Federal de Rezerve al SUA, moneda Euro este emisă de Banca Centrală Europeană etc. Spre deosebire de aceste monede, Bitcoinul nu folosește un emitent central, fiind total descentralizat. Economic vorbind, Bitcoinul nu are nici o valoare, și este folosit drept măsură a valorii obiectelor tranzacționate, practic îndeplinind funcția originală a banilor. Valoarea bitcoinului e bazată pe încrederea tuturor participanților rețelei de tranzacții a acestei monede.

În continuare vom aborda aspectul tehnic al acestei monede, deoarece fără el, nu putem înțelege principiul său de funcționare. Este un pic greoi, însă vom încerca să îl redăm cât mai sugestiv posibil. Datorită construcției sale Bitcoinul poate fi transmis anonim, și salvat pe calculatorul utilizatorului, sub forma unui fișier portfel. Pentru a realiza o tranzacție utilizatorii au nevoie de două „chei”, una publică, care se folosește pentru criptarea codului tranzacției și a bitcoinului, și una privată, cu ajutorul căreia se decodifică codul, și se finalizează tranzacția, oferind anonimitate și siguranță.

O altă trăsătură a bitcoinului, este transparența: orice utilizator al rețelei Bitcoin, poate vedea în timp real toate tranzacțiile efectuate de toți utilizatorii rețelei. Anonimitatea în acest context constă în faptul că noi vedem doar tranzacțiile între portofele, nu și cine deține aceste portofele, practic vedem doar cum sunt gestionați banii. Acest lucru este posibil datorită Blockchain (lanțul de blocuri) care nu este altceva decât registrul în care sunt introduse toate tranzacțiile, și cu ajutorul căruia se ajunge la transparența menționată mai sus.

Punctul terminal al tranzacțiilor sunt cheile publice, sau adresele. Orice utilizator își poate genera un număr nelimitat de adrese, ceea ce sporește siguranța și anonimitatea. Tranzacțiile în rețeaua Bitcoin au loc pe baza următorului principiu: când un utilizator A transferă o sumă către utilizatorul B, A renunță la proprietatea pe bitcoinii trimiși prin adăugarea cheii publice a utilizatorului B și semnându-i cu propria cheie privată. Acesta difuzează acești bitcoini cu un mesaj potrivit, tranzacția, în rețeaua bitcoin. Restul nodurilor din rețea validează semnăturile criptografice și sumele tranzacției înainte de a o accepta.

Matematic vorbind, Bitcoinul este un șir de simboluri ce nu poate fi copiat sau decriptat. Se realizează cu ajutorul unui software instalat pe un calculator ce efectuează operații matematice și obține într-un final o monedă Bitcoin nouă. Acest proces se numește minat, analogic mineritului tradițional, unde minerii extrag resurse din pământ, Bitcoinul se extrage din componentele software. Din limitări matematice, în lume poate exista un număr limitat de bitcoini, și anume 20 milioane, acest număr, însă, nefiind încă atins. O altă funcție a minatului este asigurarea tranzacțiilor. Voluntari își oferă capacitatea matematică a calculatoarelor lor pentru a procesa tranzacțiile și a asigura funcționarea rețelei Blockchain, pentru asta primind recompensă bitcoini. Din acest motiv a luat avânt curentul de mining, în care un număr impresionant de oameni au început să-și cumpere calculatoare și plăci video puternice, pentru a se ocupa cu minatul și a primi recompensa.

Acum însă, din punct de vedere economic investiția în mining nu e rentabilă, deoarece recompensa o primește doar primul calculator ce încheie formula matematică, iar amortizarea investițiilor are loc foarte greu. În ultimul timp, Bitcoinul a început să fie utilizat de peste 300.000 de unități economice dintre care: hoteluri, baruri, supermarketuri, site-uri web, însă comparativ cu capacitatea economică a altor valute, Bitcoinul e încă foarte nefolosit.

Dupa părerea noastră, concepția de criptomonedă este de perspectivă, însă Bitcoinul nu are capacitate practică ridicată, din cauza, cât de paradoxal ar suna acest lucru, principalului său plus: descentralizarea. Datorită acestei facilități, această monedă nu poate fi controlată de stat, nu depinde de nici o bancă, nu poate suferi de inflație (numărul bitcoinilor fiind controlat), care e problema atunci? Problema este valoarea financiară a unei monede Bitcoin. Cursul acestei criptomonede este foarte instabil, sensibil la crizele ce au loc în viața economică și la acțiunile investitorilor. Să facem o mini analiză: În anul creației sale: 2009, o monedă Bitcoin putea fi cumpărată cu 0,30\$, însă până în anul 2012, adică peste 3 ani, valoarea sa a crescut la 14\$. Deci, dacă eu investind o sumă mică de bani în Bitcoin, peste 3 ani aș fi realizat o sumă de 46 de ori mai mare. Acest lucru a sporit numărul de mineri ce sperau la un câștig ușor. Dacă această modificare a cursului pare stranie, următoarea pare de-a dreptul fantastică: în 2013 prețul unui Bitcoin explodează de la 14\$ la 1000\$, adică devine de 71 ori mai mare. Acest lucru s-a datorat crizei economice din România, ce a dus la blocarea conturilor deponenților din mai multe bănci, și investițiile în infrastructură a unor investitori de pe Wall Street. Aceste evenimente au influențat companii întregi să treacă la proces de mining profesional, cumpărând o multitudine de calculatoare în acest scop, iar tot mai mulți oameni au început să investească în această monedă cu speranța creșterii sale ulterioare.

În multe state însă, Bitcoinul a fost interzis, cel mai reprezentativ fiind China. Din acest motiv prețul Bitcoinului a scăzut de la 1000\$ la 400\$. În urma multitudinii de fluctuații, urcări și căderi, Bitcoinul ajunge în anul 2017 la recordul său istoric: 16.500\$ puteau fi cumpărați cu o singură monedă Bitcoin. Trebuie menționat că la fel ca și împărțirea valorică a monedelor fizice (un Dolar este egal cu o sută de cenți) Bitcoinul are subdiviziunile sale, astfel analogic centului în sistemul Bitcoin este Bitcentul care valorifică 0,01 bitcoin. Cea mai mică subdiviziune e considerată Satoshi ce valorează 0,00000001 bitcoin. La momentul redactării acestei lucrări, cursul bitcoinului reprezenta 7300\$ per un o unitate. Am evitat expresia: „la momentul de față” din cauza instabilității acestei criptomonede, deoarece nu se poate spune cu certitudine prețul acestei monede la momentul recitării lucrării.

Din acest motiv, consider că mie, ca un utilizator ordinar al facilităților economice, Bitcoinul nu îmi va da mari avantaje, deoarece, să presupunem: într-un supermarket am achitat o sumă de 100 Lei în Bitcoin. Peste un timp, dacă Bitcoinul va scădea, voi ieși în câștig, deoarece am pierdut o sumă de Bitcoin ce acum s-a devalorizat mai mult, însă dacă cursul Bitcoin va crește, rezultă că am pierdut cu mult mai mult decât dacă aș fi plătit în Lei. Astfel rezultă, că oricât de inovativă și de perspectivă ar arăta ideea bitcoinului, faptul că nu o pot aplica în practică mă stopează de la orice folosire cotidiană a acestei monede. În plus, există argumente ce susțin că Bitcoin e doar un experiment, sau un Joc Piramidal conceput pentru a îmbogăți pe cei care speculează comportamentul pe piață al acestei monede. Cel mai mare scandal în istoria acestei monede, a fost furtul a 120.000 de bitcoin, ceea ce a distrus mitul siguranței acestei criptomonede.

Concluzii

Am abordat Bitcoinul din multitudinea de criptomonede existente pe piață din motivul popularității sale, fiind cea mai folosită monedă electronică. Din ideile expuse mai sus putem deduce că Bitcoinul nu are nici o valoare practică, însă nu este chiar așa. Chiar și dacă utilizarea bitcoinului este ceva mai dificilă din cauza cursului său instabil, popularizarea acestei monede a dus la dezvoltarea criptomonedelor în sine, ceea ce din punct de vedere economic e un plus major. Apar

criptovalute mai stabile și mai practice: Ethereum, Litecoin, Yota, care în timp, posibil să înlocuiască conceptul de bani de hârtie, și să trecem definitiv la banii electronici.

Tehnologiile se dezvoltă într-un ritm accelerat, iar securitatea financiară devine din ce în ce mai mare pe zi ce trece, astfel implementarea criptovalutelor ar putea fi o acțiune ce ar oferi o prosperitate economică în viitor, totuși până la urmă, ele îndeplinesc conceptul de bază al banilor: măsurarea valorii unui produs, și facilitarea schimbului, adică banii sunt o unealtă cu ajutorul căreia schimbul devine eficient. Banii prezintă capacitatea noastră economică, iar criptovaluta este un concept ce încearcă să implementeze această caracteristică a banilor în realitate. După cum am menționat și mai devreme, cândva și mirodeniile erau considerate „aur”, ceea ce înseamnă că natura banilor este flexibilă, și ceea ce ne pare imposibil acum, poate fi folosit pe larg în viitor.

Bibliografie:

1. *** coinspot.io
2. *** wikipedia.com
3. *** bitcoinpaw.com
4. *** insider.com

Oportunitate de afacere în domeniul energiei verzi

Autor: Pahomea Constantin
Coordonator: Conf. univ. dr. Nițescu Alina
Universitatea din Petroșani

Abstract: *Energy is the only product of contemporary value. From rudimentary windmills to modern wind turbines. Until today used the same ancient principle of rotating propellers and wind energy conversion into electricity. Although it is a renewable resource with great potential, the wind is still a little used by the Black Sea neighbors - Moldova, Georgia and Ukraine. Wind power is considered to be one of the most sustainable options for the future, with wind resources being huge. It is estimated that the recoverable global wind energy stands at about 53 000 TWh (TerraWatt), which is 4 times the current global consumption of electricity.*

1. Obiectivele generale ale afacerii

Energia eoliană este pe un trend accelerat în ce privește nivelul de abordare având în vedere faptul că la nivel mondial combustibilii fosili sunt o sursă limitată care la un moment dat se va epuiza, prețul acestora devine din ce în ce mai impredictibil și mai greu de stabilizat.

Prezenta investiție vine în rezonanță cu această tendință mondială, fructifică o zonă cu un regim eolian pronunțat.

Concret obiectivele afacerii au în vedere:

- Realizarea unei investiții într-un parc eolian ce va produce energie electrică curată obținută dintr-o sursă regenerabilă – vântul.
- Potențialul eolian al zonei unde este situată localitatea Opaci este unul ridicat, cu o viteză medie a vântului > 7 m/s ceea ce permite un grad accelerat de recuperare a investiției.
- În paralel cu investiția eoliană, pe terenul respectiv se va practica agricultura, turbinele ocupând efectiv doar 2% din suprafața de teren alocată.
- Investiția are un impact redus asupra mediului ca urmare nu sunt obstacole legate din acest punct de vedere din partea organizațiilor ecologiste sau din partea populației locale.
- Investiția va asigura un număr de locuri de muncă pentru zona în discuție.
- O investiție într-o zonă pe un anumit profil atrage de obicei investiții asemănătoare pe acel domeniu deoarece succesul proiectului reprezintă un potențial deja confirmat în practică.
- Investiția de asemenea va atrage turiști în mod adițional, deci va determina investiții în pensiuni, alte amenajări de divertisment, etc.

2. Descrierea afacerii

Investiția va avea loc în extravilanul localității Opaci. Ca urmare a studiilor și cercetărilor existente în legătură cu regimul eolian pe tot teritoriul țării la care este realizată și o hartă detaliată, se recomandă pentru investiție în acest domeniu zona de sud unde vântul are o viteză medie de peste 7 – 7.5 m/s.

Localitatea Opaci situată în Raionul Căușeni ca și multe alte localități din sudul Moldovei se recomandă pentru o astfel de investiție. Masurătorile pe coordonatele zonei s-au luat cu un anemometru iar rezultatele au confirmat potențialul mare al zonei pentru exploatare eoliană. Proiectul se va executa pe o perioadă de 18 luni incluzând și procedurile de comisioning.

Creditul se va solicita pe o perioadă de 10 ani, restituirea acestuia inclusiv dobânzile începând după 6 luni de la începerea exploatării investiției. Suprafața de teren ce va fi achiziționată este de 50 Ha situată la 2 Km vest de localitatea Opaci.

S-a decis achiziționarea a 9 turbine eoliene, marca Vestas de 1 MW putere fiecare, în total parcul eolian furnizând deci o putere de 9 MW. S-au stabilit etapele de realizare a proiectului. Personalul ce va executa proiectul este atât personal propriu companiei cât și personal delegat din alte companii cu care are colaborare.

În perioada pentru exploatarea proiectului vor fi angajate 12 persoane ce vor lucra în 3 ture o persoană dintre acestea care se va remarca mai mult ca competență fiind desemnată ca șef. Primele 12 luni timp de când va începe proiectul vor fi instruiți conform unei programe care le va permite să exploateze proiectul în bune condiții.

3. Importanța afacerilor în domeniul exploatării energiei eoliene

La sfârșitul anului 2006, capacitatea mondială a generatoarelor eoliene era de 73904 MW, acestea producând ceva mai mult de 1% din necesarul mondial de energie electrică. Deși încă o sursă relativ minoră de energie electrică pentru majoritatea țărilor, producția energiei eoliene a crescut practic de cinci ori între 1999 și 2006.

Prin reducerea emisiilor de bioxid de carbon se pot obtine avantaje economice consistente. În momentul de față, dată fiind importanța deosebită pe plan european a măsurilor de protejare a mediului, există piață pe care se tranzacționează unități de emisii de CO₂. Mai exact spus de reducere a emisiilor de CO₂. Prețul pe tonă de reducere de CO₂ a ajuns la un moment dat la valoarea de 30 euro, stabilizându-se ulterior la circa 20 euro/ tona CO₂. Se estimează, însă, o creștere la tranzacționarea până la 40 euro/ tona sau chiar mai mult.

În condițiile prezente la nivel internațional se stabilesc restricții din ce în ce mai drastice ale cotei de poluare pentru fiecare stat, asociate cu reducerea cantităților mondiale de combustibili fosili și deci filozofia producerii de energie regenerabilă incumba tot mai mult punerea ei în practică. Dacă va fi continuată politica de utilizare a cărbunelui, țițeiului și gazului la ratele din prezent, până în anul 2012 temperatura pe glob va crește cu 2[°C]. Efectele adverse ale acestei creșteri a temperaturii sunt arhicunoscute: riscul crescut de inundații în zonele de joasă altitudine, procesul de deșertificare și schimbarea climei pe tot globul. La momentul actual, energiile regenerabile contribuie cu numai 11% din energiile primare. Dacă vrem să facem ceva pozitiv pentru planeta noastră, să salvăm viitorul și să creăm un mediu sănătos pentru generațiile ce vor veni, trebuie să utilizăm în mod activ energiile regenerabile în viața de zi cu zi.

Aparent un dezavantaj al energiei eoliene în momentul actual este faptul ca prețul investiției inițiale este mai ridicat decât al celorlalte sisteme de producere energie electrică (hidrocentrale, termocentrale, centrale nucleare). Dar în schimb costurile de exploatare sunt extrem de mici, numărul de personal de exploatare este de asemenea mic.

Energia eoliană este o sursă inepuizabilă de energie. Ea va exista atâta timp cât Pamântul va primi energie de la Soare;

4. Energia eoliană în Europa și în lume

Noile cerințe în domeniul dezvoltării durabile au determinat statele lumii să își pună problema metodelor de producere a energiei și să crească cota de energie produsă pe baza energiilor regenerabile.

Protocolul de la Kyoto angajează statele semnatare să reducă emisiile de gaze cu efect de seră. Acest acord a determinat adoptarea unor politici naționale de dezvoltare a eolienei și a altor surse ce nu degaja bioxid de carbon.

Trei factori au determinat ca soluția eolienei să devină mai competitivă:

- noile cunoștințe și dezvoltarea electronicii de putere;
- ameliorarea performanțelor aerodinamice în conceperea turbilor eoliene;
- finanțarea națională pentru implantarea de noi eoliene.

În prezent, pe plan mondial, ponderea energiilor regenerabile în producerea energiei electrice, este scăzută. Se poate spune că potențialul diferitelor filiere de energii regenerabile, este sub-exploatat. Totuși, ameliorările tehnologice au favorizat instalarea de generatoare eoliene, într-un ritm permanent crescător în ultimii ani, cu o evoluție exponențială, având o rată de creștere de 25% în 2003.

Se crede că potențialul tehnic mondial al energiei eoliene poate să asigure de cinci ori mai multă energie decât este consumată acum. Acest nivel de exploatare ar necesita 12,7% din suprafața Pământului (excluzând oceanele) să fie acoperite de parcuri de turbine, presupunând că terenul ar fi acoperit cu 6 turbine mari de vânt pe kilometru pătrat. Aceste cifre nu iau în considerare îmbunătățirea randamentului turbinelor și a soluțiilor tehnice utilizate.

La sfârșitul anului 2006, capacitatea mondială a generatoarelor eoliene era de 73904 MW, acestea producând ceva mai mult de 1% din necesarul mondial de energie electrică. Deși încă o sursă relativ minoră de energie electrică pentru majoritatea țărilor, producția energiei eoliene a crescut practic de cinci ori între 1999 și 2006, ajungându-se ca, în unele țări, ponderea energiei eoliene în consumul total de energie să fie semnificativ: Danemarca (23%), Spania (8%), Germania (6%).

Vânturile sunt formate din cauză că soarele nu încălzește Pământul uniform, fapt care creează mișcări de aer. Energia cinetică din vânt poate fi folosită pentru a roti niște turbine, care sunt capabile de a genera electricitate. Unele turbine pot produce 5 MW, deși aceasta necesită o viteză a vântului de aproximativ 5,5 m/s, sau 20 de kilometri pe oră. Puține zone pe pământ au aceste viteze ale vântului, dar vânturi mai puternice se pot găsi la altitudini mai mare și în zone oceanice.

Energia eoliană este folosită extensiv în ziua de astăzi, și turbine noi de vânt se construiesc în toată lumea, energia eoliană fiind sursa de energie cu cea mai rapidă creștere în ultimii ani. Majoritatea turbinelor produc energie peste 25% din timp, acest procent crescând iarna, când vânturile sunt mai puternice.

Se crede că potențialul tehnic mondial al energiei eoliene poate să asigure de cinci ori mai multă energie decât este consumată acum. Acest nivel de exploatare ar necesita 12,7% din suprafața Pământului (excluzând oceanele) să fie acoperite de parcuri de turbine, presupunând că terenul ar fi acoperit cu 6 turbine mari de vânt pe kilometru pătrat. Aceste cifre nu iau în considerare îmbunătățirea randamentului turbinelor și a soluțiilor tehnice utilizate. Creșterea accentuată din 2006 arată ca cei care iau deciziile încep să ia în serios beneficiile pe care dezvoltarea energiei vântului le poate aduce. Pe de altă parte, nu putem uita că energia eoliană este o tehnologie nouă care necesită un cadru robust de reglementări și implicare pentru a-și atinge potențialul.

Din punct de vedere al creșterii puterii instalate, Europa își întărește poziția în domeniul energiei eoliene, piața europeană înregistrând o creștere de 39 la sută pe an în perioada 1998 - 2003. De altfel, piața mondială a energiei eoliene ar putea valora peste 27 de miliarde euro anual, până în 2010. Energia produsă astfel echivalează cu cea obținută prin arderea a 20 milioane de tone de carbune într-un sistem convențional de producere a energiei electrice. În Cehia, spre exemplu, ponderea energiei eoliene va crește de la 3,8% în 2000, la 8% în 2010, în Estonia de la 0,2% la 5,1%, în Ungaria de la 0,7% la 3,6%, în Polonia de la 1,6% la 7,5%.

5. Piața energiei eoliene în Europa și în lume

Piața europeană a energiei eoliene este în plină dezvoltare, cu un ritm de creștere mai mare decât al oricărui alt domeniu energetic.

Considerând doar potențialul tehnic și economic amenajabil, de circa 2.500 MW, producția de energie electrică corespunzătoare ar fi de aproximativ 6.000 GWh pe an, ceea ce ar însemna 11% din producția totală de energie electrică a țării noastre.

Pentru a înțelege semnificația cifrelor de mai sus trebuie subliniate câteva lucruri:

- 6.000 GWh se pot obține prin adăierea a 6.500.000 tone de carbune, 1,5 miliarde metri cubi de gaz sau 1.200.000 tone pacură;
- 6.000 GWh = 1.200.000 tone pacură = 300.000.000 \$ anual. Altfel spus o reducere a importurilor de pacură cu peste 1,2 milioane tone și o economie anuală de peste 300 milioane de dolari.
- 6.000 GWh energie electrică produsă în termocentrale pe carbune, duc la eliminarea în atmosfera a peste 7 milioane tone bioxid de carbon. Prin producerea aceleiași cantități de energie în centrale eoliene emisiile de bioxid carbon ar fi zero.
- 6.000 GWh energie electrică produsă în centrale eoliene ar duce la crearea unui număr de peste 7.500 locuri de muncă permanente și cel puțin încă pe atât locuri de muncă temporară.

În Germania, făcând comparație între numărul de locuri de muncă din domeniul energiei eoliene și cel al energiei nucleare raportul este de 10 la 1 în favoarea energiei eoliene. Aceeași unitate energetică creează de 10 ori mai multe locuri de muncă.

Energia eoliană este considerată ca una din opțiunile cele mai durabile dintre variantele viitorului, resursele vântului fiind imense. Se estimează că energia eoliană recuperabilă la nivel mondial se situează la aproximativ 53 000 TWh (TerraWattora), ceea ce reprezintă de 4 ori mai mult decât consumul mondial actual de electricitate.

În următorii 8 ani va fi instalată o putere de 110.000 MW în centralele eoliene. Dacă acestea s-au dezvoltat pe zonele de coastă, în prezent tendința este de a construi unități în interior pentru a furniza energie pentru mii de gospodării, ferme, mici întreprinderi.

Cea mai dezvoltată zonă eoliană în Germania este Westfalia - regiunea Sintfeld, unde sunt montate 65 de instalații cu o capacitate de 180 milioane kWh pe an (adică suficient pentru 50.000 gospodării).

În Europa, potențialul este suficient pentru asigurarea a cel puțin 20% din necesarul de energie electrică până în 2020, mai ales dacă se ia în considerare noul potențial offshore. Statele UE au luat o serie de măsuri pentru încurajarea cetățenilor și a companiilor să investească în energii regenerabile. De exemplu, în Marea Britanie se acordă subvenții pentru cetățeni și pentru companii, astfel încât aceștia să instaleze panouri solare, iar energia este utilizată pentru activitățile domestice. Energia solară este utilizată și subvenționată parțial în Spania, Grecia și Suedia. În Germania, energia eoliană este una dintre principalele surse de energie regenerabilă și cele 10 state noi membre UE au adoptat diferite forme de promovare a utilizării energiei regenerabile. Energia produsă din surse regenerabile nu este poluantă și este inepuizabilă, pe termen mediu și lung, iar costurile sale sunt mult reduse, în condițiile în care prețul produselor petroliere crește. Sursele regenerabile de energie asigură totodată creșterea siguranței în alimentarea cu energie și limitarea importului de resurse energetice.

6. Analiza Swot

Energia verde fiind nepoluantă rezultă că în plus se economisesc și cheltuielile ascunse cum ar fi cele pentru sănătate publică și cele legate de pierderi de recolte vis-a-vis de ploile acide. Ceea ce este ciudat este faptul că, pentru producerea energiei electrice cu cele mai poluante tehnologii în centralele pe cărbune și cele nucleare, se investesc și în prezent cca. 90% din fondurile disponibile, pe când utilizând tehnologii curate doar câteva procente, deși acestea se implementează ușor și nu au efecte nocive asupra mediului înconjurător.

Avantaje

În contextul actual, caracterizat de creșterea alarmantă a poluării cauzate de producerea energiei din arderea combustibililor fosili, devine din ce în ce mai importantă reducerea dependenței de acești combustibili. Energia eoliană s-a dovedit deja a fi o soluție foarte bună la problema energetică globală. Utilizarea resurselor regenerabile se adresează nu numai producerii de energie, dar prin modul particular de generare reformulează și modelul de dezvoltare, prin descentralizarea surselor.

- Energia eoliană este o sursă inepuizabilă de energie. Ea va exista atâta timp cât Pământul va primi energie de la Soare;
- Principalul avantaj al energiei eoliene este emisia zero de substanțe poluante și gaze cu efect de seră, datorită faptului că nu se ard combustibili. Producerea energiei electrice având ca sursă energia eoliană nu duce la poluarea mediului. Într-o lume care a scăpat de sub control modul de gestionare a propriilor produși metabolici, acest lucru devine pe zi ce trece tot mai important. Cheltuielile care ar trebui efectuate pentru refacerea ecologică a unor zone, cum ar fi cele miniere sau cele în care s-a exploatat petrol, sunt atât de mari, încât societatea nu și le poate permite;
- În comparație cu petrolul sau gazele naturale, obținerea energiei din resurse eoliene nu amenință în vreun fel viața oamenilor. Nu este de conceput ca vor avea loc războaie pentru asigurarea resurselor eoliene, așa cum se întâmpla în cazul petrolului sau gazelor naturale, iar proasta funcționare a instalațiilor eoliene nu va duce la dezastre ecologice care să pună în pericol viața oamenilor;
- Nu se produc deșeuri. Producerea de energie eoliană nu implică producerea nici a unui fel de deșeuri.
- Parcurile eoliene permit în paralel cu destinația lor de producere a energiei electrice, practicarea agriculturii.
- Costuri reduse pe unitate de energie produsă. Costul energiei electrice produse în centralele eoliene moderne a scăzut substanțial în ultimii ani, ajungând în S.U.A. să fie chiar mai mici decât în cazul energiei generate din combustibili fosili. În 2004, prețul energiei eoliene ajunsese deja la o cincime față de cel din anii 80, iar previziunile sunt de continuare a scăderii acestora, deoarece se pun în funcțiune tot mai multe unități eoliene cu putere instalată de mai mulți megawați.
- Costuri reduse de scoatere din funcțiune. Spre deosebire de centralele nucleare, de exemplu, unde costurile de scoatere din funcțiune pot fi de câteva ori mai mare decât costurile centralei, în cazul generatoarelor eoliene, costurile de scoatere din funcțiune, la capătul perioadei normale de funcționare, sunt minime, acestea putând fi integral reciclate.
- Costurile pot fi anticipate și nu pot fi influențate de fluctuațiile în prețul combustibililor eoliene este foarte redus numeric comparativ cu alte domenii ale producerii energiei electrice.
- Personalul aflat în exploatarea turbinelor este redus numeric;
- Energia eoliană este disponibilă în proporție de două treimi în perioadele reci ale anului, ceea ce face ca energia eoliană să fie complementară energiei hidroelectrice, resursele de apă scăzând foarte mult în perioadele reci;
- Producerea energiei electrice din resurse eoliene nu presupune costuri "externalizate". Costurile externalizate sunt acele costuri care nu pot fi găsite în facturile consumatorilor de electricitate, dar care sunt suportate de societate, cum ar fi costurile datorate poluării mediului, costurile pentru sănătate, accidente de muncă, costuri legate de transportul și securizarea transporturilor resurselor energetice, costuri datorate dezastrelor, cum a fost cazul accidentului de la Cernobil, cheltuieli militare, etc. Costurile externalizate sunt în mod clar asociate tehnologiilor tradiționale de obținere a energiei din combustibili fosili sau nucleari și pînă în prezent au fost costuri "ascunse".

- Tehnologia de producere a energiei eoliene este o tehnologie sigura, ajunsă la maturitate, care s-a îmbunătățit continuu în ultima perioadă de timp și ale cărei costuri au cunoscut o scădere dramatică. Investițiile necesare în domeniul energiei eoliene sunt de circa 1 milion euro/MW instalat. O capacitate instalată de 100 MW presupune o investiție de circa 100 milioane euro. Deși pare o cifră mare, este de reținut faptul că investiția s-ar amortiza în aproximativ 7 ani, termen extrem de rezonabil pentru o investiție energetică;
- Costurile de producere a energiei electrice din resurse eoliene sunt în momentul de față comparabile cu cele ale energiei produse din combustibili tradiționali. Aceasta fără să se țină seama de ceea ce am subliniat anterior și anume costurile "externalizate". Dacă s-ar lua și acestea în calcul, energia eoliană ar fi una dintre cele mai ieftine forme de energie.

Dezavantaje

La început, un important dezavantaj al producției de energie eoliană a fost prețul destul de mare de producere a energiei și fiabilitatea relativ redusă a turbinelor. În ultimii ani, însă, prețul de producție pe unitate de energie electrică a scăzut drastic, ajungând până la cifre de ordinul 3-4 eurocenți pe kilowatt oră, prin îmbunătățirea parametrilor tehnici ai turbinelor.

Un alt dezavantaj este și "poluarea vizuală" - adică, au o apariție neplăcută - și de asemenea produc "poluare sonoră" (sunt prea gălăgioase). Alții susțin că turbinele afectează mediul și ecosistemele din împrejurimi, omorând păsări și necesitând terenuri mari virane pentru instalarea lor. Argumente împotriva acestora sunt că turbinele moderne de vânt au o apariție atractivă stilizată, că mașinile omoară mai multe păsări pe an decât turbinele și că alte surse de energie, precum generarea de electricitate folosind cărbunele, sunt cu mult mai dăunătoare pentru mediu, deoarece creează poluare și duc la efectul de seră.

Un dezavantaj practic este variația în viteza vântului. Multe locuri pe Pământ nu pot produce destulă electricitate folosind puterea eoliană, și din această cauză energia eoliană nu este viabilă în orice locație.

Prețul de investiție în turbine eoliene încă este relativ ridicat, dar întrucât costurile de exploatare sunt reduse acest lucru permite o recuperare rapidă a investiției.

Bibliografie:

1. Erikson, R. – Novel Power Electronics for Wind Energy Applications: Final Report, 2007
2. European Commission – „Wind Energy - the facts. Vol 4 :The Environment”, 2009.
3. European Wind Energy Association - Revista „WIND DIRECTIONS”, 2000-2006.
4. Griliches, Svi – Handbook of Econometrics, vol. 1-5, 2005
5. Oprea, Dumitru – Managementul proiectelor – teorie și cazuri practice, Iasi, 2001
6. Stiebler, Manfred – Wind Energy Systems for Electric Power Generation, Springer, 2008
7. SC IBCOENERG SRL – „Studiu preliminar de impact asupra mediului. Parc de turbine eoliene în Județul Tulcea”
8. Stancu, Ion – Gestiunea financiară, București, 2008
9. https://ro.wikipedia.org/wiki/Energie_eolian%C4%83
10. <https://agrobiznes.md/avantajele-si-dezavantajele-utilizarii-generatoarelor-eoliene.html>

Câți bani sunt pe pamânt și cât costă ei?

Autor: Puica Eudochia
Coordonator: Conf. univ. dr. Dobre-Baron Oana
Universitatea din Petroșani

Abstract: *Probably many times, many of us have questioned – “how much money is in the world?”, “what value they have ?” and “how much would it be for each of us if we share this money equally?”. There are no concrete answers to these questions, but there are many more answers!*

The answer is complicated, which you might expect, but not because of the difficulty of tallying up all the rather large numbers. Rather, it’s more about which parameters are used to define “money”. The amount of money that exists changes depending on how we define it. The more abstract definition of money we use, the higher the number is.

In this paper I treated the money in the general way as purists say. For purists, who believe “money” refers only to physical “narrow money” (bank notes, coins, and money deposited in savings or checking accounts), the total is somewhere around \$36.8 trillion. If you’re looking at “broad money,” which isn’t just physical money and includes any money held in easily accessible accounts, the number is about \$90.4 trillion. As for money owed by every single person and country in the world, the grand total is \$233 trillion, with some 33% of it borrowed in the last decade.

However, over the time , money, namely banknotes made many problems for mankind. These problems can be solved with the help of the technologies that we have today, through the money of the future, called crypto currencies. But to get to such a level has to go a long way.

So the money changed the world and it continues to do it. The money is appreciated with what we believe in they!

Introducere

Pentru început o întrebare: Ce este comun pentru un ragbyist, un tigru desenând, un măgar, David Bowie, o femeie pe un rechin și un biciclist? Nu o să crezi dar toate acestea le poți găsi desenate pe bani adevărați!



Imaginea nr. 1 „Bancnote”

Iată și o istorie interesantă despre bani, și anume cea a dolarul din Zimbabwe unde în anii 2000 a început să crească numărul de miliardari, și asta nu din cauza aurului sau a pietrelor

prețioase ci datorită inflației care a ajuns la 231.000.000%. În acel moment, țara a avut cea mai mare rată a inflației din lume. Numai imaginați-vă că prețurile în Zimbabwe se dublau în fiecare zi, iar în fiecare săptămână creșteau de 128 de ori. Bani erau din ce în ce mai mulți, dar puteai să cumperi cu ei din ce în ce mai puțin, de exemplu pentru a procura un suc bun era nevoie să achiți 150 miliarde de dolari Zimbabwe, iar o pâine costa cam cu cât înainte puteai cumpăra 12 automobile noi. Să porți cu tine bancnotele era fizic greu. Din aceste cauze în țară s-au introdus bancnote de 100 de trilioane de dolari pe care Banca Centrală de Rezervă din Zimbabwe a început să le tipărească, acestea fiind în valoare de aproximativ 300 USD.



Imaginea nr. 2 „Bancnotele Zimbabwe”

O asemenea situație a fost întâlnită și în Germania, aici fiind tipărite atât de multe bancnote încât oamenii de acolo au început să le lipească în loc de tapet și să coase rochiile din ele sau le dădeau copiilor să se joace.



Imaginea nr. 3 „Bancnotele în Germania după Primul Război Mondial”

Straniu, da? Oricâți bani ai avea într-un moment, ei pur și simplu se pot transforma peste noapte doar într-o simplă „hârtie”!

Astfel, prin această introducere am dorit să realizez un punct de plecare pentru a putea răspunde la întrebarea – „Câți bani sunt pe pământ și cât costa ei?”

Câți bani sunt pe pământ?

Posibil că mulți dintre noi și-au pus întrebarea „cam câți bani sunt în lumea asta?” Chiar dacă întrebarea ar fi pusă în glumă, am putea folosi drept răspuns cuvântul pe care-l foloseam în copilărie pentru a descrie sume mari: catralioane, și astfel nu am fi departe de realitate. La întrebarea „Câți bani sunt de fapt în lume?” nu există un răspuns. Ci sunt mai multe. Aceasta depinde de ceea ce înțelege fiecare prin bani și cum îi definește.

Se cunoaște că în momentul de față prețul crypto monedei Bitcoin este de aproximativ 5 miliarde de dolari, prețul argintului care se află deja pe suprafața pământului este de 14 miliarde de

dolari, Bill Gates deține active în valoare de 79 miliarde de dolari și este cel mai bogat om de pe pământ, capitalizarea comercială a companiei Apple este în valoare de 616 miliarde de dolari și reprezintă cea mai mare companie publică din lume, investorii din întreaga lume dețin un capital de circa 7,5 trilioane de dolari, rezervele de aur de pe pământ cântăresc 183 de mii de tone și sunt apreciate la suma de 7,8 trilioane de dolari.

M0 - așa se numește mărimea astronomică a banilor în formă lichidă existenți pe globul pământesc, aceasta la momentul acesta fiind de aproximativ: 7.600.000.000.000 dolari.

Toată această sumă este împărțită astfel:

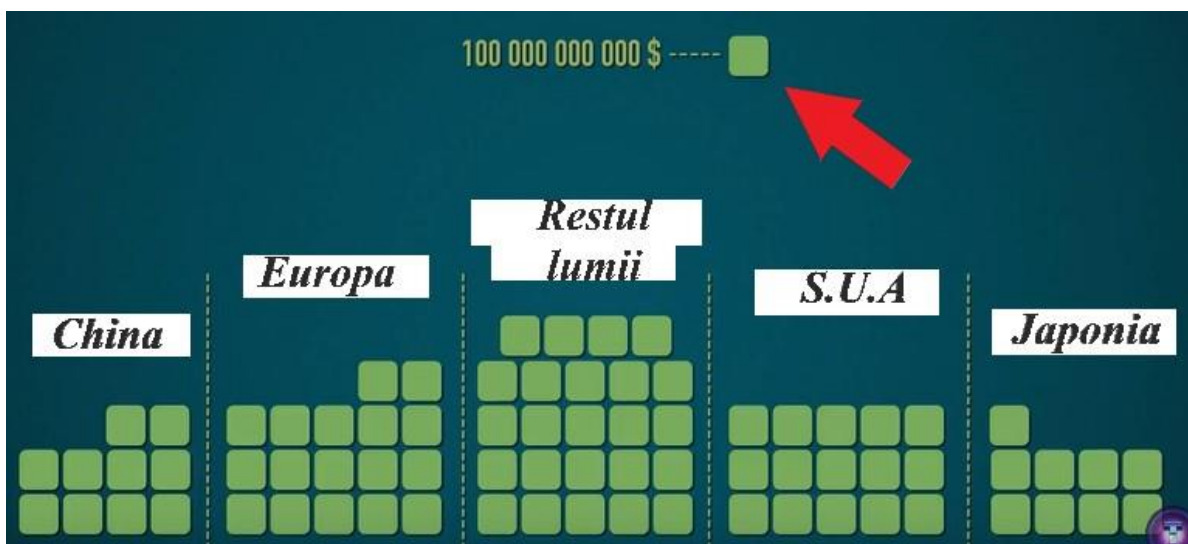


Fig. nr. 1 „Repartizarea Banilor”

Astfel, după o astfel de schemă este ușor să calculăm câți bani sunt în Europa, aproximativ – 1.700.000.000.000 dolari și desigur să calculăm în mod egal cam câți bani ar reveni fiecărui om: $7.600.000.000.000 / 7.608.794.385$ (populația globului) = 998,84418 dolari!

De asemenea, după cum observăm, cei mai mulți bani sunt deținuți de țările ce fac parte din „Restul lumii”, una dintre aceste țări este Rusia, căreia îi revin:

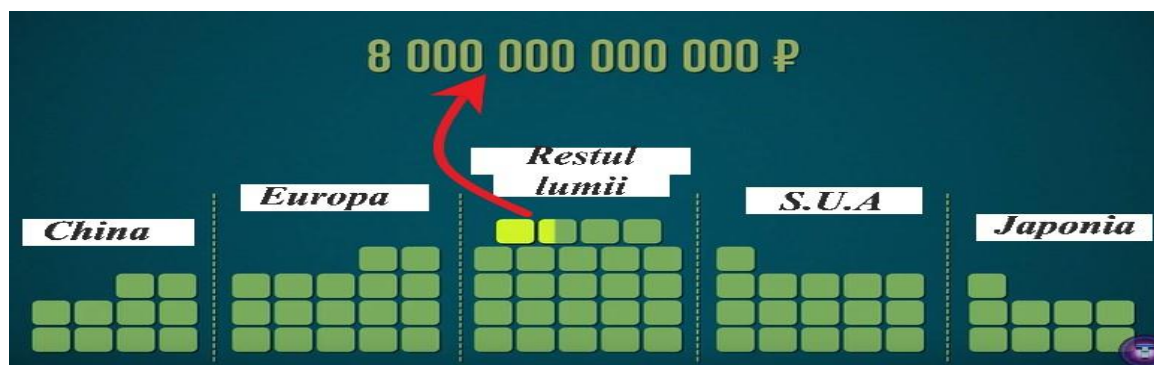


Fig. nr. 2 „Banii din Rusia”

S-a estimat că, cu acești bani, se pot construi aproximativ 30 de „atacante cu hadron” (https://en.wikipedia.org/wiki/Hadron_collider), sau să trimitem în cosmos cea mai puternică rachetă din lume, Falcon Heavy care avea la bord o mașină marca Tesla de aproximativ 1553 de ori!

După ce am făcut toate aceste calcule, estimări și concluzii înțelegem că pare a fi puțin, mult mai puțin decât am crezut. Dar nu trebuie să ne întristăm deoarece toate sumele reale în lei, la

fel ca și toate sumele în alte valute din lume sunt cu mult mai mult decât se cunoaște! Deoarece, dacă este să punem la un loc toate lichiditățile, banii de pe carduri și din alte conturi vom obține cu totul o altă sumă. Această sumă se notează deja prin - M1, și este aproximativ de 37.000.000.000.000 dolari. Dar cu toate acestea mai există bani, aceștia fiind de fapt active financiare cu un grad mai scăzut de lichiditate, și care sunt numite „depozite de economii”. Dacă este să adunăm toți banii, atunci obținem:

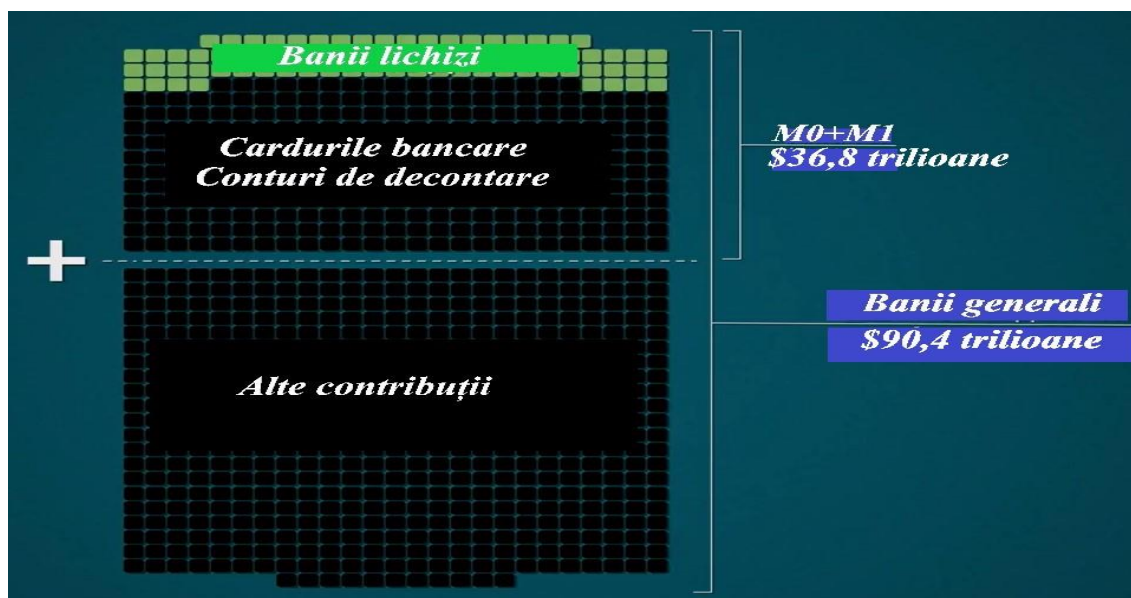
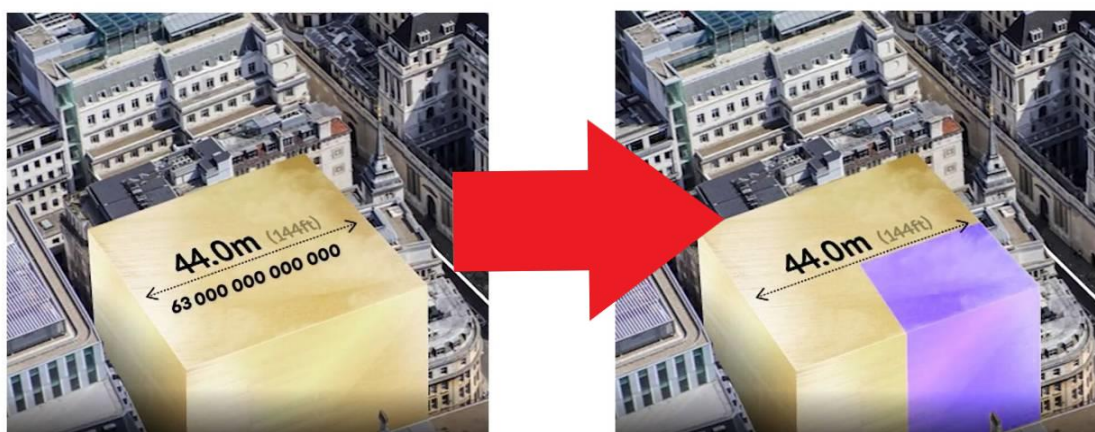


Fig. nr. 3 „Banii Generali”

Deci vedem că pe pamânt sunt aproximativ 90,4 trilioane de dolari. Însă chiar și această sumă cosmică nu ajunge pentru achitarea datoriilor mondiale care după cum se cunoaște au ajuns la aproximativ 233.000.000.000.000 de dolari, dintre aceștia circa 33% fiind împrumuturi contractate în ultimul deceniu. Așa arată suma care s-au îndatorat Guvernele (63 trilioane de dolari), persoanele private (44 trilioane de dolari) și companiile (126 trilioane de dolari). O sumă imensă în comparație cu Banii generali existenți. Pentru a ieși din această groapă adâncă, Guvernele au nevoie de ceva cu ajutorul căruia să se ridice, spre exemplu ar avea nevoie de un cub gigant din aur de 44,0 m care ar fi echivalentul a 63 trilioane de dolari cu care sunt datoare. Însă chiar și topirea tuturor rezervelor de aur nu ar acoperi nici jumătate din aurul necesar.



Imaginea nr. 4 „Datoriile guvernelor acoperite în aur”

Înca un aspect interesant este acela că dacă am exprima toți banii de pe planetă în bancnote de 100 de dolari și să le punem în rând atunci putem înconjura Ecuatorul de 3.500 de ori! Însă cât de mulți bani am avea, în esență aceștia sunt doar „hârtii” și „cifre” în conturile bancare. Atunci când ai de-a face cu banii este important doar ce stă la baza creeri lor și de către cine sunt furnizați!

Înainte toți banii din lume erau mărfuri, adică în loc de bani, pentru a achita valoarea unor bunuri dorite, oamenii foloseau un bun prețios, de exemplu în China banii erau considerați brichetele din ceai presat, în America Centrală boabele de cacao. Mai apoi în locul acestor bunuri au venit aurul și argintul care erau prețuite datorită greutății obținerii lor. Cu timpul plata prin intermediul aurului și argintului a devenit incomodă, monedele erau grele și nu erau compacte, astfel au apărut Băncile care la rândul lor dădeau bilete sau certificate ce însemnau echivalentul aurului sau argintului într-o mărime reglementată. Astăzi valoarea banilor este dată de puterea lor de cumpărare, nu mai au acoperire în metal prețios. Aceste bancnote se numesc feactice de la cuvântul „feat” ce înseamnă în latină „așa să fie”. Statul tipărește bancnotele cu ajutorul unei mașinării speciale, de exemplu în S.U.A astăzi poți cumpăra foi întregi cu bancnote.

Din anii '80 multe s-au schimbat, deoarece lumea a început să vândă petrolul pe dolari, de aceea americanii și-au lansat propria mașinărie de bancnote, făcând-o la maxim, astfel cantitatea sa crescând cu 800%:

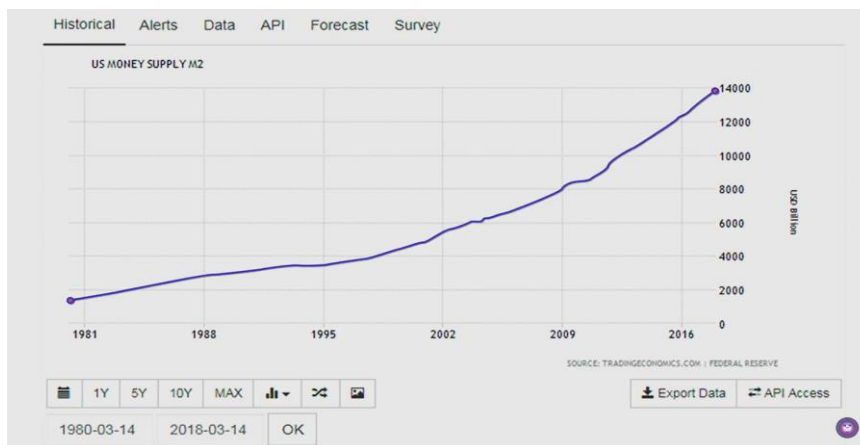


Fig. nr. 4 „Cresterea numărului de bancnote americane”

Deci banii în lume au devenit mai mulți! Dar odată cu creșterea considerabilă a numărului de bancnote au apărut numeroase probleme. Spre exemplu s-a stabilit că dacă ai un dolar atunci cu siguranță ai 1 mg de cocaină pe el, această cantitate fiind de 500 de ori mai puțin decât minimul interzis de cocaină. Însă conducătorul unui autobus, Alan Bailes, și-a pierdut postul de lucru atunci când analizele sale au demonstrat că acesta a consumat substanțe narcotice. Alan Bailes a reușit să demonstreze că substanțele au ajuns în organismul său prin intermediul unei sume mari de bani, foarte murdari, pe care el îi atinge zilnic. În medie pe acele bancnote s-au indentificat 3 mii de microorganisme diferite care crează diferite boli printre care pneumonie, intoxicație alimentară, ulcer și altele. În plus pe aceste bancnote s-a identificat ADN-ul unui cal, mistreț, lup și chiar al unui rinocer alb care aproape nu mai există în lume, ulimul mascul de acest tip murind în martie 2018. Deci, bancnotele parcurg o cale destul de stranie și murdară.

Una din metodele care ar permite evitarea unor situații de acest gen sunt plățile electronice, mai ales că aceste plăți ne-ar economisi aproximativ 235 de zile, deoarece atâta timp se apreciază că pierdem aflându-ne în rândul de așteptare când dorim să procurăm ceva, această perioadă fiind egală cu timpul necesar escaladării de 3 ori a muntelui Everest. Deci tehnologia este ceva bun, de acest lucru ne-am convins deja de foarte multe ori! Deci prin intermediul acestui proces în scurt

timp nu vom mai avea nevoie să discutăm cu curierii, se preconizează că în locul lor vor veni drone, site-ul Amazon patentând deja un turn al unui aerodrom de drone.

Dar ceea ce este mai interesant, cum o să ne achităm pentru aceste servicii și în general ce va fi cu banii în viitor? Deocamdată, cel mai bine se prefigurează „Cripto Valuta”.

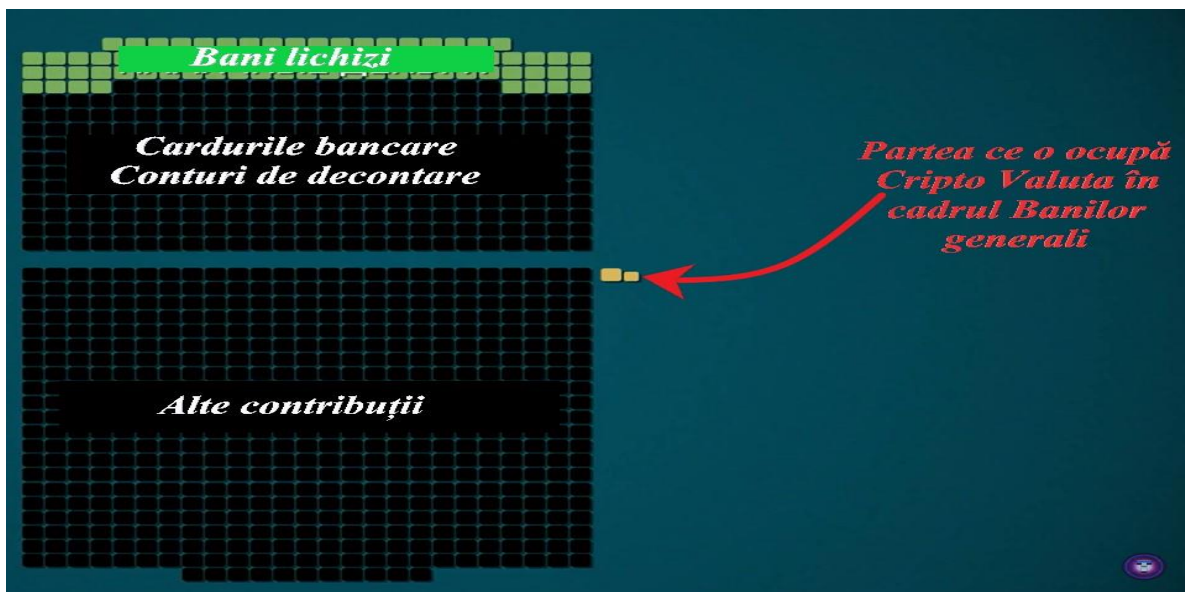


Fig. nr. 5 „Cripto moneda în cadrul Bnilor generali”

Da, mulți pot spune că Cripto Valuta nu are nici un viitor, este un lucru de la care nu se așteaptă nimic pozitiv, nici o creștere, însă nu trebuie să ne grăbim cu concluziile ci mai bine ne-am aminti câte invenții folositoare și indispensabile vieții au apărut în secolul XX, cum ar fi: frigiderul, radioul, televizorul color, cuptorul cu microunde, aparatul de aer condiționat, calculatorul, telefonul mobil și multe altele care au avut o perioadă de neîncredere dar care s-a transformat într-o explozie de popularitate și într-un final cu acceptarea. Cel mai probabil acest lucru se va întâmpla și cu Cripto Valuta.

Dar uitați-vă numai cum a crescut nivelul investițiilor în Cripto Valută timp de 8 luni:

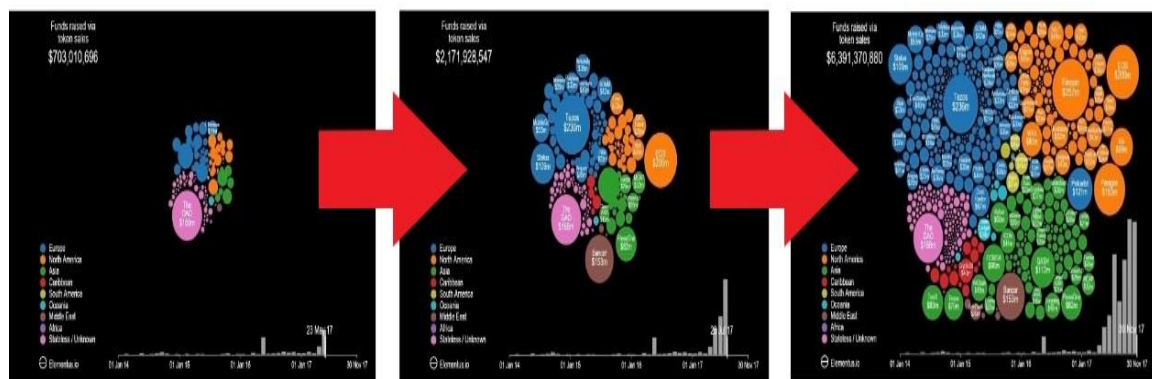


Fig. nr. 2 „Creșterea Cripto Vlutei”

În această lucrare nu promovez Cripto Valuta ci doar vorbesc despre tehnologii și despre ceea ce se întâmplă acum cu ele și ce se va întâmpla cu ele în viitorul apropiat. Deja în Iordania, Lagărul de refugiați sirieni funcționează complet pe un „blockchain” numit Ethereum unde în locul banilor cash și a cardurilor se folosește un portmoneu virtual, te uiți în cameră și de pe contul tău

sunt retrași banii, dar ceea ce este mai important este faptul că în acest blockchain sunt păstrate documentele refugiaților. Adică la acest moment este clar câți bani sunt cheltuiți și de către cine. Astfel dacă fiecare întreprinzător ar fi măcar un pic ca Elon Musk (cel care a trimis mașina Tesla în cosmos, mai multe informații interesante aici: https://en.wikipedia.org/wiki/Elon_Musk) și nu s-ar teme să pună mizele pe proiecte demne care pot avea un viitor cu efect pozitiv în diferite domenii, măcar dacă o jumătate din corporațiile IT vor lua exemplul, atunci bancnotele și cardurile bancare pot deveni la fel de vechi ca și o simplă casetă!

Întrebarea însă este alta – „Cât mai trebuie să așteptăm?”

Concluzie

În concluzie pot spune simplu și scurt că – „banii se apreciază atâta timp cât noi credem în ei și nu e importantă mărimea sau valoarea lor ci doar ce stă la baza lor și de către cine sunt furnizați”.

Bibliografie:

1. <https://www.digi24.ro/stiri/economie/finante-economie/cati-bani-sunt-in-lume-710888>
2. <https://www.marketwatch.com/story/this-is-how-much-money-exists-in-the-entire-world-in-one-chart-2015-12-18>
3. <https://ro.wikipedia.org/wiki/Ethereum>
4. https://ro.wikipedia.org/wiki/Elon_Musk
5. https://en.wikipedia.org/wiki/Elon_Musk
6. https://en.wikipedia.org/wiki/Hadron_collider
7. <https://stirileprotv.ro/stiri/international/de-ce-si-a-trimis-elon-musk-masina-tesla-in-spatiu-poate-sa-fie-descoperita-de-extraterestri.html>
8. https://www.oddee.com/item_98632.aspx
9. <https://www.youtube.com/watch?v=QDNNKNhtpO4>
10. <http://mnogofactov.ru/v-mire/skolko-v-mire-deneg-v-2017-godu.html>

Analiza comparativă a modelelor neliniare dinamice reprezentate prin funcțiile de producție Cobb-Douglas și CES

Autori: Racz Valeria Roxana, Spridon Cristian
Coordonator: Lect. univ. dr. Stoicuta Nadia Elena
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** This article describes a comparative analysis of the methods for estimating Cobb-Douglas and CES production functions. In the paper, the two dynamical models analyzed, are solved by the logarithmic transcendental method. The data series which occur in patterns, are given by the real gross value added, regarded as output variable, and the tangible assets, respectively the average number of employees, regarded as input variables. The parameters of the models are determined using the least squares method (LSM), using Eviews. The comparative analysis of models refers both to capacity by estimate with small errors and to verify the statistical tests and ease of implementing these methods and which of the methods gives you better results.*

1. Introducere

De-a lungul timpului, au fost dezvoltate foarte multe analize și studii teoretice și empirice cu privire la funcțiile de producție Cobb-Douglas și CES (Constant Elasticity of Substitution).

Pornind de la forma generală a funcției CES, de-a lungul timpului, foarte mulți cercetători au încercat să aducă îmbunătățiri sau să dezvolte particularizări ale acestei funcții.

Datorită rolului central al elasticității de substituție în multe domenii ale macroeconomiei dinamice, conceptul de funcție de producție CES a suferit recent o renaștere majoră. Practic legătura dintre creșterea economică și dimensiunea elasticității de substituție a fost mult timp cunoscut. Astfel, economistul american R. M. Solow în lucrarea sa [9], în care a propus un modelul de creștere economică a economiei SUA, a introdus funcția de producție CES cu o elasticitate de substituție mai mare decât unitatea, prin acest mod generându-se o creștere economică perpetuă. Funcția de producție CES a devenit totuși cunoscută ceva mai târziu în urma publicării, de către un grup de economiști de la Stanford University, a lucrării publicate în [1].

Pe de altă parte, în (Zamman&Goschin 2000) autorii realizează un studiu al elasticității substituției factorilor de producție în România și alte țări, prin testarea și analiza estimării parametrilor metodelor ce aproximează diferite forme de reprezentare ale funcției CES.

Prin particularizarea funcției de producție CES, se obțin diferite cazuri speciale propuse de Leontief [7] sau Cobb-Douglas [4]. Astfel, în 1976, Cobb și Douglas, publică un articol, în care testează o serie de valori empirice cu ajutorul modelelor approximate prin funcțiile de producție introduse de cei doi autori. Un an mai târziu, Meeusen și Broeck, în [12] descriu eficiența estimărilor funcțiilor de producție Cobb-Douglas cu erori compuse.

Având în vedere ipotezele puternice pe care funcția de producție Cobb-Douglas le impune tehnologiei de bază, Christensen și alții [4] au propus o generalizare mai flexibilă a funcției Cobb-Douglas, funcția de producție Translog (logaritmică transcendentală).

Mult mai târziu, în [5], Felipe și Gerard, realizează o retrospectivă a determinării și dezvoltării modelelor approximate prin funcții de producție Cobb-Douglas și analizează din punct de vedere econometric, o re-evaluare a seriilor de date utilizate de Cobb-Douglas în 1928, în lucrarea originală [3], pentru perioada (1899-1922). Pe de alta, parte cei doi autori, aduc argumente cu privire la diverse aprecieri și critici la adresa unor cercetători care au contribuit la dezvoltarea și aplicarea modelelor approximate prin aceste funcții de producție.

În prezent, nu există teorie economică legată de producție, în care să nu fie implementate și funcțiile de producție Cobb-Douglas și CES.

În cadrul acestui articol, se fac comparații din punct de vedere calitativ a două modele neliniare, dinamice approximate prin funcțiile de producție Cobb-Douglas și CES. Cele două modele analizate sunt rezolvate prin metoda transcendental logaritmic. Seriile de date care apar în modele sunt date de valoarea adăugată reală brută, considerată ca variabilă de ieșire, și de activele corporale, respectiv de numărul mediu de salariați, considerate variabile de intrare. Parametrii modelelor sunt determinați cu ajutorul metodei celor mai mici patrate (MCMMP), utilizând programul Eviews 8.1.

2. Forme de reprezentare ale funcției de producție Cobb-Douglas și CES

2.1. Forme de reprezentare ale funcției CES [11]

Forma generală a funcției de producție CES, în care se ține cont de n factori de producție a fost introdusă de Blackorby și Russel în 1989:

$$Q(K, L) = a \left(\sum_{i=1}^n \alpha_i \cdot x_i^{-\xi} \right)^{-\frac{h}{\xi}} \quad (1)$$

unde $Q: R_+^n \rightarrow R_+$ este funcția de producție, $a > 1$ este parametru de nivel, $\xi \in (-1, \infty)$ este parametru de substituție, x_i sunt factorii de producție, h reprezintă gradul de omogenitate,

$\sum_{i=1}^n \alpha_i = 1$ este parametru de distribuție.

În cazul în care funcția de producție CES, depinde doar de doi factori de producție, mai precis capitalul (K) și forța de muncă (L), aceasta are următoarea formă de reprezentare:

$$Q(K, L) = a \cdot \left[\alpha \cdot K^{-\xi} + (1-\alpha) \cdot L^{-\xi} \right]^{-\frac{h}{\xi}}, \xi > -1, 0 < \alpha < 1, a > 1 \quad (2)$$

unde $Q: R_+^2 \rightarrow R_+$ este funcția de producție, a parametru de eficiență a procesului de producție, K factorul de producție exprimat prin capital, L factorul de producție exprimat prin forța de muncă, α este parametru de distribuție, h reprezintă gradul de omogenitate, ξ este parametru de substituție a celor doi factori în cadrul procesului de producție.

Funcția de producție definită în relația (2), este omogenă de gradul h dacă

$$Q(\lambda K, \lambda L) = \lambda^h Q(K, L), \lambda > 0 \quad (3)$$

În cazul în care gradul de omogenitate $h=1$, funcția de producție CES este omogenă de gradul I, adică la modificarea cu un anumit procent a capitalului K , respectiv a muncii L , producția variază în aceeași proporție.

Se poate arăta că gradul de omogenitate este echivalent cu scara de elasticitate $E_{Q,\lambda}$, adică

$$E_{Q,\lambda} = \frac{\partial Q(K, L)}{\partial \lambda} \cdot \frac{\lambda}{Q(K, L)} = h \lambda^{h-1} \cdot Q(K, L) \frac{\lambda}{\lambda^h Q(K, L)} = h \quad (4)$$

Funcția de producție CES, definită în relația (2), satisface următoarele proprietăți:

1. **Elasticitatea de substituție** definită ca fiind efectul unei modificări procentuale a raportului capital-muncă la o schimbare procentuală a ratei marginale de substituție, este o constantă ce se determină cu ajutorul parametrului de substituție ξ :

$$\sigma = \frac{1}{1 + \xi} \quad (5)$$

Ținând cont de expresia elasticității de substituție și considerând cazul în care $h=1$, avem următoarele situații:

- Dacă $\xi \rightarrow 0$, atunci elasticitatea substituției este egală cu unitatea, adică $\sigma = 1$, această situație ducând la un caz particular al funcției CES, mai precis funcția de producție Cobb-Douglas;
 - Dacă $\xi \rightarrow \infty$, atunci elasticitatea substituției tinde la zero, adică $\sigma \rightarrow 0$, în acest caz obținând funcția Leontief (complementaritate perfectă a factorilor de producție).
2. Randamentul scalei depinde de valoarea parametrului h . Astfel, identificăm trei situații:
- Dacă $h \in (0,1)$, funcția de producție CES este cu randament de scală descrescător, adică o creștere precizată a factorilor de producție, conduce la o creștere a funcției de producție, dar într-o proporție mai mică.
 - Dacă $h = 1$, funcția de producție este cu randament de scală constant, adică o creștere a factorilor de producție, conduce la o creștere a funcției de producție în aceeași proporție.
 - Dacă $h > 1$, funcția de producție este cu randament de scală crescător, adică la o creștere precizată a factorilor de producție, mai precis a capitalului și muncii, conduce la o creștere a funcției de producție, dar într-o proporție mai mare.

Funcția de producție CES cu progres tehnologic, adică în care variabila timp apare explicit în expresia analitică a acesteia, este de forma următoare:

$$Q(K, L) = a \cdot \left(\alpha \cdot K_t^{-\xi} + (1-\alpha) \cdot L^{-\xi} \right)^{\frac{h}{\xi}} \cdot e^{c \cdot t}, \quad \xi > -1, \quad 0 < \alpha < 1, \quad a > 1 \quad (6)$$

unde parametrii și mărimile ce intervin în această relație sunt aceiași cu cei introduși mai sus, c fiind expresia economică a influenței progresului tehnic.

Pentru a reflecta mult mai bine realitatea economică, cercetătorii au înlocuit ipoteza substituției constante a factorilor de producție (Constant Elasticity Substitution - CES) cu cea a substituției variabile (Variable Elasticity Substitution -VES).

Funcția de producție VES are forma următoare:

$$Q(K, L) = a \cdot K^{\alpha \cdot h} (L + \alpha \cdot \beta \cdot K)^{(1-\alpha) \cdot h}, \quad \alpha \in (0,1), \quad a > 1 \quad (7)$$

unde h este o constantă ce reprezintă variația elasticității substituției.

Dacă $h = 1$, funcția de producție **VES** prezintă o elasticitate constantă a substituției, iar dacă, în plus, $\beta = 0$ obținem forma funcției de producție Cobb-Douglas.

De asemenea, dacă considerăm că parametru de substituție ξ tinde la zero, atunci funcția de producție Cobb-Douglas este un caz particular al funcției de producție CES, adică $Q(K, L) = a \cdot K^{\alpha} \cdot L^{1-\alpha}$.

2.2. Forme de reprezentare ale funcției de producție Cobb-Douglas

Forma generală a funcției de producție Cobb-Douglas este reprezentată în relația:

$$Q(x_1, x_2, \dots, x_n) = a \cdot x_1^{\alpha_1} \cdot x_2^{\alpha_2} \cdot \dots \cdot x_n^{\alpha_n} \quad (8)$$

unde $Q: R_+^n \rightarrow R_+$ este funcția de producție, $a > 0$ parametru de nivel, $x_i \in [0, \infty)$, $i = \overline{1, n}$ factorii de producție, $\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_n$ parametrii reali.

Funcția de producție Cobb-Douglas simplificată este definită de următoarea relație:

$$Q(K, L) = a \cdot K^{\alpha} \cdot L^{\beta} \quad (9)$$

unde $Q: R_+^2 \rightarrow R_+$ este funcția de producție, $a > 0$ parametru de nivel, K factorul de producție exprimat prin capital, L factorul de producție exprimat prin forța de muncă, α, β parametrii reali.

În relația (9), cei doi parametri α și β reprezintă elasticități parțiale în raport cu fiecare factor al procesului de producție.

Elasticitatea producție în raport cu capitalul, semnifică creșterea procentuală a producției la variația cu un procent a nivelului de utilizare a capitalului și se calculează cu relația:

$$E_{Q/K} = \frac{\partial Q(K, L)}{\partial K} \bigg/ \frac{Q(K, L)}{K} = \alpha \quad (10)$$

Elasticitatea producție în raport cu forța de muncă, semnifică creșterea procentuală a producției la variația cu un procent a nivelului de utilizare a muncii și se calculează cu relația:

$$E_{Q/L} = \frac{\partial Q(K, L)}{\partial L} \bigg/ \frac{Q(K, L)}{L} = \beta \quad (11)$$

Elasticitatea totală a producției se calculează ca sumă a celor două elasticități, adică:

$$E_Q = E_{Q/K} + E_{Q/L} = \alpha + \beta \quad (12)$$

În caracterizarea unui proces economic putem identifica următoarele trei situații:

1. Proces de producție cu randament de scală crescător, pentru care elasticitatea totală a producției este supraunitară, adică $\alpha + \beta > 1$. În acest caz, o creștere precizată a factorilor de producție, mai precis a capitalului și muncii, conduce la o creștere a funcției de producție, dar într-o proporție mai mare.

2. Proces de producție cu randament de scală constant, pentru care elasticitatea totală a producției este constantă, adică $\alpha + \beta = 1$. În acest caz, o creștere a factorilor de producție, conduce la o creștere a funcției de producție în aceeași proporție.

3. Proces de producție cu randament de scală descrescător, pentru care elasticitatea totală a producției este subunitară, adică $\alpha + \beta < 1$. În acest caz, o creștere precizată a factorilor de producție, conduce la o creștere a funcției de producție, dar într-o proporție mai mică.

Funcția de producție Cobb-Douglas cu progres tehnologic, adică în care variabila timp apare explicit în expresia analitică a acesteia, este de forma următoare:

$$Q(K, L) = a \cdot K^\alpha \cdot L^\beta \cdot e^{c \cdot t}, \quad 0 < \alpha < 1, a > 1 \quad (13)$$

unde parametrii și mărimile ce intervin în această relație sunt aceiași cu cei introduși mai sus, c fiind expresia economică a influenței progresului tehnic.

3. Definirea modelelor dinamice approximate prin funcțiile Cobb-Douglas și CES

În cadrul acestui articol vom realiza o analiză comparativă a modelelor neliniare dinamice approximate prin funcțiile de producție Cobb-Douglas și CES. Astfel, cele două modele ce urmează a fi analizate sunt definite în continuare.

Modelul 1 - Modelul dinamic în care funcția de producție Cobb-Douglas este cu progres tehnic

În situația în care intervine progresul tehnologic, modelul aproximat prin funcția definită în relația (13) este definit de următoarea relație în care variabila timp apare explicit:

$$y_t = a \cdot K_t^\alpha \cdot L_t^\beta \cdot e^{c \cdot t + \varepsilon_t}, \quad t = \overline{1, 12} \quad (14)$$

unde $K_t \geq 0$, $L_t \geq 0$ sunt intrările în model, y_t este ieșirea din model și este dată de funcția de producție, a , α și β parametri reali, c este expresia econometrică a influenței progresului tehnic, t variabila timp, ε_t variabila residuală.

Prin logaritmare se obține următoarea funcție de producție liniarizată:

$$\ln y_t = \ln a + \alpha \cdot \ln K_t + \beta \cdot \ln L_t + c \cdot t + \varepsilon_t, \quad t = \overline{1, 12} \quad (15)$$

Modelul 2 – Modelul dinamic în care funcția de producție CES este cu progres tehnic

În situația în care intervine progresul tehnologic, modelul aproximat prin funcția definită în relația (6), este de forma:

$$y_t = a \cdot \left[\alpha \cdot K_t^{-\xi} + (1-\alpha) \cdot L_t^{-\xi} \right]^{\frac{h}{\xi}} \cdot e^{c \cdot t + \varepsilon_t}, \xi > -1, 0 < \alpha < 1, a > 1 \quad (16)$$

cu $K_t \geq 0, L_t \geq 0$ sunt intrările în model, cu $\alpha \cdot K_t^{-\xi} + (1-\alpha) \cdot L_t^{-\xi} \geq 0, y_t$ este ieșirea din model, a, α, h, ξ sunt parametri reali, c este expresia econometrică a influenței progresului tehnic, t variabila timp, ε_t variabila residuală.

Prin logarismare se obține următoarea funcție de producție:

$$\ln y_t = \ln A + \frac{h}{\xi} \cdot \ln \left[\alpha \cdot K_t^{-\xi} + (1-\alpha) \cdot L_t^{-\xi} \right] + c \cdot t + \varepsilon_t, \xi > -1, 0 < \alpha < 1, a > 1 \quad (17)$$

4. Estimarea parametrilor celor două modele utilizând metoda translog

Deoarece cele două modele definite mai sus nu sunt liniare, acest lucru însemnând o foarte mare dificultate în determinarea parametrilor, în cadrul acestui articol vom utiliza **metoda denumită translog (transcendental logarithmic)** ce aproximează funcțiile de producție Cobb-Douglas și CES, cazul dinamic.

De fapt această metodă constă în aplicarea formulei lui Taylor de gradul doi, în punctul de coordonate (1,1) funcțiilor definite în relațiile (15) și (17):

$$f(x, y) = f(a, b) + \left(\frac{\partial f(a, b)}{\partial x} (x-a) + \frac{\partial f(a, b)}{\partial y} (y-b) \right) + \frac{1}{2} \left(\frac{\partial^2 f(a, b)}{\partial x^2} (x-a)^2 + 2 \frac{\partial^2 f(a, b)}{\partial x \partial y} (x-a)(y-b) + \frac{\partial^2 f(a, b)}{\partial y^2} (y-b)^2 \right) \quad (18)$$

Astfel, aplicând această metodă, cele două modele devin:

Modelul 1 - Modelul dinamic Cobb-Douglas reprezentat prin funcția translog

Modelul descris printr-o funcție de producție Cobb-Douglas cu progres tehnic, definit în relația (14) poate fi reprezentat printr-o funcție translog sub forma următoare:

$$\ln y_t = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot \ln K_t + \beta_1 \cdot \ln L_t + \alpha_2 \cdot (\ln K_t)^2 + \beta_2 \cdot (\ln L_t)^2 + \gamma_1 \cdot \ln K_t \cdot \ln L_t + c \cdot t + \varepsilon_t \quad (19)$$

Parametrii modelului translog $\alpha_0, \alpha_1, \alpha_2, \beta_1, \beta_2, \gamma_1$ și c sunt necunoscute în cadrul modelului, ei putând a fi determinați cu metoda celor mai mici pătrate.

Modelul 2 – Modelul dinamic CES reprezentat prin funcția translog

Modelul descris printr-o funcție de producție CES cu progres tehnic, definit în relația (15) poate fi reprezentat printr-o funcție translog sub forma următoare:

$$\ln y_t = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot \ln K_t + \beta_1 \cdot \ln L_t + \alpha_{11} (\ln K_t - \ln L_t)^2 + c \cdot t + \varepsilon_t \quad (20)$$

Parametrii $\alpha_0, \alpha_1, \alpha_{11}, \beta_1$ și c se determină cu metoda celor mai mici pătrate MCMMP.

Se va revenii la notațiile făcute inițial în cadrul celor două modele. Astfel se va lua în considerare următoarele relații definite pentru parametrii modelelor CES și Cobb-Douglas și translog:

$$A = e^{\alpha_0}, \quad \xi = \alpha_1 + \beta_1, \quad \alpha = \frac{\alpha_{11}}{\xi}, \quad h = -2 \cdot \frac{\alpha_{11}}{\beta_1} \cdot \frac{1}{\xi} \quad (21)$$

5. Analiza comparativă a modelelor dinamice reprezentate prin funcțiile de producție Cobb-Douglas și CES

Pentru a face comparații între două modele specificate mai sus, luăm în considerare următoarele măsuri macroeconomice. Variabila de ieșire a celor două modele este valoarea adăugată reală brută și variabilele de intrare sunt capital fix real (active corporale sau active fixe) și numărul mediu de salariați pe activitățile economiei naționale.

Tabelul 1. Serii de date pentru variabilele de intrare și variabila de ieșire

Anii	Y [milioane RON]	K [milioane RON]	L [nr. persoane]	ln Y	ln K	ln L
2005	8666,03	6088,26	4558910	9,0672	8,7141	15,3326
2006	12118,48	8289,76	4667254	9,4025	9,0228	15,3561
2007	12516,18	11405,71	4885319	9,4348	9,3419	15,4017
2008	14176,67	9173,21	5046317	9,5594	9,1240	15,4342
2009	40639,50	20808,40	4774263	10,6125	9,9431	15,3788
2010	37013,47	16885,61	4376044	10,5190	9,7342	15,2917
2011	44260,76	30125,74	4348739	10,6979	10,3131	15,2854
2012	47159,49	25583,80	4442865	10,7613	10,1497	15,3068
2013	70418,13	31982,16	4443554	11,1622	10,3729	15,3070
2014	150050,30	61957,99	4507729	11,9187	11,0342	15,3213
2015	112166,41	50629,34	4611395	11,6277	10,8323	15,3440
2016	127267,59	55036,57	4759419	11,7540	10,9158	15,3756

Seria de date pentru cele trei mărimi economice (vezi [16], [17] și [19]) au fost exprimate în prețuri reale. Valoarea adăugată brută și activele corporale au fost exprimate în prețuri constante (2000 = 100) - Raportul anual al Institutului Național de Statistică, cu ajutorul deflatorului PIB [15]. Comparațiile dintre cele două modele sunt făcute pentru România, iar perioada analizată este de 12 ani (2005-2016).

5.1. Analiza datelor

Ținând cont de cele de mai sus, în cadrul acestui paragraf vom analiza datele pentru cele două modele și vom interpreta rezultatele obținute.

Pentru a determina parametrii modelelor analizate, vom folosi Eviews (Vogelvang, 2005), acest program fiind specificat modelelor econometrice de analiză. În urma prelucrării seriilor de date s-au obținut următorii coeficienți și indicatori.

Tabelul 2. Valorile coeficienților și a indicatorilor statistici pentru cele modele

MODEL 1. Modelul dinamic Cobb-Douglas reprezentat prin funcția translog							
$\ln y_t = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot \ln K_t + \beta_1 \cdot \ln L_t + \alpha_2 \cdot (\ln K_t)^2 + \beta_2 \cdot (\ln L_t)^2 + \gamma_1 \cdot \ln K_t \cdot \ln L_t + c \cdot t + \varepsilon_t$ $\ln y_t = 1,62 + 18,15 \cdot \ln K_t - 17,73 \cdot \ln L_t + 0,009 \cdot (\ln K_t)^2 - 6,19 \cdot (\ln L_t)^2 + 1,23 \cdot \ln K_t \cdot \ln L_t - 6,19 \cdot t + \varepsilon_t$							
R ²	Adjusted R ²	F stat.	Durbin-Watson stat.	Akaike criterion	Schwartz criterion	Hannan – Quinn criterion	Sum squared resid
0,979	0,95	40,09	1,91	-0,007	0,275	-0,111	0,217
MODEL 2. Modelul dinamic CES reprezentat prin funcția translog							
$\ln y_t = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot \ln K_t + \beta_1 \cdot \ln L_t + \alpha_{11} (\ln K_t - \ln L_t)^2 + c \cdot t + \varepsilon_t$ $\ln y_t = 1,57 + 1,228 \cdot \ln K_t - 1,22 \cdot \ln L_t + 0,029 (\ln K_t - \ln L_t)^2 + 0,07 \cdot t + \varepsilon_t$							
R ²	Adjusted R ²	F stat.	Durbin-Watson stat.	Akaike criterion	Schwartz criterion	Hannan – Quinn criterion	Sum squared resid
0,978	0,96	78,18	1,92	-0,267	-0,06	-0,34	0,23

Utilizând relațiile definite în (21) vom obține următorii parametri pentru modelul dinamic definit în relația (17): $A = 4,8$; $\xi = 0,08$; $\alpha = 0,36$; $h = 0,59$.

5.2. Inteprezarea rezultatelor

Pe baza datelor din tabelul de mai sus, se pot desprinde următoarele observații:

- **raportul de determinare R^2** are o valoare puțin mai mare în cazul dinamic Modelul 1 decât în cazul Modelului 2;
- valorile **testului F** arată că ambele modele asigură o bună estimare a seriei de date a valorii brute adăugate din România în perioada 2005-2013. Se observă de asemenea, că toți parametrii modelului diferă semnificativ de zero, valorile calculate fiind mult mai mari decât valoarea tabelată a acestei statistici ($F_{tab} = 4,747$), pentru un prag de semnificație de 5% și un număr de 12 grade de libertate, pentru ambele modele analizate (ipoteza de homoscedasticitate este satisfăcută);
- comparându-se valorile calculate ale testului **Durbin-Watson**, cu valoarea tabelată a acestei statistici pentru un prag de semnificație de 5% și un număr de 15 observații ($d_1=1,08$; $d_2=1,36$), se observă că dubla inegalitate $d_2 < DW < 4 - d_1$ este verificată pentru ambele modele, ceea ce ne arată faptul că seriile reziduurilor sunt necorelate;
- valorile foarte mici (aproape de zero) ale celor trei criterii ce au la bază teoria informației, arată faptul că ambele modele aproximează foarte bine seriile de date analizate;
- elasticitatea de substituție a factorilor pentru modelul dinamic CES (Modelul 2) este mai mică decât unitatea având valoarea $\sigma = 0,92 < 1$. Valoarea apropiată a parametrului de substituție $\xi = 0,08$ de zero, arată faptul că modelul aproximat prin funcția CES oferă rezultate apropiate de cele oferite de funcția Cobb-Douglas;
- valoarea parametrului de scală $h = 0,59 < 1$ arată faptul că funcția de producție CES este cu randament de scală descrescător, adică o creștere precizată a factorilor de producție, conduce la o creștere a funcției de producție, dar într-o proporție mai mică;
- și în cazul Modelului 2 se observă că randamentul de scală este unul $0,42 < 1$ descrescător;
- în cazul Modelului 1, suma pătratelor reziduurilor este mai mică decât în cazul Modelului 2.

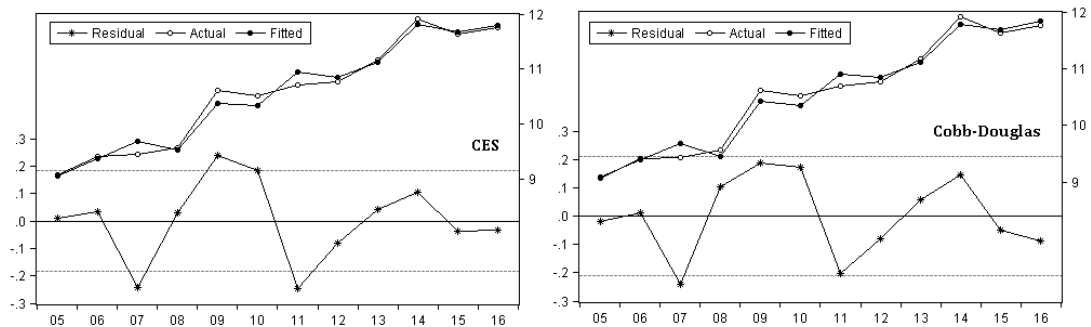


Figura 2. Variația în timp a valorii adăugate brute din România (Actual), în tandem cu variația în timp a modelelor analizate (Fited), cu punerea în evidență a reziduurilor

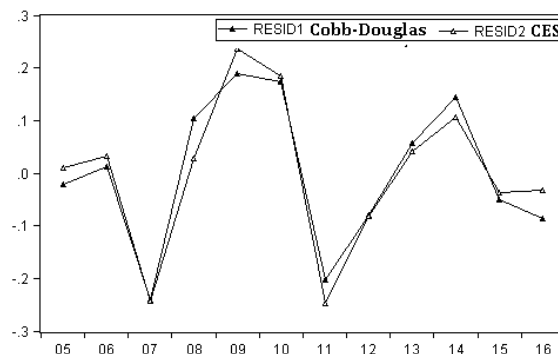


Figura 3. Reprezentarea grafică a reziduurilor celor două modele analizate

Pe de altă parte, în Figura 3 sunt reprezentate grafic reziduurile obținute pentru cele două modele analizate. Așa cum se observă între cele două grafice nu sunt diferențe mari, ceea ce înseamnă că rezultatele obținute pentru cele două modelele dinamice sunt foarte apropiate.

6. Concluzii

Ținând cont de cele de mai sus și urmărind estimațiile obținute pentru parametrii ce corespund variabilelor exogene, se observă că funcția de producție este cu randament de scală descrescător. Datorită faptului că diferențele dintre cele două modele sunt destul de mici, pentru a alege cu certitudine unul dintre cele două modele, s-au calculat indicatorii CS (**Criteriul Schwartz**) și CA (**Criteriul Akaike**). Urmărind datele din Tabelul 2 se observă că modelul Cobb-Douglas oferă rezultate mai bune comparativ cu modelul CES.

Bibliografie:

1. Arrow, K. J.; Chenery H.B.; Minhas; B.S.; Solow R. S. (1961) *Capital-Labor Substitution and Economic Efficiency*, in Review of Economics and Statistics, vol. 43, pp. 225-250
2. Blackorby, C., Russel, R.; (1989) *Will the Real Elasticity of Substitution Please Stand up (A Comparison of the Allan/Uzawa and Morishima Elasticities)*, The American Economic Review 79, pp. 882- 888.
3. Cobb, C. W.; Douglas, P. H. (1976) *The Cobb-Douglas Production Function Once Again: Its History, Its Testing, and Some New Empirical Values*, Journal of Political Economy 84(5), pp. 903 – 916
4. Christensen, L. R., Jorgenson, D. W., Lau, L. J, *Conjugate duality and the transcendental logarithmic functions*, Econometrica 39, pp. 255–256, 1971
5. Filipe, J., Gerard Adams, F., *The Estimation of the Cobb-Douglas Function: A Retrospective View*, Eastern Economic Journal 31(3), pp. 427 - 445, 2005
6. Hoff, A., *The Linear Approximation of the CES Function with n Input Variables*, Marine Resource Economics, no.19, pp. 295- 306,2004
7. Leotief, W., Input-Output Economics, Oxford University Press, New York, 1986
8. Meeusen, W., Broeck, J., *Efficiency estimation from Cobb - Douglas production functions with composed error*, International Economic Review, vol 18, nr.2, 1977
9. Solow, R. M., *A contribution to the theory of economic growth*, The Quarterly Journal of Economics 70, pp. 65-94, 1956
10. Stoicuta, N., Popescu AM., Stoicuta O., *Comparative analysis of estimation methods of the real gross value added, in Romania through Cobb-Douglas production function*, Conferința de Matematici Aplicate si Industriale, Romai Journal, 2(2015), Suceava, 2015
11. Stoicuta, N. E., Stoicuța, O., *Comparative analysis of estimation methods for CES production function*, comunicată la International Conference on Sciences, secțiunea Mathematics and Computer Science, 13-14 mai 2016, Oradea, publicată în Annals of the University of Petrosani, Economics 9 (2), Universitas Publishing House, Petrosani, vol. 15, no.2(2015), Petroșani, pp. 167-180, ISSN 1582-5949, 2015
12. Vogelpang, B., *Econometrics- Theory and Applications with Eviews*, Prentice Hall, 2005
13. <http://www.indexmundi.com-fact-romania-gdp-deflator>
14. <http://statistici.insse.ro/shop/index.jsp?page=tempo3&lang=ro&ind=INT107B>
15. <http://statistici.insse.ro/shop/index.jsp?page=tempo3&lang=ro&ind=INT105B>
16. <http://statistici.insse.ro/shop/?page=tempo3&lang=ro&ind=FOM104F>

Implicațiile salariului minim asupra economiei

Autor: Rusu Marin

Coordonator: Conf. univ. dr. Niță Dorina

Universitatea din Petroșani

Abstract: *In economic theory and practice, salary occupies a particularly important place. The salary appears as income for the labor factor due to his direct participation in the economic activity. Salary must be set so as to ensure the existence and perpetuation of the workforce. The minimum wage for the economy is the lowest amount of daily or monthly wages that the law of that country allows employers to give to an employee. Romania is among the EU countries with minimum wage legislation. Unfortunately, we are among the last if we relate to its level, and even more so to the real wage - which reveals its purchasing power.*

Salariul e cantitatea de bani plătită în schimbul muncii prestate. Este, de obicei, principala formă de plată asupra căreia se concentrează angajatul și angajatorul ca parte a negocierii contractului de muncă.

De-a lungul timpului s-au dat mai multe explicații cu privire la semnificația salariului.

- plata pentru închirierea forței de muncă sau pentru muncă;
- preț pentru cumpărarea mărfii forța de muncă;
- suma plătită celui care își "închiriază serviciile".

Salariul reprezintă un cost, o componentă a costului total al bunului economic obținut. Salariul reprezintă venitul celor care au contribuit prin munca depusă la obținerea rezultatelor respective.

Salariul minim pe economie este valoarea cea mai mică a salariului orar, zilnic sau lunar pe care legea permite angajatorilor să-l acorde unui salariat. Salariul de bază minim brut pe țară garantat în plată, corespunzător programului normal de muncă, se stabilește prin hotărâre a Guvernului, după consultarea sindicatelor și a patronatelor. În cazul în care programul normal de muncă este, potrivit legii, mai mic de 8 ore zilnic, salariul de bază minim brut orar se calculează prin raportarea salariului de bază minim brut pe țară la numărul mediu de ore lunar potrivit programului legal de lucru aprobat.

Salariul minim este salariul considerat ca suficient pentru satisfacerea necesităților vitale de alimente, îmbrăcăminte, educație, etc. ale salariaților, ținând cont de dezvoltarea economică și culturală a fiecărei țări.

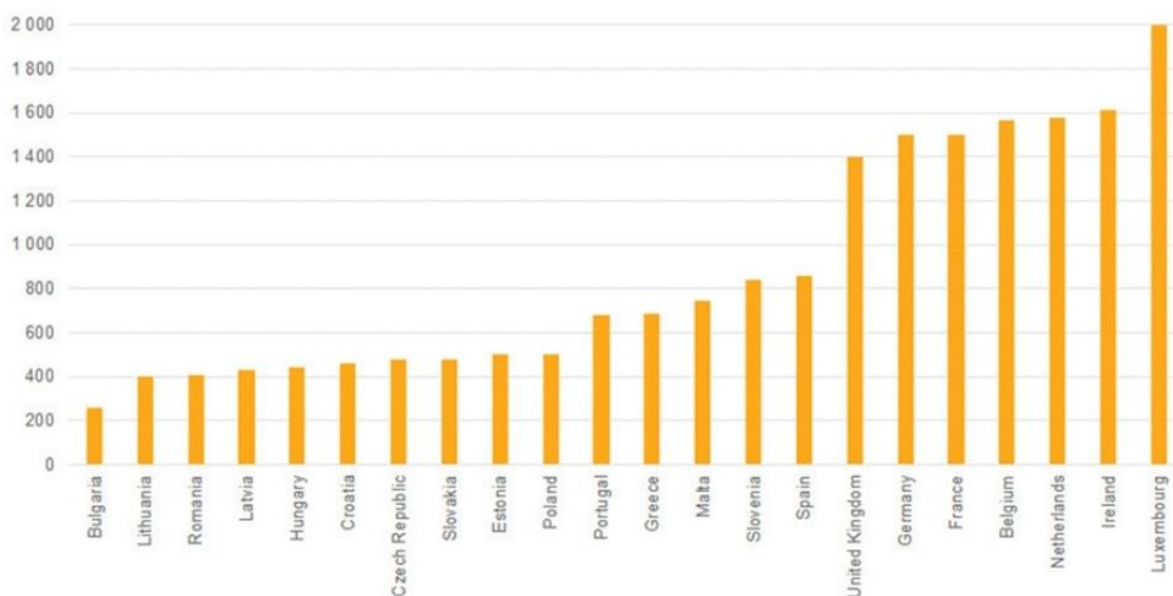
Salariul minim brut pe țară a cunoscut modificările redate în tabelul de mai jos:

Anul	Luna	Salariu de bază minim brut(lei)	Legislatia
2008	Ianuarie-Septembrie	500	H.G. 1507/2008
	Octombrie-Decembrie	540	H.G. 1051/2008
2009	Ianuarie-Decembrie	600	H.G. 1051/2008
2010	Ianuarie-Decembrie	600	H.G. 1051/2008
2011	Ianuarie-Decembrie	670	H.G. 1193/2010
2012	Ianuarie-Decembrie	700	H.G. 1225/2011
2013	Ianuarie	700	H.G. 1225/2011
	Februarie-Iunie	750	H.G. 23/2013
	Iulie-Decembrie	800	H.G. 23/2013

2014	Ianuarie-Iunie Iulie-Decembrie	850 900	H.G. 871/2013 H.G. 871/2013
2015	Ianuarie-Iunie Iulie-Decembrie	975 1050	H.G. 1091/2014 H.G. 1091/2014
2016	Ianuarie-Aprilie Mai-Decembrie	1050 1250	H.G. 1091/2014 H.G. 1017/2015
2017	Ianuarie Februarie	1250 1450	H.G. 1017/2015 H.G. 1/2017
2018	Ianuarie	1900	H.G. 846/2017

Se poate observa din graficul anterior faptul că nivelul salariului minim a crescut permanent. România este statul european care a înregistrat în intervalul 2004-2008 cel mai mare salt al salariului minim, a cărui evaluare în euro arăta o creștere anuală cu 18%, până la 137 euro, potrivit datelor Institutului European de Statistică. De la 1 ianuarie 2018, România are cea mai mare creștere procentuală, de 31%, a salariului minim brut pe economie din Europa Centrală și de Est - 413 euro. În 2018 salariul minim pe economie din România, al treilea cel mai mic din Uniunea Europeană. În luna ianuarie 2018, Bulgaria avea cel mai mic salariu minim pe economie din Uniunea Europeană, 261 de euro pe lună, urmată de Lituania, 400 de euro, și România, 408 euro, conform Eurostat. Doar 22 dintre cele 28 de state membre UE au un salariu minim pe economie.

Salariul minim pe economie în Europa:



Impactul pozitiv al salariului minim pe economie:

- crește standardul de viață al claselor cele mai sărace și vulnerabile ale societății, dar și al celor medii;
- stimulează consumul de bunuri și servicii, punând bani în mâinile celor cu venituri reduse, care de obicei își cheltuiesc întregul salariu de la lună la lună; adică duce la creșterea circulației banilor în întreaga economie;
- încurajează eforturile angajatorilor de a crește eficiența producției și de a investi în automatizare sau alte forme de eficientizare tehnologică;
- înlătură mare parte din muncile prost plătite, forțând lucrătorii să se formeze și să se ducă spre calificări și munci mai bine plătite;

- creșterea încasărilor bugetare, apar venituri suplimentare la buget, statul câștigă, se încearcă, de fapt, colectarea mai bună a impozitelor;
- încurajează oamenii să se angajeze;
- este o cale de a crește numărul de locuri de muncă și de a îmbunătăți viața de familie – atunci când salariile sunt prea scăzute, lucrătorii vor fi tentați să lucreze ore suplimentare sau să își ia un al doilea job, pentru a asigura familiei un venit suficient; dacă salariul crește, atunci lucrătorii își vor permite să lucreze în orarul normal și să petreacă mai mult timp cu familia; aceasta va duce la crearea unui alt loc de munca (cu orar întreg sau parțial), pe care poate fi angajată o altă persoană;
- un salariu minim decent este în mod indubitabil cea mai simplă și mai puțin birocratică cale de a asigura celor cu venituri reduse un venit decent, în comparație cu metodele legate de orice forme de scutiri de taxe, ajutoare sociale etc.

Impactul negativ al salariului minim pe economie:

- dăunează afacerilor mici și mijlocii mai mult decât marilor companii;
- se micșorează fondul de salarii, îndeosebi la afacerile mici;
- reduce cererea de locuri de muncă;
- poate duce la o inflație a prețurilor bunurilor și serviciilor, chiar mai mare decât normal, în măsura în care patronii încearcă să compenseze costurile mai ridicate cu forța de muncă;
- descurajează educația celor din clasele sărace, tentându-i să intre pe piața muncii înainte de a obține o calificare mai înaltă;
- acționează ca un factor de discriminare față de cei fără calificare / mai puțin calificați, fără experiență, tineri, oferindu-le un salariu mai mare din start, în loc să-i încurajeze să capete experiență, eventual să-și îmbunătățească formarea și să tindă spre joburi cu un grad de calificare mai înalt, mai tarziu;
- încetinește crearea de locuri de muncă pentru cei necalificați/ slab calificați / fără experiență;
- duce la creșterea prețurilor produselor și serviciilor în sectoare caracterizate prin prețurile mici deoarece sunt create de lucrători cu salarii mici;
- scade și mai mult productivitatea;
- o creștere a acestui salariu cu 10% ar determina scăderea productivității muncii cu 2,3%, potrivit unui studiu realizat pentru guvern de către Institutul Național de Cercetare Științifică în domeniul Muncii și Protecției Sociale (INCSMPS).
- angajatori au costuri în plus;
- duce la creșterea prețurilor produselor și serviciilor;

Pe măsură ce studiile de impact derulate în ultimii 20 de ani au arătat că introducerea sau creșterea echilibrată a salariului minim nu duce în mod automat la scăderea locurilor de muncă și/sau la o creștere semnificativă a prețurilor produselor sau serviciilor, din ce în ce mai mulți economiști susțin că salariul minim este un instrument bun de echilibrare economică.

Bibliografie:

1. <http://www.ziare.com/economie/analiza-economica/cresterea-salariului-minim-de-la-1-ianuarie-2018-va-aduce-romania-intr-o-situatie-paradoxala-1488936>
2. <https://romanalibera.ro/economie/efectele-cresterii-salariului-minim-brut-pe-economie-700256>
3. <http://cursdegovernare.ro/studiu-scenariile-cresterii-salariului-minim-impactul.html>
4. <https://start-up.ro/salariul-minim-in-romania-majorarea-efecte-negative-si-pozitive/>

5. https://economie.hotnews.ro/stiri-finante_banci-21441488-impactul-salariului-minim-asupra-productivitatii-muncii-este-negativ-crestere-salariului-minim-10-determina-scaderea-productivitatii-muncii-2-3-analiza-ministerului-muncii.htm
6. http://adevarul.ro/economie/stiri-economice/despre-cresterea-salariului-minim-argumente-dezinformari-i-1_596616175ab6550cb807552b/index.html
7. www.eurostat.ro
8. <http://www.mmuncii.ro/pub/imagemanager/images/file/Statistica/Statistici%20lunare/s1.pdf>
9. <https://www.digi24.ro/stiri/economie/bani-afaceri/efectele-negative-ale-cresterii-salariului-minim-660587>
10. <https://www.startupcafe.ro/taxe/salariul-minim-2018-revisal-net-brut.htm>

Efectul miliardului

Autor: Socolenco Mariana
Coordonator: Conf. univ. dr. Dobre-Baron Oana
Universitatea din Petroșani

Abstract: *The Billionaire Theft or Operation "Titirezul" is the name given to financial movements through which in the period 2012-2014 the Bank of Savings Bank (BEM), the Social Bank and Unibank from the Republic of Moldova has been transferred an amount of about 13.3 billion Moldovan Lei (767 million dollars, equivalent to 12% of the annual Gross Domestic Product of the country and higher than the total liquidities of the banks).*

Introducere

La sfârșitul anului 2015, sistemul bancar al Republicii Moldova s-a pomenit cu 3 bănci în prag de lichidare – Banca de Economii (BEM), Banca Socială (BS) și Unibank (UB), care dețineau cca. 35% din activele întregului sistem bancar național. Subțierea activelor celor trei bănci a început în 2012, când la BEM, BS și UB, acționarii s-au schimbat consecutiv, iar dreptul de proprietate asupra băncilor a ajuns la o serie de indivizi și entități care, aparent, nu aveau nici o legătură între ele. La scurt timp, cele 3 bănci au intrat într-o serie de tranzacții suspecte, lipsite de orice rațiune economică și care au dus la afectarea semnificativă a bilanțurilor băncilor, acestea devenind neviabile. Noii proprietari au creat teren pentru creșterea semnificativă a lichidităților celor 3 bănci, și ca urmare, posibilitatea de a acorda împrumuturi. Acest lucru a sporit artificial capacitatea de creditare a BEM, BS și UB. Astfel, înainte de a dispărea (în doar 2 zile), miliardul a fost acordat cu titlu de credite (dovedite neperformante) unor companii cu proprietari din zone off-shore, care, evident, nu au fost interesați să ramburseze creditele primite. În cele din urmă, din sistemul bancar au dispărut 767 milioane de dolari, Banca Națională (BNM), estimând o gaură financiară finală de 1 miliard de dolari, fapt care a lovit profund sistemul bancar moldovenesc.

Nici BNM, nici alte instituții de supraveghere nu au reacționat la timp la schimbările obscure în structura acționariatelor BEM, BS și UB. În afară de faptul că a reacționat tardiv, BNM a reacționat și prost. Autoritatea a decis să acorde în 2014 și 2015, celor 3 bănci, credite de urgență de peste 13 mlrd. de lei (și asta în mare taină). Creditele de urgență nu au salvat însă soarta băncilor, la sfârșitul anului 2015, fiind inițiată lichidarea lor. Mai mult decât atât, s-a dovedit că BNM a avut și un soi de complicitate, după ce a devenit evident că toate datele despre schemele de spălare a banilor la cele 3 bănci, au fost preluate de compania care a investigat cazul, de la această autoritate, care a trebuit să fie și a fost la curent cu cele întâmplate. Toate aceste detalii au devenit cunoscute la sfârșitul anului 2015, după ce autoritățile, pentru a mima căutarea miliardului, au contractat una dintre cele mai mari companii americane de investigații - KROLL.

1. Consecințele furtului secolului

- **Inflația și rata de bază** - menținându-se relativ stabilă între 4% și 5,5% lunar, începând din decembrie 2012, rata inflației accelerează la începutul anului 2015, trecând cu mult peste valorile înregistrate până atunci. Și aceasta în pofida intervenției Băncii Naționale a Moldovei de a crește rata de bază drept răspuns la unele evoluții macroeconomice, cum ar fi reducerea cu o treime a rezervelor valutare a BNM - peste un miliard de dolari SUA, bani utilizați pentru a acoperi gaura din furtul bancar. Rata de bază este un instrument al băncilor centrale utilizat

pentru a menține stabilitatea monedei naționale. Când BNM majorează rata de bază, costurile de creditare cresc, ducând la scăderea investițiilor și a consumului, astfel limitând deprecierea leului. Totuși, costul utilizării acestui instrument e încetinirea creșterii economice. Nu dorim să spunem că BNM nu trebuia să-l utilizeze - altfel ar fi fost mult mai rău - dar populația nu își dorește ca autoritățile să spună că „nu vom simți nimic”. Adevărat, putem vedea din graficul de mai jos că inflația a început să scadă. Dar efectele pe termen mediu și lung rămân: o creștere economică ratată an de an, faptul că acum rezervele valutare ale BNM sunt cu un miliard de dolari SUA mai mici, rata de schimb a leului ce nu mai revine la nivelul de până la fraudă și, desigur, faptul că vom achita acest furt în următorii 25 de ani.

- **Cursul leului** - un efect pe care l-am simțit aproape imediat a fost prăbușirea leului față de dolarul american și euro. În doar câteva luni, rata de schimb s-a depreciat cu aproximativ 30% față de dolar, afectând veniturile reale ale populației. Cu alte cuvinte, cei ce până la fraudă aveau salariul în lei echivalent a 200 dolari americani, în câteva luni au rămas cu 140 dolari.

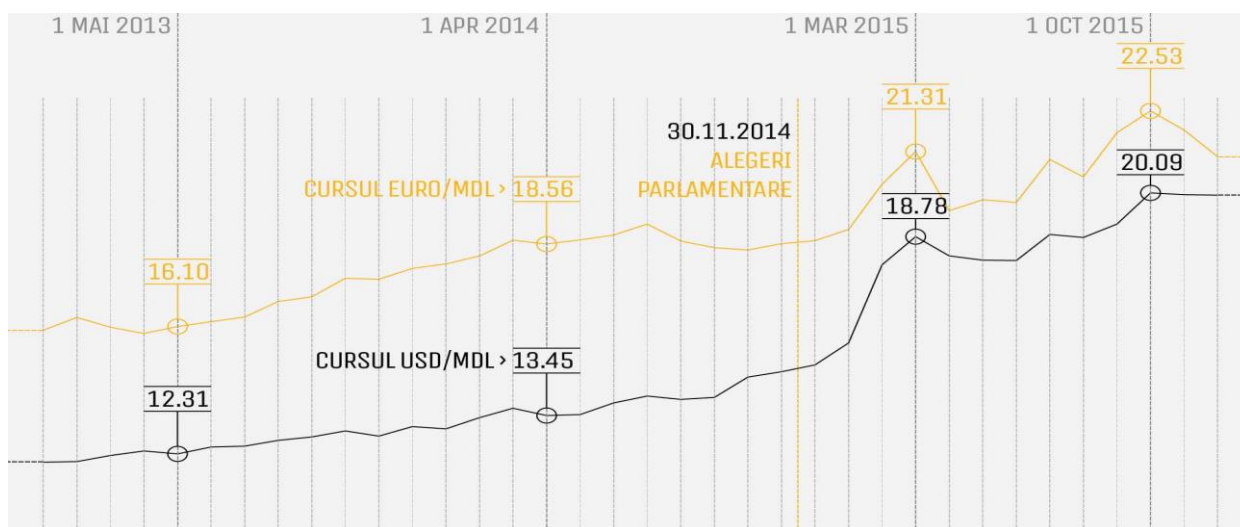


Fig. nr. 1. Veniturile reale ale populației în cădere liberă

- **Tarifele la energie** - pentru că Republica Moldova importă atât electricitatea (în proporție de 80%), cât și gaze naturale, plățile făcându-se în dolari, tarifele la energie electrică și gaze naturale sunt direct legate de cursul valutar. Urmare a prăbușirii leului, cetățenii au simțit pe pielea lor creșterea facturilor. Acest aspect a fost cu atât mai dureros, dat fiind faptul că a fost corelat cu scăderea veniturilor reale. În iulie 2015 facturile pe care le plăteau oamenii pentru electricitate erau cu 27% - 37% mai mari decât în luna ianuarie a aceluiași an, aceasta fiind cea mai bruscă scumpire a tarifelor din 1999, de când există date în rapoartele ANRE. Anul 2016 aduce cu sine și câteva vești bune, concretizate în reduceri ale tarifelor, care au demonstrat încă o dată implicarea politicului în activitatea autorităților de reglementare. Aceste reduceri au fost, totuși, sub nivelul creșterilor anterioare (adică plătim în continuare mai mult), fiind motivate politic. Tarifele la gaze naturale au fost majorate cam în aceeași perioadă (iulie 2015), cu alte 15,4% (pentru a fi coborâte în sezonul rece cu 4,8%). Deci, dacă ignorăm faptul că vreo jumătate de an am plătit cu 15% mai mult, avem o creștere de 10% la gazele naturale.
- **Scumpirile continuă** - zilnic populația consumă produse de import ce depind de cursul leului. Alte produse și servicii depind de costul resurselor energetice. De aceea, scumpirile în lanț au continuat. Datele Biroului Național de Statistică arată scumpiri la produse de primă necesitate, cum ar fi pâinea, legumele, ouăle, medicamentele etc. Aceasta, conform datelor oficiale ale BNS, în opinia noastră, excesiv de optimiste. Aceeași instituție ne comunică faptul că în anul 2015 veniturile disponibile ale populației în termeni reali au crescut cu 0,9% (pe fondulul

prăbușirii leului), iar cheltuielile medii lunare în termeni reali, pe fundalul scumpirilor în lanț, au crescut cu doar 2,8%.

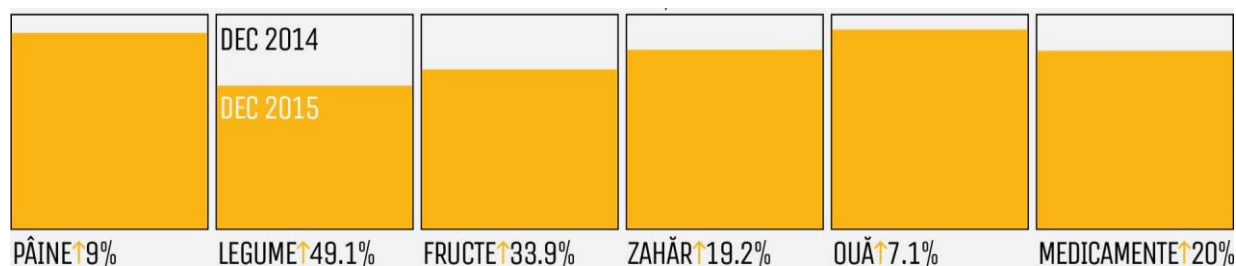


Fig. nr. 2. Cantitatea de produse de primă necesitate care putea fi procurată cu aceeași sumă de bani în decembrie 2014 și 2015

- **Comerțul Exterior** - prăbușirea leului a avut efecte directe și asupra comerțului exterior. Atât exporturile, cât și importurile (exprimate în dolari), au scăzut drastic. Faptul că veniturile reale ale oamenilor au scăzut, i-a determinat să achiziționeze mai puține bunuri și servicii. Dat fiind faptul că în Republica Moldova consumul este alimentat din importuri, acestea au scăzut. Deși o scădere a cursului leului este convenabilă exportatorilor (exportatorii au venituri în valută și deci câștigă de la scăderea leului), acest lucru nu a fost suficient pentru a asigura cel puțin o menținere a exporturilor, care s-au prăbușit și ele aproape în aceeași proporție ca și cursul leului.
- **Credibilitatea țării** - ca urmare a furtului din sistemul bancar, credibilitatea statului în fața propriilor cetățeni a scăzut accelerat, acesta fiind un efect pe termen mediu spre lung. La distanță de doar un an, Barometrul de Opinie Publică a arătat o prăbușire a încrederii oamenilor în instituțiile statului. Dacă în noiembrie 2014, 34% din respondenți considerau că în Republica Moldova lucrurile merg într-o direcție bună (și 61% considerau că direcția este greșită), în 2015 doar 8% mai împărtășeau această opinie (și 88% considerau că direcția este greșită). Neîncrederea cetățenilor față de instituțiile statului contează enorm de mult. Când statul e la pământ, oamenii nu mai privesc cu aceeași ochi democrația și ei încep a căuta o mână de fier, care să le ofere stabilitate în detrimentul drepturilor și libertăților. În spațiul ex-sovietic, avem multe exemple care arată că acest lucru chiar s-a dorit. Pe plan internațional credibilitatea țării în fața creditorilor a fost, și ea, afectată. Agenția Internațională de Rating Moody's, care calculează ratingul de creditare, a coborât ratingul Moldovei cu încă o treaptă. De la B3 stabil, la B3 negativ în 31 iulie 2015, în directă legătură cu furtul bancar.
- **Rezervele valutare și Produsul Intern Brut** - un impact direct al furtului bancar îl vedem și asupra Produsului Intern Brut. Odată cu reducerea volumului rezervelor valutare ale BNM, avem un efect negativ vizibil asupra volumului Produsului Intern Brut. Această fraudă, ne-a costat 1,064 miliarde dolari SUA din rezervele BNM, economia contractându-se cu 1,432 miliarde dolari. Vorbind de cele 1,064 miliarde din rezervele valutare, este important să ținem cont de faptul că o bună parte din acești bani sunt banii finanțatorilor externi. Doar în ultimul său program, FMI a alimentat rezervele valutare ale BNM cu 250 milioane dolari SUA. Cu alte cuvinte au fost furați și cetățenii americani, dar și cei europeni. Pentru că avem multe țări în care un asemenea furt nu s-ar fi putut întâmpla și doar câteva unde el este posibil, soluțiile le găsim în practica țărilor unde organisme abilitate își fac treaba.

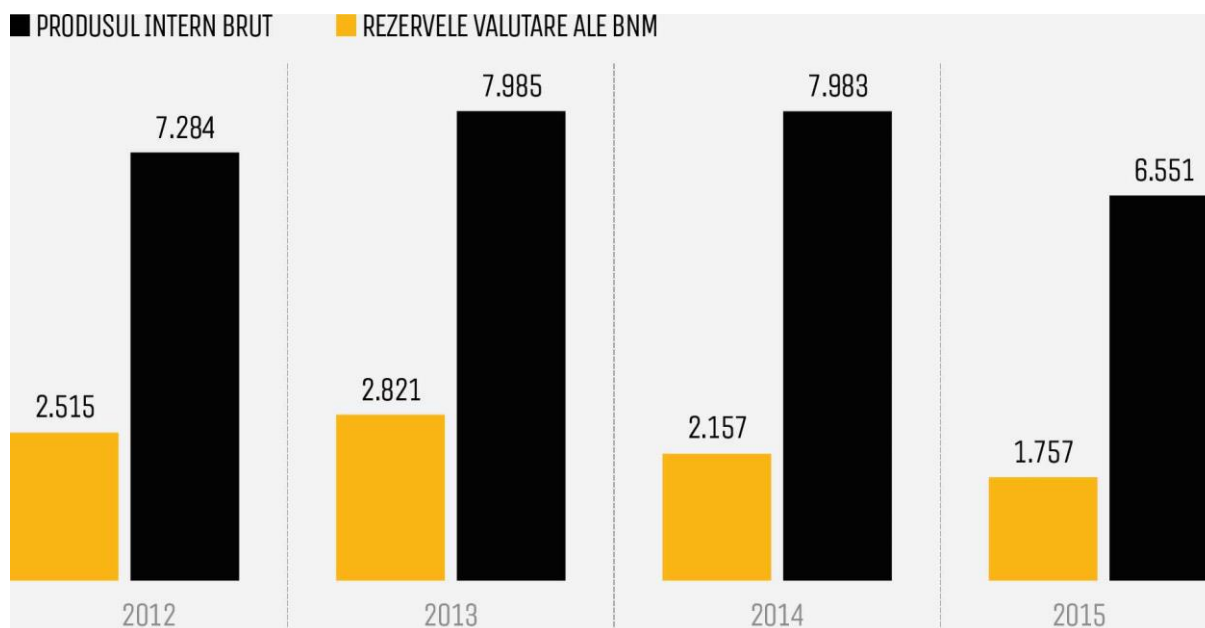


Fig. nr. 3. Evoluția nivelului rezervelor valutare ale BNM și ale PIB în perioada 2012-2015

2. Recuperarea miliardului

Până la 1 ianuarie 2018, BEM, Banca Socială și Unibank au returnat în total 1,08 mld. lei din creditele de urgență acordate de BNM în sumă de 14,1 mld. lei. Potrivit Ministerului Finanțelor, până la începutul lunii ianuarie a anului curent, Banca de Economii a returnat statului 334,04 mil. lei, Banca Socială - 443,84 mil. lei, iar Unibank - 302,1 mil. lei. În același timp, până la 1 ianuarie 2018, cele trei bănci care au jucat un rol major în sustragerea din sistemul bancar a peste un miliard de dolari, au reușit să recupereze circa 1 mld. lei în rezultatul perceperii datoriilor de la clienții lor, vânzării activelor proprii și a celor puse în gaj. Suma generală a acestor reabilitări a fost de 451,92 mil. lei la Banca de Economii, Banca Socială - 416,77 mil. lei, Unibank - 133,9 mil. lei. În același timp, majoritatea fondurilor au fost primite de bănci datorită rambursării de către clienții lor a creditelor acordate anterior - 577,03 mil. lei. Astfel, Banca de Economii a obținut la acest capitol până la începutul lunii ianuarie 2018, 222,91 mil. lei, Banca Socială - 242,12 mil. lei, iar Unibank - 112 mil. lei. Veniturile din vânzarea activelor proprii ale băncilor au fost de 165,61 mil. lei, respectiv Banca de Economii a acumulat 113,07 mil. lei, Banca Socială - 41,29 mil. lei, Unibank - 11,25 mil. lei. Din vânzarea activelor ajunse în proprietatea celor trei bănci, la începutul lunii ianuarie au fost acumulate 88,94 mil. lei, repartizate astfel: Banca de Economii a primit 81,48 mil. lei, Banca Socială - 4,66 mil. lei, și Unibank - 2,8 mil. lei. În același timp, alte încasări (titluri de executare, proceduri de faliment etc.) au însumat 171,01 mil. lei, respectiv Banca de Economii - 34,46 mil. lei, Banca Socială - 128,7 mil. lei, Unibank - 7,85 mil. lei.

Concluzie

În concluzie aș dori să menționez faptul că în majoritatea cazurilor, proprietarii de facto ai băncilor comerciale din Republica Moldova nu sunt cunoscuți, iar acest fapt a permis, de-a lungul anilor, transferuri netransparente ale acțiunilor de la o persoană la alta. Lacunele existente în legea bancară nu permit băncilor comerciale să aibă proceduri și criterii clare de evaluare și gestionare a riscurilor, iar atunci când încalcă dur reglementările nu sunt penalizate dur de BNM. În același timp, e necesară eliminarea conflictelor de interese și delimitarea clară a responsabilităților din interiorul băncilor. La fiecare criză, rolul instituțiilor este să își reevalueze prestația și să se adapteze noilor

circumstanțe, pentru a putea face față situației mai bine data viitoare. Astfel, legislația imperfectă și învechită a și făcut posibilă fraudă. Scopul central al Băncii Naționale trebuie să fie unul mult mai larg decât „asigurarea stabilității prețurilor”, așa cum acesta este definit în prezent în legea cu privire la BNM. O altă problemă constă în faptul că nici instrumentele prezente nu au fost aplicate. Atât BNM, cât și CNA au avut posibilitatea să utilizeze instrumente potrivite, dar pe care însă nu le-au aplicat, cum ar fi: sancționarea timpurie a băncilor, introducerea administrării speciale, aplicarea de măsuri disciplinare managerilor, blocarea conturilor etc. Consiliul Concurenței este instituția ce trebuie să protejeze concurența, inclusiv în sistemul bancar. Când mai multe bănci nu concurează onest, ci acționează concertat, ele pun întreaga economie în pericol. Acestea pot fixa o rată artificială de creditare, lucru care va afecta antreprenoriatul. La fel, pot să se „joace” cu rata de schimb a monedei naționale, afectând veniturile reale ale întregii populații, pot fixa prețuri la diferite servicii în detrimentul consumatorilor. Sau pot contribui la scoaterea unui miliard de dolari, eliberând credite fictive, conștienți fiind că acestea nu vor fi rambursate și punând economiile oamenilor în pericol. Există multe asemenea semne și sisteme de avertizare timpurii ce ar fi trebuit să funcționeze pentru a depista anomalii și a preîntâmpina ieșirea a 15% din PIB-ul Moldovei într-un interval relativ scurt din țară.

Bibliografie:

1. <http://independent.md/video-schema-care-descrie-cu-lux-de-amanunte-cum-fost-furat-miliardul-de-la-bem-dar-si-cine-este-beneficiarul-final-al-tranzactiilor/#.WuCl58iFPIU>
2. devarul.ro/moldova/politica/house-of-cards-furtul-miliardului-republica-moldova-afacere-stat-1_5a781b6bdf52022f75358baa/index.html
3. https://ro.wikipedia.org/wiki/Operațiunea_Titirezul
4. <http://sic.md/efectul-miliardului/>
5. https://monitorul.fisc.md/analysis_and_statistics/recuperarea-miliardului.html

Atracții turistice în Valea Jiului

Autor: Străuneanu Mădălina
Coordonator : Conf. univ. dr. Nițescu Alina
Universitatea din Petroșani

Abstract: Valea Jiului is not just mining and cities where communities with a disadvantaged economic background live. The area in the southern county of Hunedoara is one of the most tourist offerings. In this project I will present you some tourist attractions with great potential. We'll talk about the natives who live here, about the Bolii Cave, Parang Mountains, Straja resort and some attractions in this resort., such as the cross of the heroes, and the Baloo bear, Pasul Valcan, Monastery Lainici, and Defileul Jiului. Our tourism is very complex and you will see it in the following.

1. Descrierea Văii Jiului

Valea Jiului este o depresiune intramontană situată pe râul Jiul. Este cunoscută pentru bogățiile sale naturale, exploatate de către statul roman prin mine de huila. Munții ce o încadrează se află în grupa Retezat-Godeanu a Carpaților Meridionali. Principalele orașe din această zonă sunt Petrila, Petrosani, Aninoasa, Vulcan, Lupeni și Uricani.



Valea Jiului nu înseamnă doar minerit și orașe în care trăiesc comunități cu o situație economică defavorizată. Zona din sudul județului Hunedoara este una dintre cele mai ofertante din punct de vedere turistic. Mărturie stau numeroasele locuri de agrement din Masivul Parâng, peisajele sălbatice ale Defileului Jiului, cheile străbătute de râuri repezi și stațiunile Straja și Parâng.

În vorbirea populară noțiunea de „Valea Jiului” face referire la Depresiunea Petrosani din sudul județului Hunedoara. Băștinașii acestei zone sunt cunoscuți sub denumirea de momârlani. Momârlanii sunt o comunitate mică din România, o populație despre care se spune că ar fi urmașii dacilor așezați în Valea Jiului. Numărul lor este estimat undeva între 10.000 și 20.000. Unii cercetători spun că termenul derivă din limba latină, de la *momo* (țăran) și *lan* (băștinaș) Momârlanii și-au ridicat casele la fel cum o făceau strămoșii daci, portul tradițional le era asemănător cu cel al dacilor înfățișați în scenele Columnei lui Traian, iar morții și-i îngropau în grădinile caselor, pentru ca sufletele lor să aibă parte de liniște.

Printre sărbătorile specifice momârlanilor se numără Colindul pițărăilor și Nedeille. Nedeille sunt o sărbătoare a momârlanilor din Valea Jiului, România.

Din prima zi de Paște, timp de o săptămână, fiecare comunitate de momârlani din Valea Jiului se adună pe dealurile din apropierea lăcașurilor de cult, unde participă la tradiționalele petreceri câmpenești, cunoscute în zonă sub denumirea de Nedei. În fiecare zi are loc câte o petrecere câmpenească, la care participă momârlanii din aproape toate așezările din Valea Jiului^[1]. Punctul culminant al Nedeii este așa-numitul „praznic”, o masă îmbelșugată, de care însă nimeni nu se apropie până nu este binecuvântată de preoți.

2. Peștera Bolii

Una dintre atractiile turistice din Valea Jiului este Peștera Bolii care este considerată una dintre cele mai spectaculoase atracții turistice din zona Văii Jiului. Se află la circa zece kilometri de Petroșani, la poalele cetății Bănița și ale Munților Retezatului. Potrivit istoricilor, numele peșterii provine de la cel al familiei Bolia, nobilii care au deținut păduri și proprietăți în împrejurimile ei. Peștera are o lungime de aproape 500 de metri, iar în trecut putea fi străbătută călare. Peștera Bolii a fost folosită încă din perioada interbelică drept loc pentru concerte și reprezentații de dans, ca urmare a acusticii deosebite din interiorul ei. Acum, în caverna spațioasă au loc frecvent evenimente culturale.

3. Munții Parâng

Munții Parâng Munții Parâng, la poalele cărora se află orașele Petroșani și Petrila, sunt cei mai mari ca suprafață dintre masivele muntoase ale țării noastre și principala atracție turistică a amatorilor de excursii care ajung în Valea Jiului. Munții Parâng sunt traversați de cea mai înaltă șosea din România, Transalpina, care ajunge la altitudinea de peste 2.000 de metri. În masiv sunt un număr mare de lacuri glaciare, cele mai cunoscute fiind Mija, Călcescu, Roșiile și Iezerul Înghețat. Pe cuprinsul întinderii munților Parâng se găsesc un varf muntos de peste 2.500 de metri, și anume vârful Parângul Mare, cu 2.519 m și trei vârfuri de peste 2.400 de metri: Gemănarea, cu 2.426 m, Stoinița, cu 2.421 m și Cârja cu 2.405 m și aproximativ 15 vârfuri de peste 2.300 m.

4. Stațiunea Straja

Stațiunea Straja din Masivul Vâlcan a devenit în ultimii ani una dintre cele mai importante atracții turistice din vestul țării. Este vizitată în special iarna, de iubitorii de schi, iar pe timp de vară cei care ajung în Straja sunt invitați la excursii pe potecile de munte care pornesc din zona de agrement, aflată pe munte, la 10 kilometri de Lupeni. Există peste 200 de cabane și case de vacanță în Straja. În masivul Straja, unul din locurile de hotar din trecutul Transilvaniei, în Primul Război Mondial au murit peste 800 de soldați, o parte din ei fiind înmormântați în cimitirul eroilor din Lupeni. În memoria lor a fost ridicat, pe munte schitul Sfinților Constantin și Elena, devenit unul dinter obiectivele turistice importante din zonă. Schitul Straja este un schit ortodox cu hramurile: Înălțarea Sfintei Cruci și Sfinții Împărați Constantin și Elena, aflat în apropierea Crucii Eroilor.

Schitul cuprinde o bisericuță din lemn și câteva chilii și datează din 1999. Intrarea în schit se face printr-un tunel artificial de 57 de metri, unde există icoane ale sfinților dispuse după zi și lună conform calendarului creștin-ortodox. Crucea Eroilor cu o înălțime de 18 metri și o lățime de 9 metri, este un monument închinat celor 800 de ostași care s-au jertfit în Primul Război Mondial. Drumul Crucii este o procesiune cu 14 popasuri, fiecare popas făcându-se în dreptul unui ansamblu, troiță plus basorelief reprezentând scena respectivei opriri. Procesiunea este efectuată din anul 2000 și este realizată de preoți ortodocși. Mascota stațiunii este un urs bătrân numit Baloo, care trăiește într-un țarc la intrarea în stațiune.

5. Pasul Vâlcan

Pasul Vâlcan, o veche trecătoare din Carpați, situată la altitudinea de peste 1600 de metri, face legătura dintre Depresiunea Petroșani și Oltenia. Zona a fost în trecut, până la construcția șoselei prin Defileul Jiului, o importantă cale de acces a Țării Hațegului și a Transilvaniei spre nordul Olteniei. Prin Pasul Vâlcan a trecut Mihai Viteazul pentru a ajunge în Viena, în anul 1600, iar potrivit legendei, în locul numit Poiana lui Mihai, voievodului i-ar fi murit calul din cauza efortului. În prezent, Pasul Vâlcan tinde să devină o stațiune turistică, care atrage prin frumusețea peisajelor montane. Zona este amintită și de scriitorul Jules Verne, în romanul său „Castelul din Carpați

6. Mănăstirea Lainici

Mănăstirea Lainici, cea mai importantă mănăstire din zona Văii Jiului, un așezământ al călugărilor aflat la 25 de kilometri de Petroșani, în Defileul Jiului. Biserica veche a mănăstirii Lainici a fost construită la începutul secolului al XIX-lea și este monument istoric. Se spune că într-o peșteră din apropierea mănăstirii s-ar fi adăpostit Sfântul Cuviosul Nicodim de la Tismana, trimis în Țara Românească în secolul XIV, pentru a susține ortodoxia și pentru a da un suflu nou bisericii. În anii Primului Război Mondial, biserica a fost distrusă aproape complet de trupele germane, care au intrat chiar și cu caii în biserică, făcând focul în ea și profanând-o. Se spune că din Lainici au fost furate atunci toate obiectele de preț, inclusiv clopotele. Cele mai importate lucrări de restaurare a mănăstirii au avut loc după anul 1990, iar în prezent, Mănăstirea Lainici este una dintre cele mai vizitate așezări religioase din Valea Jiului.

7. Defileul Jiului

Defileul Jiului reprezintă legătura principală dintre județele Hunedoara și Gorj, iar șoseaua care îl traversează pe un traseu de peste 30 de kilometri străbate o arie protejată recunoscută pentru diversitatea habitatelor. Parcul național Defileul Jiului ocupă o suprafață de peste 11.000 de hectare, între Munții Vâlcan și Munții Parâng, de-a lungul râului Jiu. Aria cuprinde rezervațiile naturale: Sfinxul Lainicilor (formațiune geologică megalitică de forma unui sfinx) și Stâncile Rafailă. Parcul este acoperit în proporție de peste 80 la sută de păduri de fag, în care trăiesc numeroase specii de animale protejate. Parcul național se întinde în partea de vestică a Carpaților Meridionali, între Munții Vâlcan (grupă muntoasă a Munților Retezat-Godeanu), la vest și Munții Parâng (ce aparțin grupei muntoase Parâng-Șureanu-Lotrului), la est; de-a lungul râului Jiu, între confluența Jiului de Est cu Jiul de Vest și confluența cu valea Sadului și reprezintă o zonă montană (cu stâncării, abrupturi calcaroase, vârfuri, grohotișuri, chei, cascade, ponoare, pajiști montane și păduri), în arealul căruia sunt incluse rezervațiile naturale: Sfinxul Lainicilor (formațiune geologică megalitică de forma unui sfinx) și Stâncile Rafailă (arie protejată de interes geologic și peisagistic, pe al cărei teritoriu se află mai multe formațiuni stâncoase alcătuite din roci metamorfice de structură șistoasă, cu inserții de cloritoid).

Bibliografie:

1. http://adevarul.ro/locale/hunedoara/10-locuri-vis-valea-jiului-tinutul-momarlanilor-muntilor-inalti-trecatorilor-strabat-salbaticia-1_557da21ecfbc376e35473ae6/index.html
2. https://ro.wikipedia.org/wiki/Mun%C8%9Bii_Par%C3%A2ng
3. https://ro.wikipedia.org/wiki/Mom%C3%A2rlani#cite_note-c2011-06-06-11
4. https://ro.wikipedia.org/wiki/Straja,_Hunedoara
5. https://ro.wikipedia.org/wiki/Pasul_V%C3%A2lcan
6. <http://www.skistraja.ro/baloo.html>

Realizarea și dezvoltarea unei afaceri de succes

Autor: Szilagyí Alexandra Monica
Coordonator: Conf. univ. dr. Nițescu Alina
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** To succeed in business today, you need to be flexible and have good planning and organizational skills. Many people start a business thinking that they'll turn on their computers or open their doors and start making money, only to find that making money in a business is much more difficult than they thought. You can avoid this in your business ventures by taking your time and planning out all the necessary steps you need to achieve success.*

1. Pași necesari în realizarea unei afaceri de succes

Pentru a realiza o afacere este necesar ca persoana în cauză să își asume anumite riscuri și acțiuni în direcția respectivă. Printre principalii factori care influențează decizia de a realiza o afacere sunt șomajul, neplăcerile de la locul de muncă precedent, conflictele cu conducerea precum și realizarea unor necesități mai mari decât își permite persoana în cauză. Acești factori îl determină pe antreprenor să își realizeze propria afacere. În momentul în care se decide realizarea unei afaceri, este necesară parcurgerea anumitor pași. Printre aceștia se pot număra următorii:

- **Culegerea de informații despre domeniul de activitate dorit.** - Înainte de a crea noua afacere este necesar să se decidă dacă afacerea va fi de timpuriu part-time sau full-time, dacă se va lucra de acasă sau de la un birou, dacă se va achiziționa o franciză sau se va porni de la zero. . După stabilirea acestora, următorul pas este alegerea tipului de firmă, PFA, SRL, SA, SNC, etc, acest lucru făcându-se după o analiză a afacerii, a surselor de finanțare precum și a prognozelor privind dezvoltarea noii afaceri. Un ultim pas este acela de studiere a cîntelei și a nevoilor clienților, dar și de studiere a competitorilor pentru a se stabili ce șanse de reușită va avea noua afacere.
- **Crearea unui plan de afaceri** - Planul de afaceri este definit ca un instrument decizional dinamic, destinat, pe de o parte managerilor din cadrul firmei în vederea creșterii eficienței acestora și pe de altă parte, investitorilor, bancherilor și în general oricărui partener posibil (industrial, comercial, social etc.) cărora le permite să ia cunoștință de perspectivele afacerii.¹ Cu alte cuvinte, planul de afaceri reprezintă modul preferat de comunicare între întreprinzători, potențiali investitori și creditorii. Crearea unui plan de afaceri este unul din pașii cei mai importanți în vederea construirii unei afaceri de succes. Un plan de afaceri este construit din idei, viziuni, previziuni, statistici, cu ajutorul cărora se compară stadiul actual al afacerii cu stadiul dorit al acesteia din următorii ani. Un plan de afaceri care se dorește a fi de succes nu poate fi scris o singură dată, acesta necesită îmbunătățiri deoarece piața se află într-o continuă schimbare iar firma se poate lovi de anumiți factori ce îi pot fi atât benefici cât și neașteptați ce pot crea probleme.
- **Căutarea de finanțatori** - Acest lucru este foarte important în momentul în care se decide crearea unei noi afaceri și care se dorește a fi și de succes, de aceea trebuie să fie luată în vedere

natura afacerii ce urmează a fi creată. Sursele de finanțare pot fi sub diverse forme și anume: economiile personale sau ajutor din partea familiei, creditul bancar sau fonduri guvernamentale. Procesul de obținere a fondurilor poate dura de la câteva luni până la cel puțin un an de zile, acest lucru fiind posibil în cazul în care este vorba de fonduri nerambursabile. Fondurile proprii și cele împrumutate de la persoanele apropiate reprezintă metoda cea mai des folosită în cazul unei noi afaceri. Fondurile proprii reprezintă un avantaj destul de mare deoarece în cazul deteriorării situației financiare, acestea nu vor putea fi retrase ca și în cazul unui credit bancar, ele asigurând totodată siguranța și independența întreprinzătorului. Un dezavantaj în folosirea fondurilor proprii este pierderea suportată în totalitate de către întreprinzător în cazul în care noua afacere nu va prospera. Creditul bancar este o sursă importantă de finanțare pentru firmele mici și mijlocii. Astfel printre avantajele utilizării creditului bancar se numără obținerea unor resurse financiare suplimentare în plus față de cele proprii precum și stabilirea unor relații cu o instituție financiară cunoscută. În cazul nerestituirii creditului, firma poate pierde garanțiile depuse sau poate ajunge chiar la faliment, acesta reprezentând un mare dezavantaj referitor la creditul bancar. Un alt dezavantaj este expunerea la riscuri precum riscul ratei dobânzii dar și riscul întreruperii creditării în cazul apariției unor evenimente nefavorabile. Programele speciale de finanțare reprezintă o altă metodă folosită în realizarea unei noi afaceri, firma având acces la diferite programe de finanțare nerambursabile ale Uniunii Europene, cele ale guvernului, etc. Pentru a obține astfel de finanțări este necesară informarea permanentă a acestor programe, studierea criteriilor pe baza cărora se obțin aceste finanțări, a documentelor necesare precum și a termenelor de depunere a cererilor în vederea obținerii finanțării, selectarea variantelor ce coincid cu activitatea desfășurată de firmă, alcătuirea documentației necesare obținerii surselor de finanțare și depunerea proiectului. Înainte de a se lua această decizie, de a obține finanțări cu ajutorul programelor, întreprinzătorul trebuie să evalueze șansele de reușită în urma obținerii finanțării, trebuie să estimeze corect pașii în vederea folosirii fondurilor deoarece pot apărea probleme dacă firma nu știe cum să le folosească.

- **Realizarea formalităților legale de deschidere a unei firme** - Înființarea unei firme de tip SRL se poate realiza în decursul a 3 zile lucrătoare de la depunerea dosarului la Registrul Comerțului. Pentru a se înființa o nouă afacere este necesară parcurgerea următorilor pași: alegerea și rezervarea denumirii firmei, stabilirea obiectului principal de activitate și a celor secundare conform CAEN, depunerea capitalului social la bancă, stabilirea sediului social, redactarea actului constitutiv. declarația pe proprie răspundere.
- **Alegerea denumirii firmei, logo, slogan precum și strategia de vânzare** - Atât denumirea firmei cât și logo-ul trebuie să fie simple pentru a putea fi reținut și pentru a atrage privirea, cu ajutorul acestora putând crea un brand. Aceste elemente esențiale vor apărea atât în cărțile de vizită ale firmei precum și a altor materiale cu care va intra în contact cu potențialii clienți. Logoul pe care îl alege întreprinzătorul are rolul de a transmite potențialilor clienți și parteneri de afaceri impresii despre serviciile și mărfurile comercializate de acesta, Potrivit specialiștilor americani în psihologia designului de logo, culoarea emblemei poate transmite atât optimism cât și seriozitate și forță din partea întreprinzătorului
- **Crearea unui website de prezentare a afacerii** - Dacă în urma analizei asupra clientelei se stabilește că este necesară crearea unui website, acest lucru se poate face simplu cu ajutorul unor platforme online sau cu ajutorul unui limbaj de programare HTML. Acest lucru este foarte esențial atunci când vine vorba de clientela tânără. Pentru website este de preferat să se aleagă un URL ușor de reținut și de tastat.

- **Promovarea noii afaceri** - În ceea ce privește promovarea noii afaceri, printre metodele cele mai utilizate în acest caz sunt: folosirea documentelor atât în format scris cât și electronic în vederea promovării noii afaceri, scrierea articolelor cu subiecte legate de noua afacere, comunicate de presă, Social Media, dăruirea obiectelor promoționale, prezentări publice.
- **Asigurarea sediului social** - Este de recomandat ca întreprinzătorul să dețină polițe de asigurări pentru afacerea sa, pas ce este foarte important atât pentru el cât și pentru angajații săi dar și pentru clienți. Deținerea unei polițe de asigurări poate ajuta întreprinzătorul în momentul în care este vorba de un furt sau orice alt eveniment nefericit care ar putea să afecteze desfășurarea activității. Potrivit Groupama, unul dintre liderii pieței de asigurări din România, întreprinzătorul poate încreia Asigurarea de întrerupere a activității, asigurare prin care pot fi asigurate pierderile de profit brut cauzate de întrerupere temporară, parțială sau totală a activității firmei, atunci când activitatea este întreruptă de evenimente neplăcute. Cei de la Groupama asigură întreprinzătorul că prin această asigurare acesta își va păstra afacerea profitabilă chiar și după producerea unui eveniment neplăcut ce poate afecta desfășurarea activității firmei.
- **Stabilirea brand-ului** - Stabilirea unui brand este foarte importantă pentru întreprinzător deoarece acesta crează loialitate, inspiră încredere și ajută întreprinzătorul să își deosebească afacerea de alte afaceri care desfășoară aceeași activitate cu a sa și cel mai important de ce clienții vor alege produsele comercializate de el în defavoarea altor afaceri. Atunci când se dorește dezvoltarea brand-ului, este necesar să se parcurgă pași importanți pentru acest lucru. Prezentarea brand-ului potențialilor investitori este unul din pașii importanți deoarece pot exista investitori interesați de afacerea antreprenorului și prin urmare ar putea ajuta la dezvoltarea ei cu sume de bani importante. Pentru acest lucru este important deținerea unui plan de afaceri bine stabilit care să demonstreze succesul noii afaceri pentru perioada următoare. Un alt pas important sunt relațiile publice și de marketing, astfel brand-ul devenind cunoscut, pot crește atât numărul clienților cât și veniturile firmei. Al treilea pas în ceea ce privește dezvoltarea brandului este inovarea, aceasta ducând la succesul firmei nou create, clienții fiind mulțumiți de produsele achiziționate. Un ultim pas este angajarea unui consultant, acest lucru fiind necesar dacă noul antreprenor nu are destule cunoștințe în domeniul afacerilor.
- **Analizarea abilităților care trebuie dezvoltate** - Cel mai important pas în dezvoltarea unei afaceri este analizarea abilităților pe care întreprinzătorul trebuie să le dezvolte, adică trebuie să știe cum să țină contabilitatea în noua afacere, să aibă abilități de comunicare pentru a ști cum să vorbească cu cei din jur sau în public în momentul în care este prezent la un eveniment precum conferințe, dezbateri, seminarii, etc. Acest lucru se învață din întâmplările în care este pus și trebuie să fie deschis la a învăța lucruri noi ce țin de dezvoltarea noii afaceri, precum și studierea întâmplărilor pe care firma le va întâmpina pe viitor.

2. Motivele lansării unei afaceri

Potrivit Raiffeisen Bank, circa 37% din populația din Europa dorește să lucreze pe cont propriu în comparație cu populația din SUA și China ce dețin un procent de 51%. În România circa 48% din populație văd crearea unei afaceri ca fiind un lucru favorabil în timp ce 44% exclud această variantă din diferite cauze, cel mai frecvent fiind lipsa banilor sau teama de necunoscut. Aceștia enumeră și câteva motive pentru lansarea unei afaceri după cum urmează:

- Beneficierea pe urma ideilor – În momentul în care o persoană are o idee pentru realizarea unei afaceri este de recomandat să o pună în practică deoarece informațiile circulă și este posibil ca altcineva să creeze o afacere din respectiva idee de pe urma căreia poate avea beneficii.

- Independența – Cel mai important dintre motivele lansării unei afaceri este independența, motiv ce este des spus de către oamenii de afaceri. În momentul în care întreprinzătorul este cel care decide regulile, el este cel ce dictează sarcinile și obiectivele, poate ajunge la satisfacții mari din punct de vedere profesional.
- Program flexibil de muncă – În momentul în care se decide realizarea unei afaceri, trebuie luat în considerare faptul că se va lucra probabil mai mult decât în momentul în care se vorbește de un simplu angajat, dar după ce lucrurile încep să se așeze, întreprinzătorul poate dispune de mai mult timp liber decât înainte.
- Câștig mai mare – Ca și angajat veniturile sunt de regulă limitate, dar nu ca și întreprinzător. Acest lucru depinde de cât de mult își va dezvolta întreprinzătorul afacerea.
- Întreprinzătorul poate deveni un om de succes – Succesul în propria afacere poate aduce cu sine creșterea respectului sine dar și o mai bună recunoaștere în lumea afacerilor.
- Posibilitatea de a învăța lucruri noi – Atunci când ai propria afacere este inevitabil ca întreprinzătorul să nu învețe lucruri noi, atât cu privire la domeniul de activitate a firmei precum și a dezvoltării afacerii deoarece el este omul de bază care va trebui să ia decizii cu privire la viitorul afacerii.
- Acumularea experienței – Cel puțin un întreprinzător are un eșec la activ dar acest lucru nu trebuie să îl facă să renunțe deoarece va câștiga experiență ce îl va ajuta în viitorul dezvoltării propriei afaceri.

Printre motivele lansării unei noi afaceri se pot număra și motive pentru a lansa o nouă afacere pe timp de criză. În această perioadă totul este mai ieftin, pe piață existând bunuri de valoare ale căror prețuri au scăzut considerabil printre care se numără terenuri, spații comerciale, echipamente industriale și de construcții sau forța de muncă. Un alt motiv este acela că se pot angaja oameni mult mai calificați în această perioadă în care firmele mari dau oameni afară, întreprinzătorul poate profita să găsească resursă umană cu costuri accesibile.

De asemenea firmele caută să își schimbe furnizorii, întreprinzătorul poate avea avantajul că este nou pe piață și poate lega noi relații de afaceri. În această categorie mai intră și proprietarii de firme ce pot avea beneficii de ordin fiscal în perioada de criză. Furnizorii pot oferi credite mai bune, iar cel mai bun exemplu este creditul business to business ce a făcut ca banii și acțiunile să circule în continuare datorită companiilor și furnizorilor ce doresc să găsească soluții în vederea realizării câștigurilor. Întreprinzătorii ce doresc realizarea unei afaceri pe timp de criză pot atrage atenția presei și își pot crea o imagine favorabilă deoarece se pot descurca și în situații excepționale. Un alt motiv de a lansa o nouă afacere pe timp de criză este achiziționarea bunurilor la licitație, indiferent de domeniul de activitate în care activează firma. În momentul de criză, unii antreprenori nu își mai pot continua activitatea și astfel caută să renunțe cât mai repede, oferindu-le altor antreprenori de a reporni afacerea oferindu-le astfel o afacere cu un potențial ridicat. Noii antreprenori se gândesc să pornească o afacere în momentul în care au rămas fără un loc de muncă în moment de criză, astfel cele mai bune idei venind chiar în momentele cele mai dificile. Un ultim motiv de a lansa o afacere în momentul unei crize este concurența mai mică, deoarece nu mulți antreprenori se gândesc să se avânte într-un astfel de moment.

3. Factori pentru dezvoltarea unei afaceri de succes

Orice persoană ce dorește să dețină propria afacere își dorește ca aceasta să obțină profit dar succesul unei afaceri depinde foarte mult de munca depusă de întreprinzător precum și de creativitatea acestuia. Noul întreprinzător trebuie să cunoască anumiți factori ce influențează dezvoltarea unei noi afaceri. Printre acești factori se numără:

- Planificarea detaliată a afacerii - Succesul unei noi afaceri ține de crearea unui plan de afaceri. Chiar dacă unii oameni de afaceri îl consider inutil, acesta este un element util în dezvoltarea unei afaceri.
- Colaborari cu mediul extern – Pentru o afacere nou înființată este foarte dificil să dețină câte o persoană pentru fiecare department, cum ar fi contabilitate sau resurse umane și de aceea este de recomandat să se apeleze la surse externe.
- Produse noi – Unul din punctele cheie în dezvoltarea unei afaceri de succes este crearea de produse noi, dar înainte de acest pas este necesară o analiză atât din punct de vedere a concurenței cât și din punct de vedere al clienților pentru ca întreprinzătorul să aducă ceva diferit pe piață.
- Resurse umane – Pentru a avea succes cu noua afacere trebuie să se pună accent și pe personalul angajat deoarece aceștia pot aduce un plus în noua afacere. De asemenea aceștia nu trebuie văzuți ca și o cheltuială iar întreprinzătorul să facă alegeri în funcție de bugetul pe care îl deține.
- Atitudinea – Pentru a dezvolta o afacere este necesar ca întreprinzătorul să își asume riscuri, să fie încrezător în propriile puteri și de asemenea să accepte propunerile celor din jur. Atitudinea este un punct forte într-o afacere, iar printr-o atitudine pozitivă întreprinzătorul poate avea de câștigat, pe când prin insabilitatea emoțională, teamă și agresivitate poate avea doar de pierdut.
- Resurse financiare – Înainte de a-și propune dezvoltarea unei afaceri, întreprinzătorul trebuie să stabilească bugetul de care acesta poate depinde, o sumă ce îl ajută să facă față cheltuielilor, dar nu mulți cunosc și faptul că pot beneficia de fonduri europene nerambursabile iar obținerea acestor fonduri poate ajuta foarte mult noua afacere.

Principalul factor de care depinde succesul unei afaceri este chiar întreprinzătorul, cu ajutorul personalității sale, pusă în evidență de aptitudinile și așteptările pe care le are acesta. Alți 7 factori de care depinde succesul unei afaceri sunt: gradul de motivare al întreprinzătorului, capacitatea acestuia de a fi cu picioarele pe pământ, cât de mult îi face plăcere să conducă o afacere, flexibilitatea, canalizarea eforturilor, capacitatea întreprinzătorului de a-și atinge obiectivele propuse, support din partea familiei.

Bibliografie

1. M. Dalotă, S. Dalotă, *Management strategic. Întocmirea planului de afaceri*, Ed. Orizonturi Universitare, Timișoara, 2000
2. O. Nicolescu (coord.), *Sisteme, metode și tehnici manageriale*, Ed. Economică, București, 1999
3. *** - <http://www.manager.ro>
4. *** - <http://www.newschannel.ro>
5. *** - <https://www.plandefacere.ro>
6. *** - <https://www.rainfall.ro>
7. *** - <http://www.avocat-firme.info>
8. *** - <http://www.finantare.ro/>
9. *** - <https://www.groupama.ro>
10. *** - <http://marketingportal.manager.ro>
11. *** - <https://www.raiffeisen.ro>

Risipa alimentară în România

Autor: Tornea Tatiana
Coordonator: Conf. univ. dr. Dobre-Baron Oana
Universitatea din Petroșani

Abstract: *Waste of food is a recognized problem that has gained a growing political and social importance in recent years, both nationally and globally. Although it ranks first in terms of poverty, romanians threw over 6000 thousands of tons of food every day.*

This problem could be solved only if each person would reasonably purchase food, respecting the necessary quantity, the expiry date of the product, only food that it really needs and many other rules of storage and recycling.

1. Introducere

Risipa de alimente este o problemă recunoscută, care a căpătat o importanță politică și socială din ce în ce mai mare în ultimii ani, atât la nivel global cât și național. Numeroase declarații politice exprimate la nivel înalt în ultimul deceniu subliniază necesitatea de a combate acest fenomen. Risipa de alimente este generată de-a lungul întregului lanț alimentară, și anume în etapele de producție, procesare, comercializare și consum.

Risipa de alimente poate fi definită în multe moduri diferite și nu există o metodologie unică pentru măsurarea acestui fenomen. Cu toate acestea, este general recunoscut faptul că, la nivel mondial, în jur de o treime din alimentele produse pentru consumul uman sunt irosite sau pierdute.

Aceasta produce consecințe importante atât asupra economiei și bunăstării locuitorilor din țările dezvoltate și mai ales în curs de dezvoltare, cât și asupra mediului, ducând la o necesitate crescândă pentru găsirea unor soluții.

2. Risipa alimentară în România comparativ cu țările din UE

Alimentația este o nevoie primară pentru populația oricărei țări, cu toate acestea se aruncă mii de tone de alimente în fiecare an. Această situație alarmantă a suscitat și suscită în continuare interesul actorilor sociali, a organismelor și instituțiilor de resort pentru găsirea modalităților de limitare și stopare a acestui fenomen.

În România sunt aruncate, în fiecare zi, 6000 mii tone de mâncare. Anual, cantitatea de mâncare pe care o risipesc românii ajunge la 2,2 miliarde de kilograme, adică aproximativ 110 kg de mâncare pe cap de locuitor (circa 300 de grame de mâncare în fiecare zi).

Paradoxul cel mai mare este că, deși România se află pe primul loc în Uniunea Europeană în ceea ce privește rata sărăciei relative (cu un nivel al salariu minim pe economie pentru anul 2017 de 1450 lei), totuși conform unui studiu al Ministerului Agriculturii, obezitatea este în creștere, iar peste 10% din alimentele cumpărate ajung la groapa de gunoi.

Risipa alimentară este o problemă atât în România cât și în UE, unde sunt irosite anual aproximativ 88 milioane de tone de alimente, în jur de 20% din totalul alimentelor produse (Fig. 1)

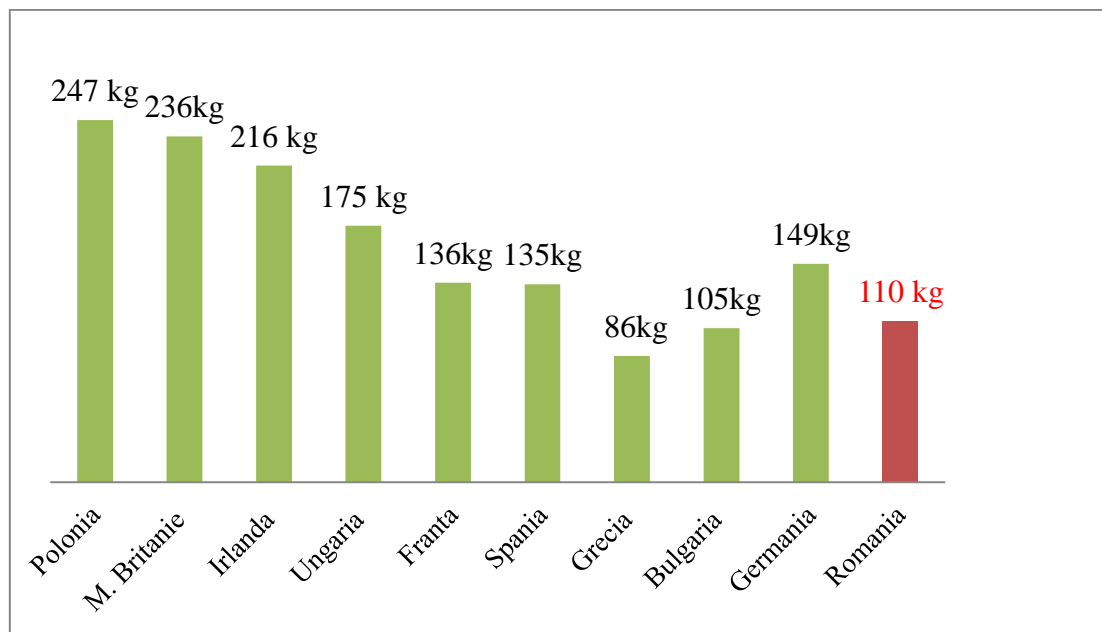


Fig. 1. Deșeurile alimentare totale în țările membre UE (kg/pers)

Un studiu realizat de Ministerului Agriculturii ne arată că cei care au cele mai mari câștiguri fac și cea mai mare risipă, iar cu cât familia este mai mare, cu atât se aruncă mai multă mâncare. În același timp, un copil din doi (46%), cu vârsta de până la 6 ani, se află în risc de sărăcie și excluziune socială.

Raportat la venitul familial, un nivel de risipă de 6,9% este corelat cu venituri sub 1.500 de lei (aproximativ 330 de euro), iar un nivel de risipă de 14,4% este corelat cu venituri de peste 3.500 lei (770 de euro.).

În rândul persoanelor care muncesc, statistica Eurostat situează România în fruntea clasamentului european în privința sărăciei, iar dezechilibrul veniturilor este cel mai accentuat. (Fig. 2)

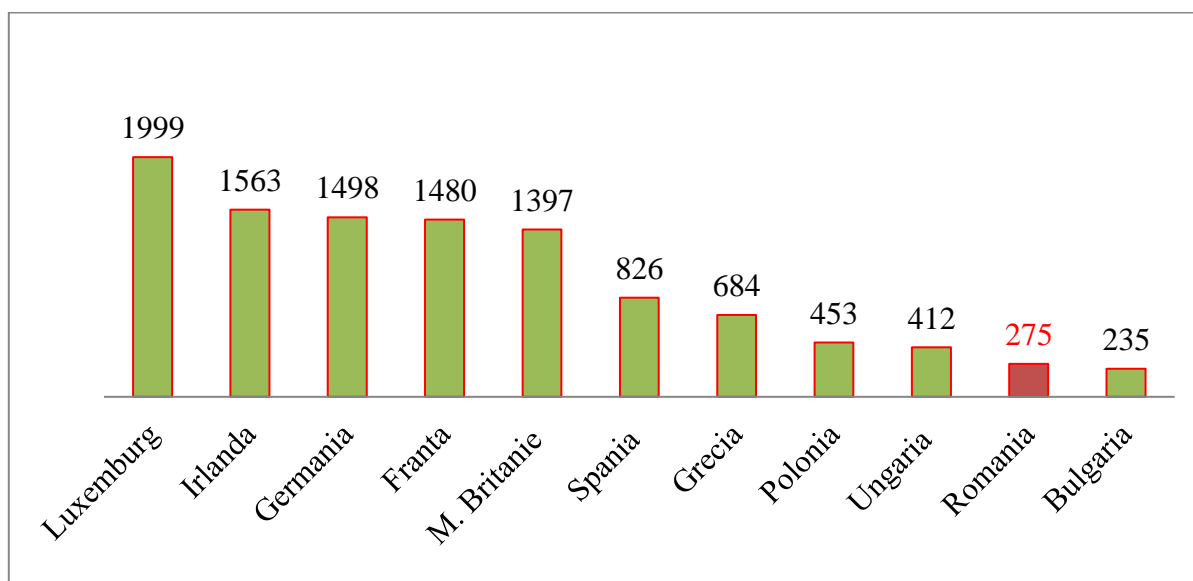


Fig. 2. Dinamica salariului minim garantat în statele membre ale UE (euro-lună) în anul 2017

În România, cei mai bogați 20% dintre cetățeni au venituri de 7,2 ori mai mari decât cei mai săraci 20%, în condițiile în care media europeană este de 5,2. Institutul de Statistică din România arată că ponderea cea mai mare a persoanelor aflate în risc de sărăcie și excluziune socială se înregistrează în nord-est și sud-est, mai mult decât dublă față de zona București-Ilfov.

La nivel de gospodărie, veniturile medii se ridică la 579 de euro, iar cheltuielile la 522 de euro. Cel mai mult se cheltuiește pe mâncare, 72,4%, în timp ce 19% pe impozite și taxe, iar restul se duce pe diverse lucruri, cum ar fi îmbrăcăminte sau investiții de diferite tipuri. (Fig. 3)

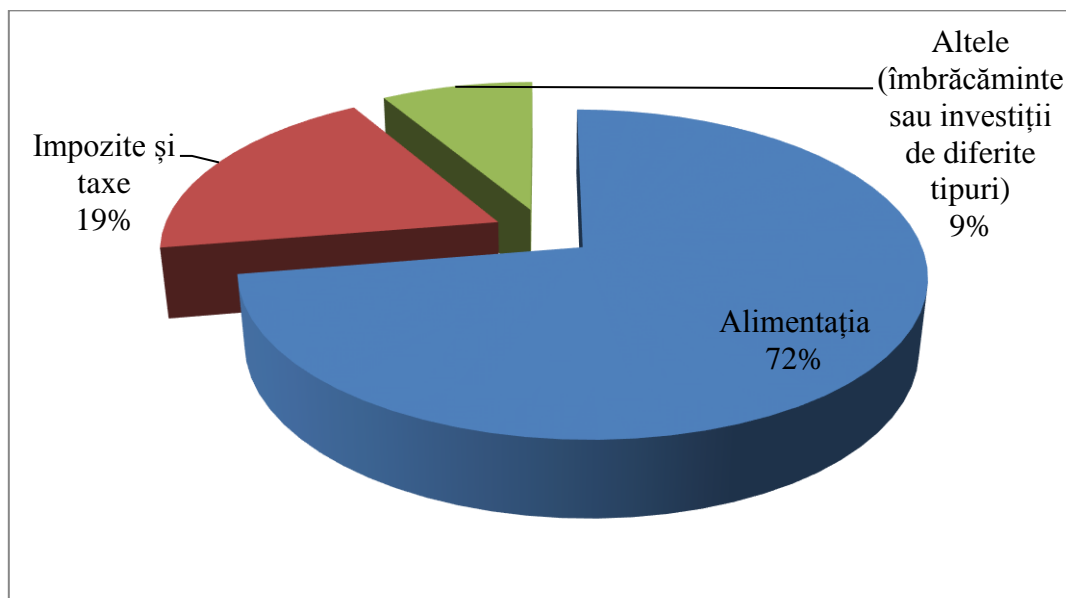


Fig. 3. Distribuția cheltuelilor anuale pentru fiecare salariat din Romania

Având în vedere că cea mai mare parte a banilor câștigați se regăsesc în mâncare, este de neimaginat că peste 10% din alimentele cumpărate ajung la gunoi. Dintre cei care risipesc hrană, mai mult de 10% se aprovizionează preponderent din supermarketuri și în proporții relativ echilibrate din alte surse, precum magazine mici, piața agroalimentară sau de la țară. Cei care se aprovizionează din supermarketuri aruncă însă cea mai multă mâncare, proporția fiind, în medie, de 11,9%.

Pe grupe de vârstă, tinerii sub 35 de ani risipesc cel mai mult dintre toate categoriile de consumatori. Mărimea familiilor conduce la creșterea risipei, iar familiile cu copii minori au un nivel crescut al risipei.

Studiul Ministerului Agriculturii arată că absolvenții de studii universitare aruncă cea mai multă mâncare, respectiv 13,2%. Astfel, dacă s-ar face un portret al persoanei care face cea mai mare risipă alimentară, ar reieși că are sub 35 de ani, locuiește la oraș, are studii superioare, își face cumpărăturile la supermarket și are un salariu peste medie.

Din punct de vedere al cantității aruncate, din studiu rezultă că, săptămânal, o gospodărie de trei membri, din mediul urban, aruncă, în medie, 0,83 de kilograme, dar sunt cazuri în care unele gospodării aruncă și 2 kilograme.

Conform Planului Național de Gestiune a Deșeurilor, realizat de Ministerul Mediului, gospodăriile generează mai multe deșuri alimentare decât industria prelucrătoare, comerțanții și hotelurile la un loc, gospodăriile fiind responsabile de circa 1,7 milioane de tone deșuri alimentare, iar sectoarele menționate, de puțin peste 1 milion de tone.

Concret, în România cea mai mare risipă conform datelor furnizate de reprezentanții Ministerului Agriculturii și Dezvoltării Rurale (MADR) se raportează la:

- Gospodăriile populației (circa 49%),

- Sectorul industriei alimentare (37%),
- Sectorul alimentației publice (12%),
- Sectorul agricol (2%).

Conform unui studiu realizat de InfoCons și Asociația Marilor Rețele Comerciale din România (AMRCR) principalele motive care îi fac pe români să arunce mancarea la gunoi sunt:

- ✓ degradarea rapidă (26%),
- ✓ estimarea greșită a cantității de alimente care se consumă la o masa (21%),
- ✓ cumpărăturile în exces (14%).

Alimentele care ajung cel mai des la gunoi sunt:

- mâncărurile gătite (25%),
- pâinea sau produsele de panificație (21%),
- legumele (19%)
- fructele (16%).

3. Reducerea risipei alimentare în România

În scopul reducerii risipei alimentare, A.N.P.C.P.S. Romania și InfoCons au elaborat un ghid de consum al alimentelor și un set de propuneri, astfel:

- ✓ În scopul diseminării eficiente a ghidului de consum al alimentelor, se va constitui o strategie de distribuire a acestuia care va cuprinde esșlonarea temporală a activitatilor de diseminare (școli, instituții și autorități publice, organizații neguvernamentale);
- ✓ Realizarea unei analize comparative privind implementarea strategiilor referitoare la reducerea risipei de alimente în țările europene cu scopul identificării bunelor practici din sfera europeană cu privire la acest aspect;
- ✓ Constituirea unor de Grupuri de Lucru la nivelul fiecărui județ/fiecărei euroregiune, în scopul implementării eficiente a strategiei referitoare la reducerea risipei alimentare în Romania; scopul acestor Grupuri de Lucru este acela de a realiza, la nivel local, un studiu care va utiliza ca instrumente specifice chestionarul, ghidul și interviurile pe sectoare de industrie alimentară. Rezultatele acestor studii vor fi centralizate de fiecare Grup de Lucru, urmând să fie remise către M.A.D.R. în scopul realizării studiului final. De asemenea, prin intermediul acestor Grupuri de Lucru se urmărește diseminarea eficientă a materialelor informativ-educative și promovarea campaniilor de informare a consumatorilor;
- ✓ Realizarea unui sondaj de opinie în rândul tinerilor având ca temă gradul de cunoaștere al liceenilor cu privire la cunoașterea efectelor pe care risipa de alimente le poate avea asupra consumului durabil;
- ✓ În vederea realizării unei bune promovări a campaniei privind reducerea risipei de alimente, se propun realizarea atât a unui clip video care să fie difuzat prin intermediul posturilor de televiziune, cât și realizarea unor mesaje informative care să fie difuzate prin intermediul posturilor de radio;
- ✓ Realizarea unor parteneriate cu marile trusturi de presă pentru achiesarea acestora la proiect;
- ✓ Realizarea unei propuneri de lege în sensul modificării legislației naționale care să susțină introducerea unor măsuri de control în scopul diminuării risipei de alimente;
- ✓ Identificarea unor surse europene de finanțare în scopul demarării unor proiecte, la nivelul fiecărui județ, pentru implementarea cu succes a strategiei naționale referitoare la reducerea risipei de alimente;
- ✓ Realizarea unor campanii de informare a comunităților locale, în parteneriat cu unitățile administrativ teritoriale locale, pe diferite segmente de produse cu privire la reducerea risipei alimentare;
- ✓ Alocarea de către Guvern a unor sume destinate programelor de informare și educare a populației (adresate în special copiilor).

Același ghid amintit mai sus, ne învață ce putem face, în calitate de consumatori, pentru a nu mai risipi alimentele:

- faceți liste de cumpărături
- verificați datele și asigurați-vă că înțelegeți semnificația etichetelor
- depozitați alimentele conform indicațiilor de pe pachet
- puneți alimentele noi pe raftul din spate al frigiderului/dulapului
- folosiți resturile alimentare
- congelați.

Concluzie

Deși risipa de alimente este o problemă recunoscută, care a căpătat o importanță politică și socială din ce în ce mai mare în ultimii ani, nu va fi curând soluționată, deoarece noi, oamenii, suntem principalii vinovați de acest fenomen. Respectând unele reguli pentru a combate această risipă o vom diminua doar în mici cantități deoarece tentații sunt la orice pas, iar producătorii de pe piață vor întreprinde mult mai multe strategii de marketing pentru a-și vinde marfa iar noi vom cădea în plasa lor cumpărând irațional, chiar dacă nu avem neapărată nevoie de această marfă sau neapărat în cantități mari atunci când ne este oferită la prețuri mici.

Bibliografie:

1. <http://www.zf.ro/eveniment/romania-este-pe-ultimul-loc-in-ue-la-capitolul-reciclare-doar-5-din-deseuri-ajung-sa-fie-refolosite-16224648>
2. <http://www.responsabilitatesociala.ro/editoriale/risipa-alimentara-o-problema-majora-in-uniunea-europeana.html>
3. <http://www.europarl.europa.eu/news/ro/headlines/society/20170505STO73528/risipa-alimentara-in-ue-milioane-de-tone-de-alimente-la-gunoi>
4. https://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/SR16_34/SR_FOOD_WASTE_RO.pdf
5. <http://www.infocons.ro/ro/i-campania-stop-risipei-de-alimente-MTMwODctMw.html>
6. www.iem.ro/rem/index.php/euroinfo/article/.../564/647
7. <https://www.libertatea.ro/stiri/risipa-alimentara-romania-1664672>

Comerțul electronic

Autor: Uțița Rodica
Coordonator: Conf. univ. dr. Nițescu Alina
Universitatea din Petroșani

Abstract: *The electronic commerce is the basic element of the new economy and the internet represents the main environment through which this became visible.*

The e-commerce offers opportunities to market products all over the world, increasing the number of costumers, firstly through the elimination of geographical barriers between costumers and merchants.

Getting bigger, the commerce manages to become one of the main component for the economic development.

1. Comerț electronic

În general, termenul de „comerț electronic” este perceput ca fiind efectuarea cumpărăturilor online. În sens mai larg, comerțul electronic definește atât procesul de vânzare/cumpărare de produse și servicii, cât și multe alte activități, cum ar fi schimburi și negocieri efectuate între companii, procese interne ale companiilor pe care acestea le desfășoară ca suport pentru activitățile de cumpărare/aprovizionare, vânzare, angajări, planificare. De asemenea, comerțul electronic implică transferul de documente – de la contracte sau comenzi, până la imagini sau înregistrări vocale.

Comerțul electronic poate fi definit și ca un demers de cumpărare sau vânzare prin intermediul transmiterii de date la distanță. Acest demers este specific politicii expansive a marketingului companiilor comerciale. Prin intermediul Internetului se dezvoltă o relație de servicii și schimb de mărfuri între ofertant și viitorul cumpărător.

Comerțul electronic oferă oportunitatea de a comercializa produse în întreaga lume, sporind numărul de potențiali clienți în primul rând prin eliminarea barierelor geografice dintre clienți și comercianți.

2. Tipuri de comerț electronic

Există cinci categorii generale de comerț electronic:

- business-to-consumer - companiile vând produse și servicii consumatorilor individuali;
- business-to-business - companiile vând produse și servicii altor companii;
- procese de business - companiile mențin și folosesc informații pentru a identifica și evalua clienții, furnizorii și angajații; în același timp, partajează aceste informații, în mod atent controlat, cu clienții, furnizorii, angajații și partenerii de afaceri;
- consumer-to-consumer - participanții de pe o piață online pot să își vândă/cumpere reciproc bunuri;
- business-to-government - companiile pot vinde bunuri și servicii agențiilor guvernamentale.

Majoritatea afacerilor dezvoltate pe Internet, cu comerț electronic, s-au dezvoltat în aria Business-to-Business și mai puțin Business-to-Consumer. Business-to-Business(B2B) constă în realizarea de tranzacții între companii, transformând modul în care acestea lucrează între ele. Inițial transferul dintre companii se realiza prin intermediul unui sistem electronic de transfer numit EDI(Electronic Data Interchange). Transferul electronic care are la bază sistemul EDI transmitea

datele conform unui format standard. Având în vedere faptul că documentele erau aproximativ în același format, s-au putut realiza standarde după acestea și a fost posibilă trecerea lor în format electronic. Datorită faptului că rețelele EDI aveau un cost ridicat, multe companii foloseau linii închiriate sau serviciile unor firme care ofereau conexiuni și servicii de transmisie celor angajați în EDI (VAN – Value Added Network). Folosirea unei astfel de metode pentru transferul datelor a prezentat șansa de a diminua costurile pentru completarea formularelor, listarea, trimiterea sau stocarea din nou într-un sistem informatic odată ajunse la destinatar, precum și erorile ce ar fi rezultat prin introducerea repetată a datelor.

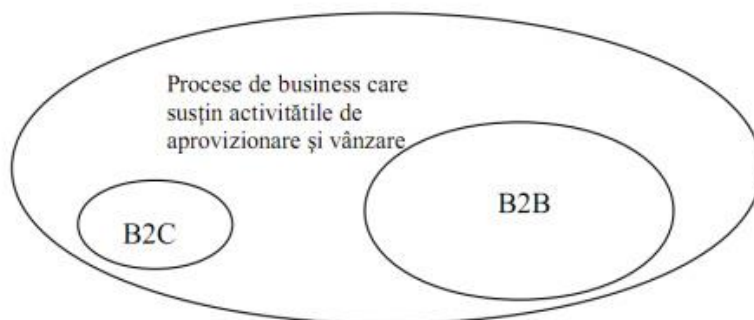


Fig. 1.2. Comparație între categoriile de comerț business-to-customer (B2C) și business-to-business (B2B).

3. Avantaje și dezavantaje în comerțul electronic

În cazul comerțului electronic există avantaje atât pentru vânzător cât și pentru cumpărător.

Avantajele pentru vânzător sunt următoarele:

- dispariția limitelor geografice de vânzare;
- publicitatea online poate atinge publicul țintă mai ușor;
- dezvoltarea de noi produse se poate realiza mai ușor în concordanța cu cerințele consumatorului;
- adaptarea la schimbări este mai rapidă;
- disponibilitatea informațiilor despre clienți;
- economii la vânzarea produsului;
- îmbunătățirea relațiilor cu clienții;
- reducerea erorilor prin automatizarea proceselor de plată;
- operabilitate 24 ore / zi, 7 zile pe săptămână.

Pentru cumpărător, comerțul electronic aduce următoarele avantaje:

- timpul redus de acces la produs;
- identificarea mult mai ușoară de furnizori și parteneri de afaceri;
- economii la cumpărarea produsului;
- negocierea prețurilor se face mai ușor;
- scăderea costurilor tranzacțiilor prin creșterea vitezei de transfer a informației;
- distribuirea online pentru produse digitale;
- lucrul la distanță;
- accesul la produse/servicii din zone aflate la distanță(exemplu: învățământ la distanță).

Dezavantaje:

- imposibilitatea de a realiza cu succes transferuri online a unor produse și servicii (exemplu: produse alimentare perisabile, bijuterii unicat, alte produse imposibil de inspectat la distanță, indiferent de tehnologiile curente);
- posibilitatea de non-profit în cazul anumitor produse;
- credibilitate scăzută;
- integrarea greoaie a bazelor de date și a software-ului de procesare a tranzacțiilor tradiționale cu software pentru comerț electronic (aceste servicii de integrare pot fi costisitoare).

4. Cele mai populare platforme marketplace online din lume

În Europa există peste 220 de platforme marketplace, dintre care 39 doar în Germania, 24 în Franța și 14 în Italia, conform unei cercetări realizate în anul 2015 de Asociația federală pentru comerț din Germania. Cele 220 de platforme marketplace sunt furnizate de un număr de 50 de companii, conform sursei citate.

Compania chineză Alibaba și compania americană Amazon operează cele mai mari platforme online de tip marketplace din lume, conform unui clasament care ține cont de numărul de utilizatori care au făcut achiziții de pe cele două platforme în anul 2014.

Alibaba a fost cea mai populară platformă din 2014 cu peste 330 de milioane de clienți care au făcut o achiziție de pe una dintre cele două marketplace-uri pe care le deține: Tmall (dedicată doar brandurilor, unde accesul este permis doar pe bază de invitație) sau Taobao (un marketplace consumer to consumer). Locul doi este ocupat de Amazon, cea mai mare platformă marketplace din SUA, cu un număr de peste 270 de milioane de clienți. Locurile următoare sunt ocupate de marketplace-urile eBay, Groupon, Etsy și Zalando.

5. Cumpărăturile online printre români

Românii sunt reticenți la cumpărăturile online, arată cele mai recente statistici europene. Doar 23% din utilizatorii de Internet din România au făcut achiziții online în 2017, asta în condițiile în care media Uniunii Europene e de aproape 70%.

De departe, campioni la achizițiile online sunt utilizatorii de Internet din nordul UE, în frunte cu cei din Marea Britanie (86%), urmați de cei din Suedia (84%) și cei din Danemarca, Germania, Luxemburg și Olanda, în condițiile în care, în fiecare din aceste țări, aproximativ 82% din utilizatorii de Internet au făcut achiziții online anul trecut.

Cumpărătorii online cu vârsta între 16 și 24 de ani sunt principalul grup când vine vorba de achiziții online de haine și articole sportive (71% din totalul achizițiilor), iar cei cu vârsta între 25 și 54 de ani au fost responsabili pentru 50% din totalul achizițiilor electronice de bunuri utilizate în gospodărie în timp ce 57% din achizițiile online de călătorii și spații de cazare au fost făcute de cei cu vârsta cuprinsă între 55 și 74 de ani. „Diferențele dintre bărbați și femei pe aceste categorii încă sunt mari, dar femeile sunt din ce în ce mai preocupate de achiziționarea celor mai noi terminaluri high-tech”, arată specialiștii.

Bibliografie

1. <http://www.aut.upt.ro/staff/diercan/data/PIPPS/curs-06.pdf>
2. <https://www.digi24.ro/stiri/diverse/romanii-pe-ultimul-loc-la-cumparaturi-online-861581>
3. <http://www.zf.ro/business-hi-tech/topul-celor-mai-populare-platforme-marketplace-online-din-lume-chinezii-de-la-alibaba-si-americanii-de-la-amazon-pe-primul-loc-15241664>

Consecințe și implicații ale BREXIT-ului

Autor: Vataman Nicoleta

**Coordonator: Conf. univ. dr. Nițescu Alina
Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** An idea of a better leading brought Great Britain to the decision that will turn over the history. At the 23 of June 2016 was organised a referendum through which citizens were asked if they agreed to keep staying in European Union. After the votation they have chosen independence. This is a real change because from those 28 states that constitute European Union the first is Great Britain, they decided to leave out the political and economical formation, as is possible under Article 50 of the Treaty of Lisbon. From an comercial point of view, the economy of Great Britain and European Union will be affected. I mentioned the impact of Brexit on the policy and economy of the European Union, but also on the UK itself. Brexit is drawing a new referendum, the one minted by Scotland in 2019.*

I have presented in this paper, the causes and consequences of this decision, which was pronounced by United Kingdom Prime Minister Theresa May on 27th of March 2017, which has its roots in history and has been highlighted by the figure of David Cameron.

1. Marea Britanie – o figură economică importantă

Una dintre puterile remarcabile ale lumii și deținătoarea locului întâi pentru invenții este Marea Britanie. Regatul Unit este o monarhie constituțională, în care puterea executivă este atribuită guvernului („Guvernul Majestății Sale”, condus de ¹Theresa May din anul 2016) și provine de la Parlament. Este una din puținele țări actuale care nu au o Constituție. Primul ministru este șeful Guvernului și este responsabil în fața Camerei Comunelor, camera inferioară a Parlamentului. Acest sistem de guvernare a fost emulat și în alte părți ale lumii și este cunoscut sub numele de modelul Westminster. Monarh este regina Elisabeta a II-a, care domnește din 6 februarie 1952. Capitala Regatului Unit, și cel mai mare oraș, este Londra, un oraș global și centru financiar cu o populație a zonei urbane de 10,3 milioane de locuitori, fiind al patrulea cel mai mare oraș din Europa și al doilea cel mai mare din Uniunea Europeană.

Marea Britanie a aderat la UE la 1 ianuarie 1973 și este, în prezent, a doua economie și a treia cea mai populată țară dintre statele membre. Moneda sa fiind lira sterlină (GBP). Regatul Unit a negociat o clauză de neparticipare la zona euro. Prin urmare, nu este obligat să introducă această monedă. Regatul Unit a negociat, de asemenea o clauză de neparticipare la ²Spațiul Schengen. Aceste neînțelegeri, direct sau indirect, au dus la apariția fenomenului ³Brexit.

¹ THERESA MAY - politiciană britanică, membră a partidului Conservator. Începând cu 1997 este membră a Parlamentului pentru circumscripția Maidenhead. Din 2010 până în 2016 a fost ministru de Interne (*Home Secretary*). Începând cu 13 iulie 2016 este prim-ministrul Regatului Unit.

² SPAȚIUL SCHENGEN - este o zonă de circulație liberă în Europa, conformă cu Acordul de la Schengen. Statele membre ale acestui spațiu au eliminat sau vor elimina controalele pentru persoane la frontierele dintre ele, astfel încât este (sau va fi) posibilă trecerea frontierei între oricare două asemenea state fără prezentare de acte de identitate și fără opriri pentru control;

³ BREXIT- este noțiunea folosită pentru a descrie ieșirea Marii Britanii din Uniunea Europeană;

Apariția contradicțiilor între părțile beligerante

Ziua de 29 martie 2017 va intra în istorie drept data la care Marea Britanie a început oficial demersul de părăsire a Uniunii Europene. Pentru prima dată de la înființarea blocului comunitar, un stat membru a decis să părăsească UE. Dintre regiunile Regatului Unit, doar Anglia și Țara Galilor au votat pentru ieșirea din UE. Scoția și Irlanda de Nord au optat în proporție mare să rămână în blocul comunitar, ceea ce a redeschis discuțiile despre independență. Negocierile vor dura doi ani. Oficialii de la Bruxelles au spus, de la început, că nu vor favoriza Londra în niciun fel, s-a anunțat, de asemenea, că factura pe care Marea Britanie trebuie să o plătească la plecarea din Uniune este de 60 de miliarde de euro.

Marea Britanie a organizat la 23 iunie 2016 un ⁴referendum prin care cetățenii au fost întrebați dacă vor să rămână în Uniunea Europeană. 51,9% au votat pentru ieșirea din UE, 48,1% au votat să rămână. Prezența la vot a fost de aproape 72%.

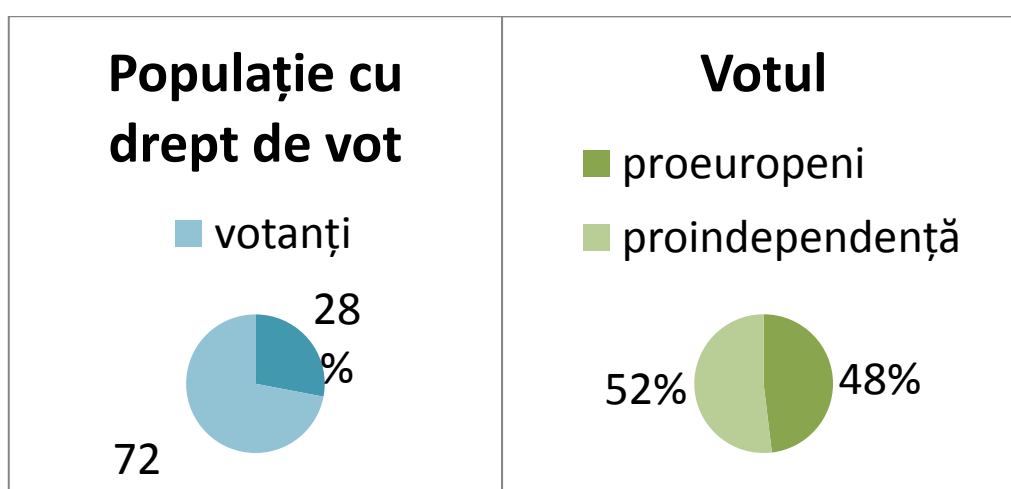


Fig. nr. 1 Rezultatele Referendumului din 23 iunie 2016

Politicienii pro-Brexit spun că ieșirea din UE va diminua imigrația ilegală și, implicit, presiunea pe sistemul de ajutoare sociale, că va fi eliminată birocracia, iar bugetul de stat va fi mai generos pentru că vor înceta contribuțiile la bugetul european. Din momentul invocării articolului 50 din ⁵Tratatul de la Lisabona, Marea Britanie are la dispoziție doi ani pentru a-și negocia termenii ieșirii din spațiul comunitar. În principiu, data limită ar fi sfârșitul lunii martie 2019. După ce Marea Britanie a decis să iasă din Uniunea Europeană, Liderii naționaliști din Irlanda de Nord au vehiculat și ei ideea organizării unui referendum pentru alipirea la Irlanda. Și politicieni din Țara Galilor, țară care a votat alături de Anglia pentru ieșirea din UE, vorbesc despre nevoia de a-și reanaliza viitorul. Spre deosebire de englezi, scoțienii au votat masiv împotriva Brexitului, pentru că nu vor să părăsească piața unică.

2. Istoria în umbra figurii lui David Cameron

În 1933 Adolf Hitler reușește să preia puterea în Germania și totodată să deschidă o ușă ce va îndrepta Europa spre tragedia celui de-al Doilea Război Mondial. Procesul însă a fost unul de

⁴ REFERENDUM - consultare directă a cetățenilor, chemați să se pronunțe, prin vot, asupra unui proiect de lege de o deosebită importanță pentru stat;

⁵ TRATATUL DE LA LISABONA- baza constituțională a funcționării Uniunii Europene, dă posibilitatea unui stat membru să se retragă din blocul comunitar. Cele cinci paragrafe ale articolului 50 explică pe scurt procedura ce trebuie urmată pentru ieșirea din UE. Articolul 50 nu a mai fost invocat până acum;

durată și a fost influențat de o multitudine de factori. La alegerile legislative din 1928 NSDAP sau mult mai cunoscut Partidul Nazist a obținut o înfrângere zdrobitoare reușind să atingă un procentaj de doar 2, 6% mai exact 12 demnitari în Reichstag – Parlament. Toate se întâmplau pe fondul unei dezvoltări spectaculoase cu investiții străine prin care Germania reușise să depășească criza și să redevină o țară stabilă. La finele lui 1928 izbucnește însă marea criză mondială de supraproducție iar pentru nemți rezultatul este devastator. SUA retrage capitalul iar Germania, o țară industrializată se confruntă cu o creștere bruscă a șomajului care trage după ea o decădere economică și socială puternică. În 1933 la alegerile legislative NSDAP obține nu mai puțin de 43, 9% adică 288 de locuri în Reichstag.

Întorcându-ne cu peste două decenii în istorie, mai spre Est în Rusia, Țarul Nicolae al II-lea se confruntă cu o revoluție în urma catastrofei înfrângerii a Rusiei în războiul cu Japonia din 1905. În cele din urmă Țarul va reuși să învingă revoluția dar ea va fi matricea revoluției din februarie 1917, o revoluție spontană, cauzată de o puternică criză, lipsuri și disperare socială. Revoluția din Octombrie 1917, o lovitură de stat a bolșevicilor conduși de Vladimir Lenin, va arunca Rusia într-un război civil. Reprezintă totodată un certificat de naștere a odioaselor regimuri comuniste care s-au instalat în Europa de Est și Centrală la mijlocul secolului XX.

Aceste evenimente s-ar părea că nu au legătură cu votul Marii Britanii din 23 iunie de a părăsi Uniunea Europeană, însă la fel ca și în cazul celor două evenimente, victoria a fost garantată prin populism, demagogie, discurs xenofob fără nicio bază reală economică sau socială. Bineînțeles, asta nu înseamnă că Marea Britanie se îndreaptă spre o experiență totalitară. Nicidecum. Dar din punct de vedere ideologic votul din 23 iunie și ieșirea Marii Britanii din UE este o înfrângere catastrofală a democrației în fața extremismului. Iar ea vine tocmai pe tărâmul unde s-a consolidat parlamentarismul modern.

Brexit este catastrofal și pentru că într-o Uniune Europeană lovită de puternice crize în ultimii ani poate crea un pericol precedent pe fondul în care partidele extremiste au crescut pericolos de mult în ultimul timp. La nici 24 de ore de la Brexit, în Franța și Olanda liderii de extremă dreapta, au cerut deja referendumuri pentru apartenența la UE. Victoria extremiștilor englezi a impulsionat celelalte formațiuni extremiste de pe continent precum, Jobbik – Ungaria, Zorii Aurii – Grecia, NPD – Germania, Ataka – Bulgaria, împinse oarecum puternic de la spate de Kremlin.

Votul britanicilor, ținând cont de conservatorismul, educația politică și teama de schimbare a acestora este unul surprinzător. Dar din punct de vedere politic el poate fi catalogat previzibil având în vedere haosul care domnește în Partidul Conservator aflat la guvernare și condus (încă) de ⁶David Cameron. Brexit a fost girat și susținut nu doar de ⁷UKIP cât și de mulți membrii ai Partidului Conservator. De altfel, David Cameron a fost reales și a beneficiat de sprijin politic în 2013 în urma promisiunii că în 2016 va organiza un referendum privind apartenența țării sale la UE. Mai mult, cinci miniștrii din cabinetul său au votat pro-Brexit. Prin acest compromis inconștient, David Cameron a jucat la ruletă nu doar stabilitatea – și așa tot mai șubredă a Uniunii Europene – dar și soarta însăși a Marii Britanii și asta pentru că Scoția unde s-a votat pro apartenenței europene, ia tot mai serios în calcul un nou referendum prin care să își proclame independența. La prima vedere pare singura soluție pentru a rămâne în continuare în UE. Iar ca într-un efect de domino, tot mai multe voci vorbesc despre retragerea Irlandei de Nord din Marea Britanie în detrimentul unei unificări cu Irlanda.

Inconștiența și riscul lui Cameron au fost cu atât mai mari cu cât nici măcar nu a fost un referendum organizat la presiunea străzii. Nu au fost voci, demonstrații și mișcări în Marea Britanie din rândul populației care să justifice o asemenea decizie.

⁶ DAVID CAMERON - a fost prim-ministrul al Regatului Unit și liderul al Partidului Conservator din 2010 până în 2016.

⁷ UKIP – partind antieuropean, extremist, al cărui lider este Nigel Farage;

Așadar, numele lui David Cameron riscă să rămână pentru posteritate și în filele de istorie ca și *groparul* Marii Britanii. Prim Ministru care a scos din Uniunea Europeană o națiune născută să conducă și care a luat cu ea un pilon principal de susținere a construcției europene.

Un val de consecințe economice ale Brexit-ului

Economic, vor exista pierderi cu siguranță. De ambele părți. Izolarea Marii Britanii de continent va aduce cu sine și pierderi mari în insulă. Europa va fi, de asemenea, afectată întrucât Marea Britanie contribuie cu aproape 17 miliarde de euro și atrage fonduri europene de peste 7 miliarde de euro. Implicit celelalte state UE, vor primi mai puțini bani. Însă în mod cert acest impact nu va afecta puternic poporul britanic. Dar poate acesta în puternicul său orgoliu va realiza că a căzut lamentabil în capcana discursului anti-imigraționist. Va realiza că nu românii sau polonezii sunt vinovați pentru rata șomajului și pentru faptul că englezii nu au locuri de muncă – principala temă de campanie – a liderului extremist UKIP, Nigel Farage ele fiind ocupate de cetățeni străini în viziunea limitată a acestuia. S-a purtat o amplă campanie denigratoare cu precădere împotriva est-europenilor. Dimpotrivă, în Marea Britanie lucrează 180, 000 de români în forme legale și care implicit își plătesc taxele către stat. Mai mult, doar aproximativ 3400 de români beneficiază de ajutoare sociale. Iar locurile acestora de muncă sunt într-o covârșitoare majoritate în domeniul refuzate categoric de britanici.

O vină pentru evenimentul din 23 iunie o poartă chiar Uniunea Europeană din cauza excesului birocratic care a dus nu de puține ori la abuzuri. Controlul tot mai mare pe care UE l-a exercitat asupra guvernelor statelor membre a dat naștere ideii de vasalitate în fața numeroaselor instituții europene. Lipsa unor poziții comune a marilor lideri a dus spre eșecul de a gestiona crize puternice, precum cea din Grecia sau criza imigranților din Siria. Ele sunt, de asemenea, germeni ai Brexitului care trădează un leadership european puternic.

3. Răsfârângeri asupra etnicilor români raportate la urmările Brexit în raport cu piața muncii

Românii care locuiesc în Marea Britanie și anume cei care au drept de rezidență permanentă, drept ce poate fi obținut după cinci ani de ședere, vor putea rămâne în Marea Britanie. Statutul celorlalți va fi definit, cel mai probabil, în timpul negocierilor pentru Brexit. Conform datelor oficiale, 223.000 de români locuiesc în Marea Britanie.

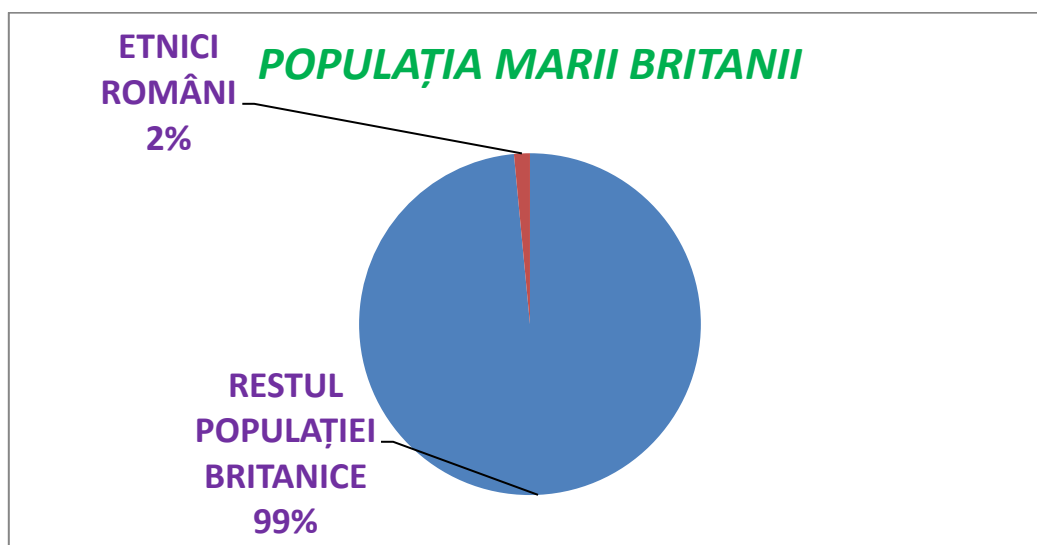


Fig. nr. 2. Ponderea românilor în cadrul populației Marii Britanii

Referitor la românii care vor dori să muncească în Marea Britanie, Guvernul britanic nu a decis deocamdată în ce condiții va primi muncitori europeni după ieșirea din Uniunea Europeană. Varianta cea mai probabilă este introducerea unui sistem de permise de muncă, precum cel aplicat în prezent cetățenilor extracomunitari. Viitoarea relație dintre Marea Britanie și Uniunea Europeană va fi definită în timpul negocierilor, dar pare puțin probabil să fie introdus un regim de vize pentru cetățenii UE care vor dori să viziteze Regatul Unit. Conform Articolului 50 al Tratatului de la Lisabona, în caz că Marea Britanie va dori să adere la blocul comunitar al Uniunii Europene, negocierile de readere vor începe de la zero, iar pentru primirea înapoi în blocul comunitar va fi nevoie de acordul tuturor celorlalte 27 de state membre. În plus, britanicii ar putea fi obligați să adopte moneda unică europeană și să adere la spațiul Schengen, atribute europene de la care au fost exceptați. Multinaționalele care au sediul în Marea Britanie au anunțat deja că-și mută o parte din operațiuni în alte capitale europene. Numai din Londra ar putea dispărea 30.000 de locuri de muncă din sistemul financiar. De asemenea, două agenții europene vor fi mutate în alte țări membre UE după Brexit. Marea Britanie a contribuit la bugetul Uniunii Europene cu 18 miliarde de euro în 2015. A primit înapoi 7,5 miliarde de euro sub formă de fonduri europene. Conform acestor date, Marea Britanie este pe locul trei, după Germania și Franța, în topul țărilor cu cele mai mari contribuții la bugetul UE.

Concluzii

Concluzia este că Brexit, acest eșec usturător al Europei poate însemna chiar salvarea UE. El trebuie înțeles de liderii europeni ca o palmă primită de UE ce impune un sistem de reforme urgent și extrem de clar care să schimbe atât organizarea cât și politica uniunii.

Este nevoie de o poziție mult mai fermă și o cu totul altă abordare în gestionarea marilor crize pentru ca UE să-și recâștige stabilitatea și pentru a evita dezastrul. Desigur, nu este ușor. Inteligența de care elementul politic va da dovadă va juca un rol determinant în soarta Uniunii Europene.

Nu trebuie să ne isterizăm după votul Marii Britanii, dar toate aceste reforme nu mai reprezintă acum doar o opțiune, ele devin indispensabile. Alternativa, așa cum am arătat este una sumbră.

O cutie a Pandorei pe care am mai deschis-o în *Istorie*, iar prețul plătit a fost catastrofal. Avem șansa să învățăm din greșelile secolului XX iar repetarea lor azi ar avea consecințe apocaliptice.

Această interpretare a concluziei am abordat-o prin viziunea mea asupra fenomenului Brexit și confluența acestuia cu evenimentele istorice menționate în acest studiu. De altfel, într-un mod sau altul, Marea Britanie este primul stat membru care a recurs la Articolul 50 din Tratatul de la Lisabona care descrie pașii prin care un stat poate să părăsească Uniunea Europeană, eveniment ce va rămâne ținut în istorie.

Bibliografie:

1. <http://www.bbc.com/news/uk-politics-42867668>
2. <https://www.digi24.ro/stiri/externe/ue/marea-britanie-a-inceput-oficial-despartirea-de-ue-696780>
3. <https://ro.wikipedia.org/wiki/>
4. <https://dexonline.ro/>
5. https://www.angliamea.ro/articole/Haihui_in_UK/brexit-3-cauze-3-urmari-1191
6. https://europa.eu/european-union/about-eu/countries_ro

Secțiunea
FINANȚE

Impactul modificării regimului contribuțiilor de asigurări sociale asupra nivelului de trai al populației

Autor: Aron Maria Petronela

**Coordonator: Conf. univ. dr. Trifan Vanina Adoriana
Universitatea „Aurel Vlaicu” din Arad**

Abstract: *Lately, the world has always been protesting for its mistrust on various plans. These grievances include low wage earnings and the fact that the standard of living is declining significantly from year to year. In the present paper I will present and analyze the changes provided by the salary law in the last 5 years but also in the current year. In the paper I will discuss both changes in the social contributions due by an employee and his employer as well as their impact on the net salary and the total cost of salary. In order to observe the impact on the living standards of the population I will also present the evolution of the main economic indicators in Romania, harmonised index of consumer prices (HICP), the interest rate (ROBOR) and the unemployment rate.*

Key words: *social contributions, salary, harmonised index of consumer prices (HICP), the interest rate (ROBOR), unemployment rate.*

Considerații privind contribuțiile sociale datorate de angajat și angajator în perioada 2013-2018

Contribuțiile obligatorii pentru asigurări sociale reprezintă grupa de venituri cu cea mai mare pondere în PIB care au determinat accentuarea presiunii fiscale.

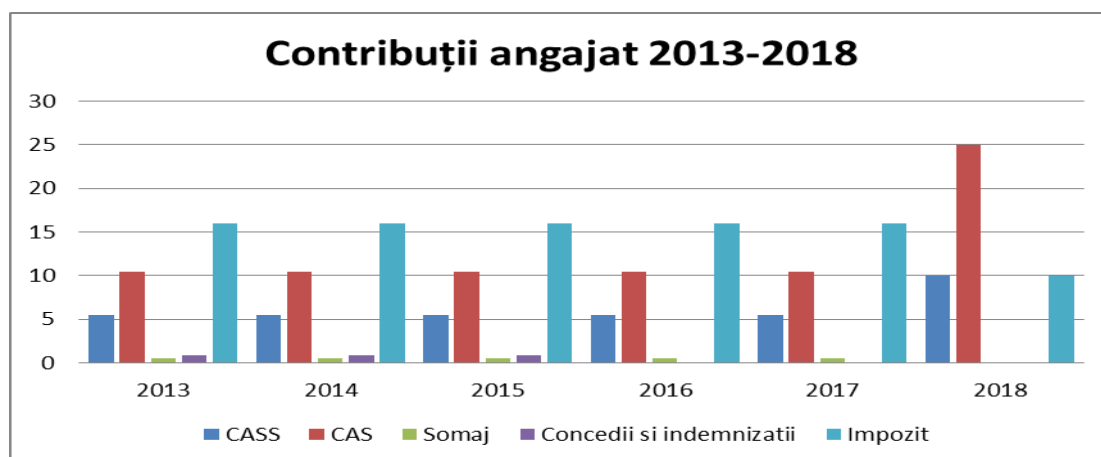
Contribuțiile angajatului care se aplică la salariul brut în perioada 2013-2018 sunt prezentate în Tabelul 1 și reprezentate grafic în Graficul 1.

Tabelul 1: Evoluția contribuțiilor sociale datorate de angajat în perioada 2013-2018

An/ contribuție	CASS %	CAS%	Șomaj%	Concedii si Indemnizații%	Impozit%	Total contribuții %
2013	5,5	10,5	0,5	0,85	16	33,35
2014	5,5	10,5	0,5	0,85	16	33,35
2015	5,5	10,5	0,5	0,85	16	33,35
2016	5,5	10,5	0,5	0	16	32,5
2017	5,5	10,5	0,5	0	16	32,5
2018	10	25	0	0	10	45,0

Sursa: www.verticas.ro

Grafic 1: Evoluția contribuțiilor sociale datorate de angajat în perioada 2013-2018



Sursa: realizat de autor pe baza datelor din tabelul 1

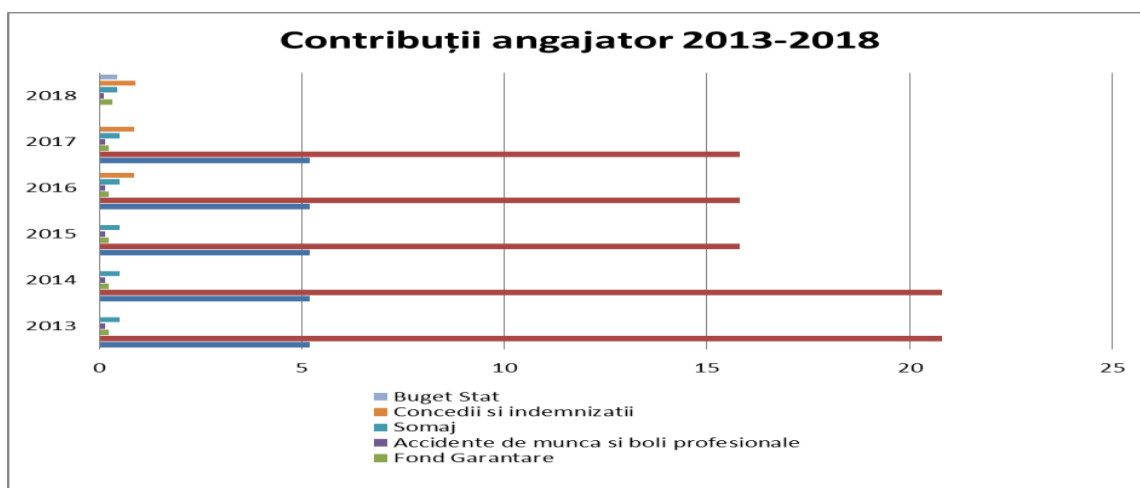
Evoluția contribuțiilor sociale datorate de angajator în perioada 2013-2018 și care se aplică la salariul brut sunt prezentate în tabelul 2 și reprezentate în graficul 2.

Tabelul 2: Evoluția contribuțiilor sociale datorate de angajator în perioada 2013-2018

An/ contribuție	CASS %	CAS %	Fond Garantare %	Accidente de munca si boli profesionale %	Somaj %	Concedii si indemnizatii %	Buget Stat %	Total contribuții %
2013	5,2	20,8	0,25	0,15	0,5	0	0	26,9
2014	5,2	20,8	0,25	0,15	0,5	0	0	26,9
2015	5,2	15,8	0,25	0,15	0,5	0	0	21,9
2016	5,2	15,8	0,25	0,15	0,5	0,85	0	22,75
2017	5,2	15,8	0,25	0,15	0,5	0,85	0	22,75
2018	0	0	0,3375	0,1125	0,45	0,9	0,45	2,25

Sursa: www.verticas.ro

Grafic 2: Evoluția contribuțiilor sociale datorate de angajator în perioada 2013-2018



Sursa: realizat de autor pe baza datelor din tabelul 2

Observăm că în perioada analizată suma contribuțiilor datorate de angajat este mai mare decât suma contribuțiilor datorate de angajator dacă luăm în calcul și impozitul datorat pe venitul din salarii, cea mai mare diferență realizându-se în anul 2018 datorită promulgării noi legi care transferă CAS-ul și CASS-ul numai în sarcina angajatului, angajatorului rămânându-i în sarcina o contribuție intitulată Contribuție asiguratorie pentru munca (CAM) în valoare de 2,5% care se repartizează către cinci bugete, astfel: 15% la fondul de garantare pentru plata creanțelor salariale, 20% la bugetul asigurărilor pentru șomaj, 5% la sistemul de asigurare pentru accidente de muncă și boli profesionale, 40% la fondul național unic de asigurări sociale de sănătate pentru plata concediilor medicale și 20% la bugetul de stat, într-un cont distinct.

Vom analiza în cele ce urmează impactul acestor modificări asupra salariului minim brut pe țară aplicat în luna februarie a fiecărui an, asupra unui salariu brut de 2.800 lei (media aritmetică a salariilor medii brute estimate în perioada 2013-2018) și asupra unui salariu brut de 3.500 lei.

Analiza nivelului salariului net al angajatului în funcție de salariul brut

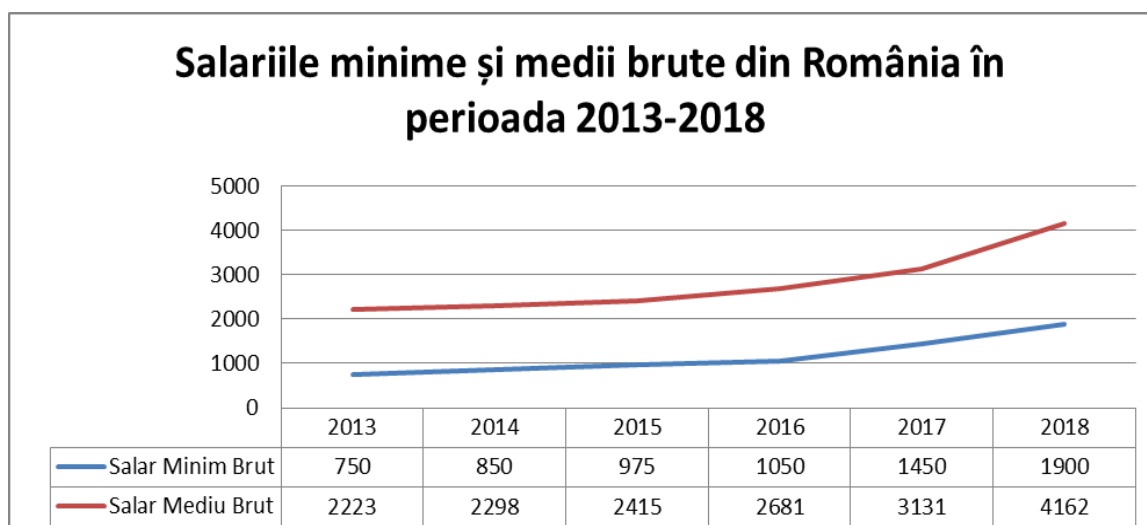
Se afirmă mereu că în ciuda promisiunilor și graficelor care arată că Europa este pe drumul bun în ceea ce privește politicile economice și sociale, omul mediu devine din ce în ce mai sărac și muncește din ce în ce mai mult, deoarece nivelul lui de viață este mai scăzut și își poate permite din ce în ce mai puține lucruri. Pentru a vedea dacă această afirmație este bazată pe realitate voi prezenta în cadrul acestei părți salariile minime și medii brute din România în anii 2013-2018 și voi analiza impactul generat de modificările legislative asupra salariului minim brut și politicilor sociale din această perioadă.

Formula de calcul al salariului net este: Salariu net = Salariu brut - Contribuții sociale - Impozit salar

Impozitul pe salar se aplică asupra unui venit impozabil care este egal cu: Salariu brut - Contribuții sociale + Deducere personală

În cadrul actualei cercetări s-a luat în considerare faptul că angajatul nu are persoane în întreținere.

Grafic 3: Evoluția salariilor minime și medii brute în România, perioada 2013-2018



Sursa: realizat de autor pe baza datelor de pe www.verticas.ro

Conform graficului 3 se observă o creștere continuă a venitului brut pentru angajați în perioada de timp analizată. În continuare analizăm evoluția veniturilor nete.

Tabel 3: Evoluția salariului net în funcție de salariul minim brut din luna februarie a anilor 2013-2018

Anul	Salariu brut	CASS	CAS	Șomaj	Concedii și indemnizații	Deducere	Salariu impozabil	Impozit salar	Salariu net	Evoluție salar net
2013	750	41	79	4	6	250	370	59	561	-
2014	850	47	89	4	7	250	453	72	630	+69
2015	975	54	102	5	8	250	556	89	717	+87
2016	975	54	102	5	0	300	514	82	732	+15
2017	1450	80	152	7	0	300	911	146	1065	+333
2018	1900	190	475	0	0	510	725	73	1163	+97

Sursa: realizat de autor

Evoluția prezentată în Graficul 3 se observă și în Tabelul 3 adică creșterea salariilor minime brute aduce după sine și creșterea salariilor nete.

În Tabelele 4 și 5 voi prezenta evoluția salariului net în funcție de un salariu brut de 2800 lei și 3500 lei.

Tabelul 4 : Evoluția salariului net în perioada 2013-2018 în funcție de salariul brut de 2800 lei

An	Cass	Cas	Șomaj	Concedii și Indemnizații	Deducere	Salariu Impozabil	Impozit Salar	Salariu Net	Evoluție Salar Net
2013	154	294	14	24	25	2289	366	1948	-
2014	154	294	14	24	25	2289	366	1948	0
2015	154	294	14	24	25	2289	366	1948	0
2016	154	294	14	0	40	2298	368	1970	22
2017	154	294	14	0	40	2298	368	1970	0
2018	280	700	0	0	255	1565	157	1664	-307

Sursa: realizat de autor

Tabelul 5: Evoluția salariului net în perioada 2013-2018 în funcție de salariul brut de 3500 lei

An	Cass	Cas	Șomaj	Concedii Si Indemnizatii	Deducere	Salariu Impozabil	Impozit Salar	Salariu Net	Evoluție Salar Net
2013	193	368	18	30	0	2893	463	2430	-
2014	193	368	18	30	0	2893	463	2430	0
2015	193	368	18	30	0	2893	463	2430	0
2016	193	368	18	0	0	2923	468	2455	25
2017	193	368	18	0	0	2923	468	2455	0
2018	350	875	0	0	45	2230	223	2052	-403

Sursa: realizat de autor

Analizând datele din tabelele 4 și 5 rezultă faptul că deși salariile din tabelul 3 au crescut cele din tabelele 4 și 5 rămân constante în anii 2014 și 2015, în anul 2016 au o creștere de 22 respectiv 25 lei, în anul 2017 sunt din nou constante, iar în anul 2018 suferă o scădere cu 307 respectiv 403 lei, adică -15% și respectiv -16%.

Evoluția costului total suportat de angajator în funcție de salariul brut acordat

Costul total cu salariile minime brute din perioada 2013-2018 suportate de angajator sunt prezentate în tabelul următor.

Tabelul 6: Evoluția costului total al angajatorului în funcție de salariul minim brut din luna februarie a anilor 2013-2018

An	Salariu Brut	Cass	Cas	Fond Garantare	Accidente De Munca Si Boli Profesionale	Șo maj	Concedii Si Indemnizatii	Buget Stat	Cost Total	Evoluție cost
2013	750	39	156	2	1	4	0	0	952	-
2014	850	44	177	2	1	4	0	0	1079	+127
2015	975	51	154	2	1	5	0	0	1189	+110
2016	975	51	154	2	1	5	8	0	1197	+8
2017	1450	75	229	4	2	7	12	0	1780	+583
2018	1900	0	0	6	2	9	17	9	1943	+163

Sursa: realizat de autor

Observăm că asemenea evoluției din tabelul 3 și evoluția prezentată în tabelul 6 urmează aceeași direcție. În tabelele 7 și tabelul 8 vom prezenta evoluția salariului net în funcție de un salariu brut de 2.800 lei (tabelul 7) și 3.500 lei (tabelul 8).

Tabelul 7: Evoluția costului total în perioada 2013-2018 în funcție de salariul brut de 2800 lei

An	CASS	CAS	Fond Garantare	Accidente de munca si boli profesionale	So maj	Concedii si indemnizatii	Buget Stat	Cost total	Evoluție cost
2013	146	582	7	4	14	0	0	3553	-
2014	146	582	7	4	14	0	0	3553	0
2015	146	442	7	4	14	0	0	3413	-140
2016	146	442	7	4	14	24	0	3437	24
2017	146	442	7	4	14	24	0	3437	0
2018	0	0	9	3	13	25	13	2863	-574

Sursa: realizat de autor

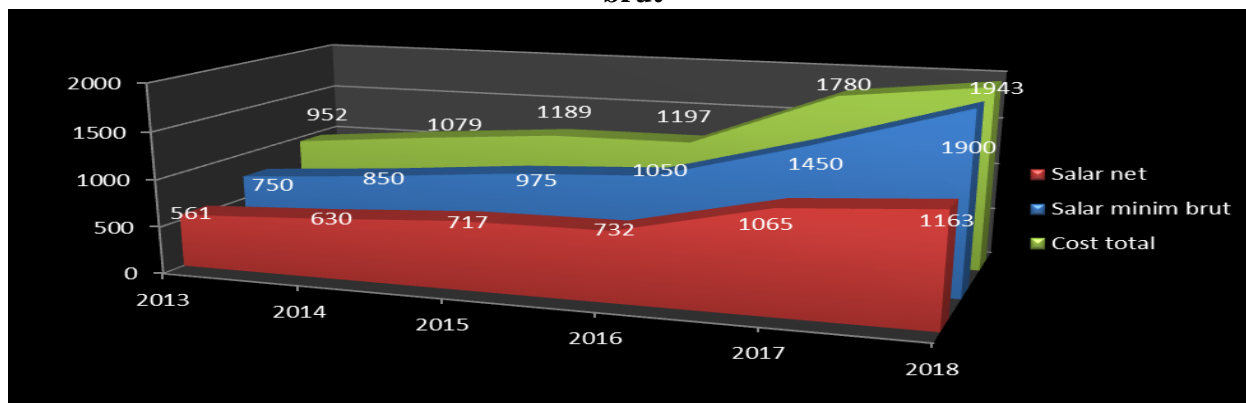
Tabelul 8: Evoluția costului total în perioada 2013-2018 în funcție de salariul brut de 3500 lei

An	CASS	CAS	Fond Garantare	Accidente de munca si boli profesionale	So maj	Concedii si indemnizatii	Buget Stat	Cost total	Evoluție cost
2013	182	728	9	5	18	0	0	4442	-
2014	182	728	9	5	18	0	0	4442	0
2015	182	553	9	5	18	0	0	4267	-175
2016	182	553	9	5	18	30	0	4296	30
2017	182	553	9	5	18	30	0	4296	0
2018	0	0	12	4	16	32	16	3579	-718

Sursa: realizat de autor

Din analiza datelor din tabelele de mai sus observăm că dacă evoluția costului din tabelul 6 este una pozitivă, în tabelele 7 și 8 atunci când salariul brut rămâne constant evoluția este negativă în anul 2015 și 2018 și nulă sau nesemnificativă în ceilalți ani.

Graficul 4: Evoluția comparativă a salariului net și costului total în funcție de salariul minim brut

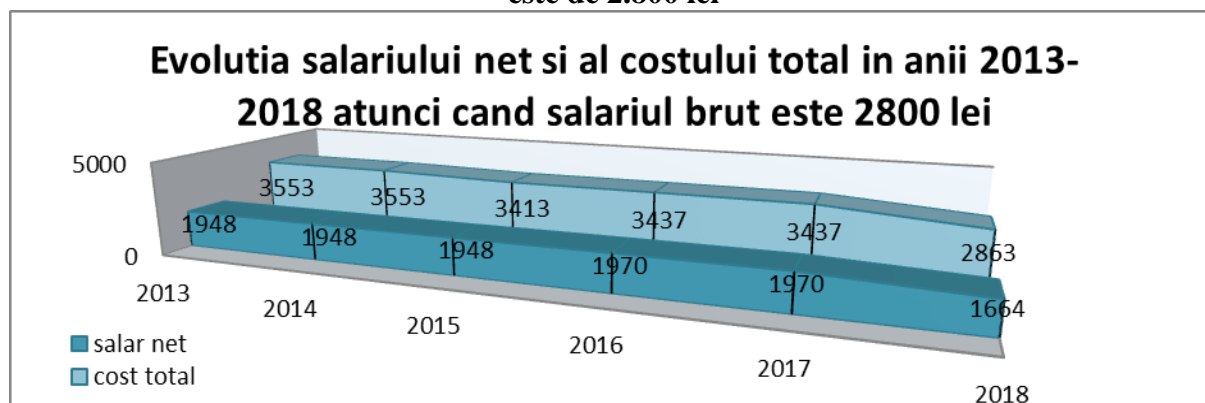


Sursa: realizat de autor pe baza datelor din tabelul 3, 6 și graficul 3

Observăm că în perioada 2013-2016 costul total este mai mare decât salariul net cu aproximativ 400-500 lei iar în anul 2017 diferența crește la aproximativ 600 lei.

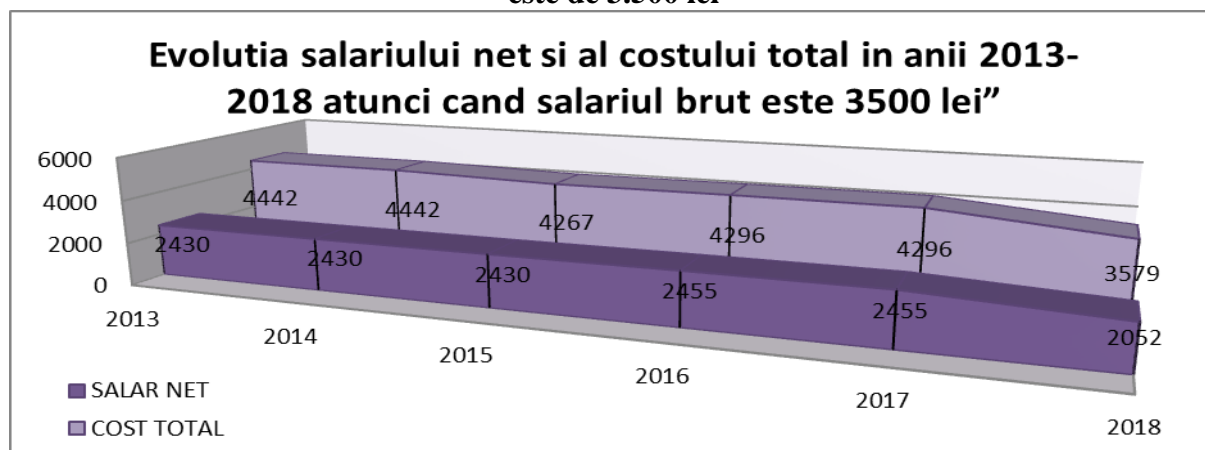
În graficul 5 și graficul 6 sunt prezentate comparativ evoluția salariului net și a costului total atunci când salariul brut este 2.800 lei (graficul 5) și 3.500 lei (graficul 6).

Graficul 5: Evoluția salariului net și costului total în perioada 2013 – 2018 când salariul brut este de 2.800 lei



Sursa: realizat de autor pe baza datelor din tabelul 4 și 7

Graficul 6: Evoluția salariului net și costului total în perioada 2013 – 2018 când salariul brut este de 3.500 lei



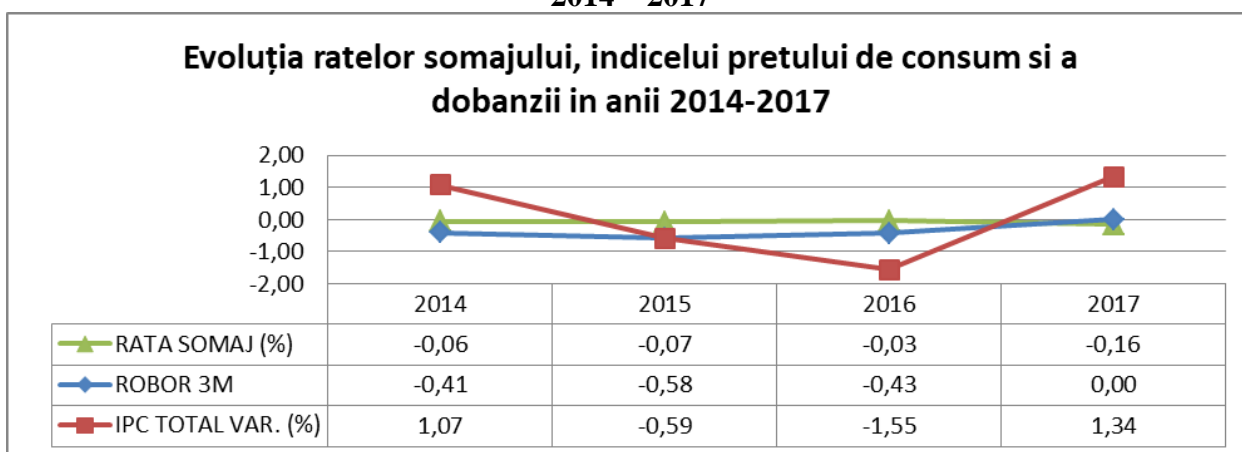
Sursa: realizat de autor pe baza datelor din tabelul 5 și 8

Impactul modificărilor salariale asupra principalilor indicatori economici din România

Principalii indicatori economici din România care indică nivelul de trai al cetățenilor sunt: Indicele Prețurilor de consum, Rata Șomajului și Rata dobânzii.

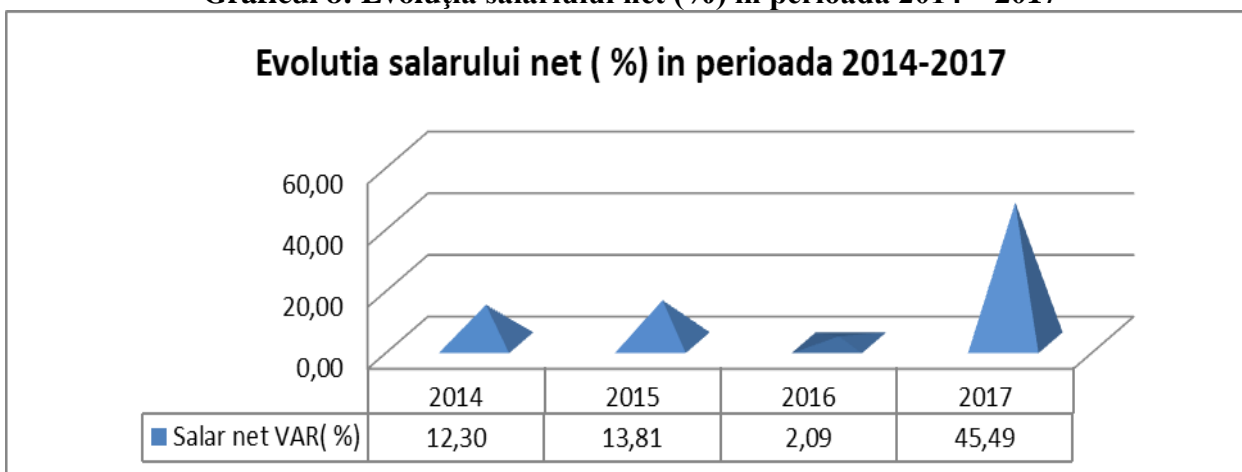
Acești trei indicatori sunt prezentați în Graficul 7 urmărindu-le evoluția în anii 2014-2017. Deoarece valorile axei Y ar fi fost mai mari în urma alăturării evoluției salariului net, acesta l-am reprezentat în Graficul 8.

Graficul 7: Evoluția ratei șomajului, indicelui prețului de consum și a dobânzii în perioada 2014 – 2017



Sursa: realizat de autor în baza datelor prezentate de www.insse.ro

Graficul 8: Evoluția salariului net (%) în perioada 2014 – 2017



Sursa: realizat de autor pe baza calculelor din tabelul 3

Din analiza celor două grafice de mai sus observăm că în anul 2014 când salariul net a crescut cu 12,3 % față de anul 2013 a crescut și IPC-ul deoarece oamenii au consumat mai mult. Rata șomajului a scăzut cu 0,06 % deoarece contraprestația muncii depuse fiind mai mare populația activă a decis să se angajeze. ROBOR-ul a scăzut fapt ce a generat un trai mai bun al populației deoarece dobânzile suportate de aceasta au scăzut.

În anul 2015 când salariul net a crescut cu 13,81%, toate ratele au scăzut, ceea ce înseamnă că oamenii deși au avut un venit mai mare au ales să economisească în schimbul consumului.

Anul 2016 a adus o creștere a venitului salarial net de 2,09 % ceea ce a determinat menținerea scăderii ratelor celor trei indicatori explicația fiind aceeași ca și în anul precedent.

În anul 2017 când venitul salarial net a crescut cu 45,49%, rata șomajului a scăzut cu 0,16 %, scădere de 5 ori mai mare decât în anul precedent , s-a consumat mai mult cu 1,34 % iar dobânda nu s-a modificat deoarece s-a considerat a fii suportabilă pentru societate.

Nivelul de trai s-a îmbunătățit pe parcursul acestor 3 ani, însă prin modificarea din anul 2018 se pare că acesta v-a avea de suferit deoarece deși nu există încă statistici anuale prețurile la produsele alimentare, nealimentare și la servicii sunt în creștere, salariul net a crescut doar la puțină populație, majoritatea însă având venitul micșorat, iar rata dobânzii (ROBOR 3M) a crescut și ea ajungând la 2%.

Concluzii

Contribuțiile sociale sunt veniturile cu ponderea cea mai ridicată în PIB. Evoluția contribuțiilor sociale suportate de angajat în anii 2013-2015 este constantă, în anul 2016 se prezintă sub forma unei scăderi cu 0,85% datorită transferului contribuției „Concedii și indemnizații” către angajator, iar în anul 2018 prezintă o creștere cu 12,5% datorită transferului CAS și CASS în sarcina exclusivă a angajatului, dar și scăderii impozitului la 10% (-6%).

În perioada analizată contribuțiile sociale datorate de angajator au fost într-o scădere continuă, iar evoluția costului cu salariul minim brut nu a prezentat modificări semnificative decât în anul 2017 când a crescut cu 333 lei (48,7%) .

Pentru cazul când salariul brut s-a menținut la valoarea de 2800 lei și 3500 lei nu au existat evoluții semnificative decât în anul 2018 când venitul net scade cu 307 lei respectiv 403 lei, iar costul total a scăzut cu 574 lei respectiv 718 lei. Pentru a menține venitul net trebuie ca angajatorul să mărească salariul brut la 3323 lei și 4189 lei, crescându-și costul la 3398 lei și 4283 lei. Ca urmare a acestor modificări angajatorul își mărește costul cu 535 lei respectiv 704 lei decât dacă nu ar face modificarea, însă față de costul din anul 2017 , acesta scade cu 39 lei respectiv 13 lei.

Analizând principalii indicatori financiari respectiv Indicele Prețurilor de Consum, Rata Șomajului și Rata dobânzii în perioada 2014-2017 se observa o creștere a nivelului de trai al angajaților și a populației din România.

Bibliografie:

1. Szentesi S., Lile R., Rusu S., Csorba L., Balan L., „*Statistica economica*”, Ed. UAV, ARAD 2011
2. Tifan Vanina Adoriana, „*Finante*”, Ed. Mirton, Timisoara 2013
3. ***Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal, publicata in Monitorul Oficial nr. 688 din 10 septembrie 2015
4. ***OUG nr. 3/2017 pentru modificarea si completarea Legii nr. 227/2015 privind Codul fiscal.
5. ***OUG nr. 79/2017 pentru modificarea și completarea Legii nr. 227/2015 privind Codul fiscal
6. ***www.avocatnet.ro/articol
7. ***www.bnr.ro
8. ***www.insse.ro
9. ***www.mediafax.ro/economic
10. ***www.stiri-conomice.ro
11. ***ro.wikipedia.org
12. ***www.verticas.ro

Depozitele bancare, studiu comparativ privind depozitele bancare constituite la BCR, BRD și BT

Autor: Busuioc Stela

**Coordonator: Conf. univ. dr. Drigă Imola
Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** This work represents a comparative study on bank deposits made by customers at the top three banks in the Romanian banking system, BCR, BRD and BT.*

1. Introducere

Banca este o instituție financiară care are ca obiect principal de activitate atragerea de depozite și acordarea de credite. Băncile sunt organizate sub forma unor societăți comerciale pe acțiuni și își defașoară activitatea sub supravegherea băncii centrale. Instituțiile bancare dețin un rol foarte important în cadrul sectorului financiar, în buna funcționare a unităților economice și a economiei în ansamblu, astfel că de-a lungul timpului a constituit o preocupare permanentă crearea unui sistem bancar funcțional, capabil să ofere o gamă largă de produse și servicii, care să satisfacă exigențele tuturor potențialilor clienți, de la apariția primelor manifestări bancare până în prezent.

2. Depozitele bancare - noțiuni generale

Activitatea instituțiilor de credit din sistemul bancar este constituită dintr-o multitudine de operațiuni bancare, care presupune conceperea, realizarea și înregistrarea produselor și serviciilor bancare. În prezent tot mai mulți conștientizează importanța circulației banilor, de aceea există o tendință de găsire a unei modalități de investire a economiilor. Una dintre acestea este plasarea mijloacelor bănești sub forma depozitelor bancare.

Depozitele reprezintă principala modalitate de atragere a resurselor financiare pentru instituțiile de credit, prin urmare, acestea constituie ponderea principală în cadrul capitalului atras de bănci, care urmează a fi utilizat pentru acordarea de credite și pentru a realiza investiții pe propriul nume și pe propriul risc. Depozitele sunt produse bancare destinate clienților persoane fizice și juridice, și constituie mijloacele bănești încredințate unei instituții de credit spre păstrare, fie fără specificarea unui termen sau pe un termen anumit fixat, în cazul din urmă, deponentul având dreptul să-și retragă conform termenului stabilit, mijloacele bănești cu o dobândă stabilită.

Dobânda (la depozite) reprezintă așa numitul „preț” pe care îl primește deponentul, persoană fizică sau juridică, pentru depozitul constituit, respectiv costul băncii pentru resursa atrasă. Depozitele bancare sunt cea mai cunoscută și folosită modalitate de a economisi, adică principala formă de mobilizare a capitalurilor și economiilor temporar disponibile într-o economie, o formă de existență a banilor, respectiv a banilor de cont sau scripturali. Din punct de vedere contabil, contul de depozit, este un cont de pasiv și începe să funcționeze prin a se credita, creditându-se cu sumele constituite ca depozit și se debitează cu cele ieșite din contul de lichidare a acestuia. Depozitele pot fi constituite atât în lei cât și în valută, iar constituirea se realizează în baza unei convenții scrise, între

bancă și client, în care se specifică suma, rata dobânzii, perioada de depozitare și modalitatea de plată a dobânzii.

Depozitele reprezintă principala sursă de finanțare, iar în practica bancară acestea îmbracă mai multe forme: depozite la vedere; depozite la termen; depozite colaterale; depozite overnight automat; depozite escrow etc.

Depozitele la vedere reprezintă sume aflate în conturile bancare, ce pot fi utilizate de titularul contului în orice moment, în vederea efectuării anumitor operațiuni, de exemplu plăți/transferuri sau retrageri de numerar. Aceste tipuri de depozite reprezintă conturi slab remunerate, sau în unele cazuri neremunerate, destinate primirii de către bancă, a unor sume de la titulari, în vederea utilizării acestora pe termen scurt. Depozitele la vedere sunt caracterizate de lipsa unei scadențe ferme (prezintă o scadență la vedere) ceea ce ar implica o anumită reținere în utilizarea sumelor în operațiuni active ale băncii¹⁵. Normele bancare definesc depozitele la vedere ca fiind depozite de până la o zi, dar de fapt, acestea depozite sunt fără termen, deci fiind în permanență la dispoziția titularului.

Depozitele la termen reprezintă forma tradițională de economisire pe termen lung, caracterizată prin maturități fixe, perioadă în care sumele depozitate nu pot fi utilizate de către depozitar. În contractul de depozit la termen, ce se încheie între bancă și deponent (persoană fizică sau juridică), se precizează: rata dobânzii și tipul acesteia (fixă sau variabilă), stabilită între cele două părți contractuale, scadența sau maturitatea pentru care se constituie depozitul, modalitatea de plată a dobânzii, procedura prin care titularul contului de depozit poate apela la disponibilitățile sale înainte de termen.

Depozitele colaterale reprezintă sumele depăuse într-un cont care au drept scop, garantarea obligațiilor contractuale ale clientului, cum ar fi: depozite pentru garantarea creditelor, cecuri certificate, deschiderea de acreditive, emiterea de scrisori de garanție bancară, garanții gestionari, garanții de bună execuție, etc. Depozitele colaterale care reprezintă garanții sunt grevate de menținerea garanției în favoarea persoanei juridice și au un regim special, eventuale plăți sau eliberări de sume făcându-se numai la solicitarea persoanei juridice care a solicitat constituirea depozitului.

Depozitele overnight automat reprezintă un produs bancar ce se adresează cu precădere clientelei – persoane juridice ale băncii, și este destinat valorificării disponibilităților existente la sfârșitul fiecărei zile calendaristice, în conturile curente ale clienților. Constituirea contruilor se face automat de către bancă în baza unui mandat.

Depozitul escrow este un produs bancar destinat cazurilor în care, clienții titulari plătoritori (atât persoane fizice cât și juridice) doresc să pună la dispoziție unei terțe beneficiar, o anumită sumă de bani, în lei sau valută, în anumite condiții. Depozitul escrow este remunerat cu o dobândă la vedere, iar părțile implicate în acest caz sunt: deponentul, beneficiarul și banca.

3. Evoluții în activitatea de depozitare la nivelul sistemului bancar românesc

Activitatea de depozitare este una dintre principalele modalități de atragere a resurselor financiare, fapt care se datorează conștientizării de către populație a importanței circulației banilor, astfel apare o tendință de găsim a unei modalități de investire sau plasare a economiilor. Una dintre aceste modalități este de a plasa mijloacele bănești la băncile comerciale sub forma depozitelor bancare, de pe urma cărora se poate obține un venit pasiv.

Sensul evoluției depozitelor bancare depinde în primul rând de valoarea monedei și de capacitatea populației de a face economii, care depinde de cantitatea de monedă aflată în circulație.

Modificarea ratei de bază (rata dobânzii percepute pentru creditele băncii centrale) sau a ratei de rescont (percepute pentru scontarea titlurilor prezentate de Banca Națională) reprezintă principalii factori de influență a capacității de monedă aflată în circulație. Volumul disponibilităților în sold atrase de bănci s-a majorat în 2016, deși ratele dobânzilor oferite au fost în scădere. Unele bănci au înregistrat o creștere a soldurilor produselor cu dobândă redusă (conturile curente ale populației și ale IMM), iar explicația rezidă în următorii factori:

- elasticitatea scăzută a depozitelor la reducerea ratei dobânzii;
- aversiunea deponenților la risc;
- imperfecțiunea produselor alternative de substituție a depozitelor din punct de vedere al lichidității, al garantării și al serviciilor de plată asimilate unor depozite.

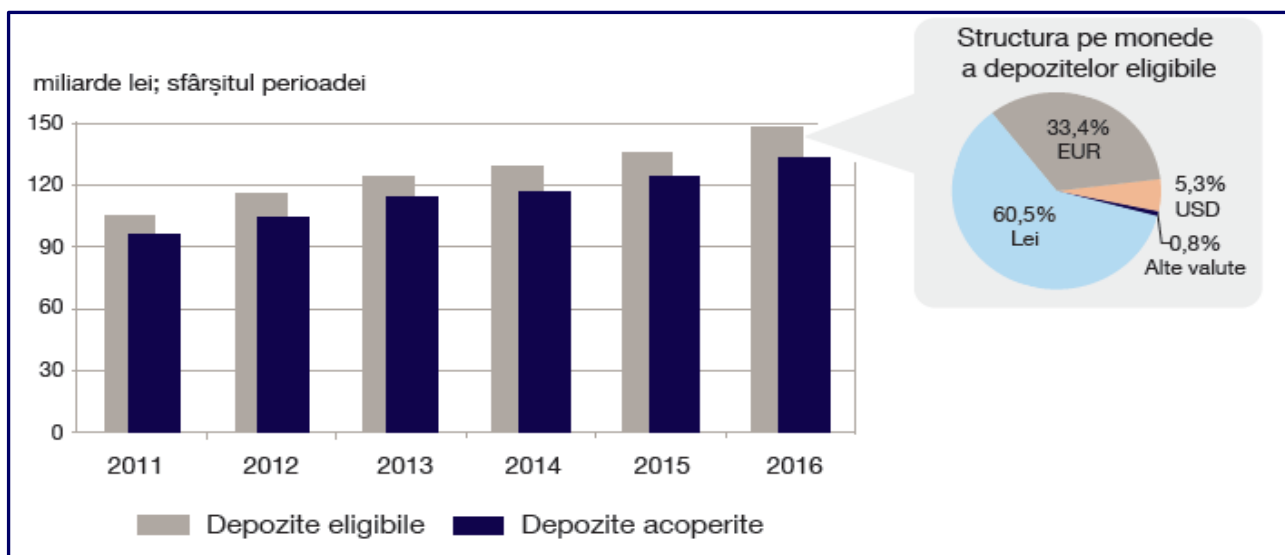
Potrivit datelor publicate de BNR, băncile aveau la finalul lunii octombrie 2016 depozite constituite de populație și companii în valoare de 258,9 mld. de lei, în creștere cu 10,8% față de aceeași perioadă a anului 2015. Deși în fiecare an creșterea depozitelor atrase de pe plan local se menține la un nivel de peste 10%, se poate observa o stagnare a sumelor plasate la bancă datorită dobânzilor infime bonificate de bănci, de multe ori sub 1%. Cea mai mare parte a depozitelor bancare, aproximativ 60%, aparține persoanelor fizice, populația având la sfârșitul lunii octombrie 2016 depozite în lei și în valută de aproape 156 mld. lei, depozitele în lei în creștere cu 10,8% față de anul 2015, în timp ce depozitele în valută ale populației au crescut cu 8% față de valoarea înregistrată în luna octombrie 2015.

Băncile în vederea finanțării se bazează în principal pe resursele atrase de la clienții persoane fizice, care sunt mai stabile și care, în perioada de criză, au marcat o creștere puternică, pe fondul unui comportament de consum mai puternic.

Chiar dacă ratele dobânzii sunt în scădere, depozitele în ansamblu (depozite overnight, la termen, în valută sau în lei) atât ale gospodăriilor populației, societăților nefinanciare, cât și a instituțiilor financiare nemonetare se află într-o creștere ușoară și în anul 2017. Astfel, depozitele populației au crescut în anul 2017 cu peste 21% față de 2014, până la 167.726,9 mil. lei în luna mai 2017. Creșterea se observă și în cazul depozitelor societăților nefinanciare, aceasta fiind de peste 20% față de 2014, adică cu o valoare de 16.534,3 mil. lei.

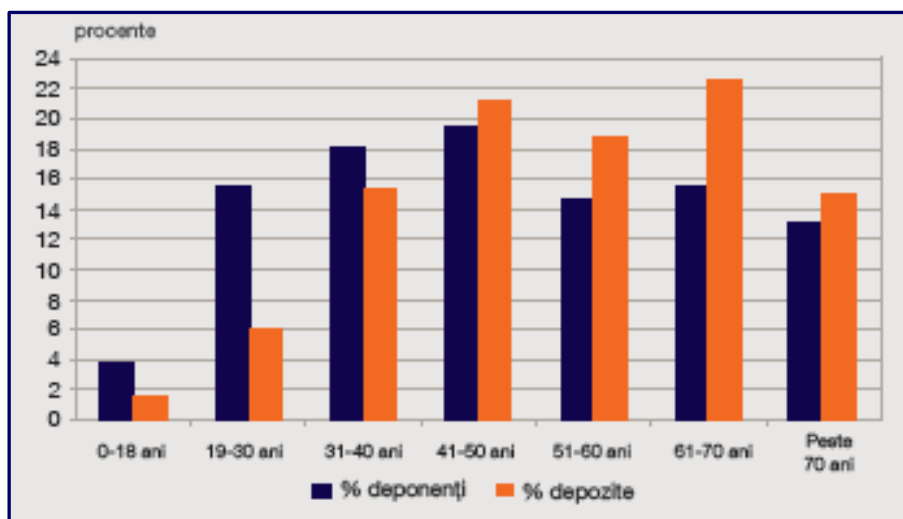
Tendința populației de a face economii indiferent de situația economică se observă și din datele publicate de Fondul de Garantare a Depozitelor Bancare. O creștere semnificativă au înregistrat depozitele eligibile ale persoanelor fizice și persoanelor juridice, care la sfârșitul anului 2015 însumau 219 mld. lei, cu 27,7% peste nivelul de la sfârșitul anului anterior.

Astfel, la sfârșitul anului 2015, valoarea totală a depozitelor eligibile ale persoanelor fizice se ridică la 135,1 mld. lei, reprezentând 61,7% din suma depozitelor eligibile la instituțiile de credit participante la FGDB. În anul 2016 s-a înregistrat de asemenea o creștere a depozitelor eligibile ale persoanelor fizice la instituțiile de credit participante la FGDB, acestea atingând vârful ultimilor ani, respectiv 147,8 mld. lei, și a avut loc pe fondul majorării veniturilor populației și a îmbunătățirii condițiilor de pe piața muncii. În ceea ce privește distribuția depozitelor eligibile și a numărului deponenților pe grupe de vârstă, cea mai mare pondere în numărul total al deponenților revine grupei de vârstă 41-50 ani (19,3%), urmată de grupa 31-40 ani (18%), iar din punct de vedere al sumei depozitelor eligibile, cea mai mare pondere în total corespunde grupei de vârstă 61-70 ani (22,3%), urmată de grupa 41-50 ani (21,1%).



Sursa: FGDB, Raport anual 2016

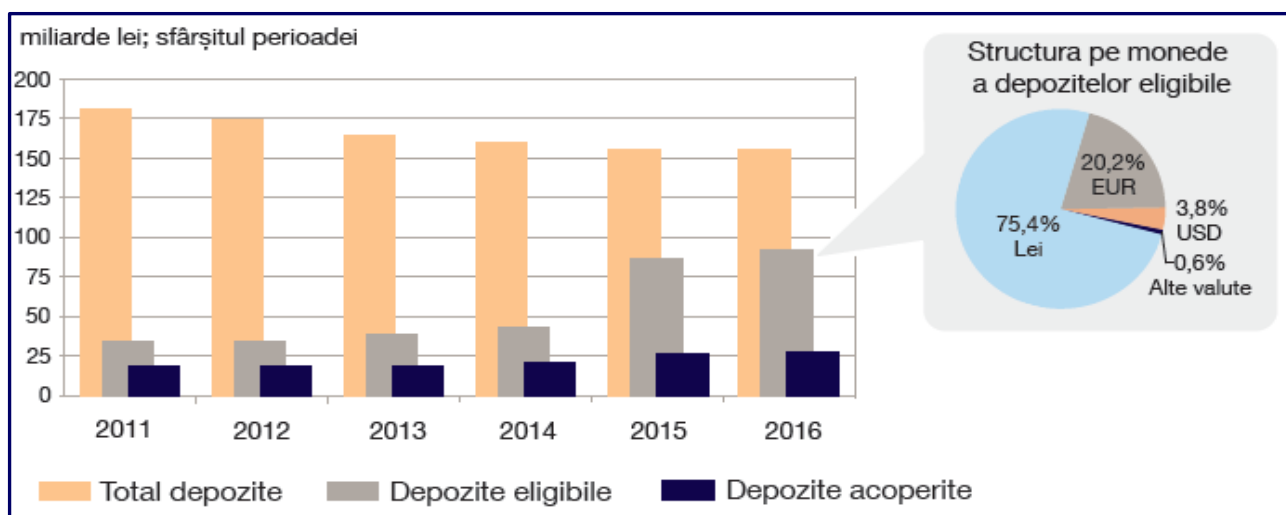
Figura nr. 1. Depozitele populației la instituțiile de credit participante la FGDB



Sursa: FGDB, Raport anual 2016

Figura nr. 2. Distribuția depozitelor eligibile și a numărului deponenților pe grupe de vârstă

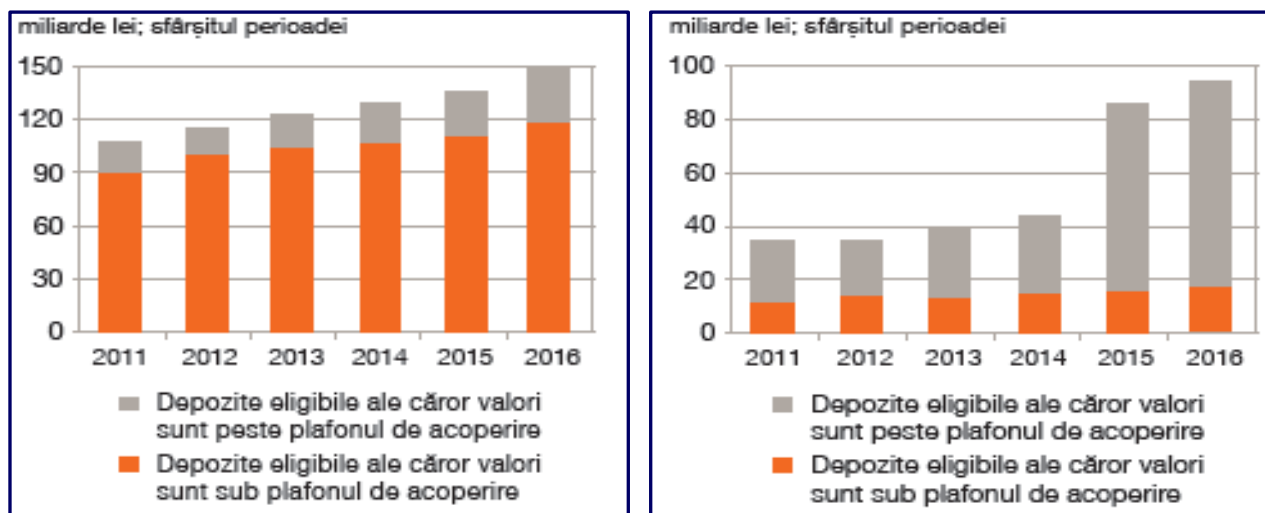
În ceea ce privește deponenții garantați persoane juridice, dețineau la sfârșitul anului 2015, depozite în sumă de 83,9 mld. lei, valoare de aproape două ori mai mare comparativ cu anul 2014, această creștere semnificativă fiind în principal datorată includerii în sfera de garantare și a depozitelor întreprinderilor mari începând cu jumătatea lunii decembrie 2015. La sfârșitul anului 2016, deponenții garantați persoane juridice (întreprinderi mici și mijlocii, companii mari și alte persoane juridice) dețineau la instituțiile de credit participante la FGDB depozite eligibile în sumă de 93,4 mld. lei, în creștere cu 8,2% față de 31 decembrie 2015.



Sursa: FGDB, Raport anual 2016

Figura nr. 3. Depozitele persoanelor juridice la instituțiile de credit participante la FGDB

Majorarea depozitelor eligibile s-a datorat în principal lărgirii sferei de garantare a depozitelor, dar și dinamicii pozitive a depozitelor populației și companiilor. La 31 decembrie 2016, pentru plafonul de 100.000 euro, FGDB acoperea 89,4% din valoarea totală a depozitelor eligibile ale populației și 28,5% din valoarea totală a depozitelor eligibile ale persoanelor juridice, nivel relativ scăzut determinat de preponderența depozitelor de valori ce depășesc plafonul de acoperire.



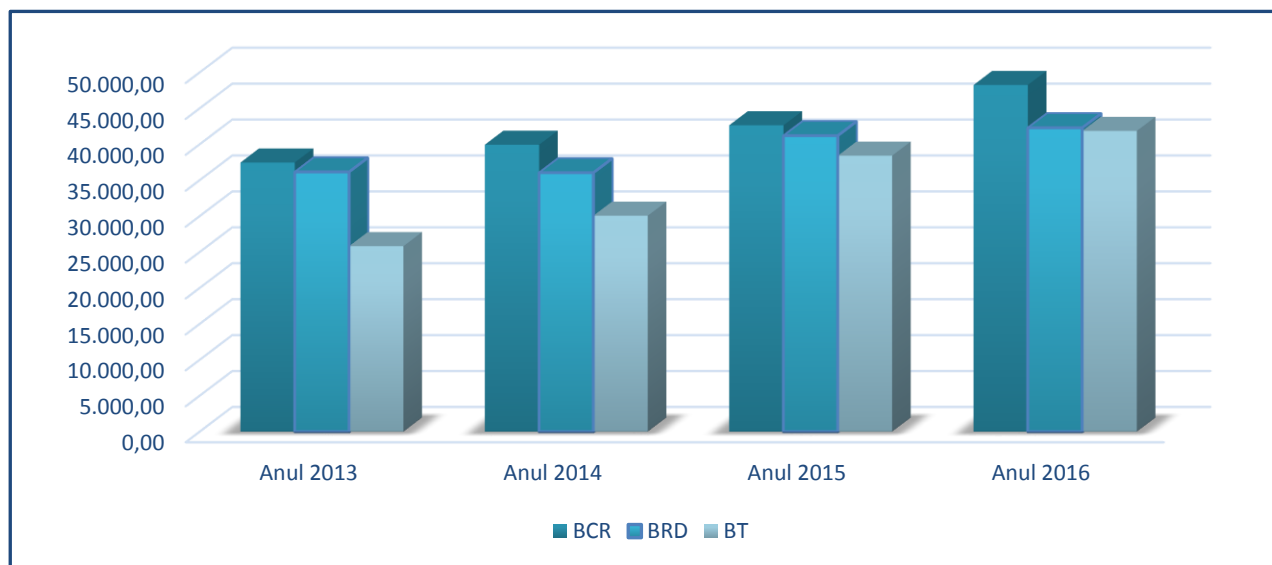
Sursa: FGDB, Raport anual 2016

Figura nr. 4. Poziționarea depozitelor eligibile ale populației, respective ale persoanelor juridice față de plafonul de acoperire

Pe parcursul celor aproape două decenii de activitate, numărul deponenților garantați, persoane fizice, s-a mărit de peste patru ori, de la 3,3 milioane persoane la 31 decembrie 1997 la 14,2 milioane persoane la sfârșitul anului 2015, iar în anul 2016 peste 15 milioane persoane fizice și juridice sunt deponenții acoperiți integral, reprezentând 99,7% din numărul total al deponenților garantați de FGDB.

4. Evoluția și caracteristicile depozitelor atrase de la clientelă (persoane fizice și juridice) de BCR, BRD și BT

Activitatea de depozitare a Băncii Comerciale Române a înregistrat o creștere destul de importantă în ultimii ani, depozitele atrase de clienți înregistrând un trend ascendent. O creștere importantă este înregistrată și în anul 2015 față de anul anterior, depozitele clienților majorându-se cu 6,8% (de la 39.922,6 milioane lei la 31 decembrie 2014, la 42.626,0 milioane lei la 31 decembrie 2015), aceasta fiind determinată de evoluția pozitivă a depozitelor retail și IMM. Cea mai semnificativă creștere a fost înregistrată însă în anul 2016 când depozitele clienților au crescut cu 13,2% (de la 42.626,0 milioane lei la 31 decembrie 2015, la 48.235,2 milioane lei în aceeași perioadă anului 2016). În ceea ce privește structura depozitelor de la clienți ale BCR, se poate preciza că acestea au înregistrat o puternică creștere datorată atât clienților retail, cât și corporate. Creșterile cele mai mari provin din conturile curente retail, depozite la termen negociate pentru clienții Group Large Corporate și depozitele colaterale atrase de la clienții din sectorul public. La sfârșitul anului 2016, cea mai mare pondere în totalul depozitelor clienței o constituie depozitele gospodăriilor (în valoare de 29.917.827 mii lei, cu 2.378.652 mii lei mai mult decât în aceeași perioadă a anului precedent), fiind urmate de depozitele instituțiilor nefinanciare, care reprezentau în anul 2016 13.218.653 mii lei, față de 12.572.219 mii lei la sfârșitul anului 2015 (cu 646.434 mii lei mai mult), urmând depozitele administrațiilor publice și depozitele altor instituții financiare.



Sursa: Creat pe baza datelor raportate de BCR, BRD și BT cu privire la depozitele clienței

Figura nr. 5. Evoluția depozitelor de la clienți (mil. lei)

Ca și în cazul Băncii Comerciale Române, Banca Română pentru Dezvoltare a înregistrat o creștere a volumului depozitelor clienței pe parcursul ultimilor ani, excepție făcând anul 2014 în care a fost înregistrată o scădere ușoară a volumului depozitelor cu 0,3%. În anul 2016, depozitele clienței au crescut cu 2,46% (de la 41.271,873 milioane lei la 31 decembrie 2015, la 42.290,738 milioane lei la 31 decembrie 2016). Structura depozitelor clienței BRD a evoluat în ultimii trei ani, baza de depozitare a crescut cu 2,5% față de 31 decembrie 2015 cu un avans important înregistrat de depozitele clienților retail, mai mare cu +10,0% față de 31 decembrie 2015, în ciuda nivelului ratelor

de dobândă foarte coborât. Volumul depozitelor pe segmentul non-retail s-a restrâns față de anul anterior, în contextul unei situații foarte confortabile a lichidității. Cota de piață pe segmentul depozitelor persoanelor fizice a crescut la 14,0% la sfârșitul anului 2016, față de 13,8% cât reprezenta în anul precedent.

O creștere rapidă a depozitelor clienței este înregistrată și de Banca Transilvania, în anul 2016 valoarea depozitelor a crescut cu 9% (la 41.851,773 milioane lei, de la 38.395,292 milioane lei), însă cea mai mare creștere din ultimii ani a fost înregistrată în anul 2015 când valoarea depozitelor a crescut cu 27% (de la 30.045,502 milioane lei la 31 decembrie 2014, la 38.395,292 în aceeași perioadă a anului 2015). Din structura depozitelor se poate observa că ponderea cea mai mare este deținută de depozitele la termen, care însumau la jumătatea anului 2016 25.629.667 mii lei, o creștere ușoară față de sfârșitul anului precedent, urmate de conturile curente (12.418.142 mii lei), depozitele colaterale (531.958 mii lei) și depozitele la vedere (440.965 mii lei). O discrepanță majoră se observă la structura depozitelor după statutul deponenților, cea mai mare parte fiind depozite constituite de persoane fizice, 24.653.930 mii lei, în comparație cu 14.366.802 mii lei cât reprezentau depozitele constituite de persoanele juridice.

În România rata dobânzii de politică monetară care reprezintă rata dobânzii utilizată pentru principalele operațiuni pe piața monetară ale BNR s-a aflat într-o scădere permanentă, însă în ultima perioadă a rămas neschimbată. Dacă în octombrie 2013 rata dobânzii de politică monetară era de 4,3%, la data de 1 aprilie 2015 aceasta era de 2,0%, iar din luna mai 2015 aceasta a rămas neschimbată până în noiembrie 2017 la o valoare de 1,75%, în prezent fiind de 2,25%. De această rată a dobânzii de politică monetară depinde nivelul dobânzilor aferente facilităților de depozit, respectiv de credit.

În alegerea opțiunilor pentru depunerea economiilor la bancă, cel mai important rol îl joacă nivelul ratelor dobânzii, care în ultima perioadă a ajuns la minime istorice. La capitolul rată a dobânzilor practicate de BCR, BRD și BT, pentru depozitele la termen, în lei, adică depozitele constituite pe o perioadă mai mare de o lună, ce mai mare rată este oferită de către Banca Transilvania, aceasta ajungând până la 1,25%, pentru depozitele constituite pe o perioadă de 12 luni, iar cea mai mică este oferită de către BCR (pentru depozite pe o perioadă de o lună se acordă o rată de 0,05 %). Pentru depozitele constituite în Euro, atât pe perioade scurte (1 lună), cât și pe perioade de 12 luni, dintre cele trei bănci luate în studiu cele mai mari rate sunt oferite tot de BT, acestea fiind de 0,10%, respectiv de 0,55%, în timp ce BCR și BRD practică aceleași rate pentru depozitele constituite pe o perioadă de o lună, iar pentru cele constituite pe o perioadă de 12 luni BCR oferă o rată de 0,10%, în timp ce BRD de 0,15%. Pentru depozitele constituite în dolari americani cele mai mari rate ale dobânzilor, atât pentru depozitele constituite pe o lună, cât și pentru cele constituite pe 12 luni, sunt oferite de BRD, iar cele mai mici de BCR.

Concluzii

Profitabilitatea, eficacitatea și rentabilitatea pieței financiare și a întregului sistem financiar-bancar reprezintă elementul de bază ce determină o dezvoltare economică și socială, continuă și durabilă a întregii țări. Instituțiile de credit reprezintă așa numiții „principali jucători economici” în relațiile economiei – investiții, care au drept scop principal, atragerea și mobilizarea disponibilităților bănești din anumite ramuri, în vederea distribuirii ulterioare, sub formă de credite, persoanelor cointeresate de procesul de investire și întreprindere. Eficacitatea derulării acestui, așa numit - lanț economic, cu privire la plasarea și investirea banilor, depinde în mare măsură de modul de gestiune

și monitorizare a întregii activități desfășurate de bancă. Operațiunile de depozitare reprezintă principala modalitate pentru bancă, de atragere și mobilizare a resurselor financiare, care put fi plasate în vederea investirii, în scopul dezvoltării economice.

În ceea ce privește tipurile de depozite, există mai multe forme de plasare a banilor, fiecare reprezentând anumite avantaje atât pentru clientelă cât și pentru bancă. În ultimii ani, băncile încearcă să-și extindă gama de produse și servicii oferite clienților, în special a modului de economisire a banilor, în vederea atragerii clienților. Astfel, în urma cercetării efectuate, se observă o creștere în ultimii ani a volumului de depozite constituite atât de persoanele fizice și gospodăriile, cât și de instituțiile financiare și cele nefinanciare, chiar dacă ratele dobânzilor aferente depozitelor se află în continuă descreștere. Siguranța depozitelor constituite, este asigurată de Fondul de Grantare a Depozitelor Bancare, care prezintă un plafon de garantare în valoare de 100.000 EURO, echivalent în lei – o sumă destul de pronunțată.

Pentru a privi în ansamblu procesul efectiv de constituire a depozitelor și beneficiile obținute la fiecare bancă, am prezentat o situație pe baza căreia am reflectat operațiunea efectivă de depozitare, ratele aplicate la un o anumită sumă de bani, depusă pentru o anumită perioadă, la fiecare bancă, prezentând o concluzie finală cu privire la alegerea optimă a băncii la care dorim să constituim un depozit, în funcție de veniturile pe care le obținem în final.

În baza analizei și comparației efectuate între cele trei bănci de top, BCR, BRD și BT, cu privire la evoluția activității de depozitare, se poate observa că, în ultimii ani, cel mai mare volum de depozite constituite îl are BCR, urmată de BRD, Banca Transilvania clasându-se doar pe locul trei, chiar dacă ea este banca care bonifică cele mai mari rate ale dobânzii pentru depozitele constituite atât în lei, cât și în euro.

Bibliografie:

1. Caracota C.R., *Sistemul Bancar din România: Realizări și perspective*, Editura Universitară, București, 2012
2. Dănilă N. (coord.) *Corporate banking. Produse și servicii bancare corporate*, Editura ASE, București, 2010
3. Dănilă N., Anghel L.C., Sinca F.E., *Retail banking. Produse și servicii bancare retail*, Editura Economică, București, 2012
4. Dedu V., Nițescu D., Țurcan C., *Produse și servicii bancare*, Editura Economică București, 2015
5. Drigă I., *Produse și servicii bancare*, Editura Sitech, Craiova, 2012
6. Moraru, D.; Nedelescu, M., *Produse și servicii bancare*, Editura Pro Universitaria, București, 2013
7. <http://bancherul.ro>
8. <http://www.bcr.ro>
9. <http://www.bnr.ro>
10. <http://www.brd.ro>
11. <http://www.economica.net>
12. <http://www.fgdb.ro>
13. <http://www.wall-street.ro>
14. <http://www.zf.ro>

Performanțele bancare, ca rezultat al optimizării managementului bancar

Autor: Butuc Ana
Coordonator: Conf. univ. dr. Drigă Imola
Universitatea din Petroșani

Abstract: *Banking performance is defined as the stability that can be measured using indicators that are characterized by high profits and low risks. The goals of a senior management in the bank are to maximize returns, minimize exposure to risk and comply with bank regulations. The situation of stability can be easily influenced by the action of internal and external factors. Internal factors depend mostly on decision making in banks, especially by managers' attitude toward risk, while external factors can only be controlled to a small extent by the bank.*

1. Introducere

Sistemul bancar de-a lungul timpului a cunoscut o evoluție destul de amplă atât la nivel global cât și la nivel local. Turbulențele economice care au existat au ajutat la reorganizarea băncilor, instituțiile de credit mai slabe sau cele care duceau o politică mai puțin prudentă au dispărut iar altele și-au făcut apariția. Dacă la început banca centrală era cea care se ocupa de prestarea serviciilor și a produselor bancare către clienți în mod direct, acum aceste activități sunt împărțite între diferitele bănci comerciale care există, iar rolul băncii centrale restrângându-se mai mult la funcția de moderator al sistemului financiar al unei țări. Pentru evitarea dezechilibrelor financiare, cu impact direct asupra vieții economice, sociale, culturale etc. a unei țări, care au existat de-a lungul timpului, țările prin intermediul băncii centrale au impus reglementări din ce în ce mai prudentiale. Astfel de reglementări există și la nivelul Uniunii Europene, reglementări care trebuie respectate de țările membre. La ce se referă aceste reglementări? Ei bine cele mai importante privesc: existența unui nivel minim al capitalului propriu în contul curent deschis la BNR de către fiecare instituție de credit, clasificarea creditelor în cinci grupe în funcție de indicatorii privind performanța financiară, serviciul datoriei și începerea sau nu a a procedurilor judiciare, precum și crearea ajustărilor corespunzătoare fiecărei categorii de credit, etc. Respectivele reglementări nu doar că apără sistemul financiar de colapsuri dar și pe de altă parte ajută la creșterea performanțelor bancare ale unei țări. Cu toate că toate băncile respectă aceleași legi și reguli, politicile acestora diferă de la o bancă la alta, unele sunt mai agresive altele mai prudentiale, în acest plan se conturează și diverse niveluri de performanță.

Performanța poate fi definită ca fiind rezultatele excepționale realizate într-un anumit domeniu. Utilizând termenul „performanță” în diversele domenii de activitate, sensul acestuia se îmbunătățește și capătă noi forme. Din punct de vedere economic etimologia cuvântului provine din substantivizarea verbului din limba engleză *to perform*, care în traducere aplicabilă contextului de afaceri, înseamnă a îndeplini, a executa o sarcină în timp ce substantivul *performance* semnifică doar actul, procesul îndeplinirii sarcinilor

În domeniul bancar, termenul de performanță semnifică starea de stabilitate a unei bănci sau a întregului sistem bancar - stabilitate care se caracterizează prin niveluri scăzute ale riscurilor și o evoluție favorabilă a profitabilității bancare de la o perioadă de analiză la alta. Având în considerare și definițiile anterioare atribuite performanței se poate spune că această se poate determina prin calcularea unor indicatori pe baza datelor contabile culese din situațiile financiare și din contul de profit și pierdere. Printr-o analiză detaliată a tuturor elementelor de activ și pasiv managementul băncii poate lua deciziile adecvate pentru desfășurarea ulterioară a activității sau dacă e nevoie pentru elaborarea unor noi strategii sau politici bancare. Calculul indicatorilor pentru aflarea performanțelor

bancare nu este importantă doar pentru conducerea și acționariatul băncii dar și pentru economia întregii țări, deoarece performanțele sistemului bancar reprezintă o imagine fidelă a climatului macroeconomic, băncile jucând un rol fundamental în economia contemporană. Conform statisticilor în România băncile finanțează economia în proporție de 90%, de unde și rezultă importanța băncilor în viața economică a țării.

Performanța bancară poate fi influențată de mai mulți factori de ordin intern cât și extern, aceștia pot să depindă de deciziile luate în interiorul băncii sau să aibă legătură mai mult cu deciziile luate la nivel macroeconomic. În legătură strictă la ceea ce ține de climatul intern al unei bănci, pentru a obține performanță, managementul băncii trebuie să țină cont de mai multe elemente, cum ar fi:

- existența unui sistem de informații competitiv – activitatea bancară fiind una mai complexă decât orice alta la o entitate economică, presupune existența unui sistem de informații bine gândit și pus la punct, astfel încât să permită comunicarea cât mai eficientă între banca –mamă și sucursalele sale.
- selectia pietelor și a produselor potrivite – aici fiind vorba de concurența acerbă între diferitele societăți bancare, managementul trebuie să studieze cu atenție tendințele pieței, dorințele clienților existenți dar și a celor potențiali, precum și gama de produse și servicii pe care le are la dispoziție pentru a le vinde cât mai profitabil.
- recompensarea personalului băncii în funcție de performanțe – în acest caz este bine știut că cut mai bine sunt tratați angajații și recompensați pentru munca depusă, acești atot mai mult vor tinde să obțină rezultate cât mai bune.
- cunoașterea tehnicilor și instrumentelor financiare – element vital pentru obținerea de performanțe bancare, astfel managementul băncii ar trebui să știe care sunt instrumentele financiare pe care le are la dispoziție, dar să știe să le și cuantifice pentru a vedea ce efecte produc.
- gestionarea financiară bună – presupune existența unor politici prudentiale în ceea ce privește acordarea de credite și efectuare de investiții, dar și un control riguros asupra cheltuielilor în special al celor cu dobânzile.
- elaborarea de strategii – fiind vorba de un mediu dinamic, mediul în care își defășoară banca activitatea, trebuie evaluate cu atenție veniturile pe care vrea să le obțină în raport cu riscurile pe care este dispusă banca să și le asume. Aceste strategii trebuie să cuprindă atât condițiile existente în prezent dar și cele necunoscute din viitor.

Pentru evaluarea performanțelor bancare se folosesc mai mulți indicatori, însă cei mai relevanți din punct de vedere al informațiilor pe care le generează sunt considerați a fi : rata de rentabilitate financiară și rata de rentabilitate economică.

2. Performanțele bancare în România

2.1. Indicatori ai rentabilității bancare

După cum s-a specificat și mai sus performanțele bancare se măsoară cu ajutorul unor indicatori, iar cei mai relevanți sunt indicatorii de profitabilitate. Acești indicatori oferă o imagine de ansamblu asupra rezultatelor pe care le înregistrează băncile, fiind utilizați atât de către managementul intern al băncii, acționari, investitori, dar și de autoritățile de supraveghere, printre care se numără : Banca Națională a României, Fondul Monetar Internațional, Autoritatea Bancară Europeană și Banca Central Europeană. Indicatorii de profitabilitate – rata de rentabilitate financiară și rata de rentabilitate economică – au fost incluși, de către Fondul Monetar Internațional în anul 2006, în rândul indicatorilor care reflectă cel mai bine starea de stabilitate sau instabilitate bancară alături și de alți indicatori cum ar fi adecvarea capitalului, calitatea activului, indicatori de lichiditate, etc.

Rata de rentabilitate financiară reprezintă cea mai semnificativă expresie a profitului demonstrând tot o dată mai multe aspecte: gradul de generare a profitului, eficiența operațională.

gradul de îndatorare financiară sau previziunea obligațiilor fiscale. Se notează cu primele litere a denumirii din engleză, return on investment (equity), adică ROE. Indicatorul are rolul de a informa managementul bancar cu privire la suma care a fost câștigată pe unitatea de valoare contabilă a investiției acționarilor în bancă.

Formula de calcul pentru rata de rentabilitate financiară este următoarea:

$$ROE = \frac{\text{Profit net}}{\text{Fonduri proprii}} \times 100$$

În această formulă de calcul profitul net este considerat profitul realizat de bancă din care sau scăzut cheltuielile fiscale, iar fondurile proprii cuprind capitalul social, profitul nerepartizat și fondurile de rezervă.

Autoritatea Bancară Europeană a stabilit anumite intervale de prudență în ceea ce privește valorile pe care le înregistrează indicatorul de rentabilitate financiară, după cum urmează:

- ✓ este dacă ROE depășește valoarea de 10%, avem de a face cu o situație favorabilă;
- ✓ dacă ROE se încadrează în intervalul 6% - 10% sistemul bancar se află într-o situație intermediară;
- ✓ dacă ROE are valori mai mici decât 6%, sistemul bancar se confruntă cu probleme severe și se află într-o situație nefavorabilă.

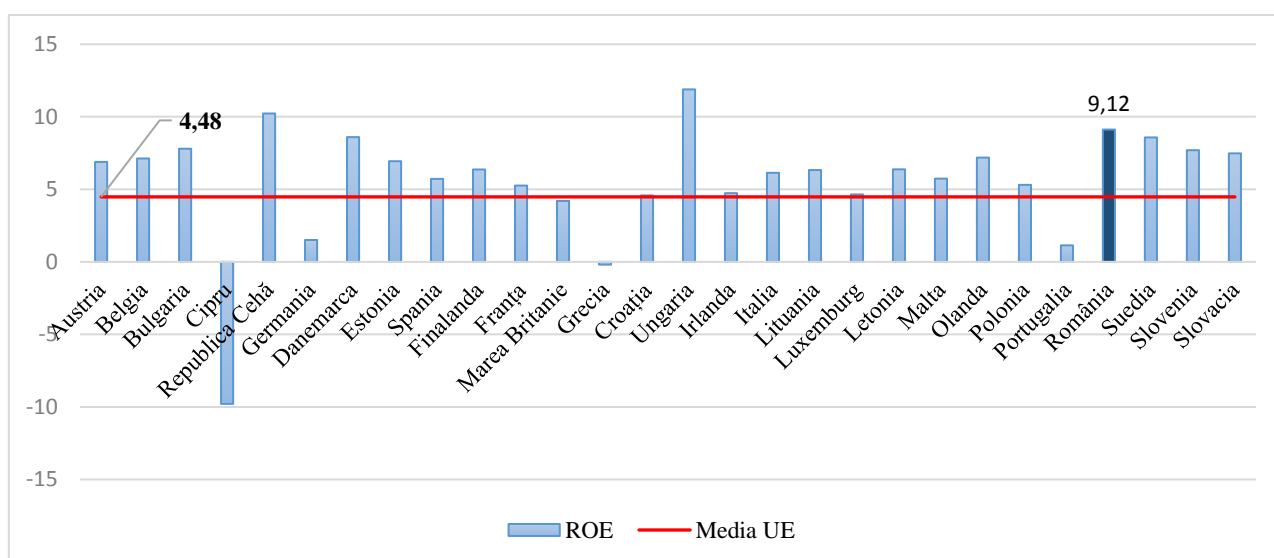
Rata de rentabilitate economică, se notează și ea cu primele litere a denumirii din engleză, ROA - return on assets, și reprezintă conform literaturii de specialitate cel mai relevant indicator al eficienței bancare deoarece exprimă profitul net în funcție de modul specific al procesului intermedierei bancare de optimizare al operațiunilor active, în condițiile unui volum dat al resurselor.

Relația de calcul pentru indicatorul de rentabilitate economică este:

$$ROA = \frac{\text{Profit net}}{\text{Total active}} \times 100$$

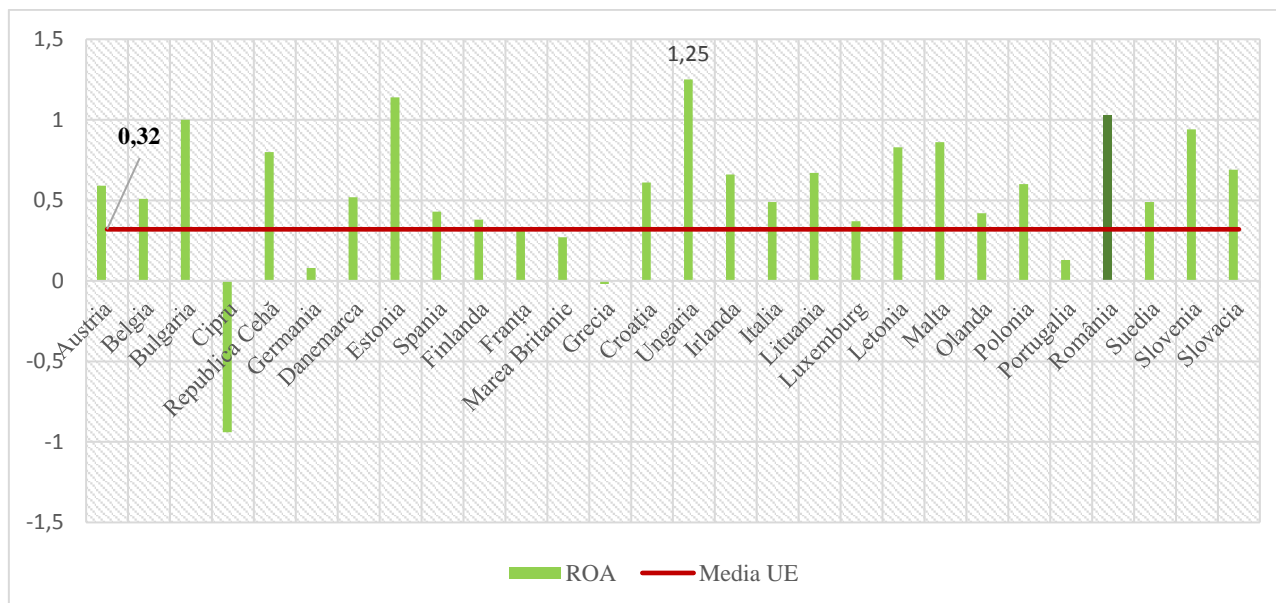
2.2. Evoluția performanțelor bancare în România

Sistemul bancar românesc este unul dintre cele mai performante sisteme ale Uniunii Europene, după este prezentat în figurile 1 și 2 de mai jos. După cum se poate vedea atât în cazul ROA cât și în cazul ROE, România depășește cu aproape de 2 media Uniunii Europene la sfârșitul celui de al treilea trimestru al anului 2017, fiind întrecută în primul caz de către Ungaria și Estonia, iar în al doilea caz de Ungaria și Republica Cehă.



Sursa: Date preluate de pe site-ul Băncii Central Europene, www.ecb.europa.eu, date la nivel consolidat

Figura nr. 1. Rata de rentabilitate financiară înregistrată în al treilea trimestru al anului 2017 în țările din Uniunea Europeană



Sursa: Date preluate de pe site-ul Băncii Central Europene, www.ecb.europa.eu, date la nivel consolidat

Figura nr. 2. Rata de rentabilitate economică înregistrată în al treilea trimestru al anului 2017 în țările din Uniunea Europeană

În cazul ratei de rentabilitate financiară media la nivelul Uniunii Europene este de 4,48%, ceea ce denotă conform indicilor prudențiali emiși de către Autoritatea Bancară Europeană, sistemul bancar european se confruntă cu mai multe probleme plasându-se într-o zonă nefavorabilă. La acest rezultat nefavorabil în mare parte a contribuit sistemul bancar din Cipru care are o rată de rentabilitate financiară de -9,79, opusul României, și cel din Grecia cu -0,19. În restul țărilor Europene sistemele bancare înregistrează profituri, dar totuși au o rentabilitate modestă netrecând pragul de 10% pentru a se situa într-o zonă foarte favorabilă.

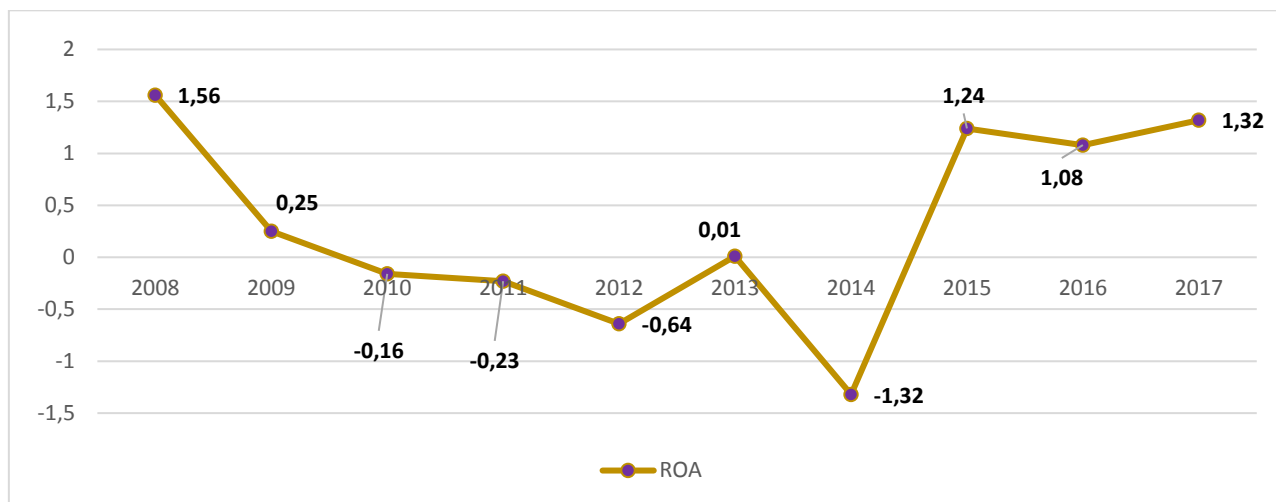
În cazul ratei de rentabilitate economică, care și reflectă cel mai bine modul în care băncile își desfășoară activitatea, se poate spune că media Uniunii Europene este de 0,32%. Ca și în cazul indicatorului precedent este influențat de rezultatele negative înregistrate de băncile din Cipru și Grecia. Cel mai ridicat nivel al indicatorului sa înregistrat în Ungaria de 1,32%, ceea ce se poate afirma că sistemul bancar ungar nu doar că înregistrează profituri ce a reușit să își valorifice cu succes activele astfel încât sa nu întâmpine probleme.

În România au fost perioade în care băncile nu înregistrau doar profituri, ci au avut și pierderi. Perioada 2009-2014 a fost o perioadă dificilă pentru sistemul bancar românesc, în care acesta s-a confruntat cu mai multe probleme, probleme care au contribuit la diminuarea profitabilității.

Dacă ne uităm la evoluția ratei de rentabilitate economică, în România, prezentată în figura nr.3, observăm un trend descrescător începând cu anul 2008 și terminându-se în anul 2014. Chiar dacă vorbim de un nivel ridicat al indicatorului în anul 2008, an în care multe bănci din țările dezvoltate au început să aibă probleme din cauza crizei economice mondiale, în anii ce urmează profitabilitatea acestuia scade, ajungând ca din anul 2010 sistemul bancar românesc să înregistreze pierderi, iar valoarea ratei de rentabilitate economică să ajungă în plan negativ. În anul 2015 am asistat la o redresare a sistemului bancar, unde băncile au început să înregistreze din nou profit.

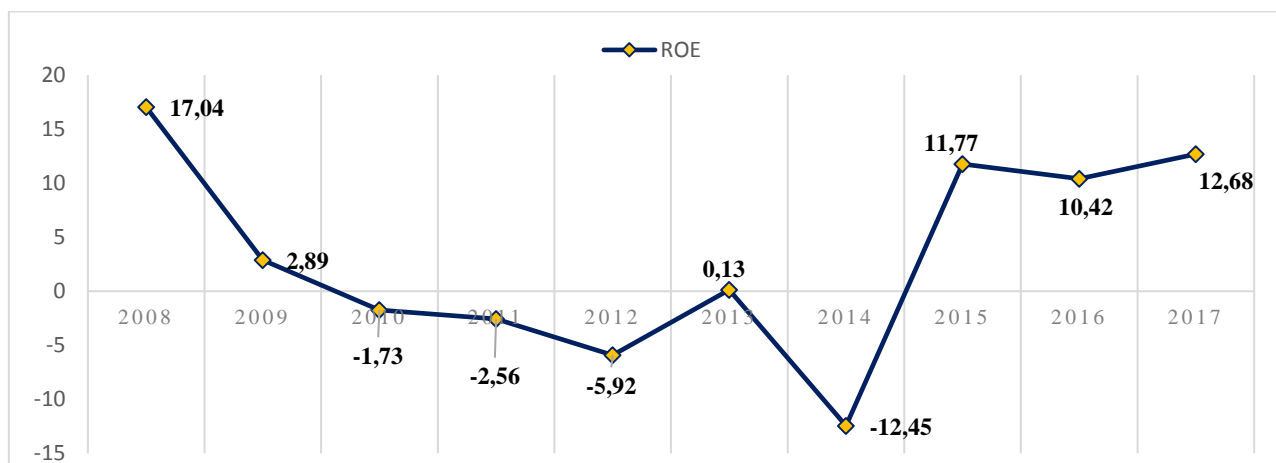
Un comportament similar întâlnim și în cazul evoluției ratei de rentabilitate financiară. Dacă în anul 2008 vorbim unul dintre cele mai performante sisteme bancare, cu o rată a rentabilității financiare de 17,04%, în anii următori situația se deteriorează datorită influenței negative a crizei financiare. Din anul 2015 sistemul bancar își revine, și trebuie punctat și faptul că revenirea profitabilității este una spectaculoasă, deoarece în ultimii trei ani valoarea ratei de rentabilitate nu a

scăzut sub 10%, băncile care activează în România plasându-se pe nivel favorabil în care nu întâmpină greutăți financiare.



Sursa: Date preluate din baza de date a BNR, www.bnr.ro

Figura nr. 3. Evoluția indicatorului rata rentabilității în România, în perioada 2008-2017



Sursa: Date preluate din baza de date a BNR, www.bnr.ro

Figura nr. 4. Evoluția indicatorului rata rentabilității financiare în România, în perioada 2008-2017

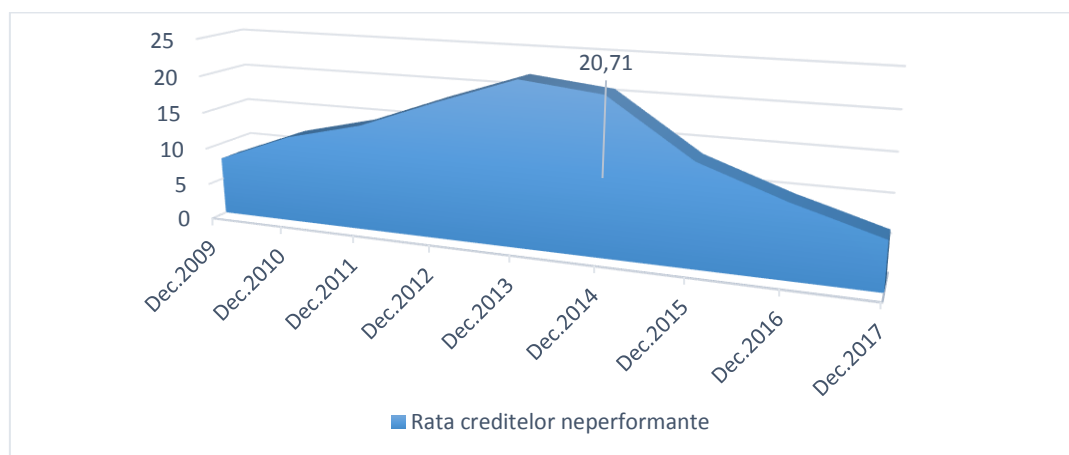
La evaluarea performanțelor bancare, o atenție sporită trebuie acordat și unui alt indicator, nimit efectul de pârghie sau efectul de levier. Acest indicator arată gradul în care utilizarea unor noi resurse servește la mărirea rentabilității capitalului. Acesta acționează atunci când angajarea unor resurse noi este avantajoasă, respectiv când costul resurselor este mai mic sau cel puțin egal cu rentabilitatea economică. Se mai poate spune că efectul de pârghie este o măsură a gradului de adecvare a capitalului băncii. Cu cât ponderea capitalului propriu este mai mare cu atât riscul bancar este mai mic, și efectul de pârghie este mai mic, iar dacă capitalul propriu este mai mic rezultă un risc bancar și un efect de pârghie mai mare

Indicatorul are o evoluție relativ constantă în perioada 2008-2017, în mod special aceasta menținându-se în anii de criză. Valoarea minimă este de 7,38% înregistrată în anul 2014, an în care sistemul bancar român a înregistrat cele mai mari pierderi și valoarea maximă este de 8,92% înregistrată în anul 2016. Valorile relativ ridicate indică faptul că sistemul financiar dispune de active ce contribuie la mărirea rentabilității capitalului având în același timp și costuri mici – anume acest

lucru a și ajutat mult sistemul bancar pentru a face față crizei financiare mondiale. De asemenea se poate afirma că valorile efectului de pârgie sunt mai mici decât 10%, ceea ce semnifică un risc moderat suportat de bancă.

2.3. Implicații asupra performanțelor bancare

Performanța bancară este influențată atât de factori interni, care depind de deciziile managementului bancar, dar și de factori externi, proveniți din exteriorul băncii și depind de deciziile luate la nivel macroeconomic, și pe care managementul bancar nu poate să le influențeze, sau are o influență limitată. Influența diferiților factori crește și aversiunea instituțiilor de credit asupra riscurilor bancare. Printre riscurile cu asupra cărora trebuie acordată o atenție deosebită se numără: riscul de credit, riscul de lichiditate, riscul de piață și riscul de insolvență.



Sursa: Date preluate din Baza de date a BNR, www.bnr.ro

Figura nr. 5. Evoluția ratei creditelor neperformante în România, în perioada 2009-2017

Riscul de credit este unul dintre cele mai importante riscuri deoarece vizează principala activitate bancară și anume creditarea. În perioada de dezechilibru economic, după cum s-a văzut în figurile de mai sus că a avut de suferit una dintre cele mai importante verigi a economiei naționale și anume sectorul bancar. Cauza principală a pierderilor suferite de instituțiile de credit au fost activele neperformante din bilanțul băncilor. În figura nr.5 este prezentată evoluția nefavorabilă a creditelor neperformante. Din anul 2009 volumul creditelor neperformante începe să crească, apogeul fiind atins în anul 2013 după care asistăm la o scădere a acestor active.

Cauzele apariției acestor credite neperformante sunt diverse care vizează în aceeași măsură debitorul dar și banca. Deteriorarea relațiilor economice externe din timpul crizei au provocat o înrăutățire a mediului de trai iar veniturile salariale a populației sau micșorate, intrând în incapacitate de plată. Pe de altă parte și băncile au partea lor de vină. În procesul extinderii au angajat personal fără experiență sau necalificat care nu a făcut față cerințelor. O altă greșală s-a comis în momentul analizei dosarului de credit în care veniturile debitorului au fost supraevaluate ca urmare a măririlor salariale la momentul aderării României la Uniunea Europeană.

Creșterea volumului de credite neperformante se datorează și deprecierei monedei naționale, depreciere care a influențat creditele acordate în valută. În perioada de criză băncile au avut o activitate de creditare continuă de la an la an, ceea ce indică o situație favorabilă pentru profitabilitatea acestora. Cu toate acestea urmărind raportul dintre creditele acordate în monedă națională - leu, și cele în monedă străină – euro, dolar SUA și alte valute, se poate spune că la sfârșitul anului 2007 creditele acordate în monedă străină depășesc aproape dublu valoarea creditelor acordate în monedă națională, însă o dată cu trecerea timpului acest raport se inversează ajungându-se ca la sfârșitul anului

2017 valoarea creditelor acordate în lei să depășească valoarea celor acordate în valută. Acest raport nefavorabil de la începutul crizei care s-a și menținut o perioadă destul de mare până aproximativ prin anul 2013, a avut și drept urmare creșterea volumului de active neperformante, drept urmare a deprecierei monedei naționale în raport cu moneda în care s-a acordat împrumutul, și după cum s-a menționat și mai sus populația nu a mai putut să își achite datoriile ca urmare a micșorării veniturilor salariale.

Printre măsurile luate de banca centrală pentru limitarea riscului de credit cu care s-a confruntat sistemul bancar românesc a fost micșorarea ratei dobânzii la creditele acordate în monedă națională, pentru încurajarea pe de o parte a creditării în lei, și descurajarea pe de altă parte a creditării în monedă străină.

Pentru evitarea riscului de insolabilitate BNR a impus o limită de 10% de păstrare a solvabilității bancare, măsură care a fost aprobată de acționarii băncilor, drept dovadă reprezintă evoluția ratei de solvabilitate care indică niveluri mai mari de 10% atât în perioada de criză dar și în perioada de după criză.

O altă măsură care aparent a fost una bună în cazuri de criză a fost asigurarea cu lichidități a băncilor, însă la acest val de dezechilibre s-a dovedit a fi inutilă. Desigur în 2009 sistemul se afla în stare de plutire, dar menținerea unei activități de creditare prudentiale, chiar mult prea prudentiale au dus la scăderea profiturilor bancare în anii următori, și pe de altă parte au și acutizat criza prin aceste măsuri, deoarece companiile au ajuns cu greu sau nu au putut ajunge la finanțare pentru a putea să își desfășoare activitatea.

Creșterea performanțelor bancare se datorează scăderii ratei creditelor neperformante, astfel după acumularea unui volum însemnat de credite neperformante băncile au recurs la curățarea bilanțului de activele neperformante existente.

În procesul de ”curățare” a bilanțurilor bancare de activele neperformante unele bănci au întâmpinat anume probleme, și au realizat procesul invers, și anume, în loc să diminueze volumul creditelor neperformante rata acestora a crescut. Printr-o comparație între anul 2013 și 2014 se poate spune că majoritatea băncilor au reușit să își curățe bilanțul de acele credite neperformante, unele dintre ele chiar într-o manieră surprinzătoare, de exemplu Volksbank, de la o rată de 22% în anul 2013 ajuns să dețină doar 8% de credite neperformante din totalul creditelor, situația se explică prin faptul că aceasta se pregătea de o fuziune cu Banca Transilvania la sfârșitul anului 2014. Printre băncile care au despus un efort destul de mare și au reușit performanțe foarte bune de eliminare a activelor neperformante se numără Piraeus Bank – reușind să diminueze rata cu %, BRD scăzând de la 25% în 2013 la 20% în 2014, BCR și ING Bank. Cu toate acestea, rata acestor credite este în continuare destul de mare și a influențat și în continuare performanțele bancare în sens negativ conform figurilor nr. 3 și 4. Totuși băncile care au avut și în continuare o politică mai relaxată de creditare și care nu au reușit aceleași performanțe ca și băncile din sistem au fost două bănci cu capital majoritar grecesc Bancpost și Alpha Bank și CEC Bank. Dacă în cazul celorlalte bănci din sistemul bancar românesc se vorbește de o tendință de scădere a ratei creditelor neperformante pentru cele trei bănci enumerate mai sus tendința este de creștere, tendință care influențează mult și performanțele întregului sistem bancar.

3. Concluzii

Performanțele bancare sunt definite ca fiind starea de stabilitate ce poate fi măsurată cu ajutorul unor indicatori, stare care se caracterizează prin profituri ridicate și riscuri mici. Obiectivele unui management performant în bancă constă în maximizarea rentabilității, minimizarea expunerii la risc și respectarea reglementărilor bancare în vigoare. Starea de stabilitate poate fi ușor influențată prin acțiunea unor factori interni și externi. Factorii interni depind de deciziile managementului bancar și de tipologia acestuia, adică cât este de predispus să riște, iar factorii externi pot fi foarte puțin controlați de bancă.

Criza economică mondială care a început în anul 2007 a penetrat și pe piața bancară din România punându-și amprenta asupra profitabilității băncilor. După cum s-a văzut, principalii indicatori ce caracterizează stabilitatea bancară au înregistrat valori mai mici și chiar negative. În această lucrare au fost tratate atât evoluția indicatorilor de rentabilitate bancară, cât și cauzele deteriorării rezultatelor financiare bancare. De asemenea trebuie de remarcat și contribuția pe care au avut-o autoritățile de supraveghere la depășirea crizei. Astfel la nivel european s-au impus fel de fel de strategii pentru a ajuta sistemele bancare să depășească pierderile pe care le-au suportat, și influența negativă pe care o exercitau asupra economiei.

Pentru evitarea unor colapsuri viitoare băncile ar trebui să dispună de strategii și politici bine încheiate pentru limitarea riscului de credit, de piață, de lichiditate și insolvență. La acordarea creditelor o atenție sporită trebuie acordată personalului care se ocupă de analiza dosarului de credit, dar la aspectele ce vizează acel dosar. Prin utilizarea celor mai performante sisteme informatice se va putea realiza o comunicare mai eficientă între sucursalele bancare și băncile-mamă, fapt ce le va ajuta la raportarea oricăror erori și soluționarea mai rapidă a problemelor. În condițiile unei concurențe acerbe ar trebui să existe legi și regulamente bine definite care să determine scopul și rolul fiecărei bănci în sistemul financiar al țării.

Bibliografie:

1. Andrieș A.M., *Performanța și eficiența activității bancare*, Editura Universității Alexandru Ioan Cuza, Iași, 2010
2. Badea L. (coord.), *Managementul riscului bancar*, Editura Economică, București, 2010
3. Bosno C., Dardac N., *Management bancar*, Editura Economică, București, 2002
4. Dănila N., Anghel L.C., Sinca F.E., *Retail banking, produse și servicii bancare retail*, Editura Economică, București, 2012
5. Dedu V., Nițescu D.C., Turcan C., *Produse și servicii bancare*, Editura Economică, București, 2015
6. Drigă I., *Produse și servicii bancare*, Editura Sitech, Craiova, 2012
7. Moinescu B., Codirlaşu A., *Strategii și instrumente de administrare a riscurilor bancare*, Editura ASE, București, 2009
8. Nițoi, M., *Eficiență și productivitate în sistemele bancare din Uniunea Europeană*, Editura Economică, București, 2016
9. Trenca I., Bolocan M.D., *Performanță și risc în bănci*, Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca, 2011
10. ***, Baza de date a BNR, www.bnr.ro
11. ***, Baza de date al Băncii Central Europene, www.ecb.europa.eu
12. ***, Raport asupra stabilității financiare, 2009-2017, www.bnr.ro
13. ***, Regulament BNR 5/2013 privind cerințe prudențiale pentru instituțiile de credit
14. ***, www.analizeeconomice.ro

România – contributor net sau beneficiar net al fondurilor europene?

Autori: Cărbune Daniela, Măruntu Mihaela, Tălăban Catrinel
Coordonator: Lect. univ. dr. Florea Nicoleta Mihaela
Universitatea din Craiova

***Abstract:** The paper shows the relationship between Romania and EU regarding the amounts that our country receives and pays to the EU budget. In the first part we exposed Romanian contribution to the EU revenues. In the second part we analyzed the financial support from the EU through pre-accession structural instrument. The Romanian position in EU, net beneficiary or net contributor, is highlighted in the last part, which is the main objective of our research.*

1. Introducere

Statutul de membră a Uniunii Europene conferit României la 1 ianuarie 2007 a avut atașată obligația de a contribui la bugetul Uniunii, dar și oportunitatea de a beneficia de consistente resurse financiare din acest buget.

Bugetul Uniunii Europene este finanțat din trei categorii de venituri: venituri din resurse proprii, alte venituri și excedentul reportat din anul precedent. Ponderea acestora în total venituri diferă de la un exercițiu financiar la altul, în funcție de nivelul cheltuielilor. Atunci când Parlamentul European și Consiliul aprobă bugetul anual, veniturile totale trebuie să fie egale cu cheltuielile totale. Cu toate acestea, deoarece rezultatele veniturilor și cheltuielilor diferă, de obicei, față de estimările bugetare, există un echilibru al exercițiului rezultat din implementare. În mod normal, la încheierea fiecărui exercițiu financiar a existat un excedent, care reduce contribuțiile la resursele proprii ale statelor membre în anul următor.

Referindu-ne strict la aspectele de natură financiară în relația cu UE se nasc două categorii de fluxuri financiare:

- pe de o parte fluxuri către bugetul UE reprezentând contribuția României la alimentarea bugetului UE;
- cea de-a doua categorie de fluxuri financiare este din bugetul UE către România și necesită parcurgerea unor proceduri mult mai complicate.

2. Aportul României la bugetul UE

În continuare vom acorda o atenție deosebită contribuției pe care țara noastră a avut-o la formarea veniturilor bugetului Uniunii Europene, pe fiecare categorie în parte. Însă pentru a putea face o astfel de analiză este importantă și evidențierea unei imagini de ansamblu a acestui buget, realizată în tabelul nr.1.

Categoria de resurse proprii menționată anterior este formată din: resursele proprii tradiționale, resursa bazată pe TVA și resursa bazată pe VNB, acestea fiind completate de mecanismele de corecție.

Resursele proprii tradiționale au fost introduse în 1970, sunt percepute operatorilor economici și sunt colectate de statele membre în numele Uniunii Europene. Această categorie de resurse cuprinde: cotizații și alte taxe prevăzute în cadrul organizării comune a piețelor în sectorul zahărului, taxe vamale și alte taxe.

Începând cu anul 2007, anul aderării României la Uniunea Europeană, și până în anul 2015, **țara noastră a colectat venituri din resursele proprii tradiționale pentru UE în valoare de**

1.551,2 milioane euro, reprezentând mai puțin de 1% (0,78%) din veniturile din resurse proprii tradiționale ale UE pentru intervalul analizat.

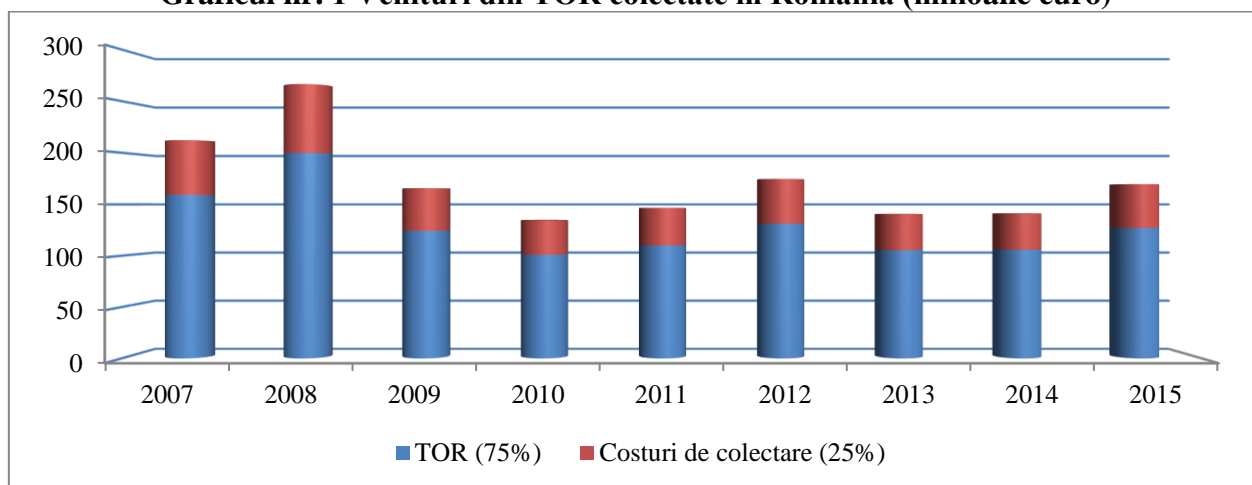
Tabelul nr. 1 Structura veniturilor comunitare între anii 2007-2015 (milioane euro)

	Resurse proprii	Alte venituri	Excedent reportat	Total anual
2007	109.987,5	5.467,0	1.847,6	117.302,1
2008	111.169,1	8.760,7	1.528,8	121.458,6
2009	108.906,9	6.922,5	1.796,2	117.625,6
2010	119.074,9	6.466,8	2.253,6	127.795,3
2011	119.994,7	5.465,9	4.539,4	130.000,0
2012	129.429,8	8.613,8	1.497,0	139.540,6
2013	139.743,6	8.706,4	1.053,6	149.503,6
2014	132.961,2	9.973,4	1.005,4	143.940,0
2015	137.334,7	7.258,2	1.434,6	146.027,5
Total	1.108.602,4	67.634,6	16.956,1	1.193.193,1
% din total	92,9	5,7	1,4	100

Sursa: Prelucrări proprii pe baza datelor furnizate de Eurostat

Totodată, din această sumă a fost reținut procentul de 25% drept costuri de colectare, adică 388 milioane euro, la bugetul UE ajungând doar 1.163,2 milioane euro. În graficul nr.1 este prezentată evoluția încasărilor din resurse proprii tradiționale realizată de România în numele Uniunii Europene, precum și costurile de colectare reținute.

Graficul nr. 1 Venituri din TOR colectate în România (milioane euro)

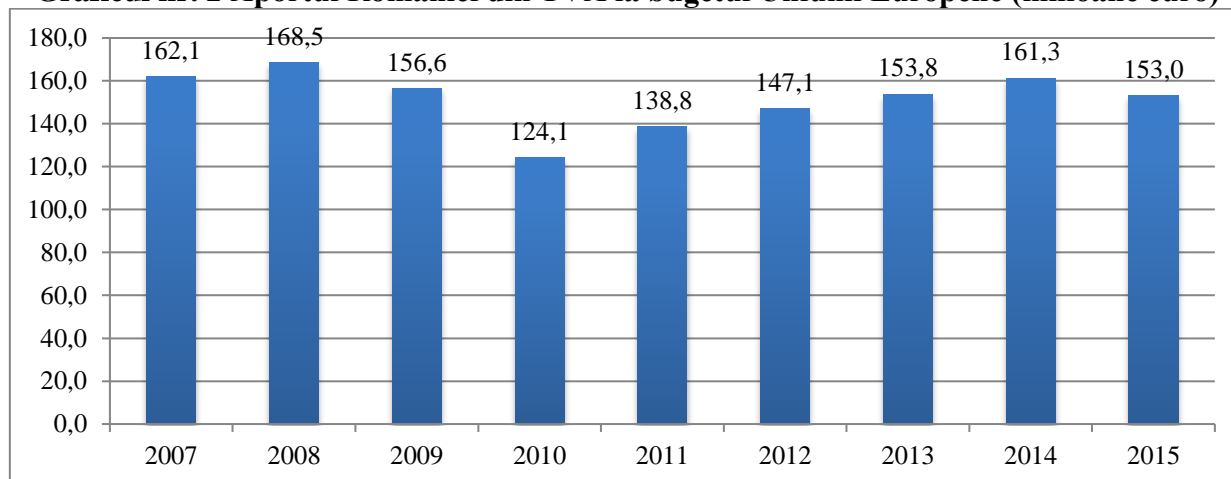


Sursa: Prelucrări proprii pe baza datelor furnizate de Eurostat

Plățile bazate pe TVA derivă din aplicarea unei rate de apel la bazele de TVA ale statelor membre stabilite în conformitate cu normele armonizate. Cu toate acestea, bazele TVA sunt limitate la 50% din VNB.

În ceea ce privește contribuția României din TVA la formarea veniturilor bugetului UE, evidențiată în graficul de mai jos, putem afirma că aceasta este una redusă comparativ cu restul statelor membre. Pentru perioada supusă analizei (2007-2015), România ocupă locul 12, în ordine crescătoare, în ceea ce privește aportul total din TVA la bugetul Uniunii Europene, care se ridică la valoarea de 1.365,285 milioane euro, adică 0,95% din totalul veniturilor din resursa bazată pe TVA ale UE.

Graficul nr. 2 Aportul României din TVA la bugetul Uniunii Europene (milioane euro)



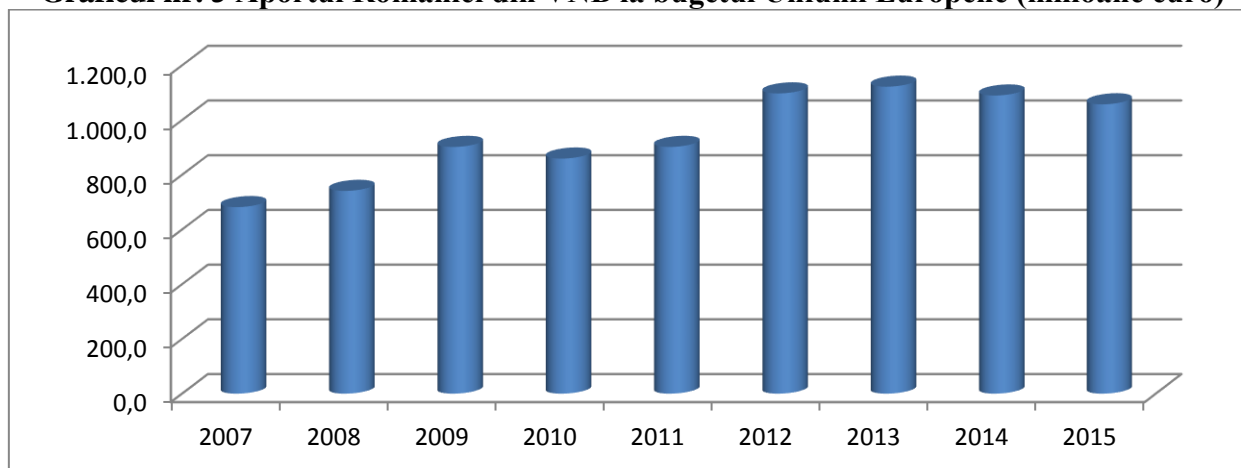
Sursa: Prelucrări proprii pe baza datelor furnizate de Eurostat

Așa cum rezultă din grafic, cea mai mare contribuție a țării noastre a fost înregistrată în anul 2008 de 168,5 mil. euro, datorită veniturilor mari încasate la bugetul de stat din taxa pe valoarea adăugată, situația fiind favorizată de mersul economiei în prima parte a anului. Ulterior, pe seama instalării crizei economice de la sfârșitul anului 2008, această contribuție a scăzut, atingând valoarea minimă de 124,1 mil. euro în anul 2010, anul de vârf al crizei.

Din 1988, plățile bazate pe PNB/VNB constituie, de asemenea, resurse proprii. Aceste plăți rezultă din aplicarea unei rate de apel fixate la bazele PNB / VNB ale statelor membre, astfel încât soldul total al veniturilor să acopere cheltuielile totale.

În ceea ce privește contribuția României din VNB la bugetul Uniunii Europene, putem afirma analizând datele statistice din execuțiile bugetare că aceasta este redusă comparativ cu cea a statelor dezvoltate. Din graficul nr.3 putem observa un trend fluctuant, cea mai mare contribuție fiind în anul 2013, de 1122 mil. euro, iar cea mai mică în anul 2007, de doar 681,7 mil. euro.

Graficul nr. 3 Aportul României din VNB la bugetul Uniunii Europene (milioane euro)



Sursa: Prelucrări proprii pe baza datelor furnizate de Eurostat

3. Alocările financiare din fondurile de preaderare

La scurt timp după răsturnarea regimului politic, în perioada 1992-1999, Uniunea Europeană a acordat României asistență financiară de aproximativ 1,2 miliarde euro. Începând însă cu anul 2000, Consiliul European a hotărât dublarea asistenței financiare necesare pregătirii țărilor în curs de aderare pentru a le acorda sprijin tehnic și financiar în cadrul *Strategiei întărite de preaderare*. Au fost create în acest sens și trei instrumente financiare specifice: PHARE, ISPA și SAPARD.

În tabelul nr.2 este prezentată alocarea din fondurile de preaderare de care au beneficiat statele candidate în perioada 2000-2006.

Tabelul nr. 2 Alocarea financiară din fondurile de preaderare în perioada 2000-2006

milioane euro

Țara candidată	PHARE	SAPARD	ISPA
Bulgaria	1218	439	868
Estonia	136	51	120
Letonia	153	92	195
Lituania	408	125	217
Polonia	1808	709	1454
Republica Cehă	391	93	293
România	2633	1145	2028
Slovacia	295	77	194
Slovenia	142	27	67
Ungaria	467	160	369

Sursa: site-ul CE, www.ec.europa.eu

Notă: *pentru statele devenite membre UE începând cu 2004, alocarea vizează perioada 2000-2003

Filozofia sprijinului acordat de UE prin intermediul instrumentelor structurale de preaderare a fost aceea ca acest sprijin să fie focusat pe două obiective esențiale: sprijinul financiar acordat țărilor candidate să contribuie la reducerea decalajelor care le despărțeau de țările membre ale UE; al doilea obiectiv a fost acela ca prin accesarea fondurilor de tip structural, prin crearea sistemului instituțional care să asigure implementarea măsurilor, monitorizarea acțiunilor și evaluarea impactului, țările candidate să se familiarizeze cu procedurile Comisiei Europene sporindu-și capacitatea de a administra fondurile financiare mult mai consistent, pe care urmau să le aibă la dispoziție după ce vor deveni membre ale UE.

Din datele prezentate este evident faptul că României i-au fost alocate cele mai consistente sume prin instrumentele de preaderare dar nu trebuie pierdut din vedere faptul că în cazul României (și Bulgariei) vorbim de perioada 2000-2006, în timp ce în cazul celorlalte opt țări numai de perioada 2000-2003, din 2004 ele devenind membre ale UE și primind sprijin prin alte instrumente financiare.

În ceea ce privește capacitatea României de absorbție a fondurilor de preaderare, din datele furnizate de Ministerul Finanțelor, se poate trage concluzia că autoritățile române au dovedit o bună capacitate de elaborare și implementare a proiectelor cu finanțare europeană.

Contractarea ultimelor fonduri PHARE pentru România s-a finalizat la 30 noiembrie 2008 și este demn de menționat faptul că România nu a pierdut nicio sumă din fondurile PHARE alocate anual și nu au existat situații de sistare a plăților de către Comisia Europeană.

În ceea ce privește fondurile ISPA, România a încheiat cu Comisia Europeană 65 Memorandumuri de Finanțare a căror valoare totală a fost de circa 2,7 miliarde de euro, din care aproximativ 2 miliarde euro sunt fonduri ISPA. Așa cum aprecia (într-un comunicat de presă în 11 octombrie 2002) Delegația Comisiei Europene în România: „România a demonstrat o bună capacitate de pregătire a proiectelor și a asigurat un echilibru corect între proiectele de transport și cele de mediu. Totuși este nevoie de eforturi mai mari pentru îmbunătățirea capacității administrative, în special prin asigurarea personalului și stabilirea de reguli transparente”.

4. Finanțarea României din fonduri europene în perioada 2007-2017

Este interesant de analizat care este poziția netă a României în raport cu Uniunea Europeană: statut de beneficiar net sau de contributor net. Pentru a ne clarifica acest aspect, vom recurge mai întâi la analiza sumelor primite de la UE, aferente CFM 2007-2013.

Tabelul nr. 3 Sume primite de România de la UE în CFM 2007-2013 (milioane euro)

Anul	Fonduri de preaderare	Fonduri post-aderare	din care:				Total	% din total
			FSC	FEADR + FEP	FEGA	Altele		
2007	812,26	787,45	421,38	15,13	6,89	344,05	1599,71	4,32
2008	747,68	1894,67	648,45	578,75	461,87	205,60	2642,34	7,91
2009	618,74	2311,50	917,84	565,93	575,93	251,80	2930,24	7,91
2010	273,17	2020,46	505,54	760,48	663,78	90,65	2293,63	6,19
2011	132,61	2488,98	706,36	883,05	768,95	128,62	2621,59	7,07
2012	43,90	3398,24	1170,92	1090,05	991,27	146,00	3442,13	9,29
2013	31,02	5526,19	2963,12	1229,99	1174,70	158,38	5557,21	14,99
2014	19,25	5913,26	3587,61	841,02	1325,84	158,79	5932,51	16,01
2015	29,33	5463,98	2635,56	1247,35	1420,24	160,83	5493,30	14,82
2016	1,51	4538,63	3693,39	522,29	269,34	53,62	4540,17	12,25
2017	2,18	11,11	2,10	0,0	0,0	9,01	13,30	0,04
Total	2711,65	34354,47	17252,27	7734,04	7658,81	1707,35	37066,13	100,00
% total	7,32	92,68	46,54	20,87	20,66	4,61	100,00	

Sursa: Prelucrări proprii pe baza datelor preluate de pe site-ul MFP

Așadar, suma totală atrasă din fondurile alocate în perioada de programare 2007-2013 este de peste 37 miliarde euro și provine în proporție covârșitoare din fonduri post-aderare (92,68%), între care fondurile structurale și de coeziune sunt majoritare (46,54%), deși nici fondurile pentru agricultură și pescuit nu sunt de neglijat cumulând împreună peste 41% din totalul sumelor primite.

Ritmul de încasare al sumelor a fost unul gradual, în primul an (2007) sumele încasate fiind mai mici (provin mai ales din fondurile de preaderare) după care au înregistrat o ușoară creștere dar care a fost urmată de o perioadă de stagnare datorită crizei economico-financiare mondiale, anii de vârf ai încasărilor fiind 2013-2016.

O analiză similară am realizat și pentru sumele primite în CFM 2014-2020.

Tabelul nr. 4 Sume primite de România de la UE în CFM 2014-2020 (milioane euro)

Anul	FSC	FEADR+ FEPAM	FEGA	Altele (postaderare)	Total	% din total
2014	48,51	0,00	0,00	0,00	48,51	0,56
2015	666,25	248,59	0,00	30,27	945,11	10,96
2016	660,15	610,05	1240,59	309,96	2820,74	32,73
2017	1280,44	1520,90	1772,51	231,59	4805,44	55,75
Total	2655,35	2379,53	3013,10	571,83	8619,81	
% din total	30,80	27,61	34,96	6,63		100

Sursa: Prelucrări proprii pe baza datelor culese de pe site-ul MFP

Ca și în cazul precedent, sumele încasate în primul an sunt nesemnificative dar față de perioada anterioară ele au o progresivitate mai accentuată, progresivitate imprimată în principal de încasările pentru agricultură și pescuit, și îndeosebi de încasările FEGA, sistemul de plăți directe fiind mult mai operativ față de lentoarea cu care se încasează sumele alocate din FSC.

Punând în balanță sumele primite de la bugetul UE în cei 11 ani de apartenență la familia europeană, cu sumele plătite către bugetul UE se obține soldul relației financiare cu UE (sau balanța financiară netă).

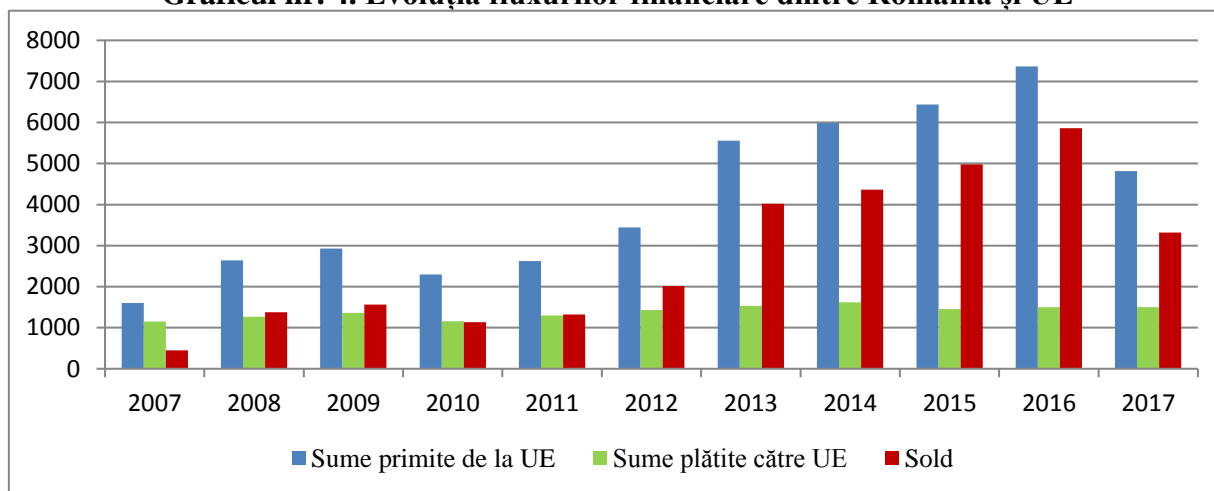
Tabelul nr. 5 Soldul fluxurilor financiare dintre România și UE la 31.12.2017

Anul	Sume primite de la UE	din care:		Sume plătite către UE	Sold (1-4)	PIB-ul României	% sold în PIB-ul României
		CFM 2007-2013	CFM 2014-2020				
0	1	2	3	4	5	6	7
2007	1599,71	1599,71		1150,89	448,82	128618	0,35
2008	2642,34	2642,34		1268,93	1373,41	146106	0,94
2009	2930,24	2930,24		1364,43	1565,81	124141	1,26
2010	2293,63	2293,63		1158,91	1134,72	125737	0,90
2011	2621,59	2621,59		1296,24	1325,35	132590	1,00
2012	3442,13	3442,13		1427,77	2014,36	133511	1,51
2013	5557,21	5557,21		1534,77	4022,44	144254	2,79
2014	5981,02	5932,51	48,51	1619,89	4361,13	150358	2,90
2015	6438,41	5493,30	945,11	1456,25	4982,16	160314	3,11
2016	7360,91	4540,17	2820,74	1504,70	5856,21	169772	3,45
2017	4818,74	13,30	4805,44	1499,53	3319,21	-	-
Total	45685,94	37066,13	8619,81	15282,32	30403,62	-	-

Sursa: Prelucrări proprii pe baza datelor culese de pe site-ul MFP

Datele prezentate relevă faptul că în cei 11 ani de apartenență la UE, România a primit din bugetul UE peste 45 miliarde euro și a contribuit la bugetul UE cu puțin peste 15 miliarde euro, soldul fluxurilor financiare fiind unul pozitiv (beneficiar net), de peste 30 miliarde euro la finele anului 2017. Reprezentarea grafică a acestei evoluții este prezentată mai jos.

Graficul nr. 4. Evoluția fluxurilor financiare dintre România și UE



Sursa: realizat pe baza datelor din tabelul nr.2

5. Concluzii

Analizat comparativ cu PIB-ul României de-a lungul perioadei luate în studiu, constatăm că abia spre finele perioadei ponderea soldului fluxurilor financiare în PIB depășește 3%. De altfel, la nivel teoretic, el nu poate fi mai mare, de vreme ce, așa cum am menționat deja, fondurile de care beneficiază un stat membru nu pot depăși 4% din PIB-ul național, iar contribuția la bugetul UE este stabilită la nivelul a 1,24% din PIB-ul statelor membre.

La fel de adevărat însă este și faptul că există și „avantaje” pe care UE le omite, de exemplu: plătim apă unei companii franțuzești, curent electric unei companii italiene, plătim dobânzi și comisioane grele băncilor străine (excepție, deocamdată, CEC).

În plus, nu trebuie uitat faptul că o mare parte din fondurile alocate noilor state membre se întorc către marile firme din statele dezvoltate sub forma contractelor încheiate pentru furnizarea de echipamente sau pentru prestări de servicii ori executări de lucrări. Apare, totuși, în mod firesc

întrebarea: Dincolo de latura strict contabilă, cine sunt cu adevărat „contributorii neți” și ”beneficiarii neți”? În opinia noastră, trasarea unei linii de demarcație între aceștia este greu dacă nu imposibil de realizat.

Bibliografie:

1. Drăcea M., Florea N.M., 2013, *Fiscalitate și armonizare fiscală*, Ed. Universitaria, Craiova
2. Drăcea M., Sichigea N., Berceanu D., Ciurezu T., 1999, *Finanțe publice*, ediția I, Ed. Universitaria Craiova
3. Jaliu D., 2012, *Dezvoltarea regională și fonduri structurale*, Ed. Economica, București
4. Pirvu Gh., 2010, *Politicile Uniunii Europene*, Ed. Universitaria, Craiova
5. Neme C., Neme J., 1994, *Economie de l'Union Europene*, ed. Litee, Paris
6. Aielenei, .., 2007, *Diminuarea inegalităților, condiție esențială a coeziunii economice și sociale*, ed. ASE, București
7. Saguna, D.D., Radu, D.I., 2016, *Politica de Coeziune a Uniunii Europene 2014-2020*, ed. C.H. Beck, București
8. KPMG-EU Funds in Central and Eastern Europe-Progress Report 2007-2013, KPMG
9. <http://ec.europa.eu/eurostat>
10. https://europa.eu/european-union/index_ro

Fericirea, poate fi oare măsurată?

Autori: Ciurea Andreea, Cșeminschi Stanislav
Coordonator: Lect. univ. dr. Stoicuța Nadia
Universitatea din Petroșani

Abstract: *This study describes the analysis of the HPI (Happy Planet Index) in Romania between 2006-2016. The data series of the two variables are approximated by a polynomial model represented by a third degree function. The model parameters are determined using the least squares method using the Eviews program package. The Durbin-Watson test is applied to verify the hypothesis that the residue series is uncorrelated. To verify the hypothesis by which the residue variance is constant, we will apply the White test, verified by Fisher statistics. To test the validity of the regression model in this analysis, the Fisher test is applied.*

1.Introducere

În cadrul acestei lucrări se studiază pe de o parte conceptul de fericire, perceput din diferite puncte de vedere, cel al filozofilor, al oamenilor de știință sau al unor erudiți, iar pe de altă parte se studiază analiza corelației dintre **Happy Planet Index** (HPI), un indicator ce măsoară bunăstarea umană ținând cont de anumiți factori și perioada de timp analizată (2006-2016).

Nu credem că se practică, dar o să începem această lucrare cu o întrebare: *De ce românii sunt cei mai nefericiți din Europa?* De ce spunem asta? Conform unui studiu efectuat de Comisia Europeană [9], din 100 de români intervievați, doar 59% dintre aceștia se consideră a fi fericiți, comparativ cu 97% în Irlanda, 96% în Danemarca, 93% în Luxemburg. Cu acest scor, România ocupă ultimul loc în Europa, la acest capitol, fiind surclasată de Bulgaria cu 62% și de Grecia 64% de respondenți care spun că se consideră fericiți.



Și nu numai atât. Potrivit sondajul realizat de Worldwide Independent Network Of Market Research [9], privitor la Barometrul global al fericirii, România se situează pe ultimul loc din lume, românii fiind cei mai nefericiți oameni de pe Planetă. Nigeria conduce în topul celor mai fericite țări, cu un procent de 84% dintre respondenți care spun ca sunt fericiți, urmată de Olanda cu 77%, Elveția cu 76%, și Ghana cu 72%. Acum nu știm dacă lucrurile stau chiar așa în realitate, mai ales că fericirea este o stare pe care

fiecare om o percepe în mod diferit. De multe ori, fericirea nu are legătură cu bunăstarea materială ci mai ales depinde de optimismul cu care oamenii privesc viața.

Principalele cauze ale nefericirii românilor sunt sărăcia, problemele de sănătate și inegalitatea de șanse, dar în același timp ne putem lega și de fatalismul cu care românii privesc viața, iar cel mai concludent exemplu este cel al ciobanului din Miorița care, chiar dacă știe că își va pierde viața, își înfruntă cu demnitate destinul.

De-a lungul timpului, oamenii au încercat să definească termenul de fericire.

Ce este fericirea? Oare ce gânduri apar auzind acest cuvânt ?

Vă putem oferi ca exemplu citatele unor persoane a căror faimă va străbate încă multe secole.

Dacă pentru Immanuel Kant „fericirea este starea unei ființe raționale în lume, căreia, în întregul existenței ei, totul îi merge după dorință și voință, și se bazează deci pe acordul naturii cu întregul ei scop, precum și cu principiul esențial de determinare al voinței ei”, pentru Albert Einstein fericirea este legată de scopul în viață: „dacă vrei să duci o viață fericită, ancorează-o de un scop, nu de oameni sau de obiecte. O viață simplă și liniștită aduce mai multă bucurie decât căutarea succesului într-o neliniște constantă. Unde există o dorință, există un drum”.

Pentru un religios precum Sf. Augustin, fericirea este strâns legată de iubirea către Dumnezeu, pentru un părinte, fericirea este legată de dragostea pentru copii.

Până acum se știa că evenimentele vieții afectează fericirea unui individ, dar nu se știa cum se poate schimba nivelul de fericire de la un moment la altul, în funcție de deciziile care se iau și de rezultatele care se obțin în urma acestor decizii. Dorința de a reuși să calculezi fericirea s-a transformat într-o misiune.

„Ne putem uita la deciziile din trecut și la rezultatele lor și putem prezice exact cât de fericit vei spune că ești la orice moment în timp”, a declarat dr. Robb Rutledge, de la University College London.

Pentru cercetători a devenit o dilemă calculul fericirii pentru o perioadă îndelungată de timp și anume până în anul 1972, când a fost introdus așa numitul **Gross National Happiness Index** (GNH) de Jigme Dorji Wangchuck, fostul rege al Bhutanului. Acest indice este calculat pentru a reflecta bunăstarea generală și fericirea populației bhutaneze. Măsura a inclus mai întâi doar patru domenii: *conservarea mediului natural, dezvoltarea durabilă, conservarea și promovarea valorilor culturale, respectiv instituirea unei bune guvernări*. Din 2010, indicele Gross National Happiness este proiectat să includă nouă domenii care sunt selectate, precum și motive statistice. Aceste domenii sunt : *stabilitate psihologică, sănătate, timp liber, educație, diversitate culturală, guvernare bună, vitalitate comunitară, diversitate ecologică și rezistență, standard de viață* [2].

Formula de calcul a acestui indice este [1]:

$$GNH = 1 - H \cdot A \quad (1)$$

unde H este numărul de angajați și reprezintă ponderea persoanelor care nu se bucură de satisfacție în șase sau mai multe domenii, iar A este procentul mediu al domeniilor în care unele persoane nu sunt încă satisfăcute.

Indicele GNH variază între 0 și 1. Un număr mai mare al indicelui reflectă procentul de bhutanezi care sunt fericiți, respectiv procentul de domenii în care persoanele care nu se consideră încă fericite dar pot deveni la un moment dat.

Un alt indice al bunăstării umane și al impactului asupra mediului, a fost publicat pentru prima dată în iulie 2006 și a fost creat de Nic Marks, fondatorul Centrului de bunăstare la Fundația New Economics (NEF) și poartă denumirea de **Happy Planet Index (HPI)**. Indicele este ponderat pentru a oferi progresiv scoruri mai mari țărilor cu urme ecologice inferioare.

Happy Planet Index (HPI) este considerat o măsură globală pentru bunăstarea durabilă. Scorurile ridicate de HPI pot fi obținute numai atunci când sunt îndeplinite obiectivele din index (speranța de viață ridicată, satisfacția de viață ridicată, respectiv amprenta ecologică redusă). Mai mult, HPI include bunăstarea cu experiență (măsurată prin anii de viață fericiți, care se obține prin înmulțirea speranței de viață și a satisfacției de viață) și a consumului de resurse (măsurat prin amprenta ecologică).

Scorurile HPI se află pe o scară cuprinsă între 0 și 100, 0 reprezentând nivelul cel mai jos al satisfacției, iar 100 reprezentând nivelul cel mai ridicat [1].

Formula generală utilizată pentru a calcula indicele este [10]:

$$HPI = \frac{(\text{Bunăstare} + \text{Speranță de viață} + \text{Inegalitatea rezultatelor})}{\text{Amprenta ecologică}} \quad (2)$$

Așa cum se observă, **Happy Planet Index** combină patru elemente pentru a arăta cât de eficient, rezidenții din diferite țări folosesc resursele de mediu pentru a duce o viață lungă și fericită:

1) *Speranța de viață*: numărul mediu de ani pe care o persoană născută astăzi se așteaptă să trăiască în fiecare țară pe baza datelor colectate de către Organizația Națiunilor Unite.

2) *Bunăstarea*: cât de satisfăcuți spun locuitorii fiecărei țări că se simt cu viață în general, pe o scară de la zero la zece, pe baza datelor colectate în cadrul Gallup World Sondaj.

3) *Inegalitatea rezultatelor*: inegalitățile dintre oamenii dintr-o țară, în funcție de durata cât trăiesc și cât de fericiți se simt, pe baza distribuirii în fiecare țară a speranței de viață și a datelor de bunăstare.

4) *Amprenta ecologică*: impactul pe care fiecare locuitor al unei țări îl plasează asupra mediului natural, pe baza datelor pregătite de Rețeaua globală de amprente.

Indicele HPI este conceput pentru a contesta indicatorii bine stabiliți ai dezvoltării țărilor, cum ar fi **Produsul Intern Brut** (PIB) și **Indicele dezvoltării umane** (HDI), care se consideră că nu iau în considerare durabilitatea. În special, PIB-ul este considerat necorespunzător, deoarece scopul final obținut al majorității oamenilor nu este să fie bogat, ci să fie fericit și sănătos. Mai mult, se crede că noțiunea de dezvoltare durabilă necesită o măsură a costurilor de mediu în vederea realizării acestor obiective.

HPI se bazează pe principii utilitare generale - majoritatea oamenilor doresc să trăiască o viață lungă și împlinită, iar țara care face tot ce este mai bine este cea care permite cetățenilor săi să facă acest lucru, evitând în același timp încălcarea posibilităților viitorilor oameni și a oamenilor în alte țări să facă același lucru.

Conform clasamentelor, în anul 2016 România a ocupat locul 55, având o revenire destul de evidentă, situându-se pe locul 70 în anul 2009 și pe locul 75 în 2012.

Un alt indicator care măsoară fericirea este **World Happiness Index**. Pentru calculul acestui indicator, datele au fost colectate de la persoane din peste 150 de țări. Fiecare variabilă măsurată relevă un scor mediu ponderat la o scară de la 0 la 10, care este urmărită în timp și se comparată cu alte țări. Aceste variabile includ în prezent: *PIB real/ cap de locuitor, sprijin social, speranța de viață sănătoasă, libertatea de a face alegeri de viață, generozitatea și percepția corupției*.

Potrivit World Happiness Report [13], în anul 2018, România se situează pe locul 52 cu un scor de 5,945. În fruntea clasamentului se află țări precum Finlanda (7,632), Norvegia (7,594) și Danemarca (7,555), iar în coada clasamentului Republica Africa Centrală, pe locul 155, cu un scor de 3,083 și Burundi pe locul 156, cu un scor de 2,905.

Cu toate că așa cum s-a văzut există mai mulți indicatori prin care fericirea poate fi măsurată, datele cu privire la anumiți indicatori sunt foarte greu de găsit. Din acest motiv, în următorul paragraf se prezintă o analiză econometrică cu privire la dependența dintre **Happy Planet Index** și timp.

2. Specificarea modelului de regresie și interpretarea rezultatelor

În cadrul acestui paragraf se propune analiza econometrică a dependenței dintre indicatorul **Happy Planet Index** și perioada de timp analizată, de 9 ani (2006-2016), pentru România.

Pentru specificarea modelului de regresie s-au ales următoarele variabile:

- ✓ variabila de intrare în model, notată cu x este dată de perioada de timp analizată;
- ✓ variabila de ieșire din model, notată cu y este dată de **Happy Planet Index**;
- ✓ variabila reziduală este notată cu ε .

În cadrul analizei s-a ținut cont de seria de date a indicelui **Happy Planet Index**, date care au fost preluate din articolul publicat în [3]), acestea regăsindu-se în următorul tabel:

Tabelul 1. Datele cu privire la Happy Planet Index în timp

Anii	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2016
HPI	37,72	44,3	44,4	43,9	43,7	44,9	42,2	40	28,8

Datorită faptului că în anii 2014 și 2015 datele cu privire la **Happy Planet Index** nu au fost disponibile, cei doi ani au fost omiși din cadrul analizei econometrice.

Reprezentarea grafică a **Happy Planet Index** în funcție de timp este ilustrată în figura 1. Așa cum se observă, această dependență are o evoluție descendentă începând cu 2012, maximum atins de acest indicator fiind în anul 2011. Această scădere din ultimii ani a indicelui **Happy Planet** arată faptul că românii încă nu sunt suficienți de satisfăcuți de nivelul de viață, cu toate că salariile și pensiile au crescut. Dar așa cum s-a văzut, în calculul acestui indice se ține cont de mult mai multe elemente.

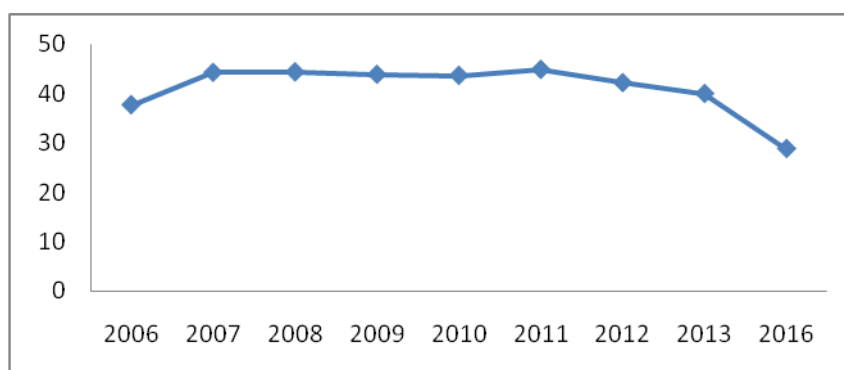


Figura 1. Reprezentarea grafică a Happy Planet Index (HPI) pentru România în perioada 2006-2016

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

$$y_i = c(1) + c(2) \cdot x_i + c(3) \cdot x_i^3 + \varepsilon_i, \quad i = 1,9 \quad (3)$$

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

Tabelul 2.

Dependent Variable: Y Method: Least Squares Date: 04/13/18 Time: 15:39 Sample: 2006 2014 Included observations: 9 Y=C(1)+C(2)*X+C(3)*X^3				
	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	-1078050.	130862.3	-8.238048	0.0002
C(2)	804.6907	97.61753	8.243301	0.0002
C(3)	-6.64E-05	8.05E-06	-8.253173	0.0002
R-squared	0.946765	Mean dependent var	41.10222	
Adjusted R-squared	0.929020	S.D. dependent var	5.187778	
S. E. of regression	1.382128	Akaike info criterion	3.746328	
Sum squared resid	11.46167	Schwarz criterion	3.812069	
Log likelihood	-13.85847	Hannan-Quinn criter.	3.604458	
F-statistic	53.35418	Durbin-Watson stat	2.312231	
Prob(F-statistic)	0.000151			

În definirea modelului de regresie sunt considerate o serie de ipoteze. Acestea sunt importante în estimarea și stabilirea proprietăților modelului de regresie. Testele statistice sunt metode de decizie ce ne ajută la validarea sau invalidarea cu un anumit grad de siguranță a ipotezelor statistice verificate.

Astfel, în Tabelul 2, se observă, că valoarea lui R-squared (raportul de determinare), este foarte aproape de valoarea 1. Valoarea mare a acestui indicator arată faptul că evoluția în timp a nivelului HPI din România este bine specificată în timp.

Pe de altă parte, în acest tabel sunt prezentate valorile a trei indicatori ce au la bază teoria informației (**criteriul Akaike și criteriul Schwartz și criteriul Hannan-Quinn**), aceste valori arătând faptul că modelul ales este unul foarte bun. Acești indicatori își reduc valorile odată cu scăderea erorilor de ajustare, deci ca urmare a ameliorării estimărilor, dar suportă o penalitate prin creșterea numărului de parametri ai modelului. Evident, calitatea estimării se ameliorează odată cu creșterea dimensiunii seriilor de date din cadrul modelului econometric.

Testul **Durbin-Watson** este aplicat pentru verificarea ipotezei prin care seria reziduurilor este necorelată. Valoarea calculată a acestei statistici ($DW=2,312231$) se compară cu valorile tabelate ale acesteia.

În acest caz, pentru un prag de semnificație de 5%, și pentru un număr de 9 observații, valorile tabelate ale statisticii Durbin-Watson sunt $d_1=1,08$ $d_2=1,36$. Deoarece $d_2=1,36 < DW=2,31 < 4-d_1=2,92$, putem trage concluzia că seria reziduurilor este independentă.

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

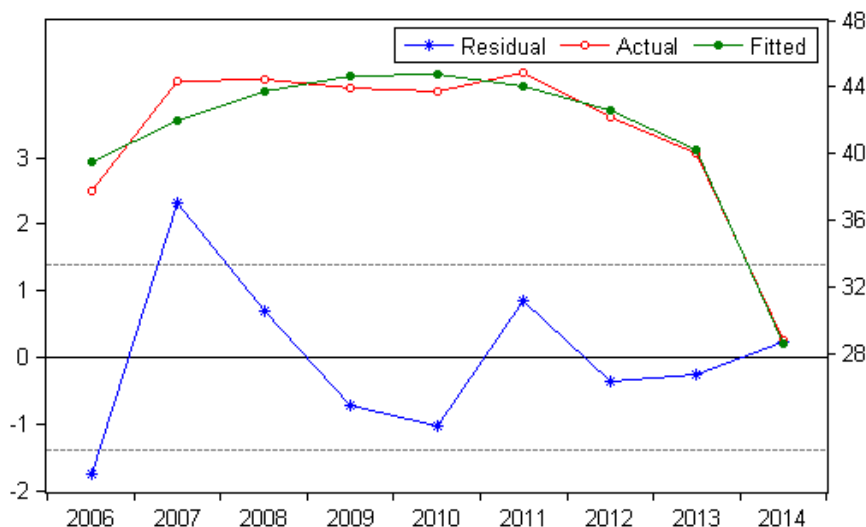


Figura 2. Variația în timp a HPI în României (roșu), în tandem cu variația în timp a modelului polinomial de ordinul trei (verde), cu evidențierea reziduului (albastru).

Pe de altă parte, în Figura 3, sunt reprezentate valorile coeficienților de asimetrie (**skewness**) și aplatizare (**kurtosis**), precum și valoarea statisticii **Jarque-Bera** $J-B = 0,416478$. Comparând valoarea acestei statistici, cu valoarea tabelată a statisticii $\chi^2_{0,05;9} = 16,919$, pentru 9 observații și pentru un prag de semnificație de 5%, se constată $J - B < \chi^2$, adică este acceptată ipoteza de normalizare a reziduurilor.

De asemenea, datorită faptului că valoarea coeficientului de aplatizare este mai mică decât 3, putem spune că distribuția reziduurilor este **platikurtică**.

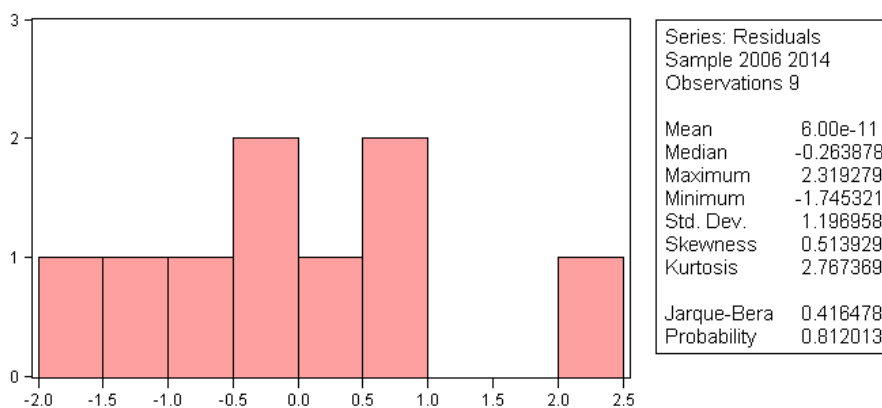


Figura 3. Histograma și caracteristicile reziduurilor estimate

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

Valoarea calculată a acestei statistici ($F_{calculat} = 6,067103$), se compară cu valoarea tabelară a statisticii F , pentru un prag de semnificație de 5%, adică $F_{0,05;1;7} = 5,591$.

Dacă $F_{calculat} < F_{0,05;1;7}$ atunci modelul de regresie este corect specificat, adică este verificată ipoteza de homoscedasticitate (dispersia este aceeași pentru toate valorile variabilei reziduale).

Tabelul 3.

Heteroskedasticity Test: White				
F-statistic	6.067103	Prob. F(1,7)	0.0433	
Obs*R-squared	4.178733	Prob. Chi-Square(1)	0.0409	
Scaled explained SS	1.641192	Prob. Chi-Square(1)	0.2002	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Date: 04/13/18 Time: 15:52				
Sample: 2006 2014				
Included observations: 9				
Collinear test regressors dropped from specification				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	391.1587	158.2880	2.471184	0.0428
X^2	-9.65E-05	3.92E-05	-2.463149	0.0433
R-squared	0.464304	Mean dependent var	1.273519	
Adjusted R-squared	0.387776	S.D. dependent var	1.795748	
S.E. of regression	1.405079	Akaike info criterion	3.711194	
Sum squared resid	13.81972	Schwarz criterion	3.755021	
Log likelihood	-14.70037	Hannan-Quinn criter.	3.616614	
F-statistic	6.067103	Durbin-Watson stat	2.180093	
Prob(F-statistic)	0.043265			

Pentru testarea validității modelului de regresie aplicat în cadrul acestei analize, se aplică **testul Fisher** (testul F). Valoarea calculată a acestei statistici (care se regăsește și în tabelul 2), și se calculează cu relația:

$$F_{\text{calculat}} = \frac{\sum_{i=1}^9 (\hat{y}_i - M(y))^2 / k}{\sum_{i=1}^9 (y_i - \hat{y}_i)^2 / (n - k - 1)} = 53,35 \quad (4)$$

și se compară cu valoarea tabelară a statisticii $F_{0,05;1;7}=5,591$, pentru un prag de semnificație de 5%.

Dacă $F_{\text{calculat}}=53.35418 > F_{0,05;1;7}=5,591$ atunci modelul de regresie este corect specificat, adică modelul de regresie reprezentat prin funcția de gradul trei de forma dată în relația (3), este unul valid.

3. Concluzii

În urma analizei indicelui **Happy National Index** în funcție de timp, se pot desprinde următoarele concluzii:

- ❖ dependența dintre cele două variabile este una directă, de tip polinomial (gradul polinomului fiind 3);
- ❖ în urma testării validității modelului polinomial de regresie, s-a observat că acesta este unul corect specificat;
- ❖ toate ipotezele de verificare a metodei celor mai mici pătrate, aplicate pentru estimarea parametrilor modelului de regresie au fost satisfăcute, prin urmare putem spune faptul că modelul ales pentru aproximarea datelor celor două variabile, este unul foarte bun;

Și totuși, pentru a măsura fericirea sau nefericirea unui popor este extrem de complicat. Modelele matematice, statisticile, psihologii, filozofii, încearcă să găsească o cauză a fericirii sau nefericirii, dar până la urmă fericirea este o stare. Dacă începi să o analizezi, dispare.

În timp ce psihologii spun că nefericirea ține mai mult de mentalitatea omului, de o viziune negativă asupra lumii în care lipsește încrederea în propriile forțe și în faptul că putem schimba

lucrurile în bine, neîncredere care se transmite la copii ce recrează acest tipar, oamenii cu spirit întreprinzător văd și în asta un prilej de a face bani.

Pentru aceasta în București s-a deschis primul „anger room” din România. Acesta este un loc în care clienții vin să spargă obiecte care nu mai sunt utile, într-un mediu controlat, în deplină siguranță. Cu bâta de baseball, cu ranga sau cu barosul se pot sparge timp de 15 minute pahare, vase de flori, bibelouri de porțelan, imprimante, televizoare, telefoane, vase de WC, mobilier de bucătărie, busturi din ghips sau orice obiecte care se sparg spectaculos, notează Wall Street. Și totuși, nu știm dacă spartul obiectelor îi face pe români mai fericiți, dar cred că le diminuează mult stresul.

Fericirea poate fi legată de multe alte schimbări ale vieții. Doar un om fericit poate munci mai mult, doar un om fericit dă randament mai mare la locul de muncă. Faptul că românii sunt nefericiți este legat și de șansele de reușită în viață, despre care românii cred că nu s-au egalizat comparativ cu perioada comunistă. În ceea ce privește sentimentul de dreptate și justiție în propria țară, românii se clasează, alături de cetățenii din alte 14 state, sub media UE.

În concluzie, românii trebuie să învețe să fie fericiți, să își caute fericirea în lucruri simple și mărunte. Fericirea, până la urmă nu este greu de atins. A fi fericit este o stare interioară pe care toți trebuie să învățăm să o căutăm, iar când o găsim să o păstrăm. Fericirea până la urmă depinde de modul nostru de a privi viața. Haideți să fim fericiți, la fel ca nigerienii !

Bibliografie:

1. Brüggelambert, G., Ciupac-Ulici, M.L., Nistor, I.A., *Should happiness be a key measure of development? an introduction in literature review*
2. Survey Findings Summary of 2015 GNH Index, *The Centre for Bhutan Studies and GNH Research, Langjophakha, Thimphu. Bhutan*, November 2015
3. Opait, G., *Statistical Analysis of the Correlation between the Happy Planet Index and the Gross Domestic Product Per Capita, in Romania*, Annals of Dunărea de Jos, Universitatea din Galați, Fascicolul . economie și Informatică aplicată, no.3, 2016
4. https://en.wikipedia.org/wiki/World_Happiness_Report
5. <http://ophi.org.uk/policy/national-policy/gross-national-happiness-index/>
6. <https://blogs.worldbank.org/category/tags/gross-national-happiness-index>
7. <https://countryeconomy.com/demography/world-happiness-index/romania>
8. https://en.wikipedia.org/wiki/World_Happiness_Report
9. <http://conferinta.academiacomerciala.ro/CD2015/ARTICOLE/5/SHOULD%20HAPPINESS%20BE%20Bruggelambert.pdf>
10. <http://happyplanetindex.org/about/>
11. <http://www.cunoastelumea.ro/in-bhutan-economia-nationala-se-masoara-in-fericire-exista-chiar-un-minister-al-fericirii/>
12. <https://www.banatulazi.ro/romanii-cei-mai-nefericiti-oameni-de-pe-planeta/>
13. https://en.wikipedia.org/wiki/World_Happiness_Report#2018_World_Happiness_Report

Analiza corelației dintre rentabilitate și risc în sectorul serviciilor din județul Dolj

Autori: Dorobanțu Alin Ionuț, Dumitrescu Ioan Alexandru

**Coordonatori: Prof. univ. dr. Siminică Marian, Asist. univ. dr. Cârștina Silviu-Valentin
Universitatea din Craiova**

***Abstract:** The research paper consists of analyzing the correlation analyses between return of assets and the risk to the enterprise. In order to establish the degree of correlation, it was necessary to determine a series of return indicators as well as risk indicators. The method used in the correlation analysis is based on the Pearson correlation coefficient, used through the SPSS statistical program. The rates of returns and risk indicators were analyzed on 300 enterprises operating on the informatic, financial and accounting services market in Dolj county, between 2015 and 2016.*

1. Introducere

Lucrarea prezentată are ca și obiectiv principal analiza corelației existente între indicatorii de rentabilitate și indicatorii de risc de la nivelul celor 300 de societăți din sectorul serviciilor pe cele 3 subsectoare de activitate: servicii informatice, servicii financiare și servicii de contabilitate.

Pentru determinarea indicatorilor de rentabilitate și risc a fost necesară cunoașterea mai multor date financiare, ca de exemplu: profitul brut, profitul net, profitul din exploatare, cifra de afaceri, activul total și capitalul propriu.

Pornind de la acești indicatori ne-am propus să analizăm corelația dintre rentabilitate și risc, rentabilitatea fiind un factor intern al profitabilității întreprinderii, iar riscul un factor de influență extern.

Pentru a analiza această corelație, echipa de cercetare a realizat, pe parcursul lucrării, un studiu de caz la nivelul sectorului serviciilor informatice, a serviciilor financiare și a serviciilor de contabilitate din județul Dolj. Datele utilizate în analiză au fost preluate de pe site-ul Ministerului Finanțelor Publice din România și mai apoi prelucrate conform unei metodologii proprii.

În acest studiu au fost incluse entități ce aparțin sectorului serviciilor informatice, financiare și respectiv de contabilitate. Toate acestea sunt servicii la care apelează o firmă pentru a putea funcționa și a se putea dezvolta.

Ponderea cea mai mare a întreprinderilor în totalul entităților ce prestează astfel de servicii, după cifra de afaceri, o dețin serviciile informatice cu 46 de puncte procentuale. Pe locul 2 se află serviciile financiare cu o pondere de 30%, iar pe locul al 3-lea se află serviciile de contabilitate cu 24%.

2. Concepte și termeni utilizați

Cunoașterea elementelor ce sunt folosite în cercetare, precum și modul în care acestea se regăsesc la nivelul unei entități reprezintă cerința primordială în elaborarea unei analize economico-financiare.

Pentru prezenta analiză a corelației dintre rentabilitate și risc a fost necesară determinarea mai multor indicatori, unii dintre aceștea fiind gata prelucrați: profitul brut, profitul net, profitul din exploatare, cifra de afaceri, activul total și capitalul propriu. Ceilalți au rezultat din calculul în baza

formulelor specifice: rata rentabilității economice, rata rentabilității financiare, rata rentabilității veniturilor și rata rentabilității comerciale.

Ratele de rentabilitate sunt acele rate prin care se apreciază sub formă procentuală profitabilitatea și eficiența unei întreprinderi, în mărimea ei reflectându-se raporturile dintre efectele obținute și eforturile depuse de societățile comerciale.

Relațiile de calcul utilizate sunt¹:

$$Re = Pn/AT*100 \quad (1)$$

$$Rf = Pn/Kpr*100 \quad (2)$$

$$Rc = Pe/CA*100 \quad (3)$$

Unde: Re - Rata rentabilității economice;

Rf - Rata rentabilității financiare;

Rc - Rata rentabilității comerciale;

Pn - Profit net;

Pb - Profit brut;

Pe - Profit din exploatare;

CA - Cifra de afaceri;

AT - Activ total;

Kp - Capital propriu.

Scopul lucrării de cercetare îl reprezintă analiza riscului de exploatare ce exprimă „incapacitatea firmei de a se adapta la timp și cu costuri cât mai reduse la modificările mediului economic și social”², dar și a riscului financiar care se referă la „variabilitatea profitului net, sub incidența structurii financiare a firmei”³. Acesta exprimă gradul de variabilitate al rezultatului economic în raport cu condițiile de exploatare.

Formula de calcul a riscului de exploatare este următoarea⁴:

$$CLE = \frac{\Delta Re / Re_0}{\Delta CA / CA_0}$$

Pentru riscul financiar am utilizat formula coeficientului de levier financiar:

$$CLF = \frac{\Delta Re / Re_0}{\Delta Pn / Pn_0}$$

Un prim indicator în analiza rentabilității unei întreprinderi este rata rentabilității economice, indicator ce exprimă „eficiența cu care a fost utilizat activul total al întreprinderii”⁵. Acesta prezintă o importanță deosebită pentru managerii întreprinderii, aceștea fiind în permanență preocupați de obținerea unei rentabilități și a unei eficiențe cât mai sporite.

Rata rentabilității financiare este tot un indicator de eficiență ce prezintă o deosebită importanță în special pentru acționarii companiei. Aceasta exprimă eficiența cu care a fost utilizat capitalul propriu, capital în care se regăsește partea investită de aceștea.

Rata rentabilității comerciale caracterizează „eficiența vânzărilor entității economice, determinându-se ca raport între rezultatul obținut și cifra de afaceri netă”⁶.

Riscul reprezintă unul dintre cele mai vagi și mai evazive concepte, care este greu de definit de către economiști și cu atât mai greu de definit de către investitori.

Rentabilitatea se află într-o legătură directă și nemijlocită cu riscul. Astfel, acționarii sau alți investitori vor investi într-un anumit activ, asumându-și riscul aferent, numai pentru că ei pretind o anumită remunerare, care va trebui să fie cu atât mai ridicată cu cât riscul este mai mare.

¹ Cârștina S, Gestiunea activelor și rentabilitatea întreprinderii, Ed. Universitaria, Craiova, 2015

² Siminică M, Diagnostic financiar, Ed. Universitaria, Craiova, 2010, pag. 121

³ Marcu N, Analiza economico-financiară, metode și aplicații, Ed. Expert, București, 2008, pag. 168

⁴ Cîrciumaru D, Analiza riscului firmei, Ed. Universitaria, Craiova, 2013, pag. 90

⁵ Buse L, Siminică M, Cîrciumaru D, Simion D, Ganea M, Analiză economico-financiară, Ed. Sitech, Craiova, 2012, pag. 167

⁶ Robu V, Anghel I, Șerban E.C, Analiza economico-financiară a firmei, Ed. Economică, București, 2014, pag. 349

Desfășurarea oricărei activități economice este supusă acțiunii unei multitudini de factori, unii previzibili, alții imprevizibili. Intensitatea cu care acționează aceștea determină starea de certitudine sau de incertitudine în privința rezultatelor obținute. Deși termenii de risc și incertitudine sunt folosiți de multe ori pentru a exprima același lucru, există o diferență clară între ei. Incertitudinea reprezintă faptul de a nu ști ceea ce urmează a se întâmpla în viitor.

Riscul este modul în care caracterizăm cât de multă incertitudine există. Cu cât există mai multă incertitudine, cu atât riscul va fi mai pronunțat și invers. Riscul reprezintă, deci, o caracterizare a gradului de incertitudine, situându-se între cele două stări (certitudine și incertitudine).

3. Metodologia cercetării

Prezenta lucrare de cercetare se bazează pe o serie de date financiare ale firmelor din județul Dolj ce activează în domeniul serviciilor informatice, financiare și cele de contabilitate. Culegerea datelor primare pentru ambii ani de studiu, 2015 respectiv 2016, s-a realizat de către echipa de cercetare având ca bază site-ul oficial al Ministerului Finanțelor Publice, www.mfinante.ro, secțiunea “Domenii de activitate”.

Criteriul determinant de selecție a firmelor pentru studiu l-a constituit indicatorul “cifra de afaceri”, indicator în funcție de care au fost alese primele 100 de entități economice pentru fiecare categorie de prestări de servicii anterior menționate. În opinia echipei de cercetare, pe baza acestui indicator se poate analiza în mod concludent situația în care se află o firmă, un sector sau o ramură economică în ceea ce privește rentabilitatea și riscul asociat. Numărul total al entităților economice prestatoare de astfel de servicii în județul Dolj este semnificativ superior valorii de 100, însă includerea tuturor în această analiză ar fi putut conduce spre rezultate viciate la nivelul sectoarelor de activitate, gradul de semnificație al acestora fiind foarte redus. Este de menționat faptul că aceste 100 de companii selectate îndeplinesc condițiile de reprezentativitate pe plan local pentru elaborarea studiului.

Ulterior etapei de culegere și sortare a datelor s-a procedat la stabilirea unor indicatori de rentabilitate. În acest sens a fost calculată rentabilitatea economică, financiară și cea a veniturilor pe fiecare categorie de servicii, iar în cadrul fiecărei categorii pe fiecare cod CAEN identificat. A urmat pregătirea tuturor datelor pentru a fi posibilă analiza, interpretarea și obținerea unor informații pertinente cu privire la subiectul propus.

Corelația existentă între elementele ce caracterizează rentabilitatea firmei și cele specifice riscului a fost analizată și verificată cu ajutorul programului statistic SPSS, indice de corelație utilizat – Pearson, perioada analizată fiind 2015 - 2016.

În urma tuturor acestor etape, echipa de cercetare, pe baza celor obținute la finalul studiului, a formulat o serie de concluzii pertinente, verificabile, cu privire la analiza corelației dintre rentabilitate și risc referitoare la sectorul serviciilor, particularizat pentru servicii informatice, financiare și de contabilitate, în județul Dolj

4. Studiu de caz

Pornind de la datele preluate de pe site-ul Ministerului Finanțelor Publice din România, am extras și am prelucrat elementele necesare determinării indicatorilor prezenți în analiza corelației dintre rentabilitate și risc. Astfel, după prelucrarea datelor în Excel am efectuat calculul indicatorilor necesari analizei, sortați după mai multe coduri CAEN, reflectați în tabelul următor:

Tabel 1.1 – Nivelul ratelor de rentabilitate pe coduri CAEN pe cele trei tipuri de servicii

ACTIVITATE	Rentabilitate economică		Rentabilitate financiară		Rentabilitatea veniturilor	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016
SERVICII INFORMATICE, din care:	39.58%	27.04%	44.60%	46.69%	24.71%	23.41%
CAEN 6201	31.02%	19.08%	35.02%	46.21%	17.80%	22.03%
CAEN 6202	26.91%	-13.50%	65.32%	56.51%	23.00%	16.82%
CAEN 6209	52.88%	-22.74%	62.02%	65.10%	30.29%	38.77%
CAEN 6311	45.49%	39.47%	49.30%	45.42%	30.39%	23.95%
CAEN 6312	9.33%	-55.70%	5.97%	36.04%	1.05%	5.63%
SERVICII FINANCIARE, din care:	11.55%	-19.65%	13.93%	16.50%	35.92%	47.90%
CAEN 6492	8.85%	-40.34%	10.63%	15.83%	22.78%	42.75%
CAEN 6499	32.62%	24.37%	31.56%	23.50%	76.88%	76.46%
CAEN 6611	56.90%	-36.08%	100.02%	56.72%	81.81%	40.93%
CAEN 6612	56.68%	30.31%	69.77%	51.49%	60.51%	50.62%
CAEN 6619	30.44%	3.53%	35.90%	44.02%	32.20%	29.26%
CAEN 6622	67.31%	-52.79%	68.21%	40.66%	51.09%	41.46%
CAEN 6810	3.81%	-20.44%	12.02%	9.95%	41.90%	25.04%
CAEN 6820	2.98%	-35.69%	3.10%	6.49%	15.56%	28.30%
CAEN 6831	2.40%	1.66%	497.96%	161.91%	7.65%	-3.41%
CAEN 6832	61.01%	44.84%	68.64%	46.53%	86.34%	86.41%
SERVICII CONTABILITATE, din care:	14.85%	-2.79%	37.88%	31.66%	29.24%	22.37%
CAEN 6920	45.14%	-41.93%	54.62%	46.23%	45.00%	39.74%
CAEN 7022	10.56%	2.25%	32.53%	31.10%	24.85%	22.69%
CAEN 7111	-0.83%	-8.69%	-16.63%	-	5.72%	-
CAEN 7112	33.19%	-10.26%	45.86%	248.84%	37.12%	21.63%
CAEN 7120	26.72%	0.99%	38.17%	39.53%	25.85%	28.53%

Sursa: tabel preluat din Excel

Analiza corelației dintre rentabilitate și risc a fost realizată pe fiecare dintre cele trei servicii selectate și prezentate în partea introductivă a lucrării. Astfel, cu ajutorul programului statistic SPSS am determinat nivelul de corelație la nivelul serviciilor contabilitate:

Tabel 1.2 – Nivelul de corelație pe serviciile de contabilitate

		Re	Rf	Rc
Re	Pearson Correlation	1	.250**	.426**
	Sig. (2-tailed)		.002	.000
	N	100	100	100

Rf	Pearson Correlation	.250**	1	-.102
	Sig. (2-tailed)	.002		.214
	N	100	100	100
Rc	Pearson Correlation	.426**	-.102	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.214	
	N	100	100	100
CLE	Pearson Correlation	.708**	-.625	.837**
	Sig. (2-tailed)	.000	.048	.000
	N	100	100	100
CLF	Pearson Correlation	.756	.688	.214**
	Sig. (2-tailed)	.010	.033	.003
	N	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed)

Analiza corelației în cadrul firmelor din sectorul serviciilor de contabilitate ne indică o corelație directă și puternică între coeficientul de levier de exploatare, rata de rentabilitate economică a activului și rata de rentabilitate a veniturilor. În ambele cazuri pragul de semnificație sig. a fost sub 0,05.

În cazul coeficientului de levier financiar s-a obținut o corelație puternică directă în ceea ce privește rata rentabilității economice și rata rentabilității financiare.

O analiză similară a fost realizată și în cazul serviciilor financiare, rezultatele obținute cu ajutorul programului SPSS fiind reflectate în tabelul următor:

Tabel 1.3 – Nivelul de corelație pentru serviciile financiare

		Re	Rf	Rc
Re	Pearson Correlation	1	.355**	.502**
	Sig. (2-tailed)		.014	.000
	N	100	100	100
Rf	Pearson Correlation	.355**	1	-.188
	Sig. (2-tailed)	.014		.214
	N	100	100	100
Rc	Pearson Correlation	.502**	-.188	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.214	
	N	100	100	100
CLE	Pearson Correlation	.824**	-.425	.867**
	Sig. (2-tailed)	.000	.057	.000
	N	100	100	100
CLF	Pearson Correlation	.634	.842	.367**
	Sig. (2-tailed)	.026	.041	.647
	N	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed)

O corelație puternică s-a obținut în cazul coeficientului de levier de exploatare și a ratelor de rentabilitate economică, respectiv a ratei de rentabilitate a veniturilor. În cazul ratei de rentabilitate financiară, corelația s-a dovedit a fi semnificativă, însă inversă, indicele Pearson fiind de -0,425.

La nivelul coeficientului financiar s-a stabilit o corelație puternică și directă în ceea ce privește rata de rentabilitate economică și rata de rentabilitate financiară. La nivelul ratei de rentabilitate a veniturilor, coeficientul de corelație este în valoare de 0,367, cu o eroare sig de 0,647.

Ultimul sector analizat prin prisma corelației dintre rentabilitate și riscuri este sectorul specific serviciilor informatice. Și în cadrul acestui sector am utilizat indicele Pearson calculat cu ajutorul programului SPSS, nivelul de corelație fiind reflectat în tabelul următor:

Tabel 1.4 – Nivelul de corelație pe serviciile informatice

		Re	Rf	Rc
Re	Pearson Correlation	1	.412**	.468**
	Sig. (2-tailed)		.021	.011
	N	100	100	100
Rf	Pearson Correlation	.412**	1	-.274
	Sig. (2-tailed)	.021		.214
	N	100	100	100
Rc	Pearson Correlation	.468**	-.274	1
	Sig. (2-tailed)	.011	.214	
	N	100	100	100
CLE	Pearson Correlation	.784**	-.342	.846**
	Sig. (2-tailed)	.000	.064	.000
	N	100	100	100
CLF	Pearson Correlation	.688	.891	.432**
	Sig. (2-tailed)	.014	.001	.048
	N	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed)

În cazul serviciilor informatice s-a obținut un coeficient de corelație puternic între rata de rentabilitate economică, rata de rentabilitate a veniturilor și coeficientul de levier de exploatare. O corelație inversă există între rata de rentabilitate financiară și coeficientul de levier de exploatare.

La nivelul coeficientului de levier financiar am obținut corelații puternice și directe în cazul ratei de rentabilitate economică și cel al ratei de rentabilitate financiară, iar în cazul ratei de rentabilitate a veniturilor indicele Pearson este de 0,432 reflectând o corelație semnificativă directă, însă mai slabă ca intensitate spre deosebire de primele două.

5. Concluzii

Actul de cercetare se încheie, bineînțeles, prin trasarea unui set de concluzii la care echipa de cercetare a ajuns în urma întreprinderii prezentului studiu. Calculul indicatorilor și analiza corelației dintre rentabilitate și risc pentru un număr semnificativ de societăți comerciale din sfera serviciilor informatice, financiare și de contabilitate din județul Dolj, au condus spre următoarele opinii verificabile:

- rata rentabilității economice a înregistrat o scădere în anul 2016 față de anul 2015 pentru toate cele trei tipuri de activități. Această creștere se bazează pe sporirea valorii activelor totale ale întreprinderilor din cele trei sectoare, precum și pe creșterea profitului net, dar într-un ritm inferior față de activele totale;
- rata rentabilității financiare, indicator ce prezintă o structură similară cu cea a rentabilității economice a înregistrat o creștere în ceea ce privește activitățile informatice și cele financiare, dovedind o utilizare eficientă a capitalurilor proprii angajate. În același timp, în privința serviciilor de contabilitate, această rată înregistrează o valoare inferioară în anul 2016 față de 2015;
- rata rentabilității veniturilor prezintă un trend în scădere în cazul serviciilor informatice și al celor de contabilitate, pe parcursul celor doi ani analizați. În cazul serviciilor financiare, aceasta a înregistrat o creștere pe baza scăderii cifrei de afaceri și creșterii profitului net la nivel de sector;
- cele trei rate de rentabilitate, împreună cu cei doi indicatori care exprimă atât riscul de exploatare, cât și pe cel financiar definesc următoarele corelații: serviciile de contabilitate indică o corelație directă și puternică între coeficientul de levier de exploatare, rata rentabilității economice a activului și rata de rentabilitate a veniturilor; coeficientului de levier financiar prezintă aceeași situație în legătură cu rata rentabilității economice și rata rentabilității financiare; ramura serviciilor financiare se bucură de o corelație puternică între coeficientului de levier de exploatare și ratele de rentabilitate economică, respectiv rata de rentabilitate a veniturilor; rata de rentabilitate financiară are o corelație semnificativă, dar inversă; coeficientului levierului financiar prezintă o corelație puternică și directă în ceea ce privește rata de rentabilitate economică și rata de rentabilitate financiară, iar în cazul ratei de rentabilitate a veniturilor, aceasta este strânsă, dar cu o mică eroare; serviciile informatice denotă un coeficient de corelație puternic între rata de rentabilitate economică, rata de rentabilitate a veniturilor și coeficientul de levier de exploatare; rata rentabilității financiare are o corelație inversă cu coeficientul de levier de exploatare; corelații puternice și directe se păstrează și în cazul ratei de rentabilitate economică și cea de rentabilitate financiară în legătură cu coeficientul de levier financiar, timp în care rata de rentabilitate a veniturilor înregistrează o corelație semnificativă directă, însă mai slabă ca intensitate decât primele două.

Bibliografie:

1. Buse L, Siminică M, Cîrciumaru D, Simion D, Ganea M, Analiză economico-financiară, Ed. Sitech, Craiova, 2012
2. Cârștina S, Gestiunea activelor și rentabilitatea întreprinderii, Ed. Universitaria, Craiova, 2015
3. Cîrciumaru D, Analiza riscului firmei, Ed. Universitaria, Craiova, 2013
4. Marcu N, Analiza economico-financiară, metode și aplicații, Ed. Expert, București, 2008
5. Robu V, Anghel I, Șerban E.C, Analiza economico-financiară a firmei, Ed. Economică, București, 2014
6. Siminică M, Diagnostic financiar, Ed. Universitaria, Craiova, 2010
7. *** www.mfinante.ro

Analiza indicatorilor de echilibru financiar pe baza bilanțului

Autor: Gorincioi Cristian

Coordonator: Conf. univ. dr. Răscolean Ilie

Universitatea din Petroșani

Introducere

Una dintre cele mai importante condiții pentru buna funcționare a economiei, elementelor sale sub formă de entități economice, infrastructură și organismele executive este disponibilitatea anumitor informații care să îndeplinească o serie de cerințe, care ajută la luarea de decizii.

S-a demonstrat din punct de vedere istoric și teoretic că astfel de informații pot fi furnizate numai sub forma situațiilor financiare.

Pentru a satisface nevoile generale ale utilizatorilor interesați în evidența contabilă se generează informații despre situația financiară a entității, a rezultatelor financiare ale activității sale, modificările în situația financiară sau a fluxului de resurse financiare.

După cum este cunoscut, informația despre situația financiară este formată în principal sub forma unui bilanț contabil, informația cu privire la performanța financiară a entității - sub forma raportului de profit și pierderi, precum și informația privind modificările situației financiare a entității sub forma situației fluxurilor de numerar.

Elementele care formează informația în bilanțul contabil despre situația financiară a entității sunt activele, datoriile și capitalurile.

Bilanțul contabil ar trebui să fie recunoscut ca principala formă de raportare, deoarece vizibilitatea și nivelul de generalizare se prezintă la un nivel mai superior.

În legătură cu cele menționate mai sus tema lucrării de licență privind analiza financiară pe baza bilanțului la societatea comercială are o importanță și relevanță deosebită.

În această lucrare se prezintă conceptual bilanțul, stabilirea rolului său în sistemul global de raportare financiară a entității, sunt prezentate principiile de întocmire a bilanțului, capacitățile sale analitice pentru evaluarea stării financiare a întreprinderii pe un exemplu de întreprindere **S.R.L BIOX-COMERT**

Scopul este - dezvoltarea ordinii de întocmire a bilanțului și calculul indicatorilor de eficiență a situației financiare a societății pe baza datelor din bilanț.

1. Definirea conceptului de bilanț

Bilanțul este o noțiune de bază, deosebit de importantă, cu care se operează frecvent în teoria și practica contabilității.

Cerința întocmirii bilanțului este arătată de matematicianul Luca Paciolo, odată cu cristalizarea ca sistem a contabilității, bazată pe înregistrarea în partidă dublă. Caracterul documentar și informativ economic al bilanțului a fost relevat de Jaques Savary în 1673 “ca un instrument de control al înregistrărilor contabile și de cunoaștere a situației economico-financiare a întreprinderii”.

Dar, deși bilanțul este cunoscut și utilizat de veacuri în practica contabilă, el devine obiectul unor cercetări deosebite abia la sfârșitul secolului trecut. Astfel, belgianul Simon Stevin „se remarcă prin aceea că este primul autor care a pus în mod științific problema necesității bilanțului anual”.

Cercetările în legătură cu rolul și funcțiile bilanțului s-au accentuat apoi foarte mult, rezultând astfel din aceste cercetări numeroase teorii ale bilanțului.

Primele teorii ale bilanțului apărute în anul 1919, în literatură germană, respectiv teoria statică dezvoltată de Nicklisch și teoria dinamică a lui Schmalenbach. Au fost elaborate și alte teorii care vor fi prezentate în continuare. Toate teoriile bilanțului sunt considerate ca fiind teorii ale evaluării sau teorii ale funcțiilor bilanțului.

Deși contabilitatea în partidă dublă are o existență de mai bine de o jumătate de mileniu, abia în secolul al XIX-lea, prin marile întreprinderi industriale și comerciale, începe să se realizeze și să se măsoare periodic patrimoniul, cu ajutorul bilanțului, și rezultatul, cu ajutorul contului de profit și pierdere, deci, să se facă distincția care deriva de aici între capital și venit. O astfel de practică, remarca Bernard Colasse, își găsește explicația prin câteva fenomene: numărul societăților pe acțiuni se multiplică, se separă conducerea întreprinderilor de proprietari, conducătorii fiind obligați să informeze periodic asupra modului în care au gestionat patrimoniul și activitatea; contabilul apare ca mediator între proprietari și conducători, rămânând subordonat acestora din urmă; câteva dintre principiile actuale își au rădăcina în practica de întocmire a documentelor de sinteză, din secolul trecut (continuitatea activității și interdependența exercițiilor, în special).

Până în secolul al XIX-lea, conform lui Basil Yamey, lui Pollard, lui Pollard și lui Richard Brief, exista adesea tendința de a confunda, în procesul contabil, bunurile întreprinderii cu cele ale proprietarilor săi. Începând cu acest secol, se poate vorbi de acțiunea principiului entității în contabilitate.

Intr-o formulă generală, deci simplificatoare, bilanțul a fost și este considerat ca un document care permite să se cunoască, la un moment dat, patrimoniul unui comerciant, persoană fizică sau juridică, patrimoniul definit ca ansamblul drepturilor și obligațiilor acestui comerciant.

De asemenea, bilanțul a fost, și mai este încă, recunoscut ca un instrument static.

Viziunii statice despre bilanț i s-a opus, o dată cu opera genialului profesor german Eugen Schmalenbach (*Dynamische Bilanz*, 1920), o viziune diametral opusă.

Viziunii tradiționale despre bilanț, asimilat unui inventar patrimonial condensat, Schmalenbach i-a opus concepția sa referitoare la un bilanț ca reprezentare a forțelor întreprinderii. El a constatat că este mult mai important pentru conducătorul întreprinderii să măsoare sănătatea întreprinderii lor decât să cunoască valoarea intrinsecă a elementelor care compun activul și pasivul.

Iată ce scria Schmalenbach în acest sens: "pentru a lua decizii utile, seful unei întreprinderi trebuie să știe dacă afacerea sa prosperă, dacă bate pasul pe loc sau dacă ea este în declin. Cu ocazia fiecărei mari crize, economiștii au putut observa că foarte multe falimente sunt datorate pur și simplu unei cunoașteri prea tardive a declinului afacerilor lor. Dar noi nu avem nevoie numai de a determina rezultatul, atunci când o întreprindere începe să fie în primejdie; este indispensabil să luăm cunoștința de prosperitatea sa. Un șef capabil trebuie să profite de o astfel de perioadă de înflorire, indiferent că ea este provocată de conjunctura sau de structura economică. Nu putem lăsa să treacă vânturile favorabile fără să ridicăm pânzele, căci ele (vânturile) nu vor sufla totdeauna.

Admirator al lui Schmalenbach, Jacques Richard (*Comptabilites et pratiques comptables*, Dalloz, 1996) contrapune cele două tipuri de contabilitate: (I) o contabilitate care, pentru a construi bilanțul, nu ține decât valorile corespunzătoare lichidării întreprinderii: contabilitate statică; (II) o contabilitate care ține cont de valorile în mișcare, independent de ce se întâmplă cu ele în caz de lichidare a întreprinderii: contabilitatea dinamică, și pledează pentru o contabilitate de tip dinamic.

2. Noțiuni privind bilanțul și importanța lui

În sens general, bilanțul este un procedeu de lucru specific metodei contabilității prin intermediul căruia se prezintă generalizat activul și pasivul unităților patrimoniale în expresie bănească precum și rezultatele obținute de întreprindere la un moment dat.

Odată cu implementarea reglementărilor contabile armonizate cu directivele Uniunii Europene și a Standardelor Internaționale de Contabilitate, pentru întocmirea situațiilor financiare se utilizează bilanțul sub forma listei verticale în care structurile patrimoniale se ordonează în active

imobilizate, active circulante, datoriile care trebuie plătite într-o perioadă până la un an, active circulante nete, datoriile care trebuie plătite într-o perioadă mai mare de un an, capital social, rezerve, capital propriu, rezultatul exercițiului.

Bilanțul sub această formă se bazează pe ecuația:

$$\text{ACTIV-DATORII}=\text{CAPITAL PROPRIU}$$

3. Indicatorii ai echilibrului financiar determinați pe baza bilanțului contabil

Semnificația patrimonială a bilanțului se bazează pe următoarele principii: conceptul de întreprindere este în primul rând patrimonial; elementele bilanțiere sunt clasificate în funcție de lichiditatea și exigibilitatea lor; echilibrul financiar al bilanțului este enunțat pornind de la definirea fondului de rulment și a lichidității

Astfel elementele bilanțiere sunt structurate în funcție de durata lor, iar criteriile de clasificare acordă un loc important noțiunilor de lichiditate și exigibilitate, diferențiind elementele de activ și pasiv cu durată mai mare de un an și cele cu durată mai mică de un an.

4. Fondul de rulment

Pentru definirea și calcularea fondului de rulment (FR) elementele de activ și de pasiv sunt grupate pe baza criteriului duratei activelor și pasivelor.

Fondul de rulment este expresia realizării echilibrului financiar pe termen lung și a contribuției acestuia la înfăptuirea echilibrului financiar pe termen scurt.¹

Fondul de rulment determinat pe baza bilanțului financiar (bilanțul lichiditate-exigibilitate), constituie un fond de rulment lichiditate sau fond de rulment financiar (FRF) și poate fi stabilit prin două modalități:

Fondul de rulment este determinat cu ajutorul relației :

$$\text{Fondul de rulment} = \text{surse permanente} - \text{alocări permanente} = (\text{capitaluri proprii} + \text{datorii pe termen mediu și lung}) - (\text{active imobilizate}) \quad (1.1)$$

$$\text{Fondul de rulment} = \text{active circulante} - \text{datorii pe termen scurt} \quad (1.2)$$

Fondul de rulment determinat pe baza bilanțului patrimonial este denumit fond de rulment net global.

Dacă activele circulante sunt inferioare datoriilor pe termen scurt, fondul de rulment este negativ, prezentând o situație financiară dificilă a întreprinderii, iar dacă activele circulante sunt excedentare față de datoriile pe termen scurt, fondul de rulment este pozitiv și prezintă o situație normală a întreprinderii.

5. Necesarul fondului de rulment

Necesitățile de finanțare a ciclului de exploatare sunt în general acoperite din surse temporare denumite și datorii de exploatare.

Diferența dintre necesitățile de finanțare șiale ciclului de exploatare și datoriile de exploatare poartă denumirea de necesar de fond de rulment (NFR).

Este expresia realizării echilibrului financiar pe termen scurt, a echilibrului dintre necesarul și sursele de capitaluri circulante²

$$\text{NFR} = \text{alocări ciclice} - (\text{stocuri} + \text{creanțe}) - \text{datorii de exploatare} \quad (1.3)$$

¹ Stancu I., Teoria piețelor financiare Finanțele întreprinderilor Analiza și gestiunea financiară , Ed Economică, pag.446

² Stancu I., Teoria piețelor financiare Finanțele întreprinderilor Analiza și gestiunea financiară , Ed Economică, pag.448

Necesarul de fond de rulment poate fi pozitiv și o asemenea situație poate fi considerată ca fiind normală dacă este rezultatul unei politici de investiții privind creșterea nevoii de finanțare a ciclului de exploatare, iar în caz contrar, necesarul de fond de rulment poate evidenția un decalaj nefavorabil între lichiditatea stocurilor și creanțelor și exigibilitatea datoriilor de exploatare.

Dacă necesarul de fond de rulment este negativ, poate semnifica un surplus de resurse în raport cu necesitățile de active circulante. O asemenea situație este considerată pozitivă dacă este rezultatul accelerării vitezei de rotație a activelor circulante, iar în caz contrar este consecința unei întreruperi temporare în aprovizionarea și reînnoirea stocurilor.

6. Trezorăria netă

Fondul de rulment este destinat finanțării necesarului de fond de rulment. Comparând fondul de rulment (FR) cu necesarul de fond de rulment (NFR) se obține trezoreria netă (TN)

$$T = FR - NFR \quad (1.4)$$

Trezoreria are un rol fundamental într-o întreprindere deoarece caracterizează mărimea disponibilităților bănești de care dispune aceasta la un moment dat.

Rolul trezoreriei în gestiunea financiară a întreprinderii capătă o importanță și mai mare ca urmare a accentuării proceselor inflaționiste, creșterii dobânzilor, insuficienței fondurilor proprii, etc. Starea trezoreriei întreprinderii reflectă sănătatea sa financiară.

7. Studiu de caz

Elementele de activ sunt structurate în funcție de gradul de lichiditate în două categorii : alocări permanente și alocări ciclice , iar elementele de pasiv în funcție de gradul de exigibilitate în : surse permanente și surse ciclice.

Alocările permanente cuprind activele imobilizate structurate în : imobilizări corporale ; imobilizări necorporale și imobilizări financiare, iar alocările ciclice cuprind activele circulante structurate în : stocuri ; creanțe și disponibilități bănești .

Sursele permanente cuprind capitalurile proprii structurate în : capital social ; prime de capital ; rezerve din reevaluare ; rezerve ; profitul sau pierderea reportat(ă) .

De asemenea tot în cadrul surselor permanente intră și datoriile ce trebuie plătite într-o perioadă mai mare de un an, în principal creditele pe termen mediu și lung.

Sursele ciclice cuprind datoriile de exploatare, cu scadență până la un an .

De asemenea în cadrul creditelor pe termen scurt intră și creditele, cu scadența până la un an, contractele de la instituțiile de credit.

În tabelul de mai jos sunt prezentate elementele de activ și pasiv grupate în funcție de aceste criterii, pentru doi ani de gestiune, la o societate comercială.

Tabelul nr. 1. Structura elementelor bilanțiere în funcție de criteriile financiare (LEI)

Nr. Crt.	Explicații	N1	N2
1	Cheltuieli de constituire	42840	42840
2	Avansuri și imobilizări necorporale în curs de execuție	662088	703086
3	Imobilizări necorporale(1+2)	704928	707366
4	Terenuri și construcții	493510	465092
5	Instalații tehnice și mașini	32447110	3387570

6	Alte instalații, utilaje, și mobilier	144690	137086
7	Imobilizări corporale(4+5+6)	3885310	3989748
8	Interese de participare	429410	436752
9	Acțiuni deținute la entitățile afiliate	35000	35000
10	Imobilizări financiare(8+9)	464410	471752
11	Active imobilizate(3+7+10)	5054648	5168866
12	Materii prime și materiale consumabile	785110	819376
13	Produse în curs de execuție	836136	973792
14	Produse finite și mărfuri	174936	190188
15	Stocuri(12+13+14)	1796182	1983356
16	Creanțe comerciale	905930	849138
17	Stocuri și creanțe(15+16)	2702112	2832494
18	Casa și conturi la bănci	27962	57564
19	Active circulante(17+18)	2730074	2890058
20	Capital subscris vărsat	3822000	3822000
21	Prime de capital	39754	39754
22	Rezerve	895146	907392
23	Profitul sau pierderea reportate	-92136	-86682
24	Profitul sau pierderea curentă	4926	199558
25	Capitaluri proprii(20+21+22+23+24)	4629936	4882022
26	Sume datorate instituțiilor de credit , cu scadența mai mare de un an	0	303000
27	Surse permanente(25+26)	4629936	5185022
28	Datorii de exploatare	3154786	2321902
29	din care datorii restante	1573504	513572
30	Credite pe termen scurt	0	552000

Determinarea indicatorilor echilibrului financiar utilizându-se relațiile: (1.1) (1.2) (1.3) (1.4)

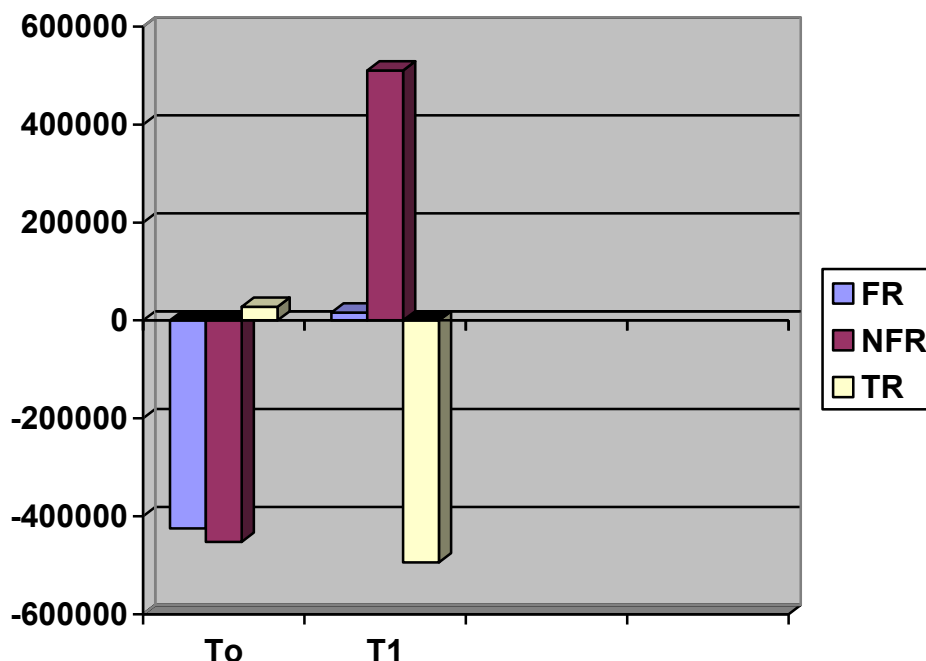
Indicatori calculați în T0

1. $FR_1 = 4629936 - 5054648 = - 424712$ (LEI)
2. $NFR_1 = 2702112 - 3154786 = - 452674$
3. $TR_1 = FR_1 - NFR_1 = - 424712 - (- 452674) = 27962$ (LEI)

Indicatori calculați în T1

4. $FR_2 = 5185022 - 5168866 = 16156$ (LEI)
5. $NFR_2 = 2832494 - 2321902 = 510592$ (LEI)
6. $TR_2 = 16156 - 510592 = -494436$ (LEI)

Fig. nr. 1. Evoluția indicatorilor FR, NFR, TR



Concluzii

În primul an s-a înregistrat un fond de rulment negativ, ceea ce pune în evidență stare de dezechilibru financiar, alocările permanente fiind finanțate doar parțial din surse permanente, existând necesitatea apelării la surse ciclice în detrimentul unor necesități ale ciclului de exploatare.

Cauza principală a acestei situații este înregistrarea unor pierderi în exercițiile financiare precedente, care au condus la diminuarea capitalurilor proprii, iar rentabilitatea redusă înregistrată în anul N1 nu e suficientă pentru a conduce la o stare de echilibru financiar.

De asemenea și necesarul de fond de rulment a înregistrat valori negative, deci alocările ciclice au fost mai mari decât sursele ciclice (datoriile de exploatare).

Această situație se datorează creșterii datoriilor de exploatare, dar nu prin creșterea exigibilității acestora, ceea ce ar fi reprezentat un aspect pozitiv, cauza principală fiind înregistrarea unor datorii neachitate la scadență, societatea comercială înregistrând datorii restante către terți, în principal către furnizorii de bunuri și servicii.

Trezorăria netă înregistrează valori pozitive, reprezentând disponibilități bănești minime existente în conturile la instituțiile de credit pentru că nu a putut accesa creditele necesare deoarece nu are performanța financiară corespunzătoare.

În a doua perioadă de gestiune situația financiară s-a îmbunătățit semnificativ. Astfel, fondul de rulment înregistrează valori pozitive, iar echilibrul financiar începe să fie restabilit, deoarece se înregistrează un grad de rentabilitate sporit, datorită creșterii cifrei de afaceri, pragul de rentabilitate fiind depășit.

Necesarul de rulment înregistrează perioadă valori pozitive, dar cauzele sunt diferite: se remarcă o scădere accentuată a datoriilor restante și o creștere a necesităților de finanțare a ciclului de exploatare, datorită dezvoltării activității.

Trezorăria netă înregistrează valori negative datorită contribuției surselor împrumutate la finanțarea ciclului de exploatare.

Bibliografie:

1. Rascolean Ilie, Isac Claudia, Dura Codruta, *Economia și gestiunea întreprinderii, fundamentele teoretice și studii de caz*
2. Jouanique Pierre, *En relisant Schmalenbach. ou l'histoire du plan comptable, la revue du tresor*
3. Stancu Ioan, *Teoria piețelor financiare, Finanțele întreprinderilor, Analiza și gestiunea financiară*
4. Demetrescu C.G., *Istoria contabilității*
5. Colasse Bernard, *Contabilitate generala*, Editia a 4-a

Riscul de țară

Autor: Iozsa Ildiko

**Coordonator: Conf. univ. dr. Slusariuc Gabriela
Universitatea din Petroșani**

Abstract: *Country risk is the risk that a foreign government will default on its bonds or other financial commitments. Country risk also refers to the broader notion of the degree to which political and economic unrest affect the securities of issuers doing business in a particular country.*

In regional and global banks, strategic decisions cannot sensibly be taken without considering their implications for country risk appetite. For example, an expansion strategy in a target market may require increasing the country limit and hence the capital allocation. Before a bank can set a risk limits for country risk, however, it must know what country risk is. Which risks are included and which are excluded? Get this wrong and the bank is likely to over- or underestimate its risk position with respect to various countries.

Country risk is a concern because political and economic unrest create volatility.

These concerns about sovereign debt are reminding bankers of the reality of “country risk” and the need to measure and manage it. Alas, perhaps as a result of complacency induced by good times, few banks are well equipped to do so. Specifically, country risk management at most banks tends to suffer from one or more of three common defects:

- *Country risk and its varieties are not properly defined, making it difficult to understand the nature and size of country risk exposures or to set country risk limits*
- *The estimation of country risk is distorted by a misleading method for allocating exposures to countries (i.e. to chalking, as it is commonly known)*
- *The absence of internally developed, and thus transparent, country risk models makes it difficult to respond adequately to the changing global macro-economic landscape.*
- *This short report discusses these shortcomings and suggests remedies.*

With international trade expanding, financial markets globalising and most sovereign borrowers’ credit quality deteriorating, country risk is an increasing source of anxiety for bankers. Alas, the long period of economic stability, from the early 1980s until 2007, means that few banks have invested in country risk management frameworks and skills adequate to today’s challenges. Most use risk measures that do not readily reveal the banks’ true exposure to a country and they are overly reliant on external suppliers of risk assessment. For banks with material foreign exposures, this is a dangerous predicament which they should act quickly to remedy.

Introducere

Este un concept nou introdus pentru prima dată de M. Friedman în 1975 când Citibank a împrumutat un guvern dintr-o altă țară ce a refuzat ulterior să ramburseze datoria contractată. A fost inițial corelat cu capacitatea și voința unui guvern de a-și rambursa datoria externă; Acest concept este utilizat astăzi în mai multe domenii:

- Finanțarea internațională (datoria publică și privată);
- Investițiile străine directe;
- Investițiile de portofoliu (evaluarea acțiunilor și obligațiunilor);
- Ajustarea la risc a proiectelor / afacerilor.

Riscul de țară¹ reprezintă probabilitatea pierderilor din activități internaționale, ca urmare a

¹ Agențiile de rating utilizează noțiunea de risc suveran

unor evenimente economice, sociale și politice specifice fiecărei țări în parte. Acesta este perceput ca fiind un pericol la adresa economiei tarii respective, influențând plățile acesteia.

Riscul de țară se împarte în: *risc suveran* și *risc monetar*. Prima categorie face referire la acțiunile statului care împiedică onorarea obligațiilor externe, în timp ce riscul monetar este cauzat de schimbarea cursului monedei de contract sau de credit.

Pierderile se pot concretiza sub mai multe forme:

- pierderi de oportunități ca urmare a nerespectării clauzelor contractuale;
- costuri suplimentare implicate de demersurile efectuate în vederea determinării datornicilor să-și respecte obligațiile asumate;
- pierderi reale concretizate în sumele care nu mai pot fi recuperate.

Riscul de țară înglobează două componente care se intercondiționează:

- componenta politică rezultând din măsurile luate de către autoritățile publice locale sau centrale ale unei țări, fie din manifestarea unor cauze cum ar fi: revolte, greve, războaie, etc.
- componenta economică și financiară care rezultă din inflație exagerată, absența rezervelor valutare și nu în ultima fază, incapacitate de plată.

Factorii care generează riscul de țară

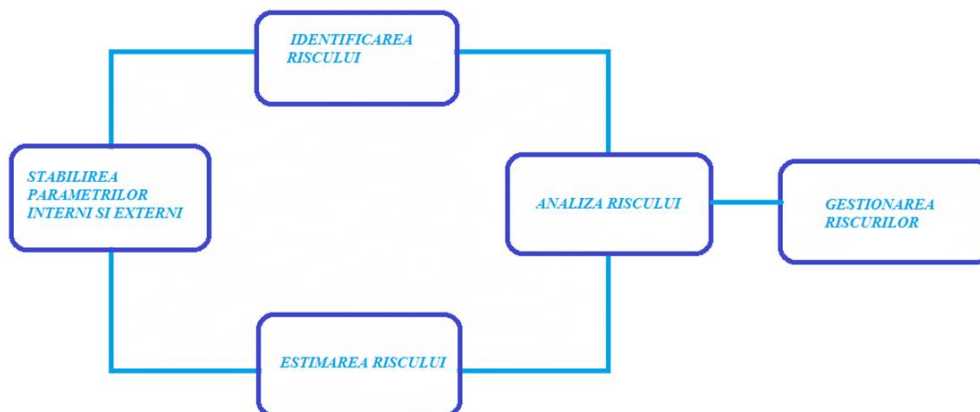
Situațiile ce pot conduce la materializarea riscului de țară pot fi reprezentate de evenimente precum cele care afectează profitabilitatea sau recuperarea investițiilor. În această categorie pot fi incluse naționalizările, despăgubirile sau restricțiile privind repatrierea profiturilor. Alte situații ce pot genera riscul de țară, sunt reprezentate de: creșterea impozitelor, corupția, un cadru legislativ restrictiv pentru străini, etc.

O serie de alți factori influențează și ei riscul de țară. De la factori demografici și educaționali, la dinamica sectorului privat, politica de investiții, sistemul financiar-bancar și până la datoria externă, toți aceștia afectează situația economică a țării și pot sta la baza riscului de țară.

Conceptul de risc de țară

Riscul de țară este un **macrorisc**, adică rezultatul evoluției condițiilor generale ale mediului economic național, având un impact major atât asupra **investitiilor private**, cât și asupra **creditarii externe a tarii respective**.

În momentul de față, există un număr foarte mare de sisteme de analiză a riscului de țară, cele mai renumite fiind metodele utilizate de **BERI** (*Business Environmental Risk Intelligence*), de agențiile de rating americane “Standard & Poor’s”, “Moody’s”, Fitch IBCA, “Duff & Phelps”, dar și de reviste, precum “Euromoney” și “The Economist”. Aceștia grupează țările în **clase de risc**, pornind de la principiul că țările cu nivele de risc similare tind să aibă o evoluție macroeconomică similară. Cele mai cunoscute sisteme de clasificare sunt cele realizate pentru cotarea obligațiilor emise de diferite firme sau state.



Adeseori, riscul de țară este asociat primelor de risc practicate pe piețele financiare pentru creditele acordate și pentru obligațiunile emise de o țară sau la rata de deconectare a titlurilor de creanță asupra unei țări debitoare, deși în opinia unor specialiști nivelul riscului de țară ar trebui să aibă doar un rol orientativ pentru evaluarea ratingului financiar asociat unui stat.

Ultimele studii pe plan mondial au ajuns la concluzia că **prima de risc** (diferența dintre dobânda percepută de băncile creditoare și dobânda LIBOR), din care se scade rata estimată a pierderii creditorului în cazul materializării riscului de țară, reprezintă de fapt, o primă de risc de țară.

Această primă de risc de țară este calculată în funcție de următoarele variabile: durata creditului, probabilitatea de reesalonare sau repudiere a datoriei publice externe, și de elasticitatea cererii. De asemenea, prima de risc de țară poate fi calculată și sub forma regresiei liniare a următoarelor variabile independente: datorie/PNB, investiții străine/PNB și rata serviciului datoriei externe.

O altă variantă pornește de la premiza că riscul de țară este echivalent cu riscul de piață pentru fiecare investitor care deține un portofoliu pe piața financiară respectivă, în condițiile în care piața financiară națională reflectă evoluțiile economice și politice dintr-o țară. Această abordare are mai mare relevanță pentru portofoliile formate în țările în curs de dezvoltare și pe piețele emergente.

O altă abordare consideră că riscul de țară al fiecărui portofoliu național este dat de volatilitatea fiecărei piețe naționale față de piața internațională a titlurilor financiare. Aceasta manieră este relevantă pentru portofoliile formate în țările dezvoltate-relevantă coeficientului riscului de piață fiind redusă în cazul țărilor în curs de dezvoltare.

Metode de evaluare a riscului de țară:

Metode de analiză a riscului de țară, se împarte în două categorii: *metoda indicatorilor de risc Delphi și BERI*

*****Metoda Delphi** constă în stabilirea unei liste de criterii privind situația politică, economică și financiară a țării, precum:²

- **criterii politice:** stabilitatea regimului, puterea militară, situarea într-o zonă de conflict;
- **criterii economice:** structura exporturilor și a importurilor, rata de economisire, situația sectorului bancar;
- **criterii financiare:** se calculează rate, cum sunt: rezerve valutare/datorie externă; anuitati de rambursare ale datoriei/exporturi. În demersul său, metoda indicatorilor de risc, prezintă analogii cu credit-scoringul, fără însă a se utiliza analiza discriminantă, datorită dificultăților în construirea unui eșantion reprezentativ.

*** **Metoda BERI (Business Environment Risk Index)** este un indicator de risc pus la punct în SUA și face obiect al unor revizuri periodice pentru fiecare țară. Acest indicator se stabilește pornind de la cincisprezece criterii ponderate, fiecare în funcție de importanță. Apoi, criteriile sunt notate de la 0 la 4 (0 pentru risc ridicat și 4 pentru risc scăzut), iar combinația note - ponderi dă pentru fiecare țară scorul final, indicatorul de risc.

Tările sunt clasificate pe categorii în funcție de nota obținută:

- 40 și sub: riscuri inacceptabile;
- de la 41 la 55: riscuri ridicate;
- de la 56 la 69: riscuri moderate;
- mai mult de 70, riscuri scăzute.

Clase de risc:

În funcție de rezultatul acestor evaluări, țările sunt clasificate fie individual, în ordine

² Ratingul și riscul de țară – Biblioteca digitală

ascendentă sau descendentă, fie grupate pe clase de risc (țările cu nivele de risc similare). Acestea din urmă pornesc clasificarea țărilor de la nivelul AAA (țara are capacitatea de a-și rambursa datoria), până la nivelul D (care arată defecțiuni sau chiar incapacitate de plată – în cazul agenției Standard & Poor) sau C (în cazul agenției Moody’s).

Sintetic, clasele de risc de țară pot fi prezentate în:

Agenția S&p Moody’s Fitch IBCA			Semnificația notarii	Tarile încadrate în aceste grupe Moody’s
Obligatiuni pe termen lung -- caracter de investitii				
AAA	Aaa	AAA	Capacitatea emitentului de a plăti principalul și dobânda este foarte ridicată	Austria, Danemarca, Franța, Germania, SUA, Olanda, Norvegia, Elveția
AA	Aa	AA	Idem. Clasa AAA, diferența între AAA și AA este foarte mică	Australia, Belgia, Canada, Italia, Japonia, Portugalia, Spania, Suedia
A	A	A	Capacitatea ridicată a emitentului de a plăti principalul și dobânda, dar statul în cauză este mai susceptibil la efectele negative ale modificărilor conjuncturii economice internaționale	China, Cipru, Grecia, Hong Kong, Ungaria, Israel, Malta, Slovenia
BBB	Baa	BBB	Capacitatea adecvată de rambursare a creditului, dar modificarea conjuncturii economice naționale și internaționale poate determina o deteriorare a capacității debitorului de a onora aceste obligații	Chile, Croația, Cehia, Coreea, Estonia, Letonia, Mexic, Polonia
BB	Ba	BB	Aceste obligații sunt expuse într-un grad ridicat la evoluții nefavorabile ale circumstanțelor economice, financiare de natură să afecteze capacitatea de rambursare. Vulnerabilitate a capacității de plată mai redusă față de alte obligații speculative	Egipt, India, Lituania, Slovacia, Filipine, Peru
B	B	B	Vulnerabilitate ridicată a capacității de plată, dar statul debitor dispune în prezent de o capacitate bună de onorare a obligațiilor, evoluțiile ulterioare putând eroda lichiditatea și/sau solvabilitatea acestuia	Bolivia, Brazilia, Bulgaria, Iran, România, Rusia, Turcia, Panama, Vietnam, Venezuela
CCC	Caa	CCC	Vulnerabilitate a capacității de plată în prezent, evoluțiile nefavorabile vor afecta negativ capacitatea de plată a debitorului, existând o probabilitate ridicată ca acesta să nu-și poată onora obligațiile de rambursare	Argentina, Cuba, Moldova, Pakistan, Ucraina
CC		CC	Foarte vulnerabile la incapacitatea de plată	Nici o țară
C	Ca	C	Dificultăți de plată. Intrarea în incapacitate de plată este iminentă	
D	C	DDD DD D	Emisiunea se află în incapacitate de plată (sau se apreciază ca se va produce în viitorul apropiat).	

Aceste clase la rândul lor sunt divizate în subclase pentru realizarea unei evaluări și ierarhizări cât mai fidele a unui stat în funcție de riscul asociat (calculat după metodologii proprii).

În interiorul aceleiași clase, riscul de țară crește de la “+” la “-”. **Semnul “+”** indică, că țara respectivă deține cea mai bună poziție din punct de vedere al riscului, dintre toate statele din clasa respectivă – *riscul de țară cel mai redus*, iar **semnul “-”** indică cel mai ridicat risc de țară din acea clasă; absența acestor două semne după clasa de risc indică că țara/țările din această categorie au un nivel de risc mediu, reprezentativ pentru clasa respectivă.

ROMÂNIA este **încadrată** de toate agențiile de rating în **clasa de risc B**, împreună cu țări precum Rusia, Bulgaria, Turcia, Brazilia sau Iran, având o capacitate de onorare a obligațiilor bună, dar vulnerabilă.

Ratingul României rămâne încă constrâns de:

□ **economia** încă vulnerabilă și în mare parte nerestructurată; necesitatea accelerării reformei pentru menținerea creșterii economice, a dezinflației și a modernizării economiei; necesitatea revizuirii sistemului securității sociale, restrângerii fiscalității, controlul cheltuielilor publice, dar și creșterea disciplinei financiare în întreprinderile de stat;

□ **deficitul fiscal** de 4% din PIB în anul 2001, reflectă o relaxare a politicii fiscale, deci o fiscalitate expansionistă, care nu va permite controlul inflației; în anul 2001 inflația este estimată la 35%, încă mult prea mare;

□ **tranziția** în România a fost mult subminată de instabilitatea politică (România deține “recordul” în acest domeniu), rezultată a mediului politic extrem de fracționat.

Riscul de țară trebuie privit și în relație cu experiența firmei în realizarea unui produs și **experiența în a acționa pe piețele internaționale**. În figura 1.1. se sintetizează cel mai bine relația care există între risc și nivelul de experiență al firmei:

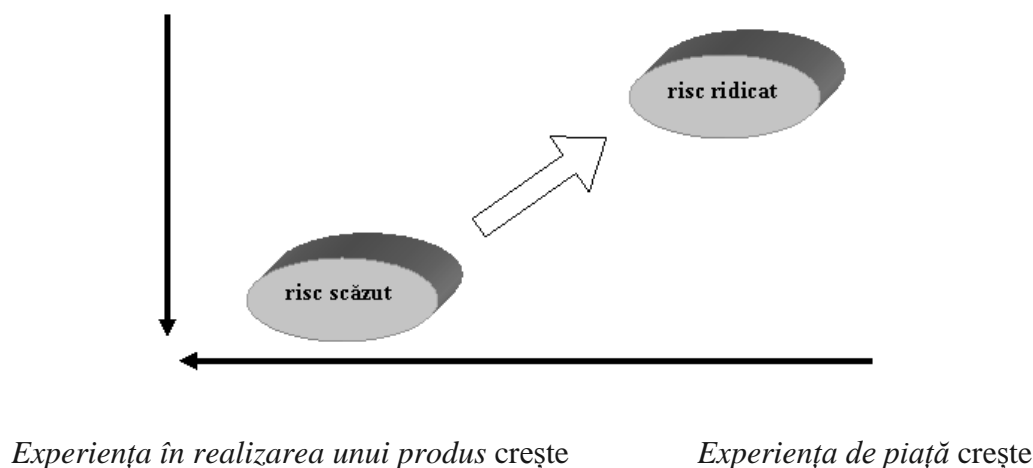


Fig. 1.1. Relația dintre nivelul riscului de țară și nivelul de experiență al firmei

Principalele limite și dezavantaje ale acestor modele de calcul al riscului de țară sunt:

1. *Modele generalizate* - majoritatea modelelor pornesc de la analiza riscului de țară, iar clasa indicatorilor utilizați se extrapolează la restul țărilor; astfel nu se ia în considerare specificitatea țărilor.

2. *Subiectivismul specialiștilor* - stabilirea indicatorilor și a ponderilor în cuantificarea acestora este la latitudinea specialiștilor; relevanța modelelor depinde mai mult de gradul de obiectivitate al analiștilor decât de factorii de risc luați în considerare.

Gruparea relativă a țărilor în clase de risc – diferențierile între clasele de risc sunt dificil de analizat, în cazul în care un indicator are o valoare relativ apropiată pentru toate țările analizate.

Există riscuri mari de încadrare în clase ierarhice diferite a două (sau mai multe) țări cu decalaje reale mici. Consecință: creșterea ecartului între percepția investitorilor vizavi de ratingul acordat țării respective și situația reală.

Reguli prudentiale

În ultimii ani, Banca Națională a României a înregistrat un progres substanțial în ceea ce privește adoptarea regulilor prudentiale, care se referă la următoarele domenii:

- expunerea băncilor (împrumuturile acordate unui singur debitor nu trebuie să depășească 20% din capitalul și rezervele băncii creditoare);
- limitarea plasamentelor în societăți nebancare (plasamentele individuale nu trebuie să depășească 20% din capitalul societății nebancare);

- o poziția valutară (poziția valutară deschisă nu trebuie să depășească 10% din capitalul și rezervele băncii creditoare);
- o creditarea internă (a persoanelor aflate în relații speciale cu banca) nu poate depăși 20% din capitalul și rezervele băncii creditoare;
- o dreptul de proprietate al instituțiilor nonbancare asupra băncilor (este necesară aprobarea băncii centrale pentru participările care depășesc 5% din capitalul societății bancare respective, precum și pentru creșterile ulterioare);
- o adecvarea capitalului – minimum 8% /raportul dintre capital și active ponderate cu cota de risc);
- o clasificarea creditelor și constituirea de provizioane.

Concluzii

Analiza de risc joacă un rol important în poziționarea țării în funcție de gradul potențial de risc la care sunt expuse afacerile internaționale localizate în spațiul național respectiv. Orice firmă, înainte de a decide în ce țară să investească, va consulta clasamentele de risc de țară. Atunci când apelează la un astfel de clasament, firmele investitoare trebuie să aibă în vedere faptul că, oricât de corect ar fi realizate, ele au doar un rol orientativ, nivelul calculat al riscului de țară are un caracter estimativ, incluzând și o anumită marjă de eroare.

De asemenea, atunci când consultă un clasament, firmele trebuie să cunoască indicatorii folosiți în metodologia de evaluare și dacă factorii de risc și metodologia folosită corespund nevoilor lor.

Prima etapă constă în colectarea informațiilor, direct din publicațiile statistice sau prin intermediul chestionarelor care sunt concepute de o manieră care să permită includerea unor variabile caracteristice unei țări, dar să ofere și posibilitatea comparării statelor. Pe baza chestionarelor, completate de consilieri bancari experimentați și economiști, fiecare variabilă calitativă și cantitativă primește un punctaj. Informațiile colectate din publicațiile naționale și internaționale sunt clasificate în următoarele categorii de variabile: lichiditate, politica monetară și fiscală, structura economică. Astfel clasificate, variabilele sunt integrate într-un model econometric cu ajutorul căruia se determină *indicele capacității de servire a datoriei pe termen scurt, mediu și lung*, pe o scală de la 0 risc - foarte mare, la 100 - risc 0. Instituția a ajuns la concluzia că indicatorii lichidității reflectă capacitatea unei țări de a-și onora datoria pe termen scurt, indicatorii structurii economice, pe termen lung, iar combinația variabile structurale-variabile politice, pentru cea pe termen scurt.

Etapă următoare constă în estimarea riscului de țară pe baza unei *analize calitative a situației economice, politice și sociale*, care permite determinarea unui alt rating pe scala de la A- cel mai bun risc, la F- cel mai slab risc.

Dintre indicatorii incluși în chestionarul economic sunt: eficacitatea politicii monetare, eficiența politicii guvernamentale, inclusiv a metodelor de acoperire a deficitului bugetar, atitudinea guvernamentală față de investițiile interne și străine, programul de dezvoltare economică, calitatea managementului în general, calitatea forței de muncă, structura PIB, relațiile economice regionale, etc. Finalul chestionarului conține o întrebare deschisă privind aspectele apreciate importante și care nu au fost incluse în întrebările anterioare.

Chestionarul politic evaluează capacitatea și dorința unei țări de a-și onora angajamentele externe, cuprinde trei categorii de factori:

- controlul guvernamental: coerența politicii guvernamentale, modul în care se realizează succesiunea la guvernare, evaluarea instituțiilor care au ca misiune rezolvarea conflictelor sociale și politice, structurile instituționale care să stimuleze concurența, pe care să se sprijine apoi politicile guvernamentale;
- conflicte sociale potențiale: greve, conflicte interetnice, conflicte între diferite grupări religioase;

- factori externi: posibilitatea izbucnirii unui conflict extern, relațiile cu SUA, alianțe politice regionale care includ țara analizată sau care o pot afecta pozitiv sau defavorabil.

În ambele tipuri de chestionare, celor intervievați li se solicită părerea cu privire la posibilitatea de eroare a evaluării.

Riscul de țară astfel stabilit, este utilizat apoi la stabilirea nivelului maxim al împrumuturilor ce pot fi acordate de țări, fundamentarea deciziei de înființare a unor sucursale, stabilirea provizioanelor pentru pierderile posibile din împrumuturile internaționale.

Expunerea la risc este monitorizată permanent de către bancă, luându-se în considerare orizontul de timp și tipul debitorului.

Bibliografie

1. *** <http://www.iasig.ro/Managementul-riscului-de-piata-articol-142-30031.htm>
2. *** www.zf.ro
3. *** http://economie.hotnews.ro/stiri-finante_banci-14266360-romania-bulgaria.htm
4. *** www.insse.ro - Baze de date Eurostat - Institutul National de Statistica
5. *** <http://www.bancherul.ro/cat-de-riscant-este-sistemul-bancar-romanesc,-comparativ-cu-alte-tari-din-regiune--16342>
6. *** www.coface.ro
7. *** <https://ieconomics.com/romania-credit-rating>
8. *** <https://www.fitchratings.com/site/home>
9. *** <http://www.business24.ro/>

Facilități bancare pentru studenți oferite de instituțiile de credit din România

Autor: Marcu Lavinia
Coordonator: Conf. univ. dr. Drigă Imola
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** If you want to get the best education, but you do not have the necessary resources, you continue to learn, because the funding of your studies is handled by credit institutions. In order to create an appropriate study environment, to acquire all the materials that will facilitate your learning, to pay rent and to enjoy your student life and have fun, banks are at your disposal with more attractive packages and facilities that make your years as easy and beautiful as possible.*

1. Definire băncilor și obiectul de activitate al acestora

Pentru a putea analiza facilitățile ce le oferă instituțiile de credit din țara noastră studenților este necesar ca mai întâi să înțelegem care este obiectul de activitate al băncilor în general.

Cea mai simplă definiție pentru activitatea unei bănci comerciale o găsim în dicționarul englezesc: „O bancă comercială este o instituție financiară care constituie depozite pentru persoane fizice sau juridice și utilizează acești bani, în principal, în acordarea de credite persoanelor fizice sau juridice. De asemenea, un alt dicționar definește o instituție bancară ca o „instituție financiară care realizează tranzacții cu bani și substitute ale banilor și furnizează diferite tipuri de servicii financiare. Băncile acceptă depozite și acordă credite, profitul provenind din diferența între dobânda încasată pentru creditele acordate și dobânda plătită pentru depozitele constituite.”

2. Ofertele puse la dispoziția studenților de către principalele instituții de credit din România

Vremea studenției este caracterizată, de cele mai multe ori, de durerea buzuranelor goale. Accesul în lumea celor care aleg să se dedice studiilor aprofundate este condiționat de un element important și, la prima vedere, restrictiv: prețul acestuia. Există soluții care pot îndepărta bariera financiară din calea drumului spre Master of Business Administration (MBA)? Băncile au dezvoltat programe și produse destinate tinerilor fără venituri, menite să contribuie la formarea profesională a acestora. Materialul de față își propune să vă arate cum vă poate ajuta o instituție de credit în timpul studenției. Cum poate fi banca prietenul tinerilor? Simplu! Există bănci care au produse dedicate tinerilor, în special studenților.

Băncile comerciale încearcă, prin oferte cât mai personalizate, să atragă cât mai mulți clienți din toate categoriile sociale sau de vârstă. Studenții reprezintă una dintre categoriile pentru care instituțiile bancare au dezvoltat pachete financiare prin care oferă diverse facilități – fără comisioane pentru anumite operațiuni și, în unele cazuri, diverse reduceri la unele cumpărături. Majoritatea băncilor oferă cam aceleași beneficii – neperceperea de comisioane pentru retragerile de numerar sau interogare de sold, însă unele instituții bancare încearcă să se diferențieze prin oferte și acordă studenților diverse reduceri, cum ar fi, de exemplu, două bilete la cinematograful la preț de unul. De remarcat este faptul că majoritatea pachetelor pe care băncile le pun la dispoziție tinerilor sunt dedicate exclusiv studenților cu vârste cuprinse între 18 și 26 de ani.

Moda creditelor pentru educație a apărut și în România, din ce în ce mai mulți studenți alegând să se împrumute pentru a termina facultatea sau un MBA. Băncile au sesizat imediat potențialul

acestei piețe, 2011 fiind anul în care „a plouat” cu oferte de credite pentru studii, însă dobânzile nu sunt mici, iar condițiile vă pot da bătăi de cap.

Pentru a accesa astfel de împrumuturi, unele bănci pot solicita ca studentul să obțină un venit. În cazul altora, cum este și BRD, nu este obligatoriu ca studentul să aibă venituri proprii, însă trebuie să aducă unul sau mai mulți co-debitori care să obțină venituri. Analiza dosarului se va face ținând cont de nivelul acestora. De asemenea, banca oferă și un credit pentru finanțarea costurilor pe care le implică participarea la programe de tip Work&Travel, în vedere finanțării costurilor precum taxe, transport sau bani de buzunar.

Să vedem însă câteva dintre cele mai importante oferte pentru studenți puse la dispoziție de către unele dintre cele mai importante instituții de credit din România:

1. BRD Groupe Société Générale

BRD are chiar două oferte pentru studenți: Creditul Student Plus și Creditul de Nota 10.

a) Creditul Student Plus

Creditul Student Plus, se adresează persoanelor cu vârste între 21 și 40 de ani, care au fost admise într-un program post-universitar (studii aprofundate, master, doctorat) la una dintre universitățile agreate de BRD.

Cum obțineți pachetul STUDENT PE+?

Puteți aplica pentru un card în orice agenție BRD sau online. Nu uitați să luați cu dumneavoastră carnetul/legitimația de student vizat(ă) pe anul în curs și actul de identitate. Este suficient să completați un simplu formular și în câteva zile veți avea propriul pachet personalizat.

Puteți profita de pachetul STUDENT PE+ cu cardul BRD-ISIC și Cardul Sprint.

Cardul BRD-ISIC este un card de debit în LEI, emis sub sigla Visa, utilizabil național și internațional, dedicat tinerilor cu vârstă peste 14 ani, înscriși într-o formă de învățământ acreditată. Cardul are valabilitate de 4 ani și oferă acces la un program internațional de reduceri valabil în 130 de țări și 126.000 de locații (peste 1.200 de reduceri în România și 42.000 de reduceri în întreaga lume, la magazine, restaurante, muzee, transport, cazare, divertisment etc.).

Cardul Sprint este un card pentru tineri independenți cu vârsta între 14 și 26 de ani.

Sprint este un card de debit în LEI dedicat tinerilor, emis sub sigla Maestro/Cirrus, cu valabilitate de 4 ani.

Ce alte servicii puteți atașa cardului? Asigurarea Confort sau Confort Mobile vă acoperă în cazul tranzacțiilor frauduloase cu cardul, a furtului de numerar, a cheltuielilor de înlocuire a documentelor, precum și a cheilor pierdute/furate. În plus, asigurarea Confort Mobile Plus include și protecția telefonului mobil, tabletă sau laptop.

b) Creditul de nota 10

Cea de-a doua ofertă a BRD pentru studenți este „Creditul de Nota 10”, destinat finanțării cheltuielilor „studențești” (computer, cursuri suplimentare, cărți, distracție etc.). Pot aplica la acest credit cei care au între 19 și 30 de ani, sunt studenți în ultimii doi ani de studii universitare sau urmează studii postuniversitare și sunt integraliști.

În exemplul următor (1) este calculat costul total al unui astfel de credit în condițiile actuale ale sumelor acordate, a duratei și a dobânzii aplicate la solicitarea unui astfel de împrumut:

Tip credit : Credit nevoi personale pentru studii

Credit dedicate: Studenților

Moneda: RON (Leul)

Suma: 190 - 2.900 €

Perioada: 1 an - 10 ani

Dobanda: 6,50 %variabilă

DAE: 13,54 %

Rata lunară: 287 LEI

Exemplu:

(1)

Suma împrumutată: 13.503 LEI Perioada: 5 ani Suma rambursată: 17.950 LEI
--

În anul 2009 BRD oferea credite de maxim 12.000 lei pentru studenții care își cumpărau produse Apple.

BRD, a doua bancă din sistem după valoarea activelor, și Apcom România, unicul importator oficial Apple în țara noastră, au încheiat un parteneriat prin care banca oferea studenților credite preferențiale pentru ca aceștia să poată achiziționa produse din oferta Apple la prețuri speciale.

BRD acorda studenților aflați în ultimii 2 ani de studii sau la studii post-universitare, prin intermediul Creditului 10, finanțări de până la 12.000 lei, la o dobândă fixă, de 8% pe an, și pe o perioadă maximă de creditare de 5 ani, potrivit unui comunicat al instituției de credit. Cu ajutorul creditului de la BRD, studenții puteau achiziționa produse Apple a căror valoare cumulată trebuia să fie de cel puțin 600 de lei, oferta fiind valabilă până la finalul aceluși an.

2. Banca Transilvania

Banca Transilvania pune la dispoziția studenților pachetul STAR Student, ce include gratuit:

- cont curent
- card de debit contactless BT - OmniPass
- ASIGURARE DE CĂLĂTORIE ÎN STRĂINĂTATE
- BT24 Student – Internet și Mobile Banking

Pentru a deveni un STAR Student, veniți în orice agenție BT. Luați cu dumneavoastră doar entuziasmul și cartea de identitate, iar cu cardul OmniPass vă bucurați de reduceri și promoții în sute de locații partenere.

3. Banca Comercială Română

BCR vine în sprijinul studenților cu vârsta cuprinsă între 19 și 26 de ani cu pachetul **CAMPUS BCR** și oferă produse și servicii pentru care nu se percep comisioane, precum: cont curent în lei, card de debit în lei, click 24 Banking BCR (operațiuni de pe laptop/PC), touch 24 Banking (operațiuni prin telefonul mobil), extras de cont curent (trimis prin poștă).

4. Raiffeisen Bank

a) Studentocardul

Raiffeisen Bank acordă studenților extra fonduri prin intermediul cardului „Studentocard”. Astfel, dacă lucrați, alegeți să vă încasați salariul pe Studentocard și nu vă costă nimic. Cu Studentocardul aveți acces la salariul dumneavoastră cu zero costuri. În plus, dacă aveți nevoie de bani puteți apela la Overdraft preferențial, dobânda fiind mai mică decât cea standard: marja 4,99%+ ROBOR 3 luni. De asemenea, primiți bani rapid, direct pe Studentocard, de la părinți, rude sau prieteni, fără niciun cost.

b) Mastercardul contactless

Acesta este un card de debit destinat tinerilor cu vârsta cuprinsă între 18 – 25 de ani. Cardul de debit în Lei folosește disponibilul din contul curent asociat, inclusiv linia de overdraft (dacă aceasta s-a obținut). Permite efectuarea plăților la comercianți cu 0% comision sau retrageri de numerar oriunde în țară și în străinătate. Contul curent este alimentat în Lei, iar în străinătate se realizează conversia în mod automat.

5. **Garanti Bank**

Cu Garanti Bank viața de student este mai ușoară. Cu „**Pachetul pentru Studenți**” de la Garanti Bank primiți bani extra pentru micile plăceri. Cum? De fiecare dată când folosiți cardul dumneavoastră pentru studenți de la Garanti Bank pentru a achita cumpărăturile, primiți înapoi o parte din bani sub formă de Puncte Bonus.

Pentru fiecare plată cu Bonus Debit Card la comerciant primiți 0,15% din valoarea tranzacției sub formă de Puncte Bonus. Valoarea unui Punct Bonus este de 1 Leu. Puteți folosi Punctele Bonus pentru a face cumpărături gratuit cu Bonus Debit Card în magazinele partenere.

6. **CEC Bank**

CEC Bank acordă credite pentru achitarea contravalorii taxelor pentru studii postuniversitare (MBA, studii de perfecționare, recalificare, doctorat sau a doua facultate). Împrumutul se acordă în lei, pe o perioadă de maximum șapte ani, iar valoarea maximă este de 65.000 de lei. Vârsta acceptată a clientului pentru contractarea creditului este de 23-50 ani. Cel care contractează un astfel de credit trebuie să fie persoană fizică, solvent al unei forme de învățământ superior, acceptat la o universitate acreditată din țară sau din străinătate pentru efectuarea de studii postuniversitare. În plus, solicitantul creditului trebuie să aibă o vechime de minimum trei ani la actualul loc de muncă, iar salariul/venitul să fie încasat într-un cont deschis la CEC Bank.

3. **Alte instituții care acordă credite pentru studenți**

Fundația Equalis. Pe lângă băncile care și-au dezvoltat astfel de credite, fundația Equalis acordă împrumuturi sociale pentru studenții care au trecut de primul an universitar sau celor care urmează studii de specializare, cu condiția ca finalizarea acestora să nu aibă loc mai târziu de 2 ani. Perioada maximă pe care poate fi contractat creditul este de 5 ani, cu o perioadă de grație de 2 ani. După acești 2 ani, solicitantul trebuie să plătească rate lunare de maxim o treime din salariu timp de 3 ani. Suma maximă care poate fi contractată este de 6.500 RON.

Agencia Națională de Ocupare a Forței de Muncă (ANOFM). ANOFM acordă credite cu dobândă subvenționată, respectiv 25% din dobânda de referință a BNR, persoanelor în vârstă de până la 30 de ani care au statut de student pentru prima dată și urmează studiile la cursuri de zi la o instituție de învățământ superior de stat sau particular, autorizată sau acreditată, în condițiile legii. Creditele se acordă studenților care înființează și dezvoltă individual sau împreună cu alți studenți, întreprinderi mici și mijlocii, unități cooperatiste, asociații familiale sau care desfășoară în mod independent o activitate economică în calitate de persoană fizică autorizată. De asemenea, studenții beneficiază de consultanță gratuită sub formă de servicii juridice, de marketing, financiare, metode și tehnici eficiente de management și alte servicii de consultanță.

Agencia de Credite și Burse de Studii. După reorganizarea C.N.B.S.S.-ului, noua Agenție a fost mandatată să se ocupe și de gestionarea sistemului de împrumuturi bancare acordate tinerilor proveniți din familii cu venituri reduse, garantate de stat. Apariția, în 2011, a Legii nr. 1 a educației naționale a fost momentul care a reglementat cadrul general de acordare al acestuia, cu precizarea că, dacă beneficiarii creditelor se angajează în mediu rural, statul le preia 75% din valoarea împrumutului, însă, intrarea României în criza financiară a făcut imposibilă deblocarea acestui proiect.

În stadiul actual, s-au configurat următoarele idei: este nevoie de constituirea unui sistem prin care statul să poată să-i sprijine pe tinerii proveniți din familii cu venituri reduse să-și finanțeze educația universitară în România, prin împrumuturi bancare garantate de stat, prin care să li se asigure plata taxelor universitare și costul vieții din perioada studiilor; efortul bugetar din partea statului fiind mare, proiectul presupune o analiză obiectivă, care să ofere date despre mecanismele de rambursare

a creditelor, valoarea dobânzii, despre standardele academice pe care trebuie să le atingă tinerii pentru a putea beneficia de finanțare pe toată durata studiilor. De asemenea, ministerele implicate vor trebui să reglementeze și rolul băncilor în cadrul acestui proces, mai ales că acestea sunt instituțiile prin care se va derula finanțarea.

4. Concluzii

Dintre operațiunile comune ce pot fi realizate de către posesorii unor carduri pentru studenți și avantajele de care beneficiază aceștia amintim:

Operațiuni	Avantaje
<ul style="list-style-type: none">- retragere de numerar (percepându-se comision doar pentru operațiunile efectuate la altă instituție bancară decât cea emitentă);- verificare stare tranzacții;- transfer sume între conturile proprii ;- transfer sume prin Western Union;- schimburi valutare operate instant 24/7;- efectuare plăți în lei la comercianți, inclusiv online și contactless pentru tranzacții de maximum 100 de lei;- reîncărcare cartele Prepaid Orange, Vodafone, Telekom.	<ul style="list-style-type: none">- comision 0 pentru emiterea cardului ;- retragere de numerar cu comision zero la orice ATM al bancii emitente;- tranzacții GRATUITE de interogare sold atât la ATM-ul instituției de credit cât și on-line 24/7;- plăți rapide prin Contactless;- acces instant la banii dumneavoastră prin Mobile Banking;- plată utilități fără costuri suplimentare;- cumpărături direct cu cardul, fără comision;- siguranță plăți online prin 3D Secure;- reduceri la diverse produse în magazinele partenere prin utilizarea cardului.

Ce câștigă băncile prin aceste oferte pentru studenți? În calitate de client, ai doar beneficii în cazul în care alegi unul dintre cardurile de student, întrucât acestea presupun doar reduceri și/sau eliminări de taxe și comisioane, fără adăugarea altora noi. Ce câștigă însă banca printr-un astfel de serviciu? Un client în plus. Așa cum știm, românii sunt în general tradiționaliști și conservatori (în special bărbații). Chiar dacă în prezent nu plătești aproape nimic pentru utilizarea serviciilor băncii, vei fi tentat să rămâi alături de aceeași bancă și după ce termini facultatea, mai ales dacă ai fost mulțumit.

Asta se traduce simplu prin plata unor comisioane și taxe care nu există pe cardul dedicat studenților, prin aducerea salariului la această bancă, prin depozite sau conturi de economii și, nu în ultimul rând, prin credite de orice fel. Astfel, tu câștigi pe termen scurt, iar banca pe termen lung.

Bibliografie:

1. Bistriceanu G., *Noțiuni bancare fundamentale*, Editura Economică, Ediția a II-a, București, 2014
2. Dănilă N., Anghel L.C., Sinca F.E., *Retail banking. Produse și servicii bancare retail*, Editura Economică, București, 2012

3. Dedu V., Enciu A., Ghencea S., *Produse și servicii bancare. Corporate și retail bancar*, Editura ASE, București, 2008
4. Nedelescu M., Moraru D., *Produse și servicii bancare*, Editura Pro Universitaria, București, 2013
5. Negurita O., *Servicii și produse bancare*, Editura Terra Nostra, Iași, 2010
6. <http://www.seap.usv.ro>
7. <http://www.business24.ro>
8. <http://adevarul.ro>
9. <http://www.conso.ro>
10. www.avocatnet.ro
11. <http://www.vreaucredit.ro>
12. <https://www.brd.ro>
13. <https://www.wall-street.ro>
14. <https://www.bancatransilvania.ro>
15. <https://www.bcr.ro>
16. <http://www.raiffeisen.ro>
17. <http://www.garantibank.ro>
18. <http://www.studentie.ro>
19. <http://www.anofm.ro>
20. <https://cavaleria.ro>
21. <http://roburse.ro>

Paradisurile fiscale

Autori: Mușuroi Alina Georgiana, Moțățianu Andrei-Florin

Coordonator: Lect. univ. dr. Florea Nicoleta Mihaela

Universitatea din Craiova

***Abstract:** A tax haven is a jurisdiction that has a low rate of tax or does not levy a tax as well as offers some degree of secrecy. Definitions vary; some definitions focus purely on tax: for example, one widely cited academic paper describes a tax haven as a jurisdiction where particular taxes, such as an inheritance tax or income tax, are levied at a low rate or not at all. However other definitions refer to a state, country, or territory which maintains a system of financial secrecy, which enables foreign individuals to hide assets or income to avoid or reduce taxes in their home jurisdiction. "Secrecy jurisdiction" is sometimes used as an alternative to "tax haven" to emphasise the secrecy element, and a Financial Secrecy Index ranks jurisdictions according to their size and secrecy.*

Investors argue that global economic competition, including states with different tax regimes, tax reduction has become a key to success of large companies and tax havens are the simplest legal solution.

1. Introducere

Paradisul fiscal corespunde unui stat sau unei zone geografice cu un regim de impozitare aproape inexistent și un grad ridicat de discreție fiscală. Principalul scop al paradisurilor fiscale îl constituie atragerea societăților în expansiune, atragerea de capital și stimularea apariției de activități necesare asigurării echilibrului economic și social.

Este **perfect legal** să faci investiții prin intermediul unei companii care este înregistrată într-un paradis fiscal, sau să te folosești de un holding pentru a-ți proteja bunurile, cât timp îți plătești impozitele stipulate prin lege.

Facilitățile fiscale utilizate în vederea îndeplinirii scopului urmărit sunt următoarele: scutirea de impozit a veniturilor/profiturilor realizate sau aplicarea unor cote foarte scăzute, perceperea de impozite pe profiturile aferente unei baze teritoriale: dacă profiturile nu își au sursa acolo, nu există impozit; cedarea investițiilor realizate în cadrul unui paradis fiscal este scutită de impozit pe plusvaloare; existența specialiștilor din domeniul bancar, juridic, contabil extrem de competenți.

2. Caracteristicile și tipologia paradisurilor fiscale

Caracteristicile paradisurilor fiscale sunt:

- amplasarea în imediata apropiere a mărilor și oceanelor;
- majoritatea paradisurilor fiscale sunt state mici, cu un plasament exotic și o populație redusă;
- oferă avantaje fiscale în scopul atragerii de capital și stimulării apariției de activități necesare asigurării echilibrului economic și social;
- protecția prin lege a operațiunilor financiare sau comerciale realizate de persoanele fizice sau juridice;
- secretul bancar;
- lipsa controlului asupra monedei;

- își adapteaza permanent legislația fiscală în concordanță cu evoluția acesteia pe plan internațional.

Unele paradisuri fiscale dispun de acorduri fiscale în vederea evitării dublei impunerii a veniturilor cu țările industrializate. Pe scurt, se poate spune că elementele cheie ale succesului paradisurilor fiscale sunt lejeritatea fiscală, secretul bancar, o bună rețea de comunicații, precum și stabilitatea politică.

Politica fiscală a unui stat generează, într-un context economic- financiar mai mult sau mai puțin favorizant pentru cetățeni, un ansamblu de replici ale acestora în față presiunii fiscale și implicit a taxării veniturilor obținute din diverse activități. Acest fapt, conduce la atractivitatea paradisurilor fiscale de tot mai multe persoane fizice sau juridice în scopul plasării investițiilor și a profiturilor câștigate pentru evitarea fiscalității din statul de rezidență și aplicarea unui regim fiscal mult mai avantajos

Paradisurile fiscale oferă prin ceea ce se numește strategie de planificare internațională evitarea poverii fiscale în schimbul plății unei “rente de rezidență”. Planificarea fiscală internațională se fundamentează, în esență, pe utilizarea paradisurilor fiscale și utilizarea tratatelor de evitare a dublei impunerii.

De asemenea, trebuie arătat faptul că alegerea unui paradis fiscal optim nu trebuie să fie deloc întâmplătoare pentru un investitor care în demersurile sale trebuie să țină seama în primul rând de scopul pentru care este constituită noua entitate și genul afacerilor care vor fi derulate prin compania offshore, de nivelul fiscalității și nu în ultimul rând de reputația, credibilitatea paradisului fiscal.

Paradisurile fiscale pot fi clasificate în funcție de mai multe criterii: importanța lor; zona geografică în care se situează; persoanele care le utilizează.

După importanța lor, se disting:

a) Paradisurile fiscale principale cuprind:

- țări care nu aplică nici un fel de impunere asupra veniturilor și creșterilor de capital pentru persoane fizice;
- țări în care impozitul pe venit sau beneficiu este stabilit pe o baza teritorială;
- țări în care cotele de impunere sunt puțin ridicate;
- țări care oferă avantaje specifice societăților de tip holding sau societăților offshore.

b) Paradisurile fiscale secundare cuprind:

- țări mici : Vatican, Republica Malteza, Polinezia Franceza, Insulele Tonga, Insulele Maurice, Haiti, Insulele Virgine, Jamaica, Taiwan.
- țări industrializate: SUA, Franta, Italia, Belgia, Austria

După zona geografică în care se situează, există:

- Zona Caraibilor și America Centrală – Bermude, Panama, Costa Rica, Belize, Bahamas, Antigua, Antilele Olandeze;
- Zona Asia-Pacific – Liban, Dubai, Insulele Marshall, Insulele Virgine, Singapore, Hong-Kong;
- Zona Africa-Oceanul Indian – Liberia;
- Zona Europa – Andora, Cipru, Gibraltar, Insulele Man, Lichtenstein, Malta, Monaco.

După persoanele care le utilizează, avem:

- Paradisuri fiscale pentru persoane fizice: Andora (unde cota impozitului este zero); Bahamas (unde nu există impozite, ci numai anumite capcane de evitat).

- Paradisuri fiscale pentru persoanele juridice: Bahamas, Bermude, Turks, Caicos, Cayman (aici se pot înființa societăți neimpozabile, dacă ele au o activitate externă); Bahrain (care nu impozitează societățile străine).

3. Legătura dintre paradisurile fiscale și evaziunea fiscală

Între paradisurile fiscale și evaziunea fiscală este o trînsă legătură, prin urmare, se poate vorbi de evaziune fiscală legală ori de câte ori contribuabilul prin acțiunea/conduita sa de a ocoli prevederile legale, recurge la o combinație neprevăzută de legiuitor, deci “tolerată” prin scăparea din vedere.

Această formă a evaziunii este posibilă atunci când legea este lacunară și/sau prezintă inadvertențe, chiar vicii legislative am putea spune, care sunt speculate de contribuabili. Astfel, contribuabilii găsesc anumite mijloace și exploatând insuficiențele legislative eludează în mod legal sustrăgându-se, în totalitate sau în parte, plății impozitelor. Așa cum se reține din cele menționate anterior, singurul “vinovat” de producerea evaziunii fiscale prin astfel de mijloace este legiuitorul.

Această formă de evaziune fiscală, bazată pe interpretarea favorabilă a legii, poate fi considerată o modalitate de optimizare fiscală, întrucât evitarea în tot sau în parte a plății impozitelor, dacă se realizează în limita exigențelor legale, poate constitui un scop în sine.

Evaziunea fiscală legală este cea mai atractivă formă de evaziune deoarece se realizează în limitele cadrului legal.

Revenind la companiile stabilite în paradisurile fiscale, companiile offshore, ținând seama că scopul înființării acestora este, în principal, minimizarea taxării și reducerea sarcinii fiscale, trebuie arătat faptul că prin intermediul acestor companii se realizează și un management mai performant al riscului, precum și o importantă reducere a costurilor.

Înființate și administrate corect, companiile offshore pot asigura economii fiscale enorme și protecția averii într-o manieră perfect legală.

Cele mai frecvente domenii de activare a companiilor offshore sunt: intermedierea unor tranzacții de import-export, distribuție internațională de bunuri și servicii, consultanță internațională, servicii bancare și financiare, comerț electronic etc.

Unii specialiști sunt de părere că a considera paradisul fiscal ca un mijloc de producere a fraudelor fiscale este puțin cam exagerat. Această afirmație se bazează pe faptul că fraudă fiscală este sancționată pecuniar și penal, în timp ce contribuabilii care utilizează avantajele oferite de aceste entități teritoriale nu sunt sancționați. Prin urmare, este mai corect a spune că paradisul fiscal constituie un mijloc, un instrument prin care se realizează evaziunea fiscală internațională, de către contribuabilii care caută un tratament fiscal mai avantajos.

Paradisurile fiscale introduc distorsiuni atât la nivel macro, cât și microeconomic. Așa cum s-a afirmat deja, la nivel macro pot constitui o amenințare la adresa stabilității sistemelor financiare.

De asemenea, posibilitatea de a ocoli sau de a se sustrage impozitării investițiilor reale și/sau financiare reduce veniturile statului, ceea ce duce la recuperarea inevitabilă a acestora prin impozitarea veniturilor din muncă: paradisurile fiscale constituie așadar o sursă de denaturare a echilibrului just dintre impozitarea capitalului și cea a muncii.

Astfel, cu cât una dintre cele trei categorii de operatori este mai mică, cu atât posibilitatea de beneficia de pe urma evaziunii, sau măcar a unei planificări agresive a declarațiilor fiscale, posibilitate oferită de paradisurile fiscale, este mai redusă.

Existența paradisurilor fiscale nu alterează decisiv funcționarea principiului rezidenței fiscale, dar folosirea acestui principiu de paradisurile fiscale afectează redistribuirea profiturilor în urma investițiilor.

4. Paradisurile fiscale si companiile offshore

Într-o lume în care se vorbește constant despre mondializarea economiei și de delocalizarea întreprinderilor, tot mai numeroși sunt aceia care consideră că această evoluție a societății implică “reguli de joc” diferite și că, într-un asemenea context, a investi în offshore constituie o ultimă șansă pentru cei care caută să-și conserve patrimoniul.

„Offshore” înseamnă, în traducere directă, „în larg”, adică, dincolo de țarm. Originea termenului este dedusă prin opoziție cu activitățile „onshore”, din statele cu taxe ridicate.

Practica înființării companiilor offshore a depășit orice imaginație. Analizii sustin că circa 70% din masa monetară mondială este rulată din umbra paradisurilor fiscale. O firmă offshore se poate livra la cheie și în 48 de ore. Când se dorește înființarea unei astfel de companii, trebuie avut în vedere scopul urmărit, existența unui tratat de evitare a dublei impuneri și compatibilitatea dintre legislația paradisului fiscal cu nivelul veniturilor și a profitului viitoarei companii pentru a se alege varianta optimă de impozitare.

Multe firme încearcă să folosească beneficiile oferite de înmatricularea offshore în așa-zisele „paradisuri fiscale”, care constituie adevărate oaze ale afaceriștilor de toate naționalitățile.

Paradisurile fiscale importante găzduiesc mai puțin de 1% din populația lumii (excluzând populația SUA) și generează 2,3% din produsul intern brut la nivel mondial, în același timp atrăgând 5,7% din angajații străini și de 8,4% din imobilizările corporale ale companiilor americane.

Este necesară, totuși, o diferențiere de evaziunea fiscală, deoarece practicile offshore se înscriu între tehnicile de evitare fiscală, în România, acestea fiind cuprinse în conceptul evaziune fiscală legală.

Până nu demult, de binefacerile fiscale offshore se bucura numai o elită bine dotată financiar, dar odată cu dezvoltarea mijloacelor de comunicare, înmatricularea de companii offshore a devenit un lucru simplu. Dacă proprietarii știu de ce au nevoie, documentele necesare înmatriculării pot fi completate și returnate firmelor care se coupă cu serviciile de înmatriculare prin fax sau poștă.

Forme clasice de entități offshore:

1. Compania exceptată (Exempt company) - scutită de la plata obligațiilor fiscale normale, sub rezerva respectării anumitor condiții. Exceptarea (scutirea) este acordată anual pe baza unei declarații a responsabililor firmei, care se angajează că nu vor face afaceri în sau cu firme înmatriculate în acel stat, altele decât cele nerezidente sau exceptate.
2. Compania nerezidentă (Non-Resident Company) - cea mai puțin pretențioasă entitate, utilizată în special în zona de influență a legilor britanice. Ca regulă de utilizare a sa, o companie nerezidentă va fi înregistrată într-un anumit centru offshore și va avea rezidența fiscală într-un alt stat, în funcție de interesele acționarilor săi. Într-o asemenea situație, obligațiile față de statul de încorporare sunt reduse considerabil: se evită obligația de a menține un sediu și personal în statul de încorporare, nu este necesară depunerea bilanțului contabil, iar obligațiile față de autorități constau într-o taxă anuală care se poate ridica la câteva sute de dolari.
3. Compania de Afaceri Internaționale (International Business Company – IBC) - reprezintă o categorie relativ nouă, foarte asemănătoare cu cea a companiilor exceptate, fiind un produs foarte apreciat și frecvent utilizat de comunitatea oamenilor de afaceri din zona Caraibelor și Asia-Pacific.
4. Asociația cu Răspunere Limitată (Limited Liability Company – LLC) - reprezintă poate cel mai utilizat tip de entitate offshore, reflectând îmbinarea fericită între cele două tipuri de organizații comerciale: o companie (ce beneficiază de protecția dată de răspunderea limitată) și un parteneriat (în care profitul este considerat de Fisc venit personal și impozitat în

consecință). Prin urmare, această structură are personalitatea și forma juridică a unei corporații, dar din punct de vedere fiscal e tratată ca un parteneriat (nu e o entitate taxabilă separat, ci se taxează împreună cu proprietarii ei).

5. Paradisuri fiscale din Uniunea Europeană

A fost nevoie de aproape un an pentru ca experții UE să efectueze o examinare a unui număr inițial de 92 de jurisdicții din întreaga lume înainte de a identifica în decembrie 17 ce ar putea favoriza evaziune fiscală. Țările UE nu au fost examinate. Se consideră că ele sunt deja în conformitate cu standardele UE împotriva evaziunii fiscale, deși activiștii anticorupție și parlamentari au cerut în mod repetat includerea pe lista neagra și a unor state membre ale UE, precum Malta și Luxemburg.

a. Malta

Malta este situată în topul țărilor cu cele mai mici impozite, în anul 2016, de aceea merită luată în considerare ca unul dintre cele mai bune paradisuri fiscale pentru investiții în anul 2017. Persoanele care traiesc deja pe aceasta mică insula mediteraneană pot obține statutul de rezident și, prin urmare, pot fi impozitate doar pentru veniturile obținute din surse locale.

Avantaje:

- Unul dintre principalele avantaje pentru persoanele fizice și juridice îl reprezintă faptul că, în Malta, nu sunt impozitate veniturile obținute din străinătate.

Dezavantaje:

- Cetățenia malteză poate fi obținută și printr-un program special care presupune investiții consistente, în cazul celor care doresc să grăbească acest proces.

Însă, pentru a obține cetățenia malteză, persoanele respective trebuie să facă investiții în Malta în valoare de aproximativ 1 milion de euro.

b. Luxemburg

Această țară minusculă, membru UE, rămâne un important centru al reglementărilor fiscale relaxate, prin intermediul căruia corporațiile multinaționale reușesc să evite impozitele. Este principalul centru bancar din zona Euro, cu peste 143 de bănci care controlează active în valoare de aproximativ 800 miliarde de dolari.

Avantaje:

- În Luxemburg, dezvăluirea secretului bancar poate fi pedepsită cu închisoarea. Pe lângă asta, multe corporații internaționale aleg Luxemburgul ca locație pentru sediile centrale și pentru centrele de logistică, datorită impozitelor scăzute și a locației europene foarte avantajoase.

Dezavantaje:

- Scutirea de impozite pentru proprietatea intelectuală poate ajunge chiar și la 80% în Luxemburg, ceea ce determină multe companii să își controleze drepturile pe proprietate intelectuală de aici.

Totuși, este important de notat că scutirile de impozite se aplica numai drepturilor de proprietate intelectuală emise după data de 31 Decembrie 2007.

Un alt exemplu, la fel de ilustrativ: în urma unei înțelegeri cu autoritățile din Luxemburg, McDonald's a putut evita să plătească mai mult de un miliard de euro în fiecare an, timp de cinci ani. Amazon, din nou un exemplu negativ din Luxemburg. Exemplul negativ al Luxemburgului în materie fiscală a fost copiat rapid și de alte state importante din UE.

Comisia Europeană ne-a anunțat că a dat o lovitură unor companii multinaționale. Le-a amendat cu sume între 30 și 100 de milioane de euro. Le-a acuzat că au beneficiat de avantaje fiscale și ajutoare de stat din partea unor țări membre ale UE. Ancheta Comisiei Europene a dezvăluit că două companii mari, Fiat și Starbucks, au beneficiat de o reducere a taxelor în valoare de zeci de milioane de euro, grație unor acorduri fiscale în Luxemburg și în Olanda. Comisia a solicitat Olandei și Luxemburgului să recupereze taxele neplătite de cele două companii (30 milioane de euro pentru fiecare dintre ele).

Scandaluri ca LuxLeaks sau Starbucks scot la iveală mizeria corupției și a încălcării flagrante a legislației din tratatele europene. Azi aflăm că state membre UE, considerate etalon de bună purtare în spațiul comunitar, au călcat în picioare normele europene, tinzând să devină în secret niște paradisuri fiscale pentru corporații transnaționale. Sunt cazuri clare de evaziune fiscală.

În tot acest timp, bugetele statelor membre UE sunt văduvite de sume importante care puteau fi recoltate prin impunerea corectă de taxe. Vorbim de zeci de miliarde de euro pierduți prin această evaziune fiscală, cu acordul și complicitatea conducerii unor state membre UE. În perioada de austeritate, ajutoarele sociale și investițiile publice în beneficiul oamenilor simpli au fost sever reduse, 25% din populația UE a fost lăsată să ajungă la limita sărăciei, șomajul în rândul tinerilor a atins cifre record în spațiul comunitar.

6. Creșterea economică creată de paradisurile fiscale

Expansiunea enormă a activității economice globale începând cu anul 1890 a avut menirea de a contribui în mod simțitor la dezvoltarea economiilor paradisurilor fiscale, întrucât avântul mondial al investițiilor străine directe a mărit simțitor cererea de operațiuni în țări de acest tip, cu scopul evitării sau diminuării taxelor.

Țările așa zise “paradisuri fiscale” au fost printre primele care au beneficiat de această dezvoltare, atrăgând, în trecut ca și în prezent, valori disproporționate din volumul investițiilor străine la nivel mondial.

În timp ce succesele economice ale unor țări pot fi puse aproape cu certitudine pe seama unei combinații extinse de factori, putem spune că experiențele fericite ale paradisurilor fiscale se bazează pe explozia investițiilor străine directe și pe accentuarea fiscalității mondiale în deceniile trecute.

Economiile paradisurilor fiscale diferă ca mărime, caracteristici și bunăstarea materială de economiile celorlalte țări. S-a încercat o estimare printr-o funcție de regresie ce determină nivelul creșterii economice, iar din studiu a reieșit că țările paradis - fiscal și-au dezvoltat economiile într-un ritm anual cu 2,3% mai rapid decât s-ar fi prevăzut luând în considerare mărimea și bogăția lor inițială.

De asemenea, efectele competiției fiscale asupra fluxurilor de investiții se observă cel mai bine în țările Uniunii Europene. Țările cu taxe ridicate, cum ar fi Germania și Suedia, au pierdut depozite bancare ale rezidenților lor în favoarea altor țări din UE, cu taxe mai scăzute asupra dobânzilor generate de asemenea depozite, iar adoptarea monedei euro a intensificat competiția, deoarece a eliminat riscul de schimb valutar și a limitat diferențierea dobânzilor pe teritoriul Europei.

7. Paradisurile fiscale raportate la situația din România

Fiscalitatea ridicată din România împinge companiile autohtone la diferite tertipuri prin care să-și ferească profiturile de impozitarea din țară. Soluția cea mai la îndemână și cu un grad ridicat de legalitate este înființarea unei companii offshore într-unul dintre paradisurile fiscale din lume. Ideea este destul de simplă, profiturile obținute de firmele din România sunt transferate în conturile companiilor offshore, fiind impozitate cu o sumă mică sau chiar deloc. În cele mai multe cazuri,

transferurile de fonduri se fac în baza unor contracte-fantomă de prestări servicii, fiind aproape imposibil pentru organele de control să dovedească faptul că respectivele servicii nu au fost prestate în realitate. Profitul obținut de companiile offshore se impozitează în statul de rezidentă, unde fie nu se aplică nicio formă de impozit pe profit, fie acesta este foarte mic.

Europarlamentarul Catalin Ivan a declarat, la Iasi, în decembrie 2017, că în România sunt 384 de firme cu acțiuni la purtător, fapt care le conferă proprietarilor confortul anonimatului și le dă posibilitatea încheierii contractelor cu statul. Conform afirmațiilor acestuia, transferurile din România către firmele de offshore se ridică la peste 40 de miliarde de euro, el precizând, de asemenea, că, în conformitate cu ultimele studii efectuate pe această temă, la nivel european, averea scoasă de europeni în afara Uniunii și neimpozată se ridică în jurul cifrei de 6.000 de miliarde de euro.

8. Concluzii

Chiar dacă paradisurile fiscale ar dispărea, ceva similar ar apărea imediat în locul lor deoarece ele reprezintă un produs inevitabil al globalizării. Totodată, economiștii consideră că existența paradisurilor fiscale ferește guvernele marilor state de pericolul unui imens surplus financiar.

Investitorii susțin că, în competiția economică globală, incluzând state cu regimuri fiscale diverse, reducerea taxelor a devenit o cheie a succesului marilor firme, iar paradisurile fiscale sunt cea mai simplă soluție legală.

Bibliografie:

1. Buziernescu Radu, Antonescu Mihai, *Paradisuri fiscale internaționale*
2. Garofiță Haita, *Structura controlată offshore, fraudă fiscală și optimizarea fiscală într-un context internațional*, 2015
3. Ștefan (Radu) Daniela Iuliana, *Paradisurile fiscale*, 2015
4. <https://www.legestart.ro/paradisurile-fiscale-2>
5. <https://www.scripgroup.com/finante/Clasificarea-paradisurilor-fis72423.php>
6. <https://www.ziare.com/afaceri/opportunitati-afaceri/top-10-paradisuri-fiscale-in-2017>
7. <https://www.cotidianul.ro/ue-paradisul-fiscal-clandestin-pentru-companii-multinationale-evazioniste>

Piața cardurilor în sistemul bancar românesc

Autor: Pacu Diana
Coordonator: Conf. univ. dr. Drigă Imola
Universitatea din Petroșani

Abstract: *Bank cards are the fastest growing financial products in the history of banking. Credit cards were created in the United States in 1949. The first bank card issued in Romania was launched by Bancorex in August 1995. Romania has 19 million inhabitants and almost 17 million cards. Cards are, for everyone, a safe, fast and convenient alternative to cash, allowing access to money from your account anywhere in the world.*

1. Apariția și dezvoltarea cardului

Cardul de credit a fost creat în Statele Unite în anul 1949. Omului de afaceri Frank McNamara i-a venit ideea unui instrument de plată care să înlocuiască banii cash după ce, într-o seară, și-a uitat portofelul acasă și nu și-a putut plăti consumația la un restaurant. Cardul pe care l-a inventat se numea Diners Club și era folosit exclusiv pentru plata la restaurant. Nouă ani mai târziu, a venit și rândul lui American Express să lanseze prima rețea de carduri bancare.

Primul bancomat sau ATM (Automated Teller Machine) din lume a fost instalat alți nouă ani mai târziu, în 1967, în nordul Londrei. A fost inventat de scoțianul John Shepherd-Barron, care, ulterior, și-a vândut ideea băncii Barclays.

Cardul este produsul financiar cu cea mai rapidă dezvoltare din istoria activității bancare. Potrivit studiului “Raportul Mondial de Plăți 2017”, în perioada 2014-2015 s-au înregistrat, la nivel mondial, 433,1 miliarde de tranzacții electronice, adică fără cash, aproape de 60 de ori mai multe decât totalitatea oamenilor de pe Terra. Creșterea de 11,2 %, cea mai mare înregistrată în ultimul deceniu, se datorează în mare parte plăților cu telefonul mobil și a portofelelor electronice, care au susținut plata cu cardul. Țările din Europa de nord sunt de departe cele mai avansate în demersul de renunțare la plata în numerar versus plata cu cardul. În Suedia, 4 din 5 plăți sunt efectuate cu cardul, în Norvegia 75% dintre cetățeni plătesc folosind cardul, iar în Danemarca, procentul acestora este de peste 60%.

Primul card bancar emis în România a fost unul dedicat doar persoanelor juridice și a fost destinat exclusiv plăților în străinătate, în dolari americani. A fost lansat de Bancorex, în august 1995. Puteau beneficia de el doar oamenii de afaceri care depuneau o garanție de 5.000 de dolari. În cei peste 20 de ani de la lansarea primului card în România, se numără, în prezent, la 19 milioane de locuitori, aproape 17 milioane de carduri. Dintre ele, peste 13 milioane sunt carduri de debit, aproximativ 3 milioane sunt carduri de credit, iar aproape 1 milion sunt carduri electronice de masă (<https://tribunaconsumatorilor.ro>).

2. Clasificarea cardurilor

Sunt trei mari categorii de carduri: de debit, de credit și prepaid.

Cardul de debit este tot mai răspândit și a ajuns aproape în toate portofelele angajaților, studenților și pensionarilor care își doresc să administreze banii simplu și ușor, în condiții de maximă securitate, să achite facturi și să nu mai aibă grija bonurilor și a chitanțelor. Cardurile de debit constituie, pentru oricine, o alternativă sigură, rapidă și convenabilă la numerar. Cardurile de debit ne permit să ne accesăm banii, din cont de oriunde în lume. Cu ajutorul cardului putem plăti oriunde

este afișată sigla de pe card - la un parc de distracții, pentru bilete de călătorie sau în magazine, sau putem retrage bani de la ATM.

Cardul de credit ne permite accesul permanent și oriunde la o linie de credit. Altfel spus, avem la dispoziție o sumă pentru situațiile în care avem nevoie de mai mulți bani decât în mod normal, fie în țară, fie peste hotare. Cardurile de credit sunt construite astfel încât să se adapteze utilizatorului în ceea ce privește plata împrumutului: fie integral, pe parcursul perioadei de grație, fie treptat, în rate.

Cardul prepaid este acel tip de card care este încărcat cu sume de bani. La fel ca în cazul celorlalte tipuri de carduri, ne permite să facem cumpărături online, să ne facem cumpărăturile zilnice la comercianți (POS și/sau online) sau să plătim facturi. Tot ce trebuie să facem este să ne alimentăm cardul prepaid. Spre deosebire de cardul de debit și cel de credit, cardurile prepaid sunt carduri nenominale, fără cont curent atașat.

Cardul de masă electronic este un card prepaid ce funcționează în paralel cu tichetele de masă pe suport de hârtie. Cardurile de masă electronice permit efectuarea de plăți destinate mesei zilnice a angajaților și, la fel ca tichetele de masă, pot fi folosite doar pentru cumpărarea alimentelor.

3. Plățile prin carduri

Cardurile alcătuiesc cel mai interesant segment al industriei bancare din România, evoluția portofoliilor băncilor locale din ultimii ani dezvăluind un tablou efervescent. Pe nici o altă nișă a activității bancare nu se observă o concurență mai acerbă și o disponibilitate mai pronunțată spre dezvoltare și inovație. Intervalul 2009-2015 a constituit pentru unele instituții de credit o piatră de încercare în dezideratul de a-și menține numărul de carduri active, în timp ce pentru altele a fost extrem de productiv.

Cei mai importanți jucători de pe această piață sunt, previzibil, cele mai mari bănci autohtone, respectiv Banca Transilvania, Raiffeisen Bank, BCR, BRD, ING Bank, Bancpost și CEC Bank, fiecare dintre aceste instituții reușind să depășească pragul de un milion de instrumente de plată. Pe de altă parte, trebuie subliniat că numai Banca Transilvania, Raiffeisen Bank, BCR și BRD sunt băncile care se pot lăuda cu portofolii mai mari de 2 milioane de carduri. De altfel, cele patru instituții de credit acoperă împreună peste 60% din piața de carduri, cu cele peste 9 milioane de instrumente de plată emise. Cu cele peste 2,57 milioane de carduri active, Banca Transilvania a devenit, începând din anul 2016, liderul pieței de profil. Banca de la Cluj a devansat Raiffeisen Bank, care ocupa poziția de lider în 2014. La finalul anului 2015, Banca Transilvania avea în portofoliu 2,4 milioane de carduri destinate persoanelor fizice, din care circa 280.000 de carduri de credit. Portofoliul Băncii Transilvania era completat cu cele aproximativ 171.000 de instrumente de plată deținute de persoane juridice. Pe lângă faptul că Banca Transilvania posedă supremația pieței de carduri în general, instituția de credit este lider și pe nișa cardurilor de debit destinate consumatorilor retail și pe segmentul cardurilor business. În tabelul ce urmează este prezentat topul băncilor după numărul de carduri acordate persoanelor fizice în anul 2015.

Tabelul nr. 1. Topul băncilor după numărul de carduri persoane fizice în 2015

Loc	Banca	Carduri debit	Carduri credit	Total carduri retail
1	Banca Transilvania	2,12 milioane	280 mii	2,4 milioane
2	Raiffeisen Bank	1,9 milioane	405 mii	2,3 milioane
3	BRD	2,07 milioane	Aprox.30 mii	2,1 milioane
4	BCR	1,8 milioane	210 mii	2,01 milioane

În schimb, nișa cardurilor de credit aparține Raiffeisen Bank, care a reușit să-și păstreze prima poziție în ultimii șase ani, cu un portofoliu de 405.000 instrumente de plată. Raiffeisen Bank ocupă locul al doilea pe piața de carduri, cu un total de circa 2,3 milioane de unități. Poziția a treia îi aparține BRD, care are un total de 2,1 milioane de instrumente de plată retail. BRD are însă un portofoliu restrâns de carduri de credit, care reprezintă numai 1,5% din totalul instrumentelor de plată destinate utilizatorilor persoanelor fizice. BCR, cea mai mare bancă din România după nivelul activelor, ocupă locul al patrulea în topul emitenților de carduri, cu un portofoliu de puțin peste 2,01 milioane de carduri (<http://www.bankingnews.ro>). În tabelul ce urmează este prezentat topul băncilor după valoarea tranzacțiilor efectuate în 2015.

Tabelul nr. 2. Topul băncilor după valoare tranzacțiilor efectuate de clienții persoane fizice cu carduri în 2015

Loc	Banca	Valoare tranzacții
1	BRD	29 miliarde lei
2	Raiffeisen Bank	26,3 miliarde lei
3	Banca Transilvania	25,8 miliarde lei
4	BCR	22,5 miliarde lei
5	CEC Bank	7,5 miliarde lei
6	Garanti Bank	2,5 miliarde lei

4. Evoluții pe piața cardurilor

În România, în perioada martie 2015 - prima jumătate a anului 2016, a fost înregistrată cea mai bună evoluție a pieței cardurilor. Justificat, de astfel, dacă asociem cu faptul că în această perioadă a fost înregistrată o evoluție macroeconomică susținută în România. Această evoluție se regăsește în creșterea portofoliului de carduri și în gradul de utilizare al acestora. Astfel, în perioada martie 2015 - iunie 2016 s-a înregistrat o creștere a soldului cardurilor valide din circulație cu 0,9 milioane, de la 14,6 milioane la 15,4 milioane. O creștere semnificativă este semnalată în cazul cardurilor de credit, de la 2,3 milioane la 2,6 milioane (<http://www.simplucredit.ro>).

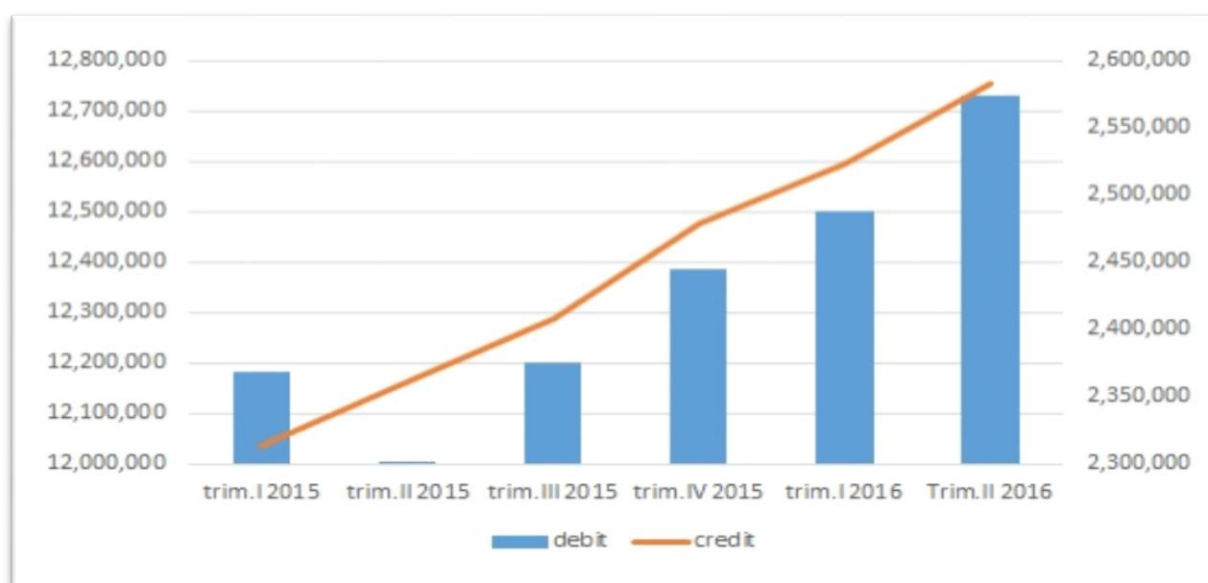


Figura nr. 1. Evoluția portofoliilor de carduri valide din circulație

De asemenea, în perioada martie 2015 - jumătatea anului 2016 s-a constatat o mărire a ecartului dintre cardurile valide aflate în circulație și cardurile efectiv utilizate (figura 2).

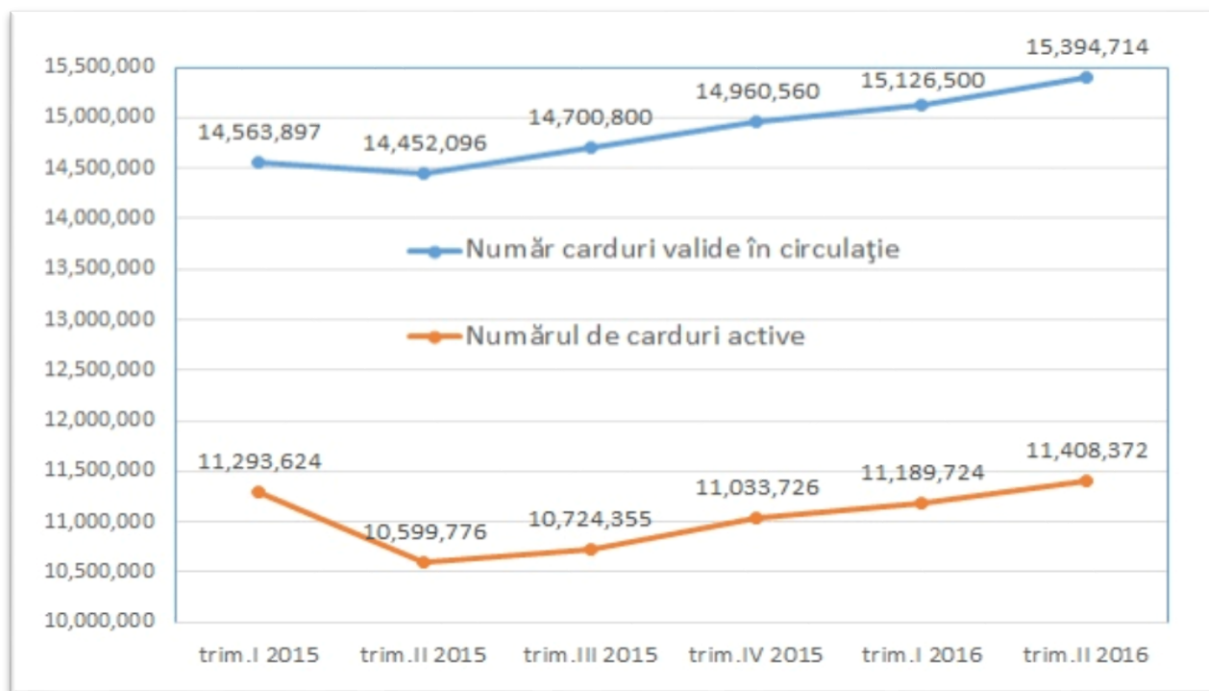


Figura nr. 2. Ecartul dintre cardurile valide și cele efectiv utilizate (active)

5. Securitatea și fraudă cu cardul

România “ nu este o piață “ pentru hoții de carduri. Potrivit statisticilor, nivelul total de fraudă din țară este de 0,004% , de aproape 10 ori mai mic decât media Uniunii Europene.

Extrem de puținele fraude înregistrate vin de pe internet, dar asta un înseamnă că sunt bani pierduți de români. Sunt tranzacții disputate și ulterior banii sunt recuperați de către băncile emitente și returnați posesorilor de card. Frauda nu este un fenomen în România. Din nivelul total de fraudă în România, cea mai mare parte are loc în mediul online - 70% în România vs. 66% media Uniunii Europene ca pondere a fraudei CNP (card - not - present) din fraudă totală pe carduri. Numărul de fraude raportat la 1.000 locuitori este de 0,06 - în timp ce media la nivel european este de 18,5. Potrivit unui raport al Băncii Central Europene, România este una dintre cele 5 state UE în care s-a redus semnificativ procentajul de fraudă în mediul CNP, adică atunci când nu se prezintă cardul în mod fizic în timpul unei tranzacții frauduloase (<http://www.wall-street.ro>).

Băncile care activează pe piața autohtonă monitorizează permanent tranzacțiile cu cardurile, ținând cont de caracteristicile acestora și de comportamentul clientului. Măsurile luate în cazul în care există suspiciuni de fraudă vizează contactarea clienților sau blocarea cardului.

În continuare sunt prezentate măsuri de securitate ce sunt aplicate în cazul cardurilor bancare la diferite bănci comerciale din România, cum sunt identificate tranzacțiile frauduloase și care este procedura într-o astfel de situație.

BRD: Banca monitorizează în permanență operațiunile efectuate cu carduri și, în măsura în care este necesar, procedează și la contactarea clienților. Criteriile pe baza cărora se face această monitorizare sunt multiple și în dinamică, în funcție de informațiile pe care banca le primește de la organizațiile de carduri sau din alte surse autorizate.

ING Bank: Clienții sunt contactați imediat și, în cazul depistării unei fraude, cardul este blocat. Este utilizat, în plus un sistem de monitorizare a tranzacțiilor cu supravegherea specială a zonelor geografice de risc ridicat și a tranzacțiilor de pe internet.

Banca Românească: În sistemul de carduri utilizat de Banca Românească există un modul dedicat monitorizării tranzacțiilor și acesta este utilizat în scopul prevenirii tentativelor de fraudă.

Există alerte ce au ca scop identificarea tranzacțiilor suspecte și excepționale, ținând cont de sume, tipul tranzacției, localizarea geografică, și, în general, de comportamentul clienților. În cazul apariției unei alerte, în funcție de riscul asociat, fie sunt contactați clienții în scopul confirmării tranzacției, fie este blocat cardul. Banca mai primește alerte de la Visa și MasterCard, ofițerii prezenți în structurile anti-fraudă, ARB, European ATM Crime etc. În plus, siguranța tranzacțiilor cu cardul este întărită prin utilizarea tehnologiei cu cip, a serviciului de securitate a tranzacțiilor pe internet - 3D secure sau prin introducerea unor limite pentru sumele ce pot fi retrase zilnic de la bancomat - în general, acestea pot fi modificate de către client. De asemenea, clienții au posibilitatea de a activa serviciul SMS prin care sunt informați permanent cu privire la tranzacțiile cu cardul, având astfel posibilitatea de a identifica imediat o tranzacție neautorizată.

Fie că plățile sunt efectuate online, în magazin, de pe telefon sau de pe alt dispozitiv, MasterCard asigură securitatea și ajută să fii protejat. Aceștia au instrumente sofisticate care monitorizează, detectează și luptă împotriva fraudelor pe parcursul procesului de achiziție și chiar înainte ca posesorul cardului să efectueze vreo achiziție. Experții creează și îmbunătățesc constant tehnologia pentru a fi cu un pas înaintea fraudatorilor. MasterCard identifică dispozitivul mobil al posesorului cardului pentru ca altcineva să nu poată efectua plăți folosind datele acestuia de logare.⁷

6. Concluzii

În prezent, se poate vorbi de o concurență sănătoasă pe piața serviciilor bancare din România, ceea ce este în avantajul clienților. Plata cu cardul a devenit o obișnuință, o normalitate. Întrecerea dintre bănci generează servicii mai bune, la costuri rezonabile și astfel este încurajată inclusiv creșterea gradului de bancarizare a populației.

De exemplu, CEC Bank a eliminat comisioanele percepute la tranzacțiile de retragere numerar efectuate în România și pe teritoriul Uniunii Europene și a celor de interogare sold efectuate pe teritoriul național, la ghișeu și la bancomate. Printre băncile care susțin modernizarea în domeniul bancar se numără și UniCredit, care oferă clienților o variantă actualizată a aplicației de Mobile Banking, ce permite gruparea tranzacțiilor în funcție de contul sau cardul din care au fost generate, blocarea și deblocarea cardurilor de debit sau de credit direct din aplicație, precum și un instrument de control al bugetului și de creare de obiective de economisire.

Banca Transilvania, care posedă supremația pieței de carduri în România a lansat ceasul BT Contactless, un nou instrument de plată care poate înlocui cardul la cumpărături, în țară și în străinătate. Ceasul funcționează pe baza tehnologiei contactless, care le permite utilizatorilor să plătească mai repede și mai sigur. Și pentru că BCR-ul este în pas cu modernizarea, Sibiu este primul oraș din România în care călătoriile se pot plăti în mijloacele de transport public cu carduri contactless MasterCard și Visa, emise oriunde în lume, în baza unei soluții implementate de BCR și Global Payments, în colaborare cu Telekom România. Toate mijloacele de transport ale societății locale de transport dispun de validatoare de plată, prin care oricine își poate achita călătoria prin simpla apropiere a cardului bancar contactless, indiferent de banca emitentă a cardului (<http://www.bankingnews.ro>).

Ce ține de modernizarea din viitorul apropiat, specialiștii în domeniu sunt de părere că, în anul 2019, consumatorii vor putea folosi autentificarea biometrică, precum amprenta sau recunoașterea facială ca metodă de identificare atunci când fac cumpărături online sau cu telefonul mobil și plătesc cu MasterCard.

În concluzie, putem afirma că piața cardurilor în sistemul bancar românesc este la un nivel bun de dezvoltare și este în continuă creștere și modernizare, cu evidente avantaje atât pentru clienți, cât și pentru bănci.

Bibliografie:

1. Dănilă N., Anghel L.C., Sinca F.E., *Retail banking. Produse și servicii bancare retail*, Editura Economică, București, 2012
2. Dănilă N. (coord.) *Corporate banking. Produse și servicii bancare corporate*, Editura ASE, București, 2010
3. Dedu V., Enciu A., Ghencea S., *Produse și servicii bancare: corporate și retail bancar: principii și tehnici de analiză, creditare, monitorizare, trezorerie și plăți electronice*, Editura ASE, București, 2008
4. Dedu V., Nițescu D.C., Turcan C., *Produse și servicii bancare*, Editura Economică, București, 2015
5. Mățiș E., Mutu S., Mățiș A.C., *Produse și servicii bancare*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2011
6. Moraru D., Nedelescu M., *Produse și servicii bancare*, Editura Pro Universitaria, București, 2013
7. <http://www.bankingnews.ro>
8. <http://www.mastercard.ro>
9. <http://www.simplucredit.ro>
10. <http://www.tribunaconsumatorilor.ro>
11. <http://www.wall-street.ro>
12. <http://www.ziare.com>

Piața ForEx și importanța sa în economia mondială

Autor: Puica Eudochia

Coordonator: Conf. univ. dr. Dobre-Baron Oana

Universitatea din Petroșani

Abstract: *The Foreign Exchange Market-ForEx is a global decentralized or over-the-country market for the trading of currencies. ForEx determines the foreign exchange rate. It includes all aspects of the purchase / sale and exchange of currencies at current or determined prices at an exchange rate set at a certain date at a time. These foreign exchange markets allow participants to exchange a particular currency against another currency. So, one of the parties buys a certain coin from the other side in exchange for another coin.*

Forex markets is characterized by a high degree of liquidity and unity, determined by the operation of international systems that allow the transmission of information in real time and has a continuous operation of the sale / purchase of currencies that are practically uninterrupted. Also Forex is a basic branch of the economy because influences directly the exchange rate and we now that is an important thing. The buy / sell flows of a currency influence they perspective value and set the value in exchange.

1. Ce este Piața ForEx?

Piața valutară sau ForEx (FX) – denumire provenită din engleză, prescurtat de la „FOReign EXchange market” reprezintă cea mai mare piață financiară din lume care se ocupă de desfășurarea tranzacțiilor de vânzarea și cumpărarea de valută efectivă sau în cont, precum și vânzarea /cumpărarea de devize (trate și bilete la ordin) exprimate în monedă străină. Aceste piețe valutare permit participanților să schimbe o anumită monedă contra altei monede. Astfel una dintre părți cumpără o anumită monedă de la cealaltă parte, în schimbul unei alte monede. Spre deosebire de alte piețe financiare care operează într-o locație centralizată (adică bursa de valori), piața ForEx la nivel mondial nu are un loc central. Este o rețea electronică globală de bănci, instituții financiare și comercianți individuali, toți implicați în cumpărarea și vânzarea monedelor naționale la o rată de schimb stabilită la o anumită data, într-un moment dat.

O altă caracteristică importantă a pieței ForEx este că funcționează 24 de ore pe zi, ceea ce corespunde deschiderii și închiderii centrelor financiare în țări din întreaga lume, începând în fiecare zi în Sydney, apoi Tokyo, Londra și New York. În orice moment, în orice locație, există cumpărători și vânzători, făcând piața Forex cea mai lichidă piață din lume. Lichiditatea în această piață depășește cu mult valoarea de un trilion de \$, adică de 30 de ori mai mare decât volumul total al pieței bursiere din SUA. În mod tradițional, accesul la piața Forex a fost permis doar băncilor și altor instituții financiare mari. Cu progresele tehnologice de-a lungul anilor, astăzi, piața ForEx este disponibilă pentru toată lumea, de la bănci, manageri de monedă până la comercianții individuali care tranzacționează conturi de vânzare.

Activitatea de vânzare/cumpărare de valute sau devize reprezintă un mod specific de comerț, iar în cazul acestui mod, moneda este tratată ca o marfă. În urma acestui mod de comerț se stabilește un preț sau cursul valutar format în dependență de cererea și oferta de pe piață, acest preț putând fi limitat din punct de vedere legal. De asemenea, fiecare piață valutară este supusă unor reglementări naționale, de exemplu piața valutară din România este diferită de celelalte piețe existente în circuit. Pe lângă piețele valutare naționale există anumite piețe valutare de rang internațional, care la rândul lor au rolul de a deservi interesele economice ale unor zone de mare

interes cum ar fi: Frankfurt, Tokyo, Londra, New York. Acest gen de piețe reprezintă excepții de la reglementările naționale.



Imaginea 1. Piața ForEx

2. Scurt istoric al pieței ForEx

Dacă este să vorbim despre istoria acestei piețe, începem tocmai din secolul XX, odată cu sfârșitul celui de Al Doilea Război Mondial atunci când guvernele aliate s-au întâlnit în cadrul Conferinței ONU pentru a discuta problemele monetare și financiare aflate în regres total. Conferința a avut loc între 1 și 22 iulie 1944 la Bretton Woods, New Hampshire, SUA. În cadrul conferinței au fost înființate două organisme de putere economică, Fondul Monetar Internațional și Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare, astăzi Banca Mondială, de asemenea a fost stabilită și valoarea fiecărei monede, exprimată în cantități fixe de aur (de exemplu convertibilitatea dolarului american a fost fixată la cursul de 35\$ pe uncia de aur - astfel făcând din dolarul american, o monedă etalon la nivel internațional).

Acordul de la Bretton Woods a făcut ca cursurile de schimb să fie fixe, dar ajustabile, menținându-se relativ stabile până la mijlocul anului 1960, atât în cadrul Comunității Economice Europene (CEE), cât și pe plan internațional. Doar că mai apoi sistemul Bretton Woods a fost supus unor presiuni crescânde ca urmare a politicii balanței de plăți din partea SUA iar statele membre ale CEE aveau opinii tot mai diferite cu privire la prioritățile de politică economică. Apoi a urmat amplificarea divergențelor asupra prețurilor și costurilor între aceste state care a condus la numeroase crize ale cursului de schimb și ale balanței de plăți, care, la rândul lor, amenințau să perturbe uniunea vamală și piața agricolă comună, ce funcționaseră în direcții pozitive până în acel moment.

Piața ForEx propriu-zisă s-a format în urma renunțării la acordul de la Bretton Woods în 1971, odată cu schimbarea comerțului internațional prin anularea sistemului de cursuri fixe de schimb, universale și aderând la sistemul de cursuri flotante.

3. Modul de funcționare al platformelor Forex?

I. Funcționarea și organizarea

Piața valutară internațională – ForEx, după cum deja cunoaștem, se caracterizează printr-un grad ridicat de lichiditate și de unitate, determinat de funcționarea sistemelor internaționale ce permit transmiterea informațiilor în timp real și de asemenea de faptul că această ramură a pieței financiare are o funcționare continuă, astfel operațiunile de vânzare/cumpărare de valute au loc practic fără întrerupere.

Structura pieței valutare cuprinde ca principale componente:

- bursa valutară – organism reglementat legal pentru derularea operațiunilor de vânzare/cumpărare de valute;
- bănci autorizate/case de schimb valutar - autorizate de banca centrală să desfășoare operațiuni valutare;

- persoane/instituții ce acționează pe piața valutară în numele și contul clienților sau și în nume și cont propriu (brokeri/dealeri).

Participanții la piața valutară sunt:

❖ **Banca Centrală:**

- reglementează piața monetară internă
- monitorizează și menține valoarea monedei naționale pe piețele valutare
- menține rezervele valutare
- controlează ratele dobânzii monedei naționale

❖ **Băncile:**

- administrează portofoliul împrumuturilor în diverse valute
- furnizează cele mai bune servicii
- maximizează profiturile prin poziția pe care o dețin și din arbitraj valutar

❖ **Societăți, Instituții, firme locale:**

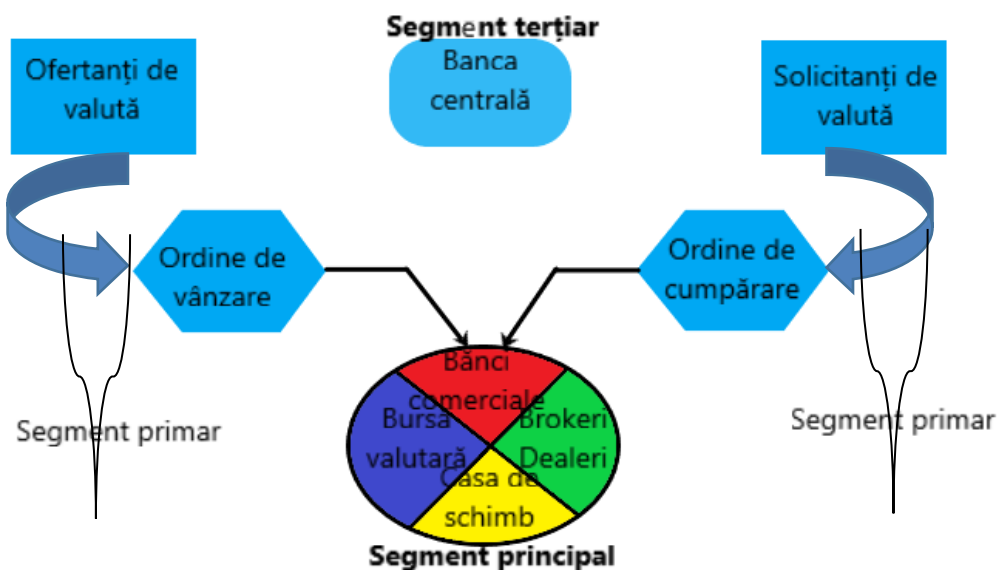
- maximizează utilizarea în diverse valute a numerarului
- minimizează riscurile și costurile valutare

Simbol	Țara	Valuta	Diminutivul (Nickname)
USD	Statele Unite ale Americii	Dolar	Buck
EUR	Zona Euro	Euro	Fiber
JPY	Japonia	Yen	Yen
GBP	Marea Britanie	Lira Sterlină	Cable
CHF	Elveția	Francul elvețian	Swissy
CAD	Canada	Dolar Canadian	Loonie
AUD	Australia	Dolar Australian	Aussie
NZD	Noua Zeelandă	Dolarul Neo Zeelandez	Kiwi

Imaginea 2. „Principalele Valute”

Procesul de desfășurare a tranzacțiilor pe piața presupune existența și interconectarea omogenă a **trei segmente** esențiale: *segmentul primar, segmentul principal și segmentul terțiar*.

- segmentul primar* – aparține participanților care generează cererea și oferta de valută, ForEx-ul fiind un mecanism de legătură între ofertanți și solicitanți;
- segmentul principal* – asigură ansamblul operațiunilor desfășurate până la finalizarea tranzacțiilor, prin concentrarea cererii și ofertei de valută, determinarea cursului de schimb în funcție de termenul tranzacțiilor, avizarea clienților și efectuarea viramentelor în conturi;
- segmentul terțiar* – asigură coordonarea și supravegherea tranzacțiilor pe piața ForEx, iar rolul principal revenind băncii centrale din fiecare țară.



Schema 1. „Segmentele Pieței Valutare”

Astfel platforma ForEx cuprinde un *segment interbancar* și un *segment pentru populație*. Cel mai reprezentativ segment este *piața interbancară* cu cele două componente ale sale: *piața la vedere* și *piața la termen*.

- *piața la vedere* - determinată de tranzacțiile la vedere. Acestea se concretizează în operațiuni de vânzare/cumpărare de valută cu finalizarea operațiunii în aceeași zi sau maxim 48 de ore astfel ca momentul tranzacției să coincidă cu momentul formării cursului valutar al zilei respective. Tranzacțiile la vedere măresc viteza de circulație a valutilor și ușurează derularea tranzacțiilor de import/export.
- *piața la termen* - determinată de tranzacțiile la termen concretizate în încheierea lor imediată, dar cu livrarea valutilor după un termen prestabilit în momentul încheierii tranzacției.

Fiecare intermediar de pe piața valutară își determină și comunică (prin diferite metode, de exemplu: afișare electronică sau telefonic) cursuri de schimb ale monedei naționale față de principalele valute. Aceste cursuri fluctuează pe parcursul zilei, având un nivel determinat în funcție de cererea și oferta pentru valuta respectivă.

Diferența între cele două niveluri ale cursului de schimb (curs de cumpărare și curs de vânzare) afișat de intermediari constituie marja și revine intermediarilor sub formă de profit din operațiunile respective. Cursul de schimb reprezintă expresia volumului și dinamicii ordinelor de cumpărare și ordinelor de vânzare de valută, fiind un punct de echilibru între cererea și oferta manifestată pe piața schimburilor valutare.

Mecanismul formării cursului valutar pe piață cunoaște trei **stadii** care duc la o uniformizare a acestuia:

- *prima uniformizare* are loc la nivelul fiecărui intermediar, prin cererea și oferta de valută cumulată la nivelul acestora;
- *a doua uniformizare* se realizează la nivelul pieței valutare naționale, prin compensare interbancară;
- *a treia uniformizare* se produce la nivel internațional, prin compensarea între piețele valutare naționale.

II. Tipuri de operațiuni derulate pe piața valutară

Operațiunile derulate pe piața valutară se pot clasifica în funcție de mai multe criterii.

Astfel:

a) în funcție de scopul urmărit de clienți:

- tranzacții cu valute efectuate în scop comercial pentru a asigura necesarul de mijloace de plată pentru o operațiune curentă sau viitoare de import sau pentru a transforma valuta încasată dintr-o operațiune de export în altă valută sau în monedă națională;
- tranzacții derulate în scopul protecției împotriva riscului valutar care se referă în general, la operațiuni de acoperire (hedging), prin care se urmărește menținerea puterii de cumpărare a unei valute prin operațiuni succesive la vedere și la termen;
- tranzacții de arbitraj generate de nevoia de fructificare a conturilor de disponibil, tranzacții care vizează valorificarea diferențelor de curs valutar pe piețe diferite sau la momente diferite;
- tranzacții de tip speculativ care urmăresc obținerea de profit ca urmare a modificării cursului valutar în timp sau ca urmare a existenței unei diferențe de dobândă la fondurile exprimate în monede diferite;
- operații inițiate în scopul dirijării cursului de schimb efectuate de către autoritățile monetare prin care se procedează la intervenții asupra cererii și ofertei de valută.

b) în funcție de intervalul dintre momentul inițierii tranzacției și finalizarea acesteia:

- **tranzacții la vedere** (spot) sunt operațiunile în care vânzarea și cumpărarea de valută sau devize se încheie în aceeași zi. Aceste operațiuni măresc viteza de circulație a valutilor și ușurează derularea tranzacțiilor de import-export
- **tranzacții la termen** (forward) încheiate la un moment inițial pe baza unui curs la termen prestabilit și finalizate în general la termene de 1, 3, 6 luni de la data încheierii tranzacției. În funcție de reglementările existente, pe anumite piețe valutare se pot derula tranzacții și la alte termene decât cele considerate obișnuite, și anume, tranzacții la termene mai îndelungate (9 sau 12 luni) sau tranzacții la termene intermediare (45 sau 60 de zile).

c) în funcție de natura mijloacelor tranzacționate pe piața valutară:

- tranzacții cu valute efective;
- tranzacții cu valute în cont;
- tranzacții cu monede internaționale.

4. DA sau NU ForEx-ului?

Comerțul cu valută este dominat de băncile comerciale, băncile de investiții și băncile centrale guvernamentale. Acesta este principalul motiv pentru care mulți investitori privați se ocupă de schimburile valutare. Ei consideră că este mai ușor să acceseze piața prin inovații tehnologice, cum ar fi internetul.

I. Avantaje ale tranzacționării pe piața ForEx:

1. Lichiditatea - Piața Forex după cum am mai menționat este cea mai mare și cea mai lichidă piață din lume. Volumul mediu tranzacționat zilnic pe Forex ajunge la 5,5 trilioane de dolari, realizat de toate categoriile de participanți: brokeri, traderi retail, bănci, fonduri de investiții, guverne, investitori individuali și alții. Astfel Forexul atrage traderi de pe toate piețele financiare, deoarece volumul său ridicat al lichidității le permite să tranzacționeze cu ușurință la orice oră a zilei, ei având posibilitatea să intre și să iasă din piață fără să fie supuși unor fluctuații majore ale cotațiilor. De asemenea, lichiditatea pieței poate fi diferită de la o ședință de trading la alta. O lichiditate înaltă nu implică și volatilitate mare (stare de neliniște în cotațiile bursiere). Atunci când piața este foarte lichidă, volatilitatea este scăzută. O piață financiară cu lichiditate mare are capacitatea de a se mișca uniform, stabil, în timp ce o piață cu lichiditate mică este una plină de mișcări spontane (de exemplu, la apariția știrilor bursiere, în lipsa furnizorilor de lichiditate, tranzacțiile se desfășoară spontan și haotic).



Figura 1. Volumul tranzacționat zilnic pe Forex și alte piețe

În figura de mai sus se observă o diferență uluitoare între volumul tranzacționat pe Piața Forex și alte piețe. După cum am mai spus, lichiditatea pe Forex se poate schimba în timpul zilei, iar acest lucru este legat de deschiderea centrelor principale de trading în diferite zone, la diferite ore.

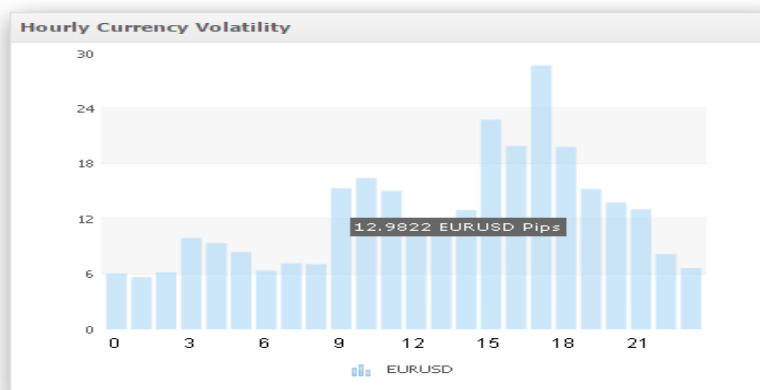


Figura 2. Volatilitatea cursului pe oră

2. Orar extins de tranzacționare - tranzacționarea 24 ore din 24, de luni până vineri. Spre deosebire de bursele de valori unde tranzacționarea este posibilă numai în programul de lucru al bursei, pe piața ForEx se poate tranzacționa 24 ore din 24. Având în vedere că brokerii forex permit tranzacționarea în timp real prin internet, acest avantaj poate fi exploatat la maxim. Multe persoane au un program foarte încărcat în perioada în care sunt deschise bursele de valori și ar prefera să tranzacționeze la alte ore, astfel prin intermediul ForEx-ului acest lucru este posibil.

3. Comision zero - majoritatea brokerilor ForEx nu percep comisioane la tranzacții. Câștigul brokerului este dat de diferența între prețul de cumpărare și cel de vânzare al unei perechi valutare, numit „spread”. Această diferență este foarte mică la principalele perechi valutare. Lipsa comisionului și „spreadul” foarte mic lasă posibilitatea unor câștiguri foarte mari inclusiv la tranzacțiile „intraday”. Day-tradingul poate fi o modalitate foarte eficientă de a obține profit pe bursa ForEx.

4. Investiție initială minimă - pe piața valutară nu este nevoie de o investiție uriașă pentru a obține profituri mari. Brokerii ForEx oferă un „leverage” de până la 1:400, ceea ce înseamnă că se poate tranzacționa cu un volum de bani de 400 de ori mai mare decât suma investită. Nu este nevoie decât de un depozit în marjă care să acopere fluctuațiile. Nimeni nu cere să se investească toată suma. De exemplu, cu un depozit de numai 1,000\$ se poate tranzacționa fără probleme cu loturi de 100,000\$.

5. Tranzacționare prin intermediul platformelor online - astăzi nu mai este nevoie să contactăm un broker pentru a da un ordin pe piață. Brokerii de pe piața ForEx au platforme performante de tranzacționare cu ajutorul cărora putem tranzacționa online în timp real cu doar câteva taste sau click-uri. Astfel execuția ordinului se va realiza în câteva clipe.

6. Profituri atât la creșteri cât și la scăderi - pe platformele pieței ForEx se poate obține profit atât din aprecierea unei valute cât și din deprecierea sa, cât de straniu ar suna. Indiferent de direcția în care se mișcă piața vor exista oportunități de câștig dacă ști să mânuești aceste tehnologii. Nu contează dacă este recesiune economică sau o perioadă excelentă de prosperitate. Deci pe platformele pieței valutare se poate câștiga indiferent de condițiile puse de piață.

7. Număr mare de instrumente care pot fi tranzacționate – în general, brokerii oferă acces la zeci de perechi valutare pe platformele de tranzacționare.

8. Posibilitatea de a efectua o administrare a riscurilor – prin intermediul folosirii diverselor tipuri de ordine: stop loss, take profit, OCO, ordine hedge (logice) și altele.

9. Ușurința în accesul la informații despre cele mai importante monede tranzacționate – majorele.

10. Posibilitatea de a tranzacționa în marjă (de a utiliza efectul de levier) - cel mai utilizat după cum am mai enunțat este cel de 1:100, însă există brokeri care oferă și 1:200 sau chiar 1:400.

II. Dezavantaje ale tranzacționării pe piața ForEx:

Unele dintre avantajele menționate mai sus se pot transforma foarte ușor în dezavantaje dacă nu sunt administrate în avantajul celui care face aceste tranzacții!

1. Volatilitatea – este foarte utilă dacă traderul este pe mișcarea pieței, dar defavorabilă în cazul în care traderul are poziție contra pieței.

2. Efectul de levier – amplifică atât pierderile, cât și câștigurile. Dacă mișcarea pieței este defavorabilă poziției luate de trader, atunci efectul de levier acționează în mod negativ asupra contului clientului.

3. Multitudinea de factori care afectează prețul unei perechi valutare - este nevoie mereu să urmărești atât factorii care afectează prima monedă a perechii valutare, cât și factorii care afectează cea de a doua monedă.

4. Faptul că se poate deschide un cont cu o sumă foarte mică - acest lucru poate fi un lucru bun, însă din punct de vedere al managementului riscului o sumă mică implicată în tranzacții nu poate ajuta în perfecționarea strategiei de risc de management.

5. Piața FOREX pentru economia mondială

Pentru a înțelege care este aportul platformelor ForEx în cadrul Economiei Mondiale trebuie să determinăm mai întâi posibilitățile pe care le oferă participanților la acest proces și desigur să identificăm în ce mod influențează acestea echilibrul economic mondial. În ceea ce privește posibilitățile pe care le oferă această platformă participanților săi, aceștia joacă deja un rol important deoarece fiecare are o libertate proprie, independentă de a participa la acest proces și a influența într-un mod sau altul economia, acesta nemaifiind doar apanajul organismelor împuternicite. Iar în ceea ce privește modul în care influențează echilibrul mondial economic atunci aici trebuie să menționăm factorii care condiționează dezvoltarea pieței valutare. Acești factori sunt: tendința de liberalizare a comerțului mondial – duce la creșterea schimburilor economice dintre state, care determină concomitent creșterea rolului piețelor valutare, creșterea ponderii creditului internațional în volumul tranzacțiilor comerciale externe, creșterea ponderii anumitor valute naționale în ansamblul schimburilor economice, creșterea ponderii de lichiditate – în special pentru țările în curs de dezvoltare. De asemenea, făcând la aceasta o concluzie, piața valutară are rolul prevenirii inflației.

Pentru a încheia această lucrare, doresc să menționez câțiva foști trader, deveniți celebri după ce s-au îndreptat spre alte cariere, cum ar fi John Key (prim-ministru al Noii Zeelande) și Jimmy Wales (fondatorul Wikipedia). John Key a fost în anul 1982 contabil la firma McCulloch Menzies, apoi vreme de doi ani manager. Ulterior a început să se ocupe de ForEx și s-a angajat ca dealer de tranzacții valutare în Wellington, unde a fost avansat în doi ani într-un post de responsabil în acest domeniu. În 1995 a fost angajat din partea firmei Merrill Lynch ca șef al tranzacțiilor de valute asiatice la Singapore. În același an a fost promovat șef al tranzacțiilor valutare globale ale lui Merrill cu sediul la Londra, având un venit anual de 2.25 milioane de dolari US, inclusiv bonusurile. Între anii 1999-2001 a fost membru al Comitetului de Schimburi Străine al Bancii Federale de Rezerve din New York. Iar Jimmy Wales, la începutul carierei sale, a profesat în domeniul finanțelor, și a lucrat ca trader, câștigând sume considerabile care l-au ajutat în fondarea afacerii pe care o deține în momentul de față.

Bibliografie:

1. https://ro.wikipedia.org/wiki/Piață_valutară
2. <https://admiralmarkets.ro/education/articles/forex-basics/cum-functioneaza-piata-forex>
3. <https://www.wall-street.ro/articol/Money/64036/Cele-mai-mari-tranzactii-din-istoria-pietei-Forex.html>
4. <http://www.piata-valutara.ro>
5. <https://admiralmarkets.ro/education/articles/forex-basics/forex-pentru-incepatori>
6. https://ro.wikipedia.org/wiki/John_Key
7. https://ro.wikipedia.org/wiki/Jimmy_Wales

Sistemul cheltuielilor publice din România

Autor: Roamnciuc Adrian

**Coordonator: Conf. univ. dr. Drigă Imola
Universitatea din Petroșani**

Abstract: *In order to function and in the process of fulfilling its tasks, the state ensures the coverage of the general public needs mobilizing money resources through financial relations. The actual use of these resources for the achievement of the objectives included in the government programs is reflected in public expenditures. Public expenditure is spending made by the government of a country on collective needs and wants, such as pension, provision, infrastructure etc. and is economically and socially vital.*

1. Caracterizarea și conținutul sistemului cheltuielilor publice

În procesul îndeplinirii funcțiilor și sarcinilor sale, statul asigură acoperirea necesităților publice generale pentru care are nevoie de importante resurse bănești care se mobilizează prin intermediul relațiilor financiare. Utilizarea propriu-zisă a acestor resurse pentru îndeplinirea obiectivelor cuprinse în programele guvernamentale se reflectă în **cheltuielile publice** care concretizează cea de a doua fază a funcției de repartizare a finanțelor publice, aceea a repartizării resurselor financiare pe diverse destinații. Astfel, categoria de cheltuieli publice este strâns legată de ansamblul actelor și operațiunilor de repartizare și utilizare a fondurilor statului pentru acțiuni social-culturale și economice, pentru întreținerea organelor statului și apărare națională etc.

Cheltuielile publice înglobează:

- cheltuielile publice efectuate din fondurile constituite la nivelul bugetelor administrațiilor publice centrale (bugetul de stat; bugetul asigurărilor sociale de stat; bugetul fondurilor speciale: bugetul asigurărilor sociale de sănătate, bugetul fondului pentru ajutorul de șomaj);
- cheltuielile publice efectuate din fondurile constituite la nivelul bugetelor administrațiilor publice locale;
- cheltuieli publice efectuate din intrări anuale de împrumuturi externe;
- cheltuieli publice efectuate din fonduri externe nerambursabile.

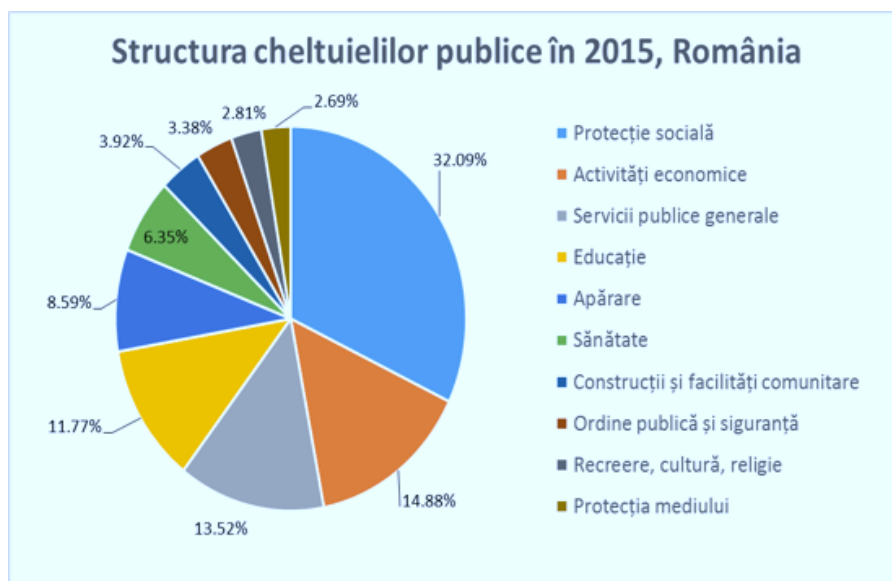
Din punctul de vedere al destinației și volumului lor, cheltuielile publice sunt influențate de condițiile politice, economice, sociale și de amploarea intervenției statului în economie. Unele dintre aceste cheltuieli reprezintă o avansare de produs intern brut, iar altele, dimpotrivă, un consum definitiv de produs intern brut. Tendința generală a cheltuielilor publice este aceea de creștere de la un an la altul. Analizate în dinamică, cheltuielile publice ale țărilor cu economie de piață, manifestă o tendință de creștere accelerată atât ca expresie relativă, cât și în marime absolută.

Evoluția cheltuielilor publice în marime absolută, adică în preturi curente, este influențată de modificarea puterii de cumpărare a monedei naționale. Accentuarea proceselor inflationiste determină majorarea preturilor și implicit creșterea nominală a cheltuielilor pe care statul le efectuează cu procurarea unei cantități determinate de bunuri și servicii. Se înregistrează astfel o creștere nominală mai rapidă a cheltuielilor publice comparativ cu creșterea reală a acestora. Creșterea nominală rezultă din compararea cheltuielilor statului exprimate în preturi curente, iar creșterea reală din compararea cheltuielilor statului exprimate în preturi constante.

Cheltuielile publice se finalizează în plăți efectuate de stat din resurse mobilizate pe diferite căi, pentru achiziții de bunuri sau prestări de servicii necesare pentru îndeplinirea diferitelor obiective ale politicii statului: servicii publice generale, acțiuni social-culturale, întreținerea armatei

și a întregii activități desfășurate în domeniul militar, ordinea publică internă, securitatea socială, acțiuni economice, etc.

Pentru dezvoltarea economică sunt foarte importante nu doar procentul de cheltuieli publice în PIB sau dimensiunea acestora prin comparație cu veniturile bugetare, ci mai ales structura acestor cheltuieli. Dezvoltarea economică depinde, în bună măsură, atât de cât cheltuie guvernul pentru servicii publice, cât și de modul în care prioritizează și alocă aceste resurse. Din datele statistice prezentate în graficul de mai jos se constată diferențe semnificative în ceea ce privește ponderea diferitelor categorii de cheltuieli în totalul cheltuielilor publice.



Sursa: <http://www.starea-natiunii.ro>

Figura nr. 1. Structura cheltuielilor publice în anul 2015

În anul 2015, cea mai mare parte a cheltuielilor (47% din total) se alocă pentru protecție socială (aproximativ 32%, care include în principal sistemul public de pensii, asistența socială având o poziție marginală) și activități economice (aproximativ 15%). De asemenea, au câștigat importanță tot mai mare următoarele categorii de cheltuieli publice: servicii publice generale, educație, sănătate, construcții și facilități comunitare, ordine publică și siguranță națională.

2. Cheltuielile publice pentru acțiuni social-culturale

În statele moderne cheltuielile pentru acțiuni social-culturale reprezintă o componentă importantă a *politicii sociale* promovată de către acestea.

Prin finanțarea anumitor acțiuni cu caracter social-cultural, se urmărește *satisfacerea nevoilor publice sociale* care presupune realizarea a trei obiective:

- garantarea unui venit minim pentru toți membrii societății* indiferent de mărimea proprietății de care dispun;
- restrângerea ariei de nesiguranță a vieții indivizilor* și oferirea posibilităților de apărare în situații de somaj, boli, bătrânețe etc.;
- asigurarea pentru toți membrii societății a unor standarde de viață considerate minime* prin intermediul serviciilor publice generale.

Satisfacerea nevoilor publice social-culturale se poate realiza pe următoarele cai:

- oferirea unor servicii gratuite populației prin accesul liber la instituțiile de învățământ, de cultură etc.;

- plata unor taxe (tarife) reduse comparativ cu costul acțiunilor social-culturale realizate în favoarea cetățenilor;
- acordarea de ajutoare banesti diferitelor categorii de cetățeni sub forma pensiilor, burselor, indemnizațiilor etc.

Sursele de finanțare a cheltuielilor pentru acțiuni social-culturale, prezentate în mod sintetic, se concretizează atât în resurse bugetare, cât și extrabugetare.

Cheltuielile pentru acțiuni social-culturale prezintă o *importanță deosebită*, în primul rând, *din punct de vedere economic*, iar în al doilea rând, prezintă un important *rol educativ*, deoarece acționează asupra factorului uman, îi dezvoltă capacitatea intelectuală, de apreciere a adevăratei valori, considerându-se ca indivizii instruiți sunt mai puțin predispuși la comiterea de acte antisociale.

Având în vedere importanța și rolul deosebit pe care îl au cheltuielile pentru acțiunile social-culturale, acestea pot fi asimilate unor "investiții în resurse umane".

În urma efectuării cheltuielilor pentru acțiuni social-culturale se obțin o serie de *efecte economice, sociale, umane* etc. Deși aceste efecte sunt recunoscute, este destul de dificilă cuantificarea lor.

Eficiența acțiunilor social-culturale:

- *reflectă calitatea activității desfășurate* și se exprimă prin eficiența procesului de învățământ, a activității cultural-artistice, a activității sanitare etc;
- *deși nu este o eficiență economică*, are o deosebită importanță și influență asupra eficienței economice;
- *este reflectată de relația dintre "efort"* exprimat prin volumul cheltuielilor îndreptate spre realizarea acestor acțiuni și "*efectul*" acestor cheltuieli manifestat pe multiple planuri: material, social, uman, cultural.

A. Cheltuielile pentru învățământ sunt destinate asigurării instruirii și pregătirii forței de muncă. În perioada contemporană, țările cu economie de piață au sporit volumul alocațiilor bugetare pentru finanțarea învățământului datorită necesităților impuse de modernizarea acestuia, de nevoile sporite de cadre cu calificare medie și superioară, de amploarea revoluției tehnico-stiințifice contemporane. *Cheltuielile pentru învățământ* sunt considerate "*investiții intelectuale*", componenta a investițiilor în resurse umane, care prezintă unele *caracteristici* față de investiția materială:

- investițiile intelectuale sunt investiții pe termen lung pentru că rezultatele apar după o perioadă relativ îndelungată;
- termenul de recuperare al investiției intelectuale este mai scurt decât al investiției materiale și, în plus, nu intervine uzura morală;
- investiția intelectuală este suplă și flexibilă, fiind mai puțin specializată în raport cu investiția materială, care este destinată unei stricte specializări;
- efectele investițiilor intelectuale sunt multiple și sunt mai dificil de cuantificat.

Finanțarea cheltuielilor pentru învățământ se face pe seama resurselor bugetare, a taxelor școlare, a împrumuturilor, a donațiilor, a subvențiilor din partea unor societăți comerciale, a veniturilor provenite din exploatarea proprietăților aparținând instituțiilor de învățământ sau din activități prestate pentru terți etc.

Din punct de vedere al conținutului lor economic, cheltuielile pentru învățământ se împart în:

- *cheltuieli de capital* (investiții) care vizează construirea de unități de învățământ și dotarea acestora;
- *cheltuieli curente*, destinate achiziționării de bunuri și servicii care să asigure întreținerea și funcționarea curentă a acestora (cheltuieli de personal, cheltuieli materiale și servicii, cheltuieli reprezentând subvenții acordate instituțiilor de învățământ și transferuri sub forma de burse acordate elevilor și studenților).

În România, finanțarea cheltuielilor pentru educație se asigură prin:

- *bugetul de stat și bugetele locale*, pentru finanțarea învățământului de stat;
- *mijloacele extrabugetare*, constituite în special din taxe de scolarizare, atât pentru finanțarea învățământului superior de stat, cât și a celui privat preuniversitar;
- *cheltuielile agenților economici* determinate de organizarea de cursuri privind pregătirea profesională, acordarea de burse pentru proprii salariați, de sponsorizări și donații către instituțiile publice de învățământ etc.;
- *fonduri din partea unor organisme financiare internaționale* (Uniunea Europeană, Banca Mondială, FMI etc.) acordate sub forma de ajutoare, credite nerambursabile sau rambursabile, pe baza unor programe.

B. Cheltuielile publice pentru sănătate urmăresc, pe de o parte, prevenirea apariției și combaterea unor boli care pot afecta întreaga populație, iar pe de altă parte, menținerea capacității forței de muncă la un nivel cât mai apropiat de potențialul ei. În general, *sursele de finanțare* a acțiunilor de ocrotire a sănătății publice sunt asigurate prin: fonduri bugetare; contribuții obligatorii ale angajaților și angajatorilor (sub forma obligațiilor fiscale); cotizații facultative (prin asigurările private de sănătate); resursele populației; ajutoare interne sau externe etc.

Din punct de vedere al conținutului lor economic, cheltuielile pentru sănătate includ:

- *cheltuieli de investiții* destinate construirii de unități sanitare și înzestrării cu aparatură specifică;
- *cheltuieli pentru întreținerea curentă și funcționarea instituțiilor sanitare* (salariile personalului, medicamente și materiale sanitare, hrana pentru bolnavi etc.).

În România, cheltuielile pentru sănătate se finanțează, *în primul rând*, din Fondul special pentru asigurări de sănătate (începând cu anul 1998) și *în al doilea rând* din bugetul de stat, dar și din bugetele locale (într-o măsură mai mică) pentru realizarea unor acțiuni sanitare în profil teritorial. Ele se înscriu în bugetul de stat într-o anumită structură care reflectă acțiunile și unitățile ce se finanțează în acest domeniu.

Constituirea fondurilor de asigurări sociale de sănătate se face din contribuția asiguraților, a persoanelor juridice și fizice care angajează personal salariat, din subvenții de la bugetul de stat și de la bugetele locale, precum și din alte surse.

C. Cheltuielile publice pentru cultura, religie și acțiuni cu activitate sportivă și de tineret contribuie la creșterea calitatii factorului uman prin îmbogățirea nivelului cultural, cultivarea gusturilor și idealurilor estetice și morale, educația spirituală etc., fiind considerate ca făcând și ele parte din categoria "investițiilor în resurse umane". În general, *sursele de finanțare* sunt constituite din surse bugetare, venituri proprii realizate de instituțiile de profil din activități specifice, precum și donațiile și sponsorizările primite.

Din punct de vedere al conținutului lor economic, preponderente în cadrul cheltuielilor cultural-artistice sunt *cheltuielile curente* (cheltuieli de personal și de întreținere-funcționare), *cheltuielile pentru investiții* având o pondere mai redusă.

În România, sursele financiare prin intermediul cărora se finanțează acțiunile și obiectivele de cultură, artă, sport și religie se pot clasifica astfel:

- *finanțarea bugetară integrală*, asigurată prin intermediul bugetului de stat și al bugetelor locale, caz în care instituțiile de cultură, artă, sport și religie de interes național sunt finanțate din bugetul de stat, iar cele de interes local prin bugetele locale (ex: Biblioteca Națională, Editura Academiei etc.);
- *finanțare din venituri proprii*, constituite sub forma mijloacelor extrabugetare și prin completare cu alocatii bugetare de la bugetul de stat sau de la bugetele locale (ex: casele de cultură, muzeele, instituțiile organizatoare de spectacole etc);
- *finanțare integrală din venituri proprii*, constituite sub forma mijloacelor extrabugetare, situație în care veniturile proprii aflate în sold la sfârșitul anului se raportează pe anul următor (ex: anumite edituri, case de film etc).

În plus, la finanțarea unor astfel de activități pot contribui și *fondurile rezultate în urma acțiunilor de sponsorizare sau mecenat*.

D. Cheltuielile publice pentru asistenta sociala, alocatii, pensii, ajutoare și indemnizatii sunt îndreptate în special catre protectia persoanelor nesalariate, a vârstnicilor, copiilor orfani și fara întreținători, a persoanelor cu handicap, veteranilor de razboi etc. Datorita faptului ca aceste cheltuieli sunt neproducatoare de venituri, ducând chiar la o încetinire a ritmului creșterii economice, ele sunt considerate *cheltuieli neproductive*. *Sursele de finanțare* a cheltuielilor sunt reprezentate de catre *bugetul de stat* (într-o masura covârșitoare) sau din fonduri speciale la care se adauga donatiile și contributiile voluntare de la organizatiile neguvernamentale. În tarile dezvoltate, aceste cheltuieli fac obiectul unor vaste programe sociale ce urmaresc combaterea saraciei, ajutorarea persoanelor cu handicap, a familiilor cu multi copii etc.

În România, fondurile pentru asigurarea necesarului de resurse financiare pentru acoperirea unor astfel de cheltuieli sunt asigurate de:

- *bugetul de stat* (ex: finanțarea centrelor de primire a minorilor, ajutoare sociale, alocatii pentru copii, ajutoare pentru sotiiile militarilor în termen, pensii I.O.V.R. etc.);
- *bugetele locale* (ex: finanțarea caminelor de batrâni, caminele pentru copiii cu handicap, cantine de ajutor social, indemnizatii de nasteri etc.)
- *venituri proprii* (într-o mai mica masura).

E. Cheltuielile publice privind asigurarile sociale de stat. *Asigurarile sociale* reprezinta acea parte a relatiilor social-economice exprimate sub forma baneasca cu ajutorul carora se formeaza, se repartizeaza, se gestioneaza și se utilizeaza fondurile banesti necesare ocrotirii obligatorii a salariatilor și pensionarilor din companiile nationale, regiile autonome, societatile comerciale etc., a agricultorilor, a întreprinzătorilor particulari, persoanele aflate în incapacitate temporara sau permanenta de munca și alte categorii. Cheltuielile privind asigurarile sociale de stat vizeaza, deci, acordarea de pensii, ajutoare și indemnizatii, trimiteri la tratament balneoclimateric și odihna a celor cuprinsi în *sistemul asigurarilor sociale de stat*.

Privite din punct de vedere economic, se constata ca aceste cheltuieli, ca și cele pentru asistenta sociala, au un *caracter neproductiv*, reprezinta un *consum final de PIB* și nu pot fi asimilate investitiilor în resurse umane. Din punct de vedere al naturii lor, aceste cheltuieli fac parte din rândul acelorasi actiuni de protectie sociala (prezentate mai sus), însa *sistemul de finanțare este diferit, iar cuantumul este mai substantial*. Spre deosebire de cheltuielile îndreptate catre asistenta sociala, aceasta categorie de cheltuieli se finanteaza pe baza contributiei angajatilor, liber-profesionistilor și angajatorilor, în diferite proportii, la care se adauga (uneori) subventii de la bugetul de stat.

În România, cheltuielile publice privind asigurarile sociale de stat vizeaza pensiile de asigurari sociale de stat (pentru limita de vârsta) care detin cea mai ridicata pondere, pensiile de asigurari sociale pentru agricultori, indemnizatiile pentru incapacitate temporara de munca din cauza de boala sau accident, ajutoare acordate pensionarilor etc. și *sunt finanțate prin intermediul bugetului asigurarilor sociale de stat*.

Resursele necesare constituirii fondurilor pentru finanțarea acestor cheltuieli se constituie din:

- *contributii obligatorii pentru asigurari sociale de stat* datorate de angajati și angajatori;
- *contributia pentru asigurari sociale* datorata de alte persoane asigurate;
- *contributiile differentiate ale salariatilor și pensionarilor pentru bilete de tratament și odihna;*
- *încasari din alte surse;*
- *subventii de la bugetul de stat*, în completarea fondurilor proprii.

Structura actuala a sistemului public national de asigurari sociale este rezultatul unor adânci transformari și al unui îndelungat proces de dezvoltare economico-sociala. Sistemul public national de asigurari sociale în România este într-o continua dezvoltare și perfectionare, date fiind cerintele de aliniere la standardele europene.

F. Cheltuielile publice pentru ajutorul de somaj. *Ajutorul de somaj* reprezinta o forma de sustinere materiala a persoanelor ramase temporar fara loc de munca. *Fondul cu aceasta destinatie*

se constituie din contribuțiile obligatorii ale salariaților și firmelor și, în completare, din subvenții bugetare.

În raport de situația celui ramaș fără lucru, există *două forme de sprijin al somerilor*:

- alocația (asigurarea) de somaj, care se acordă celor care au lucrat anterior, au o anumită vechime și au plătit cotizații;
- ajutorul de somaj ce se acordă celor nou veniți pe piața forței de muncă.

În România, după 1989, odată cu promovarea mecanismelor economiei de piață și pe fondul scăderii drastice a activităților productive, fenomenul de somaj s-a manifestat, în mod explicit. Aceasta a impus legiferarea protecției sociale a somerilor și inițierea de măsuri pentru reintegrarea lor profesională. *Resursele necesare* acoperirii acestor cheltuieli se constituie pe seama contribuțiilor obligatorii datorate de angajatori și angajați, precum și pe seama altor surse, inclusiv donații și sponsorizări.

3. Cheltuielile publice pentru obiective și acțiuni economice

Aceste categorii de cheltuieli urmăresc asigurarea funcționării și dezvoltării unor întreprinderi sau ramuri economice de interes național, finanțarea unor investiții cu caracter economic, finanțarea activității de cercetare științifică, susținerea unor întreprinderi, precum și stimularea exporturilor.

Cheltuielile publice pentru obiective și acțiuni economice reflectă **amplourea și modalitățile de implicare a statului în economie**. Beneficiarii acestui sprijin financiar sunt atât agenții economici publici (de stat), cât și agenții economici privați sau persoanele fizice din domeniul producției și serviciilor.

Ele sunt îndreptate, în primul rând, către întreprinderile de stat, deci către **sectorul public**. De-a lungul timpului, întinderea sectorului public a cunoscut fluctuații, în sensul extinderii sau restrângerii determinate, pe de o parte, de evoluția concepțiilor cu privire la rolul statului în economie, iar pe de altă parte, de conjunctura economică a momentului. În perioada contemporană, sectorul public detine un loc important în economia multor țări dezvoltate.

În afara sectorului public, statul sprijină și **sectorul privat**, acordând întreprinderilor particulare ajutoare financiare pentru depășirea perioadelor de criză.

Sub aspectul *continutului economic*, cheltuielile pentru obiective și acțiuni economice reprezintă o **avansare de produs intern brut** creând premise pentru sporirea avuției naționale.

Formele prin care statul sprijină întreprinderile, fie ele publice sau private, pot fi grupate în *două categorii*: *forme clasice* sau *directe* de intervenție și ajutor și *forme indirecte* de sprijin care nu presupun transferuri explicite de mijloace bănești.

A. Metode directe de intervenție a statului în economie

a) *Subvențiile* detin ponderea cea mai importantă în cadrul cheltuielilor cu caracter economic efectuate de stat și reprezintă transferuri de sume bănești din bugetul statului către întreprinderi (sau cetățeni), cu titlu nerambursabil și fără contraprestatie, dar condiționat și cu o afectare specială. Prin intermediul lor, statul introduce în mecanismul spontan de alocare a resurselor mijlocul de preturi, elementul corector, de reglare conștientă, asigurând o redistribuire a veniturilor.

Subvențiile economice acordate de stat vizează atât activitatea internă cât și exportul.

Subvențiile interne, în raport de destinația acestora, pot fi împărțite în:

- *subvenții pentru producție*, destinate sprijinirii întreprinderilor producătoare de bunuri, celor de comerț sau celor de prestări servicii;
- *subvenții de consum*, acordate utilizatorilor anumitor bunuri și servicii, pentru a acoperi o parte din prețul acestora.

Subvențiile pentru export cuprind, conform definiției date în "Acordul General pentru Tarife Vamale și Comerț" (GATT), orice măsură de sprijin și protecție întreprinsă de autoritățile publice ale unei țări, care au drept efect nemijlocit creșterea exporturilor țării respective.

Subvențiile pentru export îmbracă, cel mai adesea, *forma baneară (prime de export)* fiind stabilite în sume fixe pe unitatea de produs exportat, sau, ca diferență între prețul cel mai ridicat de pe piața internă și prețul cel mai scăzut de pe piața externă al aceluși produs. Ele joacă, deci, rolul de egalizare a veniturilor ce se obțin din export cu veniturile ce s-ar obține prin vânzarea la intern.

Alteori, subvențiile pentru export pot apărea sub forma unor *avantaje acordate exportatorilor*:

b) Investițiile reprezintă ajutoare financiare pe care statul le acordă pentru dezvoltarea sectorului public sau a altor sectoare.

c) Împrumuturile cu dobânda subvenționată se acordă întreprinderilor publice sau private din anumite sectoare de activitate sau care întâmpină dificultăți financiare temporare, de trezorerie ori legate de restructurare.

d) Ajutoare financiare de la buget se acordă pentru difuzarea de informații, studii de marketing, organizarea de expoziții. De asemenea, el finanțează parțial sau integral studii și cercetări ale pieței externe, reclama cu caracter general, organizarea unor târguri și expoziții, participă la societăți mixte pentru vânzarea marfurilor pe piața externă, acoperă uneori cheltuielile de transport etc.

e) Avansurile rambursabile constituie o formă de sprijinire a unor acțiuni de prospectare și prezentare în străinătate a unor produse noi și asigură între 20% și 50% din finanțarea necesară. Avansurile se restituie din încasarile realizate prin vânzarea în străinătate a noilor produse.

B. Metodele indirecte de sprijinire a întreprinderilor și sectoarelor de activitate se concretizează în:

a) Avantaje fiscale, care nu reprezintă transferuri banare, ci se constituie în *facilități și degrevări fiscale* care micșorează sarcina fiscală a întreprinderilor beneficiare. Ele nu apar înscrise explicit în buget ca și cheltuieli, statul renunțând, însă, la o parte a încasarilor la care are dreptul, motiv pentru care se mai numesc și *cheltuieli fiscale*

b) Garantarea de către stat a împrumuturilor bancare angajate de întreprinderi, statul asumându-și obligația ca, atunci când debitorul devine insolubil, să asigure rambursarea împrumutului.

În România, cheltuielile publice pentru acțiuni și obiective economice îmbracă următoarele forme:

- alocații bugetare;
- subvenții (sub forma acoperirii diferențelor de preț sau de tarif și a primelor de producție sau de export);
- transferuri bugetare (mai ales pentru investiții);
- alocații din fonduri speciale în afara bugetului de stat.

În țara noastră, în ultimii ani, se remarcă o reducere constantă a cheltuielilor pentru obiective și acțiuni economice, expresie firească a procesului de retragere a statului din economie.

4. Concluzii

Întrebuințarea unor fonduri bănești, făcută de stat prin autoritățile sau instituțiile sale publice ori prin unitățile administrativ-teritoriale și în interes public este ceea ce definește cheltuielile publice. Dimensionarea cheltuielilor publice totale și repartizarea acestora pe destinații și beneficiari rezultă direct din necesitatea satisfacerii nevoilor publice, prezentându-se din acest punct de vedere mai întâi ca o chestiune politică de maximă importanță și apoi ca o chestiune economică, de colectare a resurselor bănești necesare pentru acoperirea lor. Volumul cheltuielilor publice reflectă cererea de bunuri publice acoperită prin finanțare din resurse financiare publice. Acest proces presupune identificarea, selectarea și ierarhizarea cheltuielilor în funcție de criterii de natură politică, economică, socială și financiară.

Bibliografie:

1. Anghelache G., Beclean P., *Finanțele publice ale României*, Editura Economică, Ediția a II-a, București, 2007
2. Dascălu E.D., Rușanu D.R., *Finanțe publice*, Editura Fundației România de Mâine, București, 2009
3. Florescu D., *Finanțe publice*, Editura Universitară, București, 2013
4. Franț F., *Finanțe publice*, Editura Economică, București, 2013
5. Stoica C., Marinoiu A.M., Penu D., Busu C., *Finanțe publice. Eficiența actului de guvernare prin finanțe publice*, Ediția a IV-a, Editura Pro Universitaria, București, 2015
6. Susanu M., *Finanțe publice*, Universitatea “Dunărea de Jos” Galați, 2009
7. Văcărel I. (coord.), *Finanțe publice*, Editura Didactică și Pedagogică, Ediția a VI-a, București, 2007
8. <http://www.referatele.com>
9. <http://conspecte.com>
10. <http://www.starea-natiunii.ro>
11. <http://www.stiucum.com>
12. <http://www.rasfoiesc.com>

Influența creditării asupra creșterii economice

Autor: Sabău Cosmina

Coordonator: Conf. univ. dr. Slusariuc Gabriela

Universitatea din Petroșani

Abstract: *Lessons of the past for a better future!*

The main objective of this case study is to determine the influence of lending on economic growth, to focus on sustainable development and to determine the right measures to relaunch the economy.

For most of the banks the credit remains the main active transaction. Bankruptcy due to bankruptcy of borrowers is an integral part of lending activity. Therefore, the volume of provisions made by a bank for its loan portfolio is a measure of the risk assumed by it. Thus, the importance of credit in the economy is marked by the role and functions you fulfill.

The financial system is one of the pillars of support for any national economy in the world; Romania is no exception in this regard. The three main components of the financial system are banks, insurance and investment funds. Clearly, the banking industry is the main component of the Romanian financial system.

The economic impact measures the overall impact of the banking sector by generating income and jobs and the effect of further multiplication on other sectors of the economy. So the extent of this theme is demonstrated by the magnitude and speed with which all financial issues have spread in our real economy.

În economia de piață, raporturile de creditare au dimensiuni considerabile și varietăți multiple. În general, creditul reprezintă schimbul unei valori monetare prezente contra unei valori monetare viitoare. Creditul în calitate de mijloc de plată poate contribui esențial la creșterea economică prin stimularea dezvoltării unor activități noi, a unor întreprinderilor private mici și mijlocii, aflate la început de activitate, precum și relansarea unor domenii vitale ale economiei. Creditul permite disponibilizarea de fonduri lichide pentru investiții sau activități curente. Fondurile disponibile, constând în economii pentru diferite perioade de timp, precum și fondurile strânse prin vânzarea de acțiuni și obligațiuni, pot fi folosite pentru acordarea de împrumuturi întreprinderilor de stat și particulare.

Sub aspect economic, creditul reprezintă operațiunea prin care o persoană fizică sau juridică (debitor) obține fonduri sau bunuri de la alta persoană fizică sau juridică (creditor), asumându-și obligația să le restituie sau să le plătească la termen/scadență. Creditul a apărut din necesitatea stingerii obligațiilor dintre diferiți agenți economici, proces caruia moneda lichidă nu-i putea face față. Cu toate că activitatea bancilor comerciale a devenit foarte complexă, totuși esența acesteia este mijlocirea creditului și efectuarea plăților între agenții economici și/sau persoanele fizice. Deci, bancile comerciale reprezintă instituții primare și distribuitoare de capital.

I. Introducere

Rolul și funcțiile creditului:

Creditul este „orice angajament de plată a unei sume de bani în schimbul dreptului la rambursarea sumei platite, precum și la plata unei dobanzi sau a altor cheltuieli legate de această sumă sau orice prelungire a scadenței unei datorii și orice angajament de achiziționare a unui titlu care încorporează o creanță sau a altui drept la plata unei sume de bani”.

Importanța creditului în economie este marcată de rolul și funcțiile pe care le îndeplinește.

- Creditul îndeplinește *funcția de mobilizare* a resurselor banesti disponibile la un moment dat în economie (economiile populației, soldurile creditoare ale conturilor curente ale societăților comerciale, depozitele unor instituii financiare, plasamente interbancare, sume alocate de stat cu o anumită destinație, etc.) și ulterior distribuția resurselor banesti prin intermediul creditului către sectoarele de activitate care au nevoie de mijloace banesti.
- *Creare de moneda* - Responsabilă de emisiunea monetară este bineînțeles Banca Centrală care acționează ca instituție cu statut independent din partea statului, aceasta stabilește și coordonează politica monetară și de credit a economiei, dar sistemul bancar are o contribuție substanțială la masa monetară.
- Creditul contribuie pe lângă alți factori și la *stabilitatea prețurilor* reglând dimensiunea cererii și ofertei de marfuri prin creditarea consumului, ca și a stocurilor.
- Creditul este *un factor de creștere* a vitezei de rotație a banilor prin fluidizarea fluxurilor economice.
- Creditul determină *sprijinirea comerțului exterior* prin promovarea unor operațiuni cu predilecție de export, dar și de import bazate pe credit.
- Se pune accentual mai mult pe credit în *finanțarea deficitului bugetar* al statului, acolo unde este cazul, sub forma de credit public.

Funcționarea, dezvoltarea și gestionarea corectă a creditului în economie sunt determinate de o serie de condiții de ambianță, cum ar fi:

- Starea economică la un moment dat
- Existența unui cadru juridic corespunzător
- Un sistem solid de instituții financiar-bancare
- Existența unui climat de stabilitate internă și externă
- Încrederea în instituțiile de credit
- Infrastructura modernă

Trasaturile creditului

a) În orice operațiune de credit, de regulă, intervin doi subiecți: cel care acordă creditul, numit creditor și cel care primește creditul, numit debitor.

b) Un element esențial al creditului îl reprezintă schimbul în timp, adică separarea printr-un interval de timp a momentului cedării unei sume de bani de cel al rambursării acesteia.

c) Pentru timpul care va trece între primirea sumei și rambursarea sa, beneficiarul operațiunii va plăti o dobândă concretizată în suma de bani plătită de către debitor creditorului sau pentru creditul acordat pe un timp determinat. Rata dobânzii este în strânsă corelație cu rata profitului, trebuind să fie mai mică decât aceasta. Altfel, întreprinzătorii nu vor angaja credite, deoarece din valorificarea acestora, prin investiții, ar trebui să consume întregul profit sau chiar mai mult, pentru a plăti dobândă, ceea ce ar face nerentabilă activitatea lor. Rata dobânzii este prețul plătit pentru a dispune timp de un an de o anumită cantitate de monedă. Rata dobânzii reprezintă raportul procentual dintre: mărimea absolută a dobânzii anuale plătite și creditul acordat.

Rata dobânzii depinde însă și de rata inflației, adică de rata deprecierei monetare.

d) Rambursarea creditului la o anumită dată reciproc convenită, denumită scadență (momentul sau momentele stabilite pentru rambursarea creditului, ratele parțiale care se rambursează esalonat, la anumite termene, conform înțelegerii stipulate în contractul de credit).

e) Garantarea creditului .

f) Perioada de grație (perioada între momentul angajării creditului și începerea rambursării sale). Pe măsura dezvoltării economico-sociale, rolul și importanța creditului în economia fiecărei țări au marcat o creștere considerabilă, având loc totodată, diversificarea funcțiilor îndeplinite de credit.

Oferind întreprinzătorilor toate aceste disponibilități, bancile, prin creditarea acestora, transformă economiile sterile în capitaluri productive, contribuind astfel la creșterea avuției reale a societății. De aceea se poate spune că, creditul sporește puterea de acțiune productivă a capitalului.

Printr-o analiză atentă a cererilor de credite se favorizează orientarea disponibilităților spre ramurile sau activitățile mai rentabile, acest lucru asigurând o mai mare posibilitate de adaptare la cerințele pieței interne și externe. Având în vedere cele prezentate, creditul, prin funcția sa distributivă, participă la creșterea gradului de centralizare și concentrare a capitalului.

In funcție de calitatea lor:

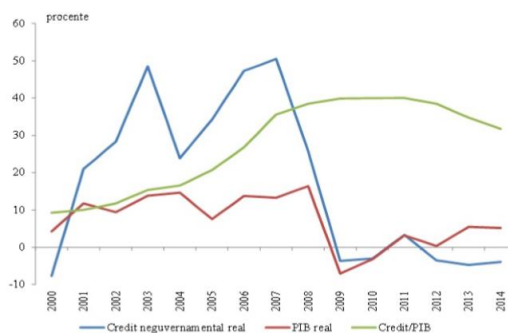
• **Credite performante** - reprezintă angajamente de plată ale societăților comerciale față de banca, onorate la scadență. Derularea lor se face în conformitate cu contractul de credit încheiat și cu normele interne bancare.

• **Credite neperformante** - reprezintă angajamente de plată asumate de societățile comerciale care nu își achită la timp obligațiile, generând credite restante și dobânzi neachitate cu consecințe directe asupra activului, solvabilității și a cheltuielilor bancii prin constituirea de provizioane într-un volum mai mare.

II. Ciclul creditului și ciclul economic

Decuplarea la un moment dat între ciclul creditului și ciclul economic este normală, pentru că de regulă cele două cicluri au amplitudini diferite. Istoria din alte țări ne furnizează dovezi că o creștere economică în lipsa creditului nu este un fenomen atât de rar pe cât ar părea la prima vedere. De altfel, în condițiile în care o țară a experimentat o evoluție nesustenabilă a creditării, urmată de o criză bancară, probabilitatea de a avea o reluare a creșterii economice în lipsa creditului este semnificativă. Având în vedere această evoluție normală a decuplării care se poate manifesta între ciclul creditului și ciclul economic, interesul autorităților ar trebui să fie mai puțin în direcția stimulării reluării finanțării în orice condiții, ci de a se asigura că sectorul bancar își onorează sustenabil rolul său în economie pe toată durata ciclului de creditare.

Grafic 1: Ciclul creditului și ciclul economic în România



Sursa: BNR, INS, calcule proprii

Graficul 1. Ciclul creditului și ciclul economic în România

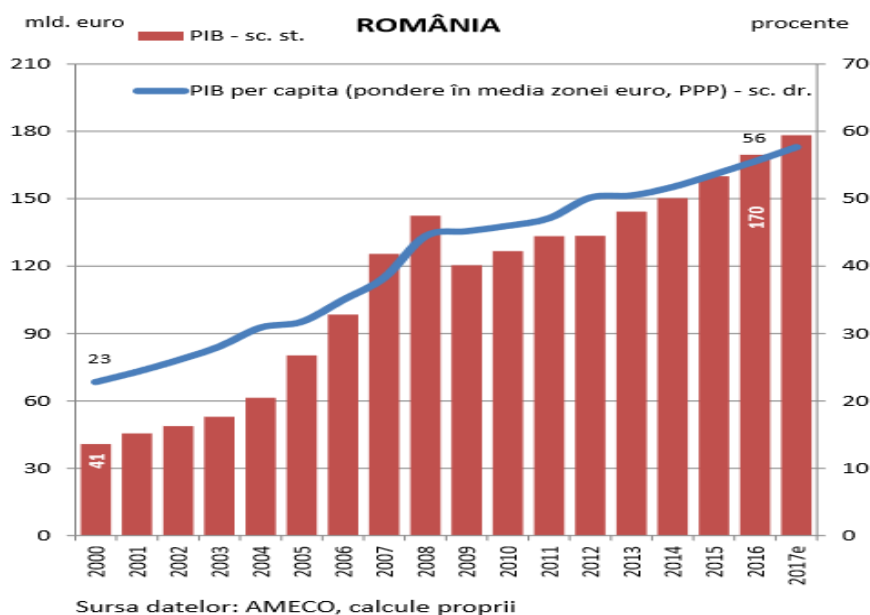
În ceea ce privește rolul sectorului bancar românesc în susținerea creșterii economice, în literatură, nu există un consens cu privire la existența unei legături semnificative între creditarea bancară și creșterea economică. În schimb, sunt și susținătorii ideii că băncile promovează avansul economiei prin finanțarea investițiilor productive și al consumului. Alte opinii arată că rolul sistemului financiar asupra creșterii PIB este supraevaluat, iar impactul acestuia este eterogen la nivelul economiilor. O a treia categorie de voci consideră că adevărul este undeva la mijloc: până la un anumit prag al intermedierei financiare, contribuția sectorului bancar la dezvoltarea economiei este

pozitivă. După acel prag, contribuția devine marginală sau chiar negativă. În România, este posibil ca rolul direct al finanțării acordate de bănci în formarea PIB să nu fie foarte mare. Acest lucru nu se datorează atât nivelului redus al creditării în PIB doar 7,2% (12 mld. euro) și în special legăturii mai slabe între credit și valoarea adăugată produsă în economie, spre comparație cu Bulgaria unde ponderea creditelor ipotecare în PIB ajunge la 9,8%, iar în Ungaria la 8,3%. Cel mai ridicat nivel al finanțării ipotecare în economie, peste 37%, se înregistrează în țările din zona euro.

III. Creșterea economică

În timp ce, în ultimii 17 ani, PIB-ul a sporit de 4,15 ori, iar PIB-ul pe locuitor a crescut de 2,4 ori, indicele dezvoltării umane a crescut mult mai încet – PIB pe locuitor, calculat ca pondere în media zonei euro, a crescut 33 procente, în timp ce indicele dezvoltării umane a sporit cu numai 9,5 procente; Dezvoltarea în România este mai lentă decât creșterea economică datorită:

- Calității relativ slabe a creșterii (probleme structurale în economia reală, principala forță de creare a PIB)
- Deficiențelor în repartiția PIB, îngreunată de obturarea canalelor distribuției primare și secundare, ca efect al indiscipliniei financiare și ilegalităților din societate o în planul distribuției există un raport disproporționat între salarii și profit în favoarea ultimului o în planul redistribuirii se manifestă
- insuficiența transferurilor financiare și asistenței sociale în cadrul bugetului din cauza slabei colectări a impozitelor și taxelor.



Graficul 2. Creșterea economică

Paradoxul actual din România este determinat de macrostabilitate economică în condiții de tensiuni la nivel microeconomic. Astfel, economia românească se caracterizează, în prezent, prin echilibru la nivel macroeconomic și tensiuni la nivel microeconomic

- Disciplina financiară la nivel macroeconomic = implementarea unui mix adecvat de politici economice, cu un dozaj corespunzător, în scopul asigurării echilibrului macroeconomic
- Disciplina financiară la nivel microeconomic = instituirea prin lege și aplicarea unor constrângeri bugetare puternice pentru contribuabilii persoane juridice și fizice în scopul asigurării stabilității financiare crearea de condiții competiționale egale

Deși situația macroeconomică este bună, există tensiuni la nivel microeconomic, deoarece repartitia PIB în economie este inadecvată – Sunt tensionați cei disciplinați (persoane fizice și juridice care respectă legea) pentru că nu resimt, decât în mică parte, creșterea economică, multe din canalele repartiției valorii adăugate sunt colmatate de indisciplinarea altor persoane juridice și fizice – Sunt relaxați cei indisciplinați deoarece își însușesc o parte nejustificat de mare din valoarea adăugată obținută în economie.

În faza distribuirii, munca este mai slab remunerată în raport cu capitalul în România, atât comparativ cu principalele economii dezvoltate, cât și față de fostele state socialiste. Un exemplu concludent este elaborat în tabelul de mai jos. În România, partea ce revine muncii, s-a diminuat semnificativ atât ca pondere în PIB, cât și în VNN și VAN comparativ cu anii 2000 – Acest parametru se află la un nivel substanțial mai scăzut decât în țările dezvoltate (Germania, Franța, Marea Britanie și SUA) și are valori mai reduse comparativ și cu fostele state socialiste, de exemplu Polonia sau Bulgaria.

Tabel. Ponderea remunerării muncii

Ponderea remunerării muncii în	România		Germania		Franța		SUA		Bulgaria		Polonia	
	2000	2016	2000	2016	2000	2016	2000	2014	2000	2016	2000	2016
Produsul intern brut	39%	33%	53%	51%	51%	52%	57%	53%	36%	42%	41%	38%
Venitul național net	50%	42%	64%	60%	58%	62%	66%	55%	41%	49%	48%	44%
Valoarea adăugată netă (VAN)	56%	46%	72%	70%	68%	73%	73%	61%	49%	59%	55%	49%

Sursa: Ameco, calcule proprii

Concomitent s-a manifestat precarizarea muncii, reflectată prin:

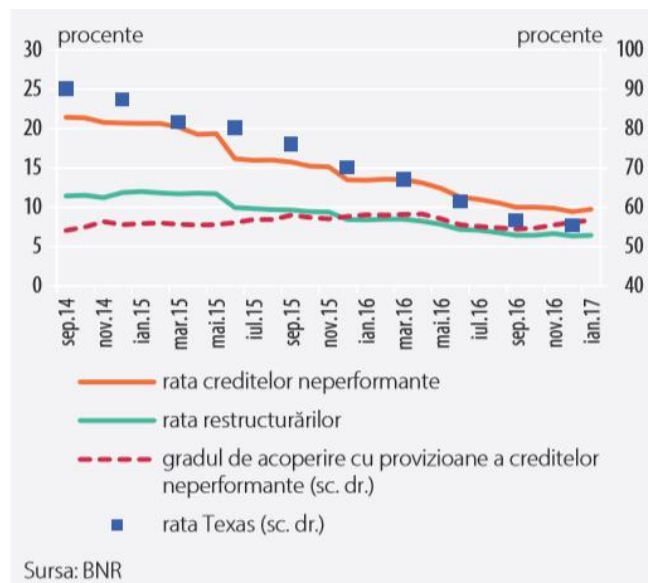
- 1) instabilitate – nesiguranță în ce privește continuitatea muncii;
- 2) lipsa controlului individual sau colectiv asupra condițiilor de muncă, remunerării, programului de lucru etc.;
- 3) protecția insuficientă împotriva abuzurilor la locul de muncă (practici discriminatorii, concediere abuzivă etc.), precum și un nivel insuficient de protecție socială (acces la pensie, servicii de sănătate, ajutor de șomaj etc.);
- 4) nesiguranță în ce privește remunerarea muncii – venit insuficient, neregulat etc.

Principalele categorii de stimulente ale creșterii economice pe care le poate aduce sistemul bancar. Bancile joacă un rol important în asigurarea accesului consumatorilor la serviciile bancare care le permit acestor consumatori să-și organizeze viața de zi cu zi:

- facilitarea platilor și a tranzacțiilor financiare;
- sprijinirea întreprinderilor mici și mijlocii prin finanțare și consultanță;
- permit investițiile în infrastructură și în finanțarea privată; și
- ajută afacerile să-și asume și să gestioneze riscuri astfel încât afacerile respective să poată crește
- de asemenea, bancile mediază între furnizorii și utilizatorii de capital de pe piață.

IV. Calitatea activelor

Calitatea activelor bancare s-a îmbunătățit marginal. Indicatorii relevanți, precum rata creditelor neperformante și rata restructurărilor, sunt singurii care amplasează încă sectorul bancar românesc, alături de multe alte țări din UE. Ca o contrapondere, gradul de acoperire cu provizioane a creditelor neperformante este la un nivel adecvat și în creștere, iar rata s-a ameliorat (Grafic 3).



Grafic 3. Indicators ai riscului de credit și calitatea activelor

În ultimii ani, România s-a caracterizat prin una dintre cele mai active piețe de vânzare a creditelor neperformante din Europa Centrală și de Est.

Nevoia de reducere a ratei creditelor neperformante susține continuarea acțiunilor în această direcție, inclusiv pentru conservarea capacității de creditare a băncilor și utilizarea eficientă a resurselor financiare și umane ale băncilor.

La nivel internațional, activitatea intensă din ultimii ani legată de vânzarea portofoliilor de expuneri neperformante în scopul curățării bilanțurilor bancare a determinat preocupări ale unor autorități în direcția:

- (i) reglementării activității de cesionare a acestor expuneri, inclusiv prin introducerea de condiționalități potențialilor cumpărători;
- (ii) asigurării că prețurile de vânzare ale expunerilor neperformante sunt adecvate, inclusiv pentru a se evita optimizările fiscale;
- (iii) îmbunătățirii procesului de insolvență privind companiile nefinanciare, astfel încât acest proces să reprezinte o soluție complementară viabilă procesului de cesiune a expunerilor neperformante;
- (iv) implementării unor ghiduri unitare privind rezoluția expunerilor neperformante (cum ar fi ghidul dezvoltat de BCE62, care propune o serie de recomandări către bănci și un set de bune practici la nivel european cu privire la rezoluția respectivelor expuneri) etc.

Atunci când spunem “economie”, avem reprezentarea unui ansamblu deosebit de complex în care se desfășoară activități menite să asigure satisfacerea nevoilor noastre. Fie că este vorba de producerea de bunuri, de servicii, sau de furnizarea de informații, de formarea, distribuția sau redistribuirea veniturilor, de instrumente de economisire sau de forme de securitate individuală sau de grup, “economia” este însăși esența vieții noastre sociale. Fiecare individ poate pretinde că este unic și că nevoile lui sunt o caracteristică proprie.

Suntem responsabili atât pentru noi, cât și pentru cei din jurul nostru și managerii diferitelor instituții știu foarte bine lucrul acesta. Riscurile în economie pot să apară la fiecare nivel și, dată fiind complexitatea sistemului economic, sunt deosebit de variate. Mai mult, cu fiecare victorie asupra unei noi tehnologii, cu fiecare nouă informație, numărul și mărimea riscurilor cresc. Spuneam în secțiunea precedentă că agentul economic caută soluții și metode de acțiune pentru a se asigura că activitatea pe care o desfășoară este cât mai puțin riscantă. Spuneam, de asemenea, că analiza riscurilor este necesară la un nivel concret și nu ca studiu conceptual. Fără a ne propune să facem o clasificare a riscurilor după foarte multele criterii care apar în literatura de specialitate, dorim totuși să subliniem,

în cele ce urmează, motivele pentru care analiza lor este necesară și să prezentăm pe scurt componentele unei analize coerente pe care actorul economic este dator să o facă.

Evaluarea riscului se referă la studiul acelor situații care pot genera riscuri, înțelegând prin asta estimarea șanselor de apariție a anumitor evenimente și a potențialelor consecințe.

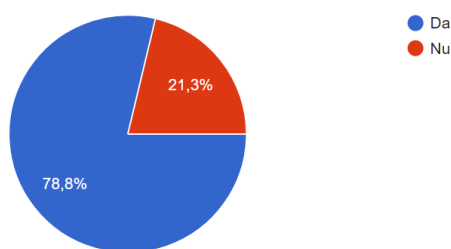
În economia de piață, creditul are un rol deosebit. Creditul este unul din motoarele principale ale întregului angrenaj economico-social. Utilizarea rațională a creditului sporește puterea productivă a capitalului și asigură un volum mare de produse. Creditul a apărut pe baza dezvoltării producției de mărfuri, corelat cu dezvoltarea schimbului (vanzare pe credit).

Concluzii

Ca și concluzii finale asupra temei alese, am realizat un chestionar aplicat unui esanțion de 80 de subiecți. Marea majoritate a subiecților în proporție de 78,8% au considerat că băncile joacă un rol destul de important în economia României, influențati probabil și de serviciile financiare esențiale pentru gospodării și întreprinderi.

1. Băncile joacă un rol important în economia României asigurând de altfel servicii financiare esențiale pentru gospodării și întreprinderi - toate esențiale pentru o funcționare corespunzătoare nouă?

80 de răspunsuri



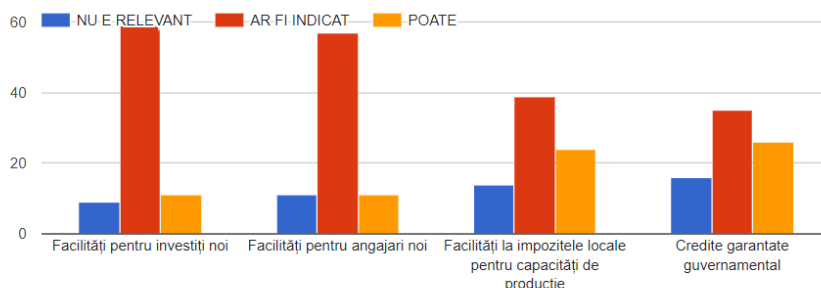
Graful 4. Chestionar – rolul băncilor

Pe de altă parte, subiecții au considerat după ce au analizat situațiile economice actuale, că momentan nu ar fi oportun luarea unui credit (53,7%), fie că este vorba de împrumut pentru nevoi personale, prima casă sau oricare dintre tipurile existente pe piață. Într-o proporție destul de mică de 17,5 subiecții au considerat că pentru ei este momentul oportun, asumându-și totodată mici riscuri. Tot în același context economic actual, subiecții au considerat că este momentul cel mai prielnic pentru a face economii (36,3%).

Un alt grafic arată situația economică a subiecților pe parcursul perioadei de 12 luni, perioada care pare prielnică pentru subiecții deoarece marea majoritate, în proporție de 42,5% au considerat că situația lor economică s-a îmbunătățit, însă cu toate acestea au considerat că prețurile de consum au crescut considerabil în decursul celor 12 luni menționate.

Ca și măsuri care pot fi adoptate de Guvernul României pentru relansarea economiei naționale, marea majoritate a subiecților au considerat că ar fi indicat să se investească în facilități pentru investiții noi, pentru angajări, pentru impozitele locale în capacități de producție și de ce nu și în credite guvernamentale.

9. Care sunt măsurile pe care Guvernul României ar trebui să le adopte pentru relansarea economiei:



Graficul 5. Chestionar – Măsuri pentru Guvernul României

Cand se pune accentual pe dezvoltarea regiunii din care fac parte subiecții, marea majoritate au considerat ca ar trebui sa se puna accentual pe sprijinirea investitorilor, cresterea competitivitatii prin cresterea tehnologiei moderne si cresterea calitatii produselor si serviciilor.

IMPORTANTA acestei teme este demonstrată de amploarea și viteza cu care toate problemele financiare s-au propagat în economia noastră reală. Obiectivul principal al acestui chestionar este dat de determinarea creditării asupra creșterii economice și relansarea economiei naționale. Aceasta importanta a creditului în economie este marcată de rolul și funcțiile pe care le îndeplinește detaliat pe scurt în acest studiu de caz.

Bibliografie:

1. Casian Angela, *Banca comerciala ca intreprindere financiara*
2. Niță Dobrotă, *Economia politica*, Academia de Studii Economice, București, 1995
3. *** Consiliul Patronatelor Bancare din Romania - <https://www.cpbr.ro/ro>
4. *** Tendinte pe termen scurt privind creditarea bancara – PDF www.bnr.ro
5. *** Cresterea economica, dezvoltarea Romaniei si reducerea saraciei – PDF www.bnr.ro
6. *** Disciplina financiara – PDF www.bnr.ro
7. *** <http://www.bancherul.ro>
8. *** <http://www.bnr.ro>
9. *** <https://www.avocatnet.ro/>
10. *** <http://www.creeaza.com/>

Bitcoin-ul – asasinul economic al omenirii

Auror: Saptetraț Adrian

Coordonator: Conf. univ. dr. Dobre-Baron Oana

Universitatea din Petroșani

***Abstract:** A few years ago, no one knew the terms "Bitcoin", "Cryptovaluta", and "Blockchain", but today, the world is different. It has changed so swiftly that not every one of us has managed to keep up with these changes. In news, on the internet, from acquaintances or other people we hear more and more often that Bitcoin has grown a few times. But most people I do not understand the meaning of this phenomenon and the fact that the whole financial system is changing now and tomorrow can wake up without a place in this new world. Bitcoin is able to liberate this world from an unfair financial system and banks but also destroy it as no world war could have done. At this point, the bitcoin has an absolute, safe and anonymous monetary future that can be used without intermediaries in the form of banks as well as without being in the hands of control bodies and other people operating on the Blockchain network. The main feature of bitcoin is that he does not belong to anyone, so people believed and believe now. But talking will find something that most do not know yet.*

Introducere

Totul e simplu, la baza funcționării majorității criptovalutelor stă Tehnologia Blockchain, care prezintă o siguranță totală a tranzacțiilor, fapt ce servește criptomonedelor ca un marketing promițător, influențând instinctul psihologic al oamenilor și motivându-i să investească în Criptovalute. Acesta este un lanț de blocuri, fiecare bloc stocând informații despre adrese, tranzacții iar structura însăși este complet descentralizată. Descentralizarea este cuvântul cheie. Și anume, prin descentralizare serverele care deservește rețelele anumitor criptovalute nu aparțin aceluiași cerc de persoane, există sute de mii de computere, pe fiecare din ele păstrându-se o întreagă bază de date de tip Blockchain, întreagă istorie a tranzacțiilor, a balanțelor de conturi și altele. Pentru a schimba vreun element de date în rețeaua bitcoin sau pentru a o sparge, trebuie să se spargă și să se schimbe informația din toate sutele de mii de servere, proprietarii cărora fiind utilizatori obișnuiți de computere sau mineri (maineri).

Mainingul este un mod de a produce bitcoini, iar cantitatea acestora fiind în dependență de puterea de calcul a computerului, care asigură capacitatea de lucru a rețelei. Pentru aceasta utilizatorii obțin remunerații în bitcoin. Dar nici aici nu-i atât de simplu precum pare. Cu cât mai multe servere se crează într-o rețea, cu atât mai mică este remunerația individualizată. În jurul bitcoin-ului și a altor criptovalute s-a creat deja o adevărată industrie, existând computere special create pentru minare, fiind numite mainere, (unite împreună - maining pools-uri), acestea neavând nici o altă funcție în afară de acumulare a valutei electronice. Prin urmare, se observă cum mineritul (mainingul) privat independent și baza specificului și fiabilității rețelei Bitcoin trece în mâinile unei companii miniere imense (maining pool), iar pericolul acestui fenomen îl vom analiza pe parcursul lucrării.

Blockchain și Criptovaluta

Trebuie să înțelegem faptul că crearea criptovalutei nu este nici pe departe unica destinație de utilizare a Blockchain-ului. În 2015 a fost lansată rețeaua Ethereum care a generat tehnologii

mult mai moderne decât ale Blockchain-ului și alte concepte precum smart-contractele. Ethereum reprezenta un Blockchain, însă mai avansat din punct de vedere tehnic prin care erau posibile nu doar efectuarea tranzacțiilor valutare dar și inițierea și prelucrarea smart-contractelor, crearea propriilor dispozitive Token (te identifică ca utilizator și îți autorizează tranzacțiile) pentru a fi utilizate în oricare alte proiecte (terțe).

Smart-Contractele reprezintă o direcție nouă, care s-a făcut cunoscută odată cu dezvoltarea Blockchain-ului. Imaginați-vă un contract electronic inteligent în care sunt înregistrate toate condițiile afacerii și care nu pot fi schimbate de nimeni. Această tehnologie va genera dispariția completă a escrocheriei și minciunii, atât din partea oamenilor simpli cât și din partea statului. De exemplu, Dvs. ați creat un smart-contract pentru vânzarea unui bun (propria casă), ați programat condițiile necesare după care smart-contractul va crea evenimentele necesare, (în cazul nostru vânzarea casei (vânzarea proprietății private-imobil)). Prin urmare, cumpărătorul transferă pe adresa smart-contractului respectiv, suma de bani necesară în echivalentul Criptovalutei, după care smart-contractul verifică zilnic actualizarea în Registrul de Stat al Imobilelor. Imediat după ce se va afișa inscripția de înmatriculare a imobilului după noul proprietar, smart-contractul va transfera în contul Dvs. suma egală prețului. Dacă în timp de o lună acest inscript nu se va afișa, smart-contractul va întoarce criptovaluta cumpărătorului. Acesta este unul din simplistele exemple care ne dau de înțeles că în fața tehnologiei Blockchain stă un viitor mare. Blockchain-ul și Criptovalutele acum sunt ca Internetul în anul 1993, tot ce-i mai interesant urmează să se întâmple. Și este foarte important să înțelegem cu toții această nouă direcție și dacă avem ocazia, chiar să luăm parte la ea.

Analiza teoriilor care se referă la două și cele mai ample criptovalute din punct de vedere al capitalizării ne prezintă următoarele: Bitcoin-ul - 290 mld dolari și RIPPLE-ul - 120 mld dolari, date înregistrate în 6 ianuarie 2018. Capitalizarea totală a tuturor criptovalutelor numără azi aproximativ 800 mld dolari, cu doar o lună în urmă însă, ridicându-se la 450 mld dolari. Și acestea sunt mici picături în mare, deoarece potrivit analiștilor, către anul 2022 capitalizarea totală va crește până la 20-30 trilioane de dolari, o piață enormă și într-o creștere ultrarapidă.

Blockchain este o descentralizare totală, nici o persoană intrusă nu are acces și posibilitatea de a introduce schimbări în informații și tranzacții. Descentralizarea se realizează prin distribuirea de servere care stochează și procesează informații. Cu cât sunt mai departe serverele unele de altele și cu cât mai puțin proprietarii de servere sunt legați între ei, cu atât este mai puternic sistemul de descentralizare.

Până acum am vorbit doar despre cât de pozitivă și eficientă este criptovaluta și sistemul tehnologic Blockchain. Însă probabil vă întrebați de ce lucrarea se intitulează „Bitcoin-ul - asasinul economic al omenirii”. Ceea ce am expus până acum ne oferă o bază pentru a putea înțelege mai ușor partea a doua a lucrării, cea care face efectiv referire la titlul acesteia. În continuare vom aborda pericolul și riscurile asociate Bitcoinului și RIPPLE-ului.

Pericolele asociate Bitcoin-ului

Nu în zadar am numit astfel lucrarea, bitcoinul este minunat, tehnologia prin care el s-a creat este și mai frumoasă, și ceea ce se întâmplă acum este în totalitate meritul bitcoin-ului, dar trebuie să înțelegem că bitcoin-ul nu este doar o simplă tehnologie, el acumulează în sine sume enorme de bani, el a devenit practic aur digital, așa cum mulți îl și numesc. Înainte oamenii cumpărau aur, iar aurul însuși servea la baterea anumitor monede ale diferitor state, dar asta este deja istorie. De mult timp nici o țară nu își mai garantează moneda națională prin acoperirea emisiunii ei în rezerve de aur. Acest fenomen a transformat emisiunea celei mai importante valute mondiale, a dolarului, într-un proces fără sfârșit. Mașinile de tipărire ale Sistemului Federal de Rezervă american, tipăresc bancnote de tip dolar la infinit și fără restricții, pentru a avea suficiente resurse de alimentare a băncilor americane. Astfel, în conturile băncilor vor apărea cifre noi, care ulterior se vor transforma

în credite pentru companii și oameni simpli. Acest proces etapizat cauzează mai apoi inflația. Dvs nu veți putea niciodată să adunați suficienți dolari, pentru că ei se devalorizează în timp. Va trebui doar să luați credite atunci când doriți să cumpărați ceva, pentru că „întreaga” sumă necesară nu o veți putea aduna niciodată. În acest mod funcționează sistemul monetar mondial. Cu această problemă a început să se lupte bitcoinul și alte criptovalute. Dacă în prezent capitalizarea totală a bitcoin-ului este de 290 mld. dolari, pot fi obținute sau extrase din sistemul digital în jurul a 16-17 mln. monede-bitcoin, iar în anul 2140, spre exemplu, va fi posibilă extragerea a 21. mln monede.

Dacă acum un Bitcoin valorează 17 mii dolari, nu înseamnă că Dvs puteți cumpăra Bitcoin-ul începând de la minim o monedă. Acest moment a fost gândit din start. Astfel, un bitcoin se împarte în mai multe părți, părți numite „Satoshi”. Partea minimă a unui bitcoin este egală cu o milionime-Satoshi, care să presupunem că ar costa 100 dolari (presupunem, pentru că costul va varia permanent, deoarece moneda se află în permanentă scumpire). Adică oricare din noi poate cumpăra o parte dintr-o monedă Bitcoin dacă deține suma echivalentă costului acelei milionimi de Bitcoin. În final noi dispunem de o valută care nu este controlată de nimeni și al cărei cost crește. În 6 ianuarie 2018, o monedă valora 17 mii dolari, iar după datele analiștilor, în 2022 prețul unui Bitcoin va atinge valoarea de 100-200 mii dolari, dat totul a început, când un Bitcoin valora mai puțin de 1 cent. Îndată ce Bitcoin-ul trece de un anumit prag psihologic, prețul său se îndraptă spre o nouă creștere, așa cum a ajuns să valoreze o mie dolari, 10 mii etc. Nimeni nu poate opri tranzacțiile în rețeaua Bitcoin și a altor criptovalute, nimeni nu are acces la datele de pe conturile Dvs, să le blocheze, sau să facă orice altceva. Această particularitate a Bitcoin-ului o considerăm, așa cum este și normal, binevenită și pozitivă.

Dar există pericole enorme pe care le vom analiza în continuare:

➤ **Primul pericol**

După cum știm, creatorul Bitcoin-ului este o persoană, sau un grup de oameni, cunoscuți sub pseudonimul Satoshi Nakamoto, și care au lansat pentru întâia oară rețeaua Bitcoin. Pentru testare și verificare au fost extrase în jurul a 7% din toate monedele Bitcoin, iar astăzi, după câțiva ani, acele 7% reprezintă sume colosale, aproximativ 20 mld dolari, iar după prognoze doar după câțiva ani 7% se va egala cu aproape 200 mld dolari, iar prin 2050, aceste procente se vor transforma în 5-10 trilioane dolari. Și e foarte posibil ca la acel moment să fie invers prezentului, adică valoarea dolarului să se calculeze în bitcoini, chiar dacă asta sună amuzant, acest lucru e posibil să se întâmple. Atât de amuzant a sunat și pentru acel băiat care în 2010 a cumpărat o pizza de 10 mii Bitcoin, auzind că în 2018 echivalentul aceluși preț va fi 150 mln dolari.

Întrebați un analist financiar sau un economist cunoscut în care aveți încredere despre pericolul acestui fenomen. Ce se va întâmpla dacă se vor extrage 7% din toți Bitcoin-ii într-o singură zi la casele de schimb criptovalutar?

Vom observa cum foarte repede se vor distruge nu doar prețul Bitcoin-ului, dar și a celorlalte criptovalute. Valoarea acestora va scădea de sute de ori, aceasta creând o astfel de catastrofă în lume, încât majoritatea organizațiilor financiare, comercianții și alții vor fi nevoiți să oprească operațiunile comerciale și vânzările. De fapt toată economia mondială se va stopa în doar 2-3 zile. Magazinele, farmaciile, nici un comerciant nu va putea accepta plăți, pentru că toți, cu o zi în urmă au procurat marfă cu un preț de sute de ori mai mare. Toți vor aștepta lămuriri, pe care nu le vor primi. Se va naște o asemenea criză și valuri de jafuri așa cum nu s-au mai întâlnit. Oamenilor nu le va rămâne nimic decât să obțină prin jaf cele necesare. De această situație se va folosi clasa săracă a societății, și sub valul jafurilor vor nimeri nu doar magazinele și farmaciile ci tot ce le va apărea în cale. Există posibilitatea ca stările de asediu și tot ceea ce am văzut noi în filmele despre viitor să se întâmple. Și probabilitatea realității acestei situații este foarte mare.

Imaginați-vă că în casă Dvs. este o cameră care este plină până în pod cu bancnote de 100 dolari, astfel încât, dacă ați vrea să deschideți ușa, veți fi acoperit de valuri de bani. Iar Dvs. locuiți în acea casă de 9 ani, și în toți acești 9 ani ați trecut pe lângă acea cameră fără ca să luați măcar 1 dolar. Spuneți-mi, un om simplu ar fi în stare de așa ceva? Nu cred că cineva ar avea această tărie.

Aceasta ar fi principala caracteristică a lui Satoshi Nakamoto, dacă acesta ar fi fost un singur om. Dar noi înțelegem că așa ceva nu e posibil. Oricine s-ar fi folosit de această enormă avere. Dar din 2009 nu a fost efectuată nici o tranzacție din conturile lui Satoshi, nu a fost cheltuit nici un Bitcoin, cu excepția unei mici părți care a fost cheltuită în scopul testelor la început. Pe acest inițiator, fie o persoană, fie un grup de persoane, îi unește un scop extraordinar pentru care ei sunt gata să refuze miliarde de dolari și să aștepte chiar mai mult de 10 ani. Toate acestea se aseamănă cu un film de Hoolywoodian, unde o echipă de programatori crează o nouă rețea financiară digitală sau virtuală, așteptând un anumit moment pentru a risipi întregul sistem economic, generând valuri de jafuri și haos în care lumea se va agita și se va transforma în ceva, ceva de neînchipuit. Dar scopurile acestui grup de anonimi provoacă îngrijorări serioase și noi trebuie să înțelegem acest lucru și să ne străduim să împiedicăm această variantă a viitorului.

Cum să facem asta?

Totul e simplu.

Nu trebuie să permitem ridicarea bruscă a costului Monedei Bitcoin, și a capitalizării lui, până când nu se va înțelege cine este acel Satoshi Nakamoto. Dacă el e un om obișnuit, atunci va trebui să transfere o parte copleșitoare din Bitcoin-ii săi, pe un cont (contul său propriu, în care să-și asigure o parte din averea sa) de la care nu va fi posibilă efectuarea tranzacțiilor în viitor. Mai simplu, el trebuie să distrugă o parte din Suma de Bitcoin-i ai săi.

În acest caz se va elimina pericolul desfășurării unor astfel de evenimente despre care am vorbit anterior. Dar puțin probabil că Satoshi Nakamoto va apărea, și nu va face asta, din moment ce a așteptat 9 ani fără să se atingă de averea lui, sau a lor.

➤ **Al doilea pericol**

Fiecare din noi tinde să spere că Bitcoin-ul va distruge sistemul financiar actual în care 50% din toate bogățiile lumii sunt concentrate în mâinile unui procent mic al populației, dar acum observăm că 40% din numărul tuturor Bitcoin-ilor le posedă doar câteva mii de oameni. Atunci cu ce se diferențiază aurul digital de sistemul financiar actual? Reiese că cu nimic. Această la fel este o distribuire nedreaptă, chiar mai nedreaptă decât cea actuală.

➤ **Al treilea pericol e legat de minare (mining)**

În baza Blockchain a Bitcoin există totuși un algoritm care permite introducerea schimbărilor în tranzacții, schimbarea istoriei tranzacțiilor, balanțele conturilor și alte acțiuni de către altcineva, în afara de Dvs. Cum este posibil acest lucru? Simplu, dacă cineva va controla 51% din serverele rețelei Bitcoin. Dvs veți zice că nu e cu puțință, pentru că mai devreme spuneam că tocmai aceste caracteristici reprezintă avantajele Bitcoin-ului și a Blockchain-ului. Dar totul este altfel. Când se naștea Bitcoin-ul, necesar existenței și menținerii acestuia a fost crearea unei rețele de servere din voluntari care trebuiau cumva răsplătiți pentru utilizarea puterii computerilor lor. Așa a apărut minarea (miningul). Minarea a fost mai întâi introdusă în algoritmul Bitcoin-ului și gândită cu amănunte până în anul 2140, unde cu trecerea anumitor perioade de timp, minarea devine din ce în ce mai dificilă. Cu cât sunt mai multe servere în rețea, cu atât mai mici devin șansele pentru a obține o recompensă decentă pentru îndeplinirea condițiilor.

De la început rețeaua Bitcoin era compusă din entuziaști care ofereau puterea computerelor lor practic gratis, când Bitcoin-ul valora mai puțin de un cent. Dar mai apoi, o dată cu creșterea prețului Bitcoin-ului, au început să apară Minerii profesioniști, după care au apărut Mining pool-urile, unde Minerii puternici s-au unit, au apărut producători de echipamente pentru minare care au creat un sistem capabil să rezolve cerințele Bitcoin-ului mult mai repede decât oricare alt computer obișnuit, cât de puternic ar fi fost. Încercările de a mină Bitcoin de pe computere obișnuite au dispărut complet. Minarea este un proces foarte irositor de energie electrică, pentru amplasarea dispozitivelor mari de minare este nevoie de un acces foarte ieftin la electricitate, la fel și o zonă climatică favorabilă. Echipamentul pentru minare produce o mare cantitate de căldură care trebuie să se absoarbă. După aceste indicii, după părerea Dvs., în ce țară sunt concentrate capacitățile și dispozitivele de bază cu care se minează Bitcoin-ul?

Aceasta este China. În raport procentual, aceasta arată astfel: China 81%; Japonia 5%; Cehia 2%; Georgia 1% etc. Dacă cea mai mare parte a puterii rețelei Bitcoin se află într-o singură țară, aceasta permite o conexiune mai simplă între proprietarii echipamentelor de minare, acest lucru cauzând pericol. E destul că acești proprietari, unindu-se, să formeze 51% din echipamentele administrative pentru a putea introduce schimbări în rețeaua Bitcoin. Mining pools-urile au deja propriile mărci și denumiri, ele de mult timp se cunosc între ele, și posibil că și mențin legături unele cu celelalte.

Când a fost gândită rețeaua Bitcoin, cel mai probabil nu s-a gândit o asemenea desfășurare a evenimentelor. Conform ideilor inițiale rețeaua Bitcoin trebuia să fie distribuită în toată lumea între minerii (mainerii) mici, separați și independenți, dar totul a ieșit altfel. Minarea este un proces enorm care demult a depășit valori de milioane de dolari. Criptovalutele moderne care apar acum, deja nu mai au nevoie de astfel de minare. Au fost proiectate și există deja proiecte Blockchain mult mai sigure și mai ieftine, unde rolul mineritului este diminuat, nu este nevoie de multă energie electrică (Bitcoin-ul consumă în acest moment energie cât un oraș cu populație în număr de 1 mln oameni). Tot aici putem adauga demodarea accelerată a echipamentului de minare, va fi o cursă fără sfârșit. Echipamentele cumpărate de ieri, mâine pot fi deja vechi și neactuale odată cu ieșirea altor noi.

Am trecut în revistă și am analizat cele mai importante pericole pe care le poate prezenta Bitcoin-ul. Dar ce-i de făcut pentru a evita toate acestea?

Totul este simplu și complicat în același timp. Societatea criptovalutei nu trebuie să modifice prețul Bitcoin-ului mai sus decât a ajuns în prezent. Majoritatea consideră că 50-60 mii dolari este o limită rezonabilă pentru valoarea Bitcoin-ului și sigură pentru piața criptovalutei, pentru că dacă cineva va încerca să distrugă Bitcoin-ul vor cădea și restul criptovalutelor. Trebuie să evaluăm corect situația și să nu ridicăm Bitcoin-ul până la acele înălțimi care se pot dovedi a fi periculoase. Noi, societatea, putem crea un viitor mai pozitiv în acest sens, despre care vom vorbi în continuare.

RIPPLE-ul și ICO

Putem crede că doar Bitcoin-ul poate crea pericol, dar nu este așa. La fel există Altcoin-ul, care, ca și Bitcoin-ul, nu trebuie să capete tenduri mari în capitalizarea sa. RIPPLE este la fel o monedă digitală și companie care conectează băncile mondiale și procesatorii de plăți transfrontaliere. Dar ce nu este în regulă cu această Criptovalută?

RIPPLE-ul se crează de bancheri pentru bancheri, și cel mai important este că acesta nu este nici măcar Blockchain, ci o rețea centralizată. Acesta este cel mai interesant caz. Cum s-a putut ca un asemenea proiect să nimerească în societatea criptovalutei... Deci dacă rețeaua nu este descentralizată, atunci toate instrumentele de conducere, toate activele și funcțiile aparțin în întregime proprietarilor și fondatorilor. Un factor și mai înfricoșător este că din toate unitățile monetare emise, doar 40% se oferă tranzacțiilor de pe Cripto-piețe (serviciu online de schimb a valurilor digitale). Astfel se observă că, cantitatea cea mai mare - 60% stă, sau este deținută de către proprietarii proiectului. Acestui sistem îi putem atribui termenul de „Balon criptomonic”. Aceștia sunt bani tradiționali și obișnuiți ca dolarul care se pot tipări fără sfârșit și control. Și această structura fiind condusă de un grup determinat de persoane.

Al doilea factor înfricoșător sunt nou-veniții în societatea criptovalutelor, care nu știu încă să deosebească adevăratele criptovalute de proiecte ca RIPPLE. Din această cauză și reacționează cu atât entuziasm la orice izbucnire de informații care ridică capitalizarea RIPPLE-ului până la cer. În acest moment RIPPLE ocupă locul al doilea după capitalizare, cedând doar în fața Bitcoin-ului. 120 mld împotriva a 290 mld de dolari, este o tendință foarte alarmantă, existând mari șanse ca RIPPLE-ul să devină în scurt timp lider. Dar să sperăm că bunul simț va triumfa și aceste proiecte

nu se vor ridica atât de sus, pentru că acest „Balon Criptomonetice” se poate crea special pentru ca, odată, când băncile vor avea nevoie, să ruineze lumea criptomonetelor.

Cu toții am auzit despre câștiguri mari prin investiții în criptovalute, dar începătorii observă că investițiile în criptovalutele de top care ating înălțimi maxime, încă nu aduc profituri atât de mari pe cât și-ar fi dorit. Tehnologia Blockchain are nevoie de dezvoltare. Există multe proiecte care lucrează la dezvoltarea tehnologiei Blockchain pentru a o implementa în viața reală. Lumea criptovalutelor așteaptă cu nerăbdare momentul când Blockchain va începe să fie utilizat în societate zilnic și această tendință este facilitată de ICO (Inițial coin offering - oferta monetară inițială). Acesta este un concept nou care a apărut recent. Unul din cel mai mare ICO a devenit Ethereum, despre care am vorbit mai devreme. Echipa și organizația fondatoare are nevoie de surse financiare pentru crearea și implementarea ideilor în cadrul real, idei legate îndeosebi de rețeaua Blockchain și criptovalute. Societatea ICO este prima etapă când monedele unui nou proiect cu perspectivă se pot cumpăra la valoarea lor minimă, după care proiectul adună o sumă determinată de la sponsori individuali și fonduri de investiții începând apoi prelucrarea proiectului iar monedele din ICO încep să apară pe piețele criptovalutare. Ulterior, în dependență de proiect, costul monedelor crește. Cea mai uimitoare creștere după ICO au fost monedele proiectului „Stratis”, care doar într-un an au crescut cu 151 mii %. Adică dacă Dvs. ați fi investit 1000 dolari în monedele Stratis în etapă aflării lor în ICO, atunci în doar un an investiția Dvs. v-ar fi adus 1,5 mln dolari. Însă și aici există riscuri, pentru că de aceste succese uluitoare se folosesc și escrocii, inițiind proiecte imposibil de realizat, doar pentru a cauza daune societății. Așa că, gândiți-vă bine în ce ați decis să investiți.

Începând din acest an se solicită tot mai mult proiecte care să unească viața reală cu tehnologia Blockchain. De exemplu ICO-ul proiectului ARMPACK care se va lansa în acest an. ARMPACK își propune să scape lumea de speculă și mărfuri false prin Blockchain și să ofere o aplicație mobilă utilă, cu ajutorul căreia oricine să poată plăti pentru cumpărarea criptovalutelor, să păstreze diferite criptovalute, să verifice originalitatea, proveniența produsului, datele de contact ale producătorului, să primească reduceri, să participe la diferite acțiuni, iar producătorul să vă remunereze cu Bitcoin pentru cumpărături. ARMPACK produce servere logistice în Blockchain ceea ce reprezintă oportunități de marketing mai avansate pentru comunicarea cu clienții. Utilizarea rețelei ARMPACK de către orice companie va permite pătrunderea tehnologiei în toate procesele de Bussines. Toate procesele sunt unite și interdependente într-un singur ecosistem Blockchain, efectuându-se în smart-contracte care oferă 100% siguranță împotriva înșelăciunilor. Cu părere de rău, asemenea proiecte apar destul de rar, dar observăm că cu timpul piața se corectează și în fața tehnologiei Blockchain se află un mare viitor.

Concluzii

Nici o criptovalută nu trebuie să aibă o dominație uriașă. Lista celor 150 de criptovalute trebuie să se mențină constantă pe capitalizare. Nu trebuie să existe criptovalute a căror capitalizare să se desprindă cu 10-20 sau 30% de capitalizarea globală a tuturor criptovalutelor. Dar dacă aceasta se va întâmpla, se va obține același dolar și iarăși o inegalitate între oameni dacă în lume va domina ceva unic. Așa ceva nu trebuie să existe. Toți membrii societății criptovalutelor trebuie să înțeleagă că piața va fi mai sigură și în permanentă creștere când nu există un dominant puternic ce prezintă foarte mare pericol.

Sper că lucrarea mea v-a ajutat să înțelegeți deosebirea dintre adevăratele criptovalute și proiectele false și costisitoare și că nu trebuie să admitem pătrunderea băncilor și în această lume, pentru că adevărații dușmani ai Blockchain-ului sunt băncile și actualul sistem financiar care de mulți ani deja scârțâie. Sper că informându-ne reciproc vom reuși să contruim o lume nouă, mult mai cinstită, unde existența noastră să nu depindă de bănci, de politică și alți mediatori.

Bibliografie:

1. Paul Vigna, Michael J. Casey, *The Age of Cryptocurrency: How Bitcoin and the Blockchain Are Challenging the Global Economic Order*, St. Martin's Press, New York, 2015
2. *** Wikipedia

Economisirea - baza educației financiare. Serviciile de economisire oferite de Banca Transilvania

Autor: Vasluianu Veronica
Coordonator: Conf. univ. dr. Drigă Imola
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** Financial responsibility means more than paying your bills on time. It requires solid education in terms of money and discipline to have a more organized monthly budget. Thus, the key to an efficient money management is to find a balance between spending, investment and savings. How you manage, spend, and invest your money can have a profound impact on your life and future.*

1. Introducere

Administrarea banilor nu este o sarcina ușoară, societatea în care trăim încurajează consumul și este greu să ne abținem de la cheltuirea nechibzuită a salariului, bursei etc. Avem nevoie de o educație financiară care ne-ar permite gestionarea eficientă a banilor și încadrarea în bugetul lunar. Există o multitudine de avantaje pentru a “pune banii să muncească pentru tine”, dar și o serie de motive care ne pot determina să economisim:

- vrem să avem rezerve pentru situații de urgență;
- ne dorim lucruri sau vacanțe pe care nu le putem achiziționa din veniturile lunare obișnuite;
- avem contractate credite pe care vrem să le acoperim anticipat;
- ne dorim ca în viitor să putem completa pensia pe care o oferă statul;

Indiferent de motive, fie că sunt ținte concrete, sau doar dorință de acumulare, ne preocupă în egală măsură și siguranța economiilor noastre.

Cheia pentru o bună gestionare a banilor este găsirea unui echilibru între cheltuieli, investiții și economisire. Iar acest lucru devine posibil folosind “diversificarea”. Ceea ce înseamnă că trebuie să deținem mai multe tipuri de investiții sau instrumente de economisire. De exemplu, investiții în acțiuni, obligațiuni, deținerea de numerar, plasarea unor fonduri într-un cont de economii / depozit etc.

Numerarul aduce siguranță și stabilitate portofoliului. În plus, numerarul și echivalentul în numerar - cum ar fi depozitele sau conturile de economii - sunt cele mai sigure investiții, dar oferă cel mai mic câștig dintre toate cele trei categorii majore de active. De asemenea, există și riscul ca inflația să depășească și să erodeze randamentul plasamentului în timp.

Acțiunile pot contribui cel mai mult la multiplicarea banilor. Dintre cele trei categorii majore de active, acțiunile au adus, istoric, cel mai mare câștig, dar și riscul asumat este mai mare. Acțiunile pot oferi și cel mai important potențial de creștere în cadrul unui portofoliu. Variația zilnică a prețului unei acțiuni face, de obicei, ca o investiție să fie percepută ca fiind mai riscantă pe termen scurt. Dar, investitorii care au rezistat în perioadele mai volatile sau cu variații mari de preț au fost recompensați cu randamente pozitive mai mari.

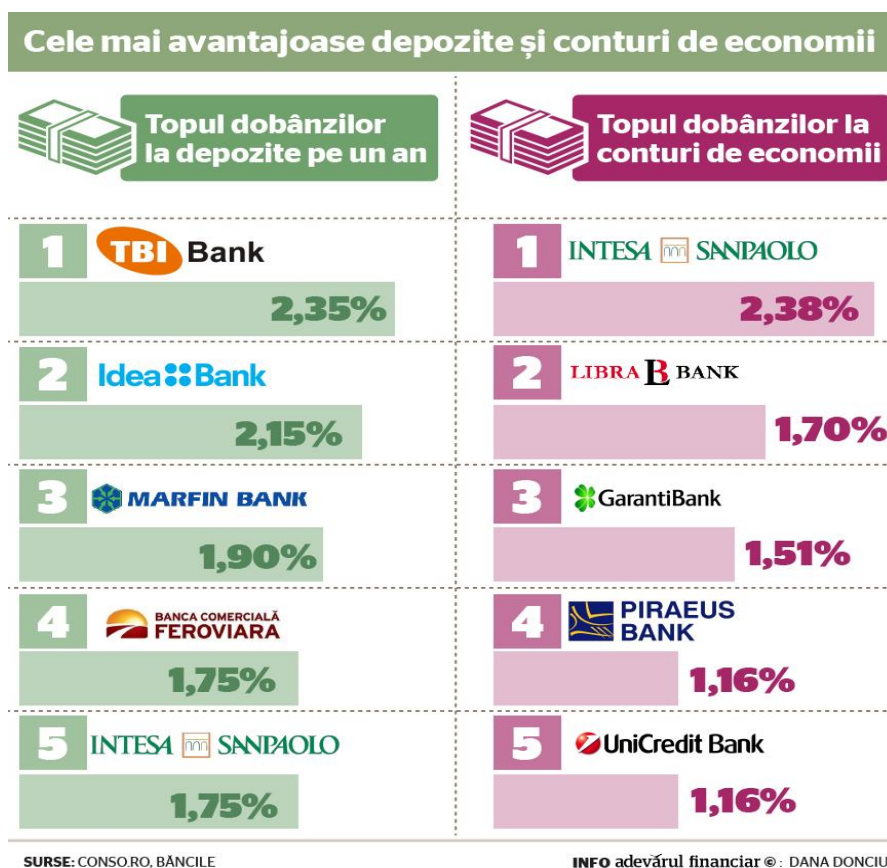
Obligațiunile sunt instrumente cu venit fix, care aduc venituri constante. Obligațiunile oferă elemente caracteristice atât numerarului, cât și acțiunilor, deoarece prețul obligațiunilor este mai puțin volatil decât cel al acțiunilor. În același timp, acestea oferă randamente mai bune decât un depozit, dar sunt mai puțin lichide și există unele riscuri atașate.

O investiție te poate ajuta atât să crezi, cât și să păstrezi bunăstarea. În timp ce unele investiții pot să crească sau să scadă în valoare de-a lungul timpului, investițiile prudente îți aduc un câștig

mult mai mare decât un cont de economii la bancă. Prin asumarea unui nivel adecvat de risc, vei putea avea posibilitatea de a câștiga randamente potențial mai mari pe termen lung.

Există în principal trei factori-cheie legate de obiectivele unei investiții: siguranță, câștig și lichiditate. Acest lucru înseamnă că dorim ca o investiție să fie sigură, să genereze câștiguri consistente și să ofere o lichiditate ridicată. În realitate însă acest lucru este greu de realizat, deoarece indiferent de situație unul din factori este mai presus decât celelalte.

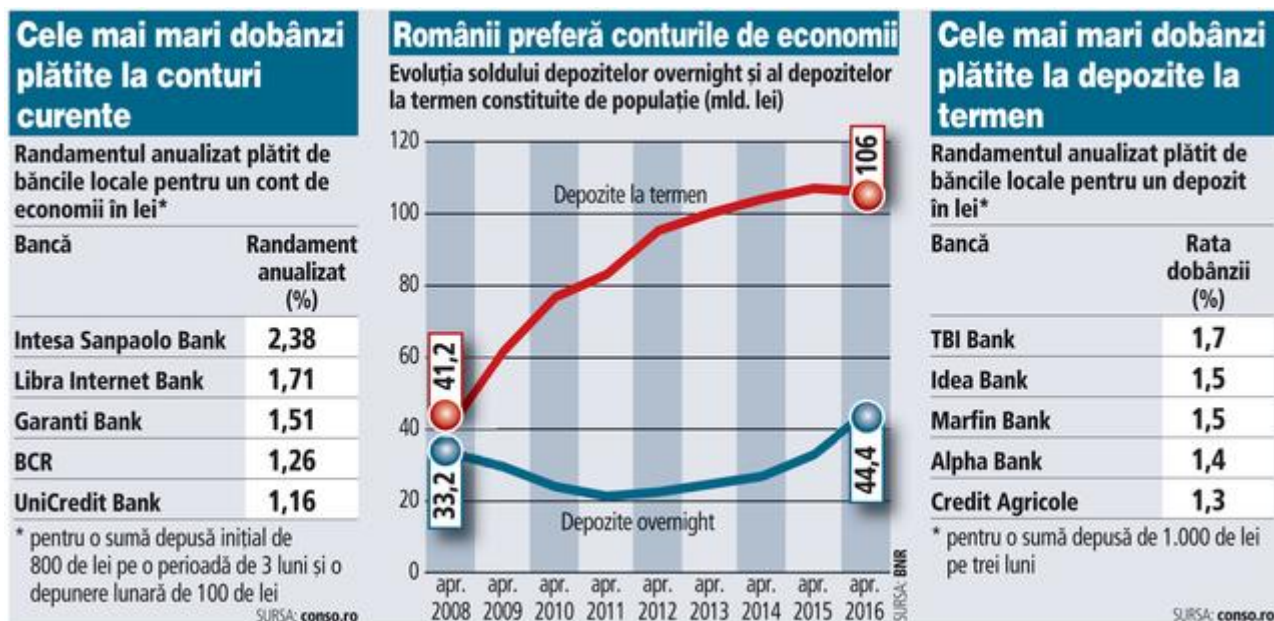
În ceea ce privește produsele de economisire, la nivelul sistemului bancar românesc dobânzile oferite de bănci pentru depozitele la termen în lei au scăzut accelerat în ultima perioadă, cele mai mari situându-se, în anul 2016, în jurul valorii de 2%. Dacă până nu demult băncile ofereau randamente mai mari pentru depozitele pe 3 luni, în ultima perioadă cele mai avantajoase sunt depozitele pe 1, 2 și 3 ani, având în vedere faptul că se încearcă orientarea clientele bancare spre economisirea pe termen mai lung.



Sursa: <http://www.adevarulfinanciar.ro>

Figura nr. 1. Cele mai avantajoase depozite și conturi de economii (sept. 2016)

De asemenea, interesant este și faptul că băncile oferă dobânzi similare și pentru conturile de economii, care permit clientului să retragă integral suma economisită, atunci când are nevoie, dar și să deponă sume suplimentare în cont, oricând alege să facă acest lucru. Astfel, conturile curente și de economii au crescut în contextul în care dobânzile oferite de bancheri pentru depozitele la termen s-au redus puternic și au ajuns la un nivel comparabil cu cel al conturilor de economii.



Sursa: <http://www.zf.ro>

Figura nr. 2. Cele mai avantajoase depozite și conturi de economii (apr. 2016)

2. Produse de economisire oferite de Banca Transilvania clienților

Banca Transilvania oferă clienților o gamă largă de servicii de economisire care să asigure fie obținerea unui venit sau fie garantarea unui viitor mai bun copiilor. Printre serviciile de economisire amintim:

- ✓ Conturi de economii;
- ✓ Depozite la termen;
- ✓ Conturi de economii pentru copii – KidCONT.

Conturi de economii. O primă întrebare pe care mi-am pus-o a fost ”care este diferența între un cont de economii și un depozit?” Depozitul se constituie pe o perioadă fixă care poate fi prelungită, pe când contul de economii se constituie pe o perioadă nedeterminată, depunerile și ridicările de bani nu sunt restricționate de o anumită dată și nu au scadență ceea ce ne permite să avem accesul permanent la bani. Depozitul însă are o scadență care trebuie respectată, iar în cazul în care dorim să retragem banii înainte de termen, pierdem dobânda pe perioada constituirii.

Contul de economii este un produs similar conturilor curente dar a cărui remunerare este mai avantajoasă. Avantajele contului de economii rezidă în siguranța, lichiditatea și accesibilitatea lor. Contul de economii este un produs bancar ales, de obicei, de către clienții care doresc să economisească bani prin depuneri periodice.

Conturile de economii oferite de Banca Transilvania au costuri zero de administrare, suma minimă este de 1.000 lei/euro, iar banca ne oferă accesul permanent prin BT24.

Deschiderea unui cont de economii prezintă o multitudine de avantaje:

- dobânda se primește lunar, direct în contul de economii;
- asigurarea accesului permanent la banii din cont;
- posibilitatea retragerii de numerar, fără a desființa contul, cât timp soldul rămas este peste suma minimă de constituire (1.000 lei sau euro);
- alimentarea contului se poate face prin toate modalitățile (depuneri de numerar, încasări, internet banking și mobile banking);
- comision zero de administrare a contului de economii;
- toate depozitele sunt asigurate de Fondul de Garantare a Depozitelor Bancare, în limita a 100.000 euro/deponent pentru persoane fizice, conform legii.

Tabelul nr. 1. Dobânzi bonificate de Banca Transilvania la conturi de economii în lei

Suma (Lei)	Dobânda / an
1.000 - 9.999	0.65%
10.000 - 99.999	0.70%
100.000 - 499.999	0.75%
> 500.000	0.80%

Sursa: <https://www.bancatransilvania.ro>

Tabelul nr. 2. Dobânzi bonificate de Banca Transilvania la conturi de economii în euro

Suma (EUR)	Dobânda / an
1.000 - 24.999	0.10%
25.000 - 99.999	0.15%
> 100.000	0.20%

Sursa: <https://www.bancatransilvania.ro>

Depozitele la termen. Sunt unele dintre cele mai cunoscute produse bancare, perioada depozitului poate fi de 1, 3, 6, 12, 24 de luni și 3 ani (depozitele pe 24 de luni și 3 ani sunt fără capitalizare și nu se prelungesc automat). Suma minimă necesară pentru deschiderea unui depozit este de 100 lei sau 250 euro/ dolari, depozitul poate fi deschis sau desființat și prin BT24 Internet Banking și Mobile Banking.

Tabelul nr. 3. Dobânzi bonificate de Banca Transilvania în funcție de perioada și moneda de constituire a depozitului

Perioada	Dobânda / an					
	Lei		EUR		USD	
	la scadență	lunar	la scadență	lunar	la scadență	lunar
1 luna	0.50%	-	0.05%	-	0.15%	-
3 luni	0.75%	0.70%	0.10%	0.05%	0.25%	0.20%
6 luni	1.25%	0.90%	0.20%	0.15%	0.30%	0.25%
12 luni	1.50%	1.40%	0.40%	0.30%	0.60%	0.30%
24 luni	1.75%	-	0.50%	-	-	-
3 ani	2.00%	-	0.55%	-	-	-

Sursa: <https://www.bancatransilvania.ro>

De asemenea are conturi zero de administrare și pentru deschiderea unui astfel de depozit este necesar doar actul de identitate.

Avantajele unui astfel de serviciu de economisire sunt:

- nu se plătește comision la deschiderea depozitului;

- nu se plătește comision pentru administrarea contului de depozit;
- în cazul depozitelor pe 24 de luni și 3 ani, dobânda se plătește an de an în contul curent, iar în cazul desființării depozitului înainte de scadență, dobânda plătită pentru anii întregi îți rămâne ție. Totodată, dobânda este fixă pe toată perioada depozitului;
- toate depozitele sunt garantate de Fondul de Garantare a Depozitelor Bancare, în limita de 100.000 euro/deponent pentru persoane fizice, conform legii.

Conturi de economii pentru copii - KidCONT. Este un cont de economii pentru copii. Reprezintă o sumă de bani pe care o putem economisi pentru școală, facultate sau pur și simplu o sumă de care copilul s-ar putea bucura pe viitor. Suma minimă la deschidere este de 500 lei/100 euro.

Acest tip de economii prezintă o serie de avantaje:

- economisim în lei/euro;
- depunerile se fac foarte ușor în contul copilului pe site-ul www.kidcont.ro, gratuit, chiar cu cardul tău de debit de la BT sau emis de alte bănci;
- contul poate fi alimentat și folosind serviciul BT24 Internet Banking, personal, în sediile BT în condițiile următoare: lunar, trimestrial, semestrial, anual;
- dacă nuse fac retrageri pe parcursul anului și depui cel puțin 500 lei/ 120 euro, beneficiezi de un bonus egal cu valoarea a 1/12 din valoarea ultimei dobânzi nete plătite, fără a depăși limita de 600 lei, în contul depozitului, la data aniversării;
- comision zero de administrare.

La deschiderea unui KidCONT în lei, dobânda este de 2.00%/an, iar dacă acesta este în euro, dobânda este de 0.60%/an. Dobânda este calculată încă din prima zi de la deschiderea depozitului și se primește anual.

Costuri:

- ✓ pentru început, 500 lei/ 100 euro – aceasta este suma minimă pentru deschiderea unui KidCONT;
- ✓ suma maximă a depozitului KidCONT este 450.000 lei, respectiv 100.000 euro;
- ✓ 20 lei / 5 euro – comision de desființare; dar nu trebuie să fie plătit decât dacă, din anumite motive, dorești să renunți la depozit în primul an de la deschiderea acestuia;
- ✓ veniturile din dobânzile aferente instrumentelor de economisire se impozitează cu 10%.

Acte necesare:

- actul de identitate al părintelui;
- certificatul de naștere/actul de identitate al copilului (dacă acesta are peste 14 ani);
- dacă este cazul, decizia de numire a tutorelui/curatorului, emisă de autoritatea tutelară.

Tabelul nr. 4. Contul de economii pentru copii

Conturi de economii pentru copii				
	suma minima	comision lunar	dobanda in lei	dobanda in euro
BT	500 lei/120 euro	0	1,75%	0,75%
BRD	300 lei/100 euro	0,8 euro	0,50% *	0,25%
Unicredit	300 lei/100 euro	0	1,30%	0,30%
CEC Bank	500 lei/200 euro	3 lei	1,25%	0,30%
ING	0	0	0,7% **	n/a
* capitalizare trimestriala ** bonus de 1% trimestrial pentru sumele noi				

Sursa: <http://www.bancherul.ro>

3. Concluzii

Băncile din sistemul bancar românesc își definesc propriile branduri de instrumente de economisire și investiții care trebuie să fie cât mai atractive pentru clientela bancară, iar din acestea rezultă o serie de produse și servicii bancare sofisticate. În ce privește produsele de economisire, cele mai uzuale sunt conturile de economii, depozitele la termen, conturi de economii pentru copii.

Contul de economii este un produs bancar destinat economisirii unor sume de bani și reprezintă combinarea unui cont curent cu un depozit la termen, adică poate fi constituit pe o perioadă nedeterminată, se pot efectua retrageri sau depuneri oricând și este bonificat cu o rată a dobânzii mai mare decât cea a contului curent, dar mai mică decât cea aferentă depozitelor la termen.

Depozitele la termen reprezintă pentru bănci sursa principală de finanțare, iar de către clienți sunt percepute ca o modalitate de economisire și alternativă de investire a surplusurilor temporare de disponibilități. Depozitele la termen reprezintă forma tradițională de economisire pe termen lung, caracterizată pe maturități fixe, perioadă în care sumele depozitate nu pot fi utilizate de către depozitar și reprezintă o variantă mai avantajoasă pentru fructificarea economiilor.

De asemenea, cele mai mari bănci din România oferă în prezent și conturi de economii pentru copii, iar unele dintre ele au elaborat chiar și produse prin care se pot depune lunar sume fixe de bani având rolul de a obișnui clientul astfel cu ideea de economisire.

Bibliografie:

1. Căpraru B., *Activitate bancară*, Ediția a - II - a actualizată și adăugită, Editura C. H. Beck, București, 2014
2. Căpraru B., *Retail banking*, Editura C.H. Beck, București, 2009
3. Cocriș V., Chirleşan D., *Economie bancară*, Ediția a-III-a revăzută și adăugită, Editura Universității „A.I. Cuza”, Iași, 2009
4. Dedu V., Nițescu D.C., Ciprian Țurcan C., *Produse și servicii bancare*, Editura Economica, București, 2015
5. <http://www.adevarulfinanciar.ro>
6. <https://www.bancatransilvania.ro>
7. <http://www.bancherul.ro>
8. <http://www.zf.ro>

Secțiunea
CONTABILITATE

Utilizarea metodei PERT-cost pentru ameliorarea performanței companiilor cu activitate de construcții. Studiu de caz

Autor: Bălșanu Ioana Loredana
Coordonator: Prof. univ. dr. Man Mariana
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** In the hereby paper are presented ways to improve performance of construction companies through the method PERT-cost. This method sets for each order a time plan and a expenses plan with the purpose to minimize production costs in relation with execution deadlines. To find the optimal succession of the execution of the works, the method use graph theory. I will highlight he advantages of using this method in order to avoid financial difficulties that can occur in the companies' activity.*

1. Introducere

Potrivit Legii contabilității toate societățile comerciale, societățile/companiile naționale, regiile autonome, institutele naționale de cercetare-dezvoltare, societățile cooperatiste și celelalte persoane juridice au obligația să organizeze și să conducă contabilitatea proprie, respectiv contabilitatea financiară și contabilitatea de gestiune adaptată la specificul activității în conformitate cu reglementărilor contabile în vigoare și teoriei de specialitate. Răspunderea pentru organizarea și conducerea contabilității de gesiune adaptate la specificul activității îi revine administratorului sau altei persoane juridice care are obligația gestionării unității.

În funcție de specificul activității desfășurate, contabilitatea de gestiune asigură înregistrarea operațiilor privind colectarea și repartizarea cheltuielilor pe destinații, respectiv pe activități, secții sau centre de costuri respectiv de profit, dar și calculul costului de achiziție, de producție de prelucrare a bunurilor obținute sau a lucrărilor executate și a serviciilor prestate. Pentru obținerea acelor informații se utilizează metodele de calculație a costurilor oferite de contabilitatea managerială, cum ar fi metoda globală, metoda pe comenzi, metoda pe faze, metoda costurilor standard, metoda direct-costing, utilizate pentru calculul costului de producție. În categoria metodelor de tip absorbant mai face parte și metoda pe locuri sau centre de cheltuieli, metoda Georges Perrin (GP), metoda PERT-cost, metoda ABC, fiecare dintre metodele enumerate având particularitățile sale.

2. Metoda PERT-cost – caracterizare generală

Pentru stabilirea pentru fiecare comandă, lucrare sau serviciu un plan de termene și cheltuieli având drept scop principal minimizarea costurilor de producție în raport cu termenele de execuție impuse se utilizează metoda PERT-cost, metodă modernă aplicată în special de către entitățile economice cu activitate de construcții. Metoda PERT-cost fost elaborată în anul 1957 și are ca scop îmbunătățirea programării proiectelor pe termen lung prin găsirea unei succesiuni în executarea lucrărilor sau de folosire a resurselor în mod optim. Aplicarea metodei PERT-cost prevede efectuarea următoarelor categorii de operații:

- descompunerea procesului de fabricație a fiecărui produs în subprocese. Studii sau faze, iar a acestora în operații;
- identificarea tuturor restricțiilor de succesiune impuse de tehnologia de fabricație și de stabilirea ordinii în care trebuie efectuate stadiile, fazele de fabricație;
- evaluarea duratei și a costurilor aferente fiecărei etape a procesului tehnologic.

Aplicarea metodei PERT-cost urmărește optimizarea duratei de execuție cât și minimizarea costurilor, punându-se în interdependență relația dintre cost și timp. Aceasta permite să se stabilească pentru fiecare produs, serviciu sau lucrare un plan de termene și cheltuieli parcurgând următoarele etape:

1. Elaborarea previziunilor și a planurilor calendaristice
2. Elabrarea bugetului de cheltuieli
3. Controlul executării lucrării

3. Utilizarea metodei PERT-cost în ameliorarea performanței companiilor cu activitate de construcții. Studiu de caz

În ceea ce privește societățile comerciale cu activitate de construcții, utilizează metode simple de calcul a costului unei comenzi sau lucrări efectuate care constau în însumarea tuturor cheltuielilor ocazionate de efectuarea lucrării sau comenzii, date care sunt preluate din devizele de lucrări și din contabilitatea financiară. Varianta de calculație utilizată pentru obținerea costului unei comenzi oferă o informație sintetizată care oferă doar o bază pentru estimarea costului și pentru formarea prețului unei lucrări care nu permite cunoașterea modului în care sunt utilizate resursele în cadrul componentelor societății. Pentru perfecționarea metodei de calculație a costurilor toatale și a costului efectiv al unei lucrări ar fi utilizarea metodei de calculație *PERT-cost*.

Pentru exemplificare aplicăm metoda PERT-cost la fabricarea unui utilaj de pompaj care să întrunească anumiți parametri. În acest scop pentru parcurgerea *primei etape* este necesar divizarea obiectivului final în obiective parțiale, pentru aceasta se elaborează schema analizelor încrucișate (figura nr. 1) la o unitate de pompaj de 12 t care pornește de la produsul finit și se descompune apoi în ansamble și subansamble pe patru niveluri.

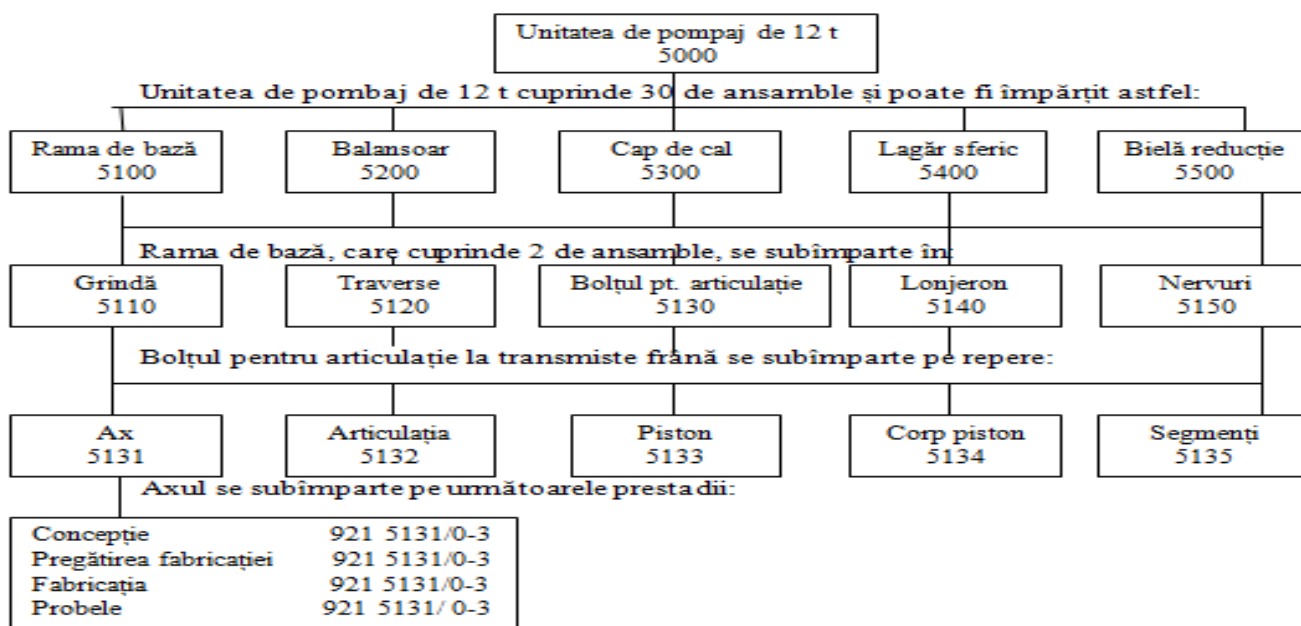


Figura nr. 1 Schema analizelor încrucișate

Schema analizelor încrucișate servește la centralizarea costurilor pe diverse trepte de responsabilitate în metoda PERT-cost pornind de la cel mai jos nivel până la primul nivel în care se obține costul produsului finit. Pentru programarea și urmărirea cheltuielilor de producție pe fiecare component cuprins în schema analizelor încrucișate este necesar simbolizarea cifrică a părților componente ale produsului, cât și a prestadiilor.

În exemplul dat efectuez calculul unui singur reper al unității de pompaj, reperul „piston bolț” aplicând metoda PERT-cost. Odată întocmită schema analizelor încrucișate se elaborează graful PERT (figura nr. 2) ca instrument de previziune pentru reperul „piston-bolț”. Acesta trebuie să se elaboreze în strânsă legătură cu schema analizelor încrucișate, însă pentru realizarea acestuia este necesar întocmirea listei activităților (tabelul nr.1) cuprinse în lucrările amintite.

Tabelul nr.1 Lista activităților la reperul „piston bolț”

Nr.	Denumirea activității	Simbolul	Relațiile dintre activități	
1.	Cercetare	5133.0	-	5133.2
2.	Studiu tehnico-economic	5133.1	-	5133.3
3.	Proiectare	5133.2	5133.0	5133.4 5133.5
4.	Pregătirea fabricației	5133.3	5133.1	5133.4 5133.5
5.	Debitare	5133.4	5133.2 5133.3	5133.6
6.	Strunjire	5133.5	5133.2 5133.3	5133.7
7.	Sudură	5133.6	5133.4	5133.8
8.	Montaj	5133.7	5133.5	5133.8
9.	Probe	5133.8	5133.6 5133.7	-

Pe baza listei activităților întocmită se elaborează graful pentru reperul „piston bolț” prezentat în figura nr. 2.

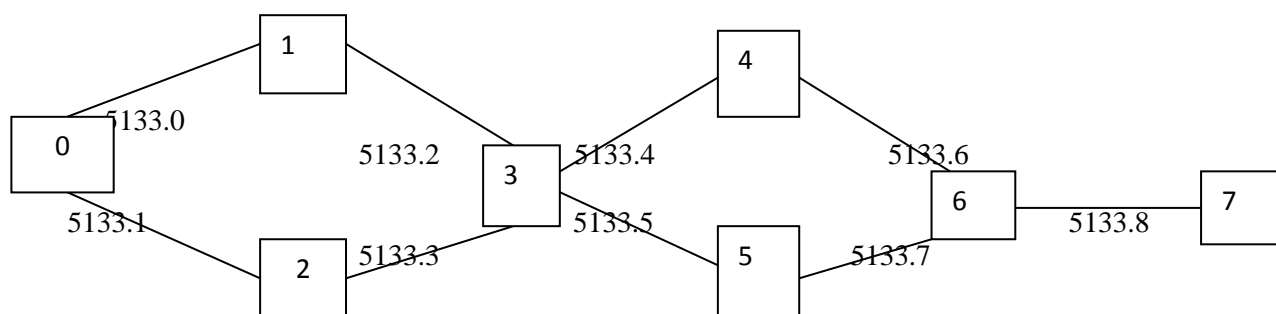


Figura nr. 2 Graful PERT al succesiunii de executare a activităților la reperul „piston bolț”

Pe baza grafului prezentat se stabilesc cele trei estimări ale timpului pentru a se calcula durata medie a fiecărei activități (\overline{dm}), termenul minim (t_m^{as}) și termenul maxim de terminare (T_M^{as}) a fiecărei activități, drumul critic (dcr) și rezerva totală de timp sau marja fiecărei activități (R_t^a) (tabelul nr. 2).

Tabelul nr. 2 Calculul duratei drumului critic la reperul „piston bolț”

Nr Crt	Simbolul Activ.	Fazele	Durata medie a activ. (\bar{d}_m)	Termenele activităților				Rezerva totală de timp R_i^a	Drumul critic	
				încep. (t_m^{ai})	term. (t_m^{as}) (3 + 4)	încep. (T_M^{ai}) (7 - 3)	term. (T_M^{as}) (6 + 3)		Activ critice (Acr)	Durata (zile)
1.	5133.0	0,1	40	0	40	0	40	0	Acr	10
2.	5133.1	0,2	20	0	20	35	55	35	-	-
3.	5133.2	1,3	40	40	80	40	80	0	Acr	40
4.	5133.3	2,3	25	20	45	55	80	35	-	-
5.	5133.4	3,4	17	80	87	87	104	7	-	-
6.	5133.5	3,5	18	80	98	80	98	0	Acr	18
7.	5133.6	4,6	16	97	113	104	120	7	-	-
8.	5133.7	5,6	22	98	120	98	120	0	-	22
9.	5133.8	6,7	40	120	160	120	160	0	Acr	40
Durata totală a drumului critic (Ldcr)										160

Din cele prezentate rezultă că activitățile critice sunt 0,1; 1,3; 3,5; 5,6; 6,7; iar lungimea drumului critic este de 160 de zile lucrătoare, ceea ce echivalează cu durata de execuție a întregii lucrări. Din tabelul nr. 2 rezultă că activitățile critice nu au nici o rezervă de timp, spre deosebire de activitățile necritice la care rezerva de timp este între 7 și 35 de zile.

Pe baza termenelor din planul calendaristic, cunoscând data de începere și de terminare a lucrării, se poate stabili pentru fiecare activitate data calendaristică de începere și terminare (figura nr. 3).

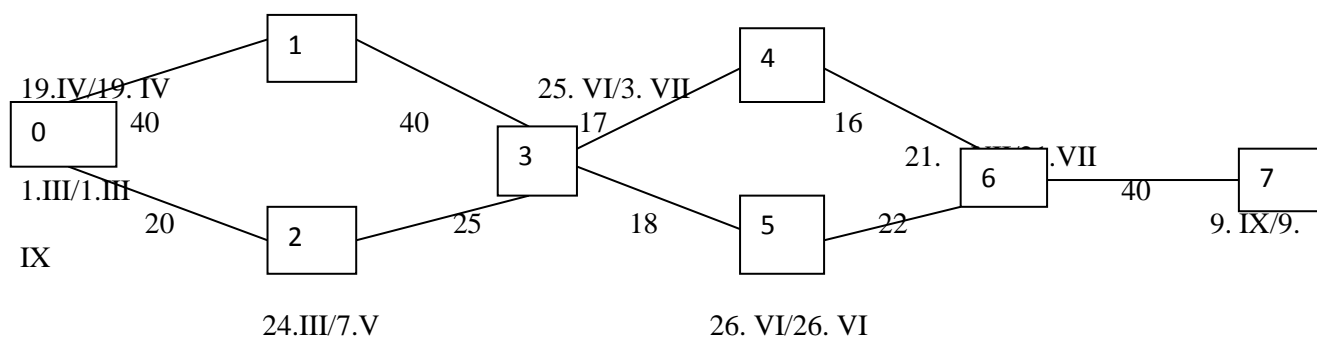


Figura nr. 3 Graful PERT cu planul calendaristic de executare a reperului

În urma întocmirii planului calendaristic are loc estimarea costurilor pentru toate operațiile și repartizarea sub formă de buget în funcție de timpul prevăzut în plan, calcule efectuate în cea de a doua etapă a metodei. Această estimare se face la nivelul prestadiilor, pe fiecare operație componentă, de către responsabilii lor, pentru a se stabili, prin deviz, costul prestadiului pentru a afla costul reperului „piston bolț”. Însumând cheltuielile de la toate prestadiile, se obține *devizul oficial* sau *bugetul lucrării*, care cuprinde costurile aferente duratelor ferme din planul calendaristic, eșalonate pe luni. Fabricarea unui produs, executarea unei lucrări sau prestarea unui serviciu se realizează pe un interval de timp cu o durată normală, cu un cost total normal. Costul se poate exprima în forme diferite de natura activității. Ecuația costului total este dată de ecuația:

$$C_{ta}(da) = m_a + n_a \times da.$$

Cta – costul activității

Da – durata activității

m_a, n_a – constante care se stabilesc pe baza costurilor corespunzătoare dratei normale și celei minime de execuție, astfel:

$$m_a = \frac{Cta^{dnorm} \times dnorm - Cta^{dmin} \times dmin}{dnorm - dmin}$$

$$n_a = \frac{Cta^{dnorm} - Cta^{dmin}}{dnorm - dmin} = - \frac{Cta^{dmin} - Cta^{dnorm}}{dnorm - dmin}$$

unde: Cta^{dmin} - reprezintă costul activității corespunzător duratei minime;

Cta^{dnorm} - costul activității corespunzător duratei normale.

Înlocuind valorile constantelor în ecuație, se obține:

$$Cta^{dm} = \frac{Cta^{dmin} \times dnorm - Cta^{dnorm} \times dmin}{dnorm - dmin} - \frac{Cta^{dmin} - Cta^{dnorm}}{dnorm - dmin} \times da.$$

În această ecuație, coeficientul lui da este tocmai costul unitar al urgentării sau costul marginal. Dacă acest coeficient se notează cu cta^{urg} , ecuația drepte sub formă restrânsă se poate scrie astfel:

$$Cta^{dm} = m_a - cta^{urg} \times da.$$

Costul total al prestadiului este dat de suma costurilor activităților ce alcătuiesc prestadiul. Cunoscând durata normală/ sau maximă și durata minimă, costurile estimate pentru aceste durate, se determină costul unitar al urgentării (tabelul nr. 3).

Tabelul nr. 3 Calculul costului unitar al urgentării la reperul „piston bolt”

Activitățile			Costul (mii lei)			Durata (zile)			Costul Unitar al urgentării mii lei cta^{urg}
Simbol	Faze	Critice Acr.	Normal Cta^{dnorm}	Urgentat Cta^{dmin}	Suplimentare de urgentare	Normală d_{norm}	Minimă d_{min}	Suplimentare de urgentare	
5 133.0	0,1	Acr.	180	360	180	50	30	20	9
5 133.1	0,2	-	360	540	180	25	15	10	18
5 133.2	1,3	Acr.	630	900	270	80	20	60	45
5 133.3	2,3	-	1.260	2.700	1.440	55	15	40	36
5 133.4	3,4	-	720	1.530	810	30	12	18	45
5 133.5	3,5	Acr.	1.170	2.610	1.440	42	10	32	45
5 133.6	4,6	-	990	2.070	1.080	26	10	16	67.5
5 133.7	5,6	Acr.	1.800	3.780	1.980	37	15	22	90
5 133.8	6,7	Acr.	900	1.980	1.080	55	25	30	36
Total	-	-	8.010	16.470	8.460	264	100	164	-

În urma calculelor efectuate rezultă că la o durată normală de execuție de 264 zile cât este durata de maximă sau pesimistă de realizare a programului PERT pentru reperul „piston bolt”, costul previzional este de 8.010 mii lei. În cazul în care termenul de execuție scade de la 264 zile la 100 zile, costul previzional va crește de la 8.010 mii lei la 16.470 mii lei.

Cunoscând costurile activităților atât pentru durata normală a acestora (costul normal), cât și pentru durata minimă (costul urgentat), precum și costul unitar al urgentării, în continuare se determină costul corespunzător duratei medii a fiecărei activități pe baza relației de optimizare a costului activității. Pentru aceasta se întocmește tabelul nr. 4.

Tabelul nr. 4 Calculul costului mediu al reperului „piston bolt”

Nr	Activitățile			Durata (zile)			Rezerva totală de timp în zile (R_t^a)	Costul (mii lei)		
	Simbolul	Fazele	Critice (Acr.)	Norm. (d_{norm})	Minimă (d_{min})	Medie (impusă) (\bar{d}_m)		Normal ($Cta^{d_{norm}}$)	Urgentat ($Cta^{d_{min}}$)	Mediu ($Cta^{\bar{d}_m}$)
1	5 133.0	0,1	Acr.	50	30	40	0	180	9	270
2	5 133.1	0,2	-	25	15	20	35	360	18	450
3	5 133.2	1,3	Acr.	80	20	40	0	630	45	810
4	5 133.3	2,3	-	55	15	25	35	1.260	36	2.160
5	5 133.4	3,4	-	30	12	17	7	720	45	1.305
6	5 133.5	3,5	Acr.	42	10	18	0	1.170	45	2.250
7	5 133.6	4,6	-	26	10	16	7	990	67.5	1.665
8	5 133.7	5,6	Acr.	37	15	22	0	1.800	90	3.150
9	5 133.8	6,7	Acr.	55	25	40	0	900	36	1.440
	Total	-	-	264	100	160	-	8.010		13.500

Deci, costul corespunzător duratei medii a activităților care impune executarea lucrării în termen de 160 zile, este de 13.500 mii lei. El se situează ca mărime între costul corespunzător duratei normale a activităților, de 8.010 mii lei, care corespunde celei mai lungi durate de execuție (264 zile) și costul corespunzător duratei minime a activităților, de 16.470 mii lei, care corespunde celei mai scurte durate de execuție (100 zile).

În continuare, pentru a obține cel mai mic cost al duratei impuse, deci costul optim, se prelungește durata inițială (medie) a activităților necritice până la mărimea duratei normale, careia îi corespunde cel mai redus cost, fără a modifica durata de execuție cerută. Calculele se prezintă ca în tabelul nr.5.

Tabelul nr. 5 Calculul costului optim al reperului „piston bolt”

Nr	Activitățile			Durata (zile)			Rezerva totală de timp în zile (R_t^a)	Costul (mii lei)		
	Simbolul	Faze	Critice (Acr.)	Normală (d_{norm})	Medie (impusă) (\bar{d}_m)	Optimă (d_{opt})		Normal ($Cta^{d_{norm}}$)	Mediu ($Cta^{d_{min}}$)	Urgentat ($Cta^{\bar{d}_m}$)
1	5 133.0	0,1	Acr.	50	40	40	0	180	270	270
2	5 133.1	0,2	-	25	20	25	35	360	450	360
3	5 133.2	1,3	Acr.	80	40	40	0	630	810	810
4	5 133.3	2,3	-	55	25	55	35	1.260	2.160	1.260
5	5 133.4	3,4	-	30	17	30	7	720	1.305	720
6	5 133.5	3,5	Acr.	42	18	18	0	1.170	2.250	2.250
7	5 133.6	4,6	-	26	16	26	7	990	1.665	990
8	5 133.7	5,6	Acr.	37	22	22	0	1.800	3.150	3.150
9	5 133.8	6,7	Acr.	55	40	40	0	900	1.440	1.440
	Total	-	-	264	160	160	-	8.010	13.500	11.250

Ca urmare, în condițiile neschimbării duratei impuse de executare a reperului, de 160 zile, costul optim al acestuia este mai mic decât costul mediu cu 2.250 mii lei.

După oprimizarea costului activităților și prin însumare al prestadiilor, se întocmește Devizul PERT al prestadiilor și al reperului „piston bolț”, urmărindu-se încadrarea în costul optim. Pe baza devizelor se elaborează bugetul lucrării. Prin agregarea devizelor se ajunge la costul produsului. Periodic, se realizează actualizarea cost-durată pe baza informațiilor contabilității privind costurile efective. În cea de *a treia etapă* are loc controlul modului de desfășurare a procesului de fabricație a produsului, de executare a lucrării. Se compară termenul programat cu cel realizat și costul planificat cu cel actualizat la momentul actualizării.

4. Concluzii

Prezenta lucrare exemplifică modalitățile de ameliorare a performanței companiilor cu activitate de construcții prin metoda PERT-cost. Aceasta urmărește optimizarea duratei de execuție și minimizarea costurilor pe baza interdependenței cost-timp. Pentru folosirea metodei este necesară identificarea obiectivelor de atins, respectiv fazele sau stadiile de înaintare. De aceea schema fazelor de fabricație a produsului este indispensabilă, mai ales dacă stă la baza grafului PERT.

Metoda PERT-cost reliefează legăturile tehnologice succesive dintre activitățile și responsabilitățile pe verigi organizatorice permițând programarea științifică a datelor de execuție a unei lucrări în raport cu termenele din contracte și posibilitățile întreprinderii. Aceasta prezintă dezavantajul prin volumul mare de muncă ce-l reclamă însă permite cunoașterea activităților critice în scopul urmăririi atente a lor pentru a nu se periclita termenele parțiale de execuție și utilizează normarea științifică a costurilor asigurând o planificare financiară judicioasă. Aplicarea metodei PERT-cost conduce la descoperirea rezervelor interne și mobilizarea lor în vederea reducerii costurilor de producție și creșterii eficienței economice.

Prin aplicarea metodei PERT-cost are loc calculul costului optim a unei lucrări sau a unui produs. Spre deosebire de metodele clasice aplicate în cadrul companiilor, metoda PERT-cost oferă informații cu privire la costul standard la zi al lucrării, costul efectiv la zi cât și costul actualizat al lucrării, dar totodată ne oferă informații cu privire la abaterile de timp cât și de cost pe parcursul efectuării lucrării, oferindu-i societății posibilitatea de redresare imediată. Deci prin metoda PERT-cost are loc actualizarea permanentă a previziunilor de timp și costuri în raport cu situațiile noi ale valorilor materiale și bănești de care dispune societatea, ale obiectivelor, ale costurilor efective în raport cu gradul de executare al lucrării și ale situațiilor neprevăzute, conducerea având mereu sub control lucrarea rămasă de executat.

Bibliografie:

1. Horia Cristea, *Contabilitatea și calculațiile în conducerea întreprinderii*, Editura Mirton, Timișoara, 1997
2. Oprea Călin, Mariana Man, Monica-Viorica Nedelcu, *Contabilitate managerială*, Editura didactică și pedagogică R.A., București, 2008
3. Oprea Călin, Gheorghe Cârstea, *Contabilitatea de gestiune și calculația costurilor*, Editura Genicod, București, 2005

Convergențe și divergențe privind raportarea financiară pe baza tabloului fluxurilor de numerar

Autori: Ciobotaru Nicoleta, Meszaros Roberta Petra
Coordonator: Lect. univ. dr. Gomi Bogdan Cosmin
Universitatea „Aurel Vlaicu” din Arad

Abstract: *This work is composed of two parts, a theoretical and a practical one. The first part presents the cash flow statement from the theoretical point of view, and within the second part there are applied three statistical „chi square” tests in order to see the opinions of different professional categories regarding the usefulness of this financial statement.*

1. Noțiuni teoretice privind tabloul fluxurilor de numerar

Tabloul fluxurilor de numerar reprezintă componenta situațiilor financiare anuale care evidențiază intrările bănești și ieșirile bănești între două perioade succesive, adică începutul și sfârșitul exercițiului financiar¹.

Importanța acestei situații financiare este una deosebită și cu atât mai mult în cazul întreprinderilor comerciale și industriale importanța tabloului fluxurilor de numerar este incontestabilă, deoarece nici o altă situație financiară nu prezintă în mod direct informații din care să rezulte cum s-a format trezoreria.

Tabloul fluxurilor de numerar este o piesă extrem de importantă mai ales în contextul unui sistem contabil de angajamente, întrucât reflectă mult mai fidel realitatea și, implicit, performanța reală. Acest lucru este semnalat în tabelul de mai jos²:

<u>Contabilitate de angajamente</u>	<u>Contabilitate de numerar</u>
Decalaj între momentul înregistrării în contabilitate a venitului efectiv/cheltuielii efective și momentul încasării/plății banilor	Sincronizare între momentul înregistrării în contabilitate a venitului efectiv/cheltuielii efective și momentul încasării/plății banilor

Tabelul nr. 1. Contabilitatea de angajamente vs. contabilitatea de numerar

Tabloul fluxurilor de numerar este în deplină corelație cu ciclurile de activități de la nivelul unei întreprinderi, acestea fiind relatate în tabelul ce urmează:

ACTIV		PASIV	
CICLU DE INVESTIȚII	TERMEN LUNG	TERMEN LUNG	CICLU DE FINANȚARE
	Imobilizări	Capitaluri proprii Datorii pe termen lung	
CICLU DE EXPLOATARE	TERMEN SCURT	TERMEN SCURT	CICLU DE EXPLOATARE
	Stocuri Creanțe Lichidități/Numerar	Datorii pe termen scurt	

Tabelul nr. 2. Ciclurile de activități ale unei firme

¹ Gomi, B.C., 2017, suport curs *Sisteme și raportări financiare*, Arad.

² Ibidem

Având în vedere tabelul de mai sus realizat pe baza structurii bilanțiere din România, se evidențiază trei categorii de fluxuri de numerar care corespund ciclurilor de activități ale unei întreprinderi și anume:

- fluxuri de numerar de exploatare ;
- fluxuri de numerar de investiții;
- fluxuri de numerar de finanțare.

După cum bine am văzut mai sus, fluxurile de numerar corespund unor cicluri de activități și anume: activități de exploatare, de investiții și de finanțare, iar în ceea ce urmează vom detalia aceste activități.

În primul rând, ceea ce se poate spune despre activitățile de exploatare este că acestea sunt principale activități producătoare de venituri ale întreprinderilor. Aceste activități includ toate acele activități ce nu sunt activități de investiții sau de finanțare. Altfel spus se indică mai întâi activitățile de investiții și finanțare și ceea ce rămâne sunt activități de exploatare.

În al doilea rând, activitățile de investiție fac referire la achiziționarea și cedarea de active pe termen lung, precum și alte investiții.

În al treilea rând, activitățile de finanțare constau în schimburi ale dimensiunii și compoziției capitalului propriu și datoriilor unei întreprinderi.³

În continuare, vom prezenta fluxurile de trezorerie specifice celor trei categorii de activități ale unei întreprinderi.

Fluxurile de trezorerie sunt calculate la nivelul fiecărei activități: exploatare, finanțare și investiții prin prisma diferenței dintre încasări și plăți.⁴

Conform Standardului Internațional de Contabilitate 7, activitățile de exploatare sunt definite astfel: „principalele activități generatoare de venituri și orice alte activități, cu excepția celor definite ca fiind activități de investiții sau finanțare”.

Fluxurile de numerar de exploatare pot fi determinate prin două metode și anume:

- metoda directă: încasări de exploatare – plăți de exploatare;
- metoda indirectă: rezultat net (rezultat înainte impozitării – impozit pe profit plătit) – venituri calculate (ajustări pentru depreciere, provizioane) + cheltuieli calculate (amortizări, ajustări pentru depreciere, provizioane) – încasări de investiții + plăți de investiții – încasări de finanțare + plăți de finanțare – variația NFR (variația datoriilor pe termen scurt – variația stocurilor – variația creanțelor).

Potrivit metodei directe informațiile furnizate fac referire la încasările și plățile brute, iar conform metodei indirecte, rezultatul net este corectat cu:

- operațiile care nu au caracter monetar;
- cu orice report sau regularizare a încasărilor sau plăților trecute sau viitoare, presupuse de exploatare;
- cu elementele de venituri sau de cheltuieli asociate fluxurilor de trezorerie care vizează investițiile sau finanțarea.⁵

Tot conform Standardului Internațional de Contabilitate 7, activitățile de investiții sunt definite ca „acele activități referitoare la achiziționarea și înstrăinarea de active pe termen lung, precum și alte investiții ce nu sunt incluse în echivalențele de numerar”.

Informațiile care fac referire la trezoreria din activitatea de investiții se referă la:

- plăți efectuate pentru achiziționarea de imobilizări corporale și necorporale precum și a activelor pe termen lung, cheltuieli de dezvoltare capitalizate, plăți implicate în producția de imobilizări ale firmei pentru sine;

³ Manațe, D., 2002, *Diagnosticul și evaluarea întreprinderilor cotate și necotate*, Institutul român de cercetări în evaluare IROVAL, Colecția Biblioteca ANEVAR.

⁴ <http://www.ceccarbucuresti.ro/>, accesat în data de 15.04.2018, ora 16.

⁵ Sabău, C., Trif, V., Artene, A.E., Nagy, Cristina Mihaela, 2011, *Bazele contabilității*, Timișoara, Editura Eurostampa.

- încasări care decurg din vânzarea de imobilizări corporale și necorporale, precum și a altor active pe termen lung;
- plăți efectuate pentru achiziționarea de titluri de participare, titluri de creanță ale altor întreprinderi;
- avansurile de trezorerie și împrumuturi acordate;
- încasări care decurg din rambursarea avansurilor și împrumuturilor acordate altor părți (altele decât avansurile și împrumuturile acordate de o instituție financiară).⁶

Potrivit Standardului Internațional de Contabilitate 7, activitățile de finanțare sunt „acele activități care antrenează schimbări în mărimea și structura capitalurilor proprii și a capitalurilor împrumutate ale întreprinderii”.

Mișcările de trezorerie generate de activitatea de finanțare se referă la:

- încasările din emisiunea de acțiuni și de alte instrumente ale capitalurilor proprii;
- vărsăminte efectuate acționarilor pentru achiziționarea sau răscumpararea acțiunilor întreprinderii ;
- încasări din emisiunea de împrumuturi obligatate, de împrumuturi statutare, de bilete de trezorerie, de titluri de împrumut ipotecar sau a altor titluri de împrumut pe termen scurt și lung;
- rambursarea sub formă de lichidități a sumelor împrumutate.⁷

Tabloul fluxurilor de trezorerie are ca scop furnizarea de informații privind încasările și plățile unei întreprinderi care apar în cursul unui exercițiu financiar. Aceste informații permit utilizatorilor de informații contabile, în special acționarilor să evalueze lichiditățile și solvabilitatea firmei.

2. Aplicarea testului statistic „chi-pătrat” pe baza unor întrebări de opinie care privesc utilitatea tabloului fluxurilor de numerar

2.1. Rezultatele cercetării propriu - zise

Scopul acestei părți este de vedea dacă există o diferență de percepție între studenți și profesioniști contabili, precum și între studenți și cadre didactice, în ceea ce privește utilitatea elaborării tabloului fluxurilor de numerar. Astfel, acest studiu exploratoriu are la bază ca metodă de cercetare sondajul, având ca instrument de cercetare, chestionarul.

Prima întrebare de cercetare este: „*Considerați oportună elaborarea tabloului fluxurilor de numerar în cadrul entităților economice, având în vedere că acesta reflectă plusvaloarea creată, în mod concret?*”. Prin intermediul acestei cercetări se urmărește dacă studenții, respectiv profesioniștii contabili privesc diferit elaborarea acestei situații financiare.

Pentru a stabili dacă există o diferență de percepție sau nu, între subiecții grupului țintă se va utiliza în continuare testul „chi pătrat”. Acest test presupune înainte de toate, definirea ipotezelor statistice, urmând ca mai apoi să se stabilească pragul de semnificație „alfa”, precum și gradul de libertate. Apoi este definit parametrul hi pătrat și deopotrivă, regiunea critică, iar în cele din urmă se calculează valoarea observată a parametrului și pe baza celor constatate se ia o decizie.⁸

Obiectiv 1: Percepția studenților de la contabilitate și a profesioniștilor contabili cu privire la oportunitatea elaborării tabloului fluxurilor de numerar.

⁶ <http://expertcontrol.ro>, accesat în data de 16.04.2018, ora 15.

⁷ Nicolaescu, Cristina, 2014, *Contabilitate aprofundată*, Arad, Editura Universității ”Aurel Vlaicu”.

⁸ Gomi, B. C., Săplăcan, S. I., Almasi, R. C., Cernușca, L., 2017, *Dual Approach on the Accounting Profession Specific Skills*, Universitatea Tibiscus din Timișoara, Facultatea de Economie, Anale. Seria Științe Economice, Vol. XXIII/2017, ISSN 1582 – 2680, E-ISSN 1582 -6333, <http://www.fse.tibiscus.ro/anale>, Categoria **B+**, indexat în CEEOL, EBSCO database, DOAJ, JEL on CD.

În cadrul acestui obiectiv ne propunem să testăm următoarea ipoteză: Există o diferență de percepție între studenți și profesioniști contabili în ceea ce privește oportunitatea elaborării tabloului fluxurilor de numerar. Grupul țintă a fost solicitat să răspundă la întrebarea : „*Considerați oportună elaborarea tabloului fluxurilor de numerar în cadrul entităților economice, având în vedere că acesta reflectă plusvaloarea creată, în mod concret?*”. Răspunsurile prestabilite la această întrebare au avut la bază scala Likert, utilizându-se cinci variante de răspuns notate de la 1 – categoric inoportună până la 5 – categoric oportună.

Ipoteza nulă H_0 : Nu există o diferență de percepție între studenți și profesioniști contabili în ceea ce privește oportunitatea elaborării tabloului fluxurilor de numerar.

Ipoteza H_a : Există o diferență de percepție între studenți și profesioniști contabili în ceea ce privește oportunitatea elaborării tabloului fluxurilor de numerar.

Criterii de decizie: pragul de semnificație: $\alpha = 0,05$, iar numărul gradelor de libertate: $gf = (nr.coloane-1) \times (nr.linii-1) = (5-1) \times (2-1) = 4$.

Tabelul nr. 3. Frecvențe observate

Observat	Categoric inoportun	Inoportun	Indiferent	Oportun	Categoric oportun	Total pe linii
Studenți contabilitate	1	0	2	11	9	23
Profesioniști contabili	0	1	3	8	3	15
Total pe rânduri	1	1	5	19	12	38

(sursa: elaborare proprie pe baza răspunsurilor din chestionar)

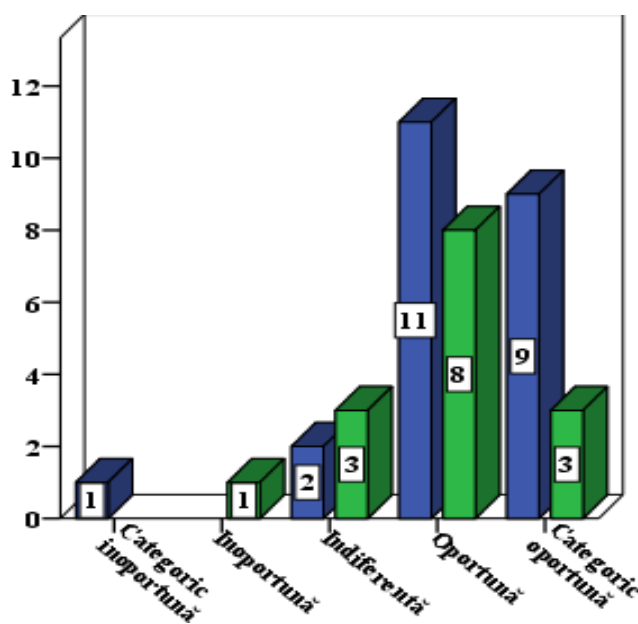


Fig. 1. Opinia subiecților cu privire la oportunitatea elaborării tabloului fluxurilor de numerar

Tabelul nr. 4. Frecvențe teoretice

Teoretic	Categoric inoportun	Inoportun	Indiferent	Oportun	Categoric oportun	Total pe linii
Studenti contabilitate	0,6	0,6	3	11,5	7	23
Profesioniști contabili	0,4	0,4	2	7,5	5	15
Total pe rânduri	1	1	5	19	12	38

(sursa: elaborare proprie pe bază răspunsurilor din chestionar)

Calculul valorii observate a parametrului:
$$\chi^2_{\text{calculat}} = \frac{(1-0,6)^2}{0,6} + \frac{(0-0,6)^2}{0,6} + \frac{(2-3)^2}{3} + \frac{(11-11,5)^2}{11,5} + \frac{(9-7)^2}{7} + \frac{(0-0,4)^2}{0,4} + \frac{(1-0,4)^2}{0,4} + \frac{(3-2)^2}{2} + \frac{(8-7,5)^2}{7,5} + \frac{(3-5)^2}{5} = 0,27 + 0,6 + 0,33 + 0,02 + 0,57 + 0,4 + 0,9 + 0,5 + 0,03 + 0,8 = 4,42.$$

$\chi^2_{\text{calculat}} = 4,42$, iar $\chi^2_{\text{critic}} = 9,488 \Rightarrow \chi^2_{\text{calculat}} < \chi^2_{\text{critic}} \Rightarrow$ Ipoteza alternativă se respinge, și ca urmare se acceptă ipoteza nulă.

Obiectiv 2: Percepția studenților de la contabilitate și a cadrelor didactice cu privire la oportunitatea elaborării paralele de bugete de cheltuieli-venituri, respectiv plăți-încasări în cadrul entităților.

În cadrul acestui obiectiv ne propunem să testăm următoarea ipoteză: Există o diferență de percepție între studenți și cadre didactice cu privire la oportunitatea elaborării paralele de bugete de cheltuieli-venituri, respectiv plăți-încasări în cadrul entităților. Grupul țintă a fost solicitat să răspundă la întrebarea: „*Considerați oportună obligativitatea elaborării paralele de bugete de cheltuieli – venituri, respectiv plăți- încasări în cazul entităților în vederea eficientizării performanțelor?*”. Răspunsurile prestabilite la această întrebare au avut la bază scala Likert, utilizându-se cinci variante de răspuns notate de la 1 – categoric inoportună până la 5 – categoric oportună.

Ipoteza nulă H_0 : Nu o diferență de percepție între studenți și cadre didactice cu privire la oportunitatea elaborării paralele de bugete de cheltuieli-venituri, respectiv plăți-încasări în cadrul entităților.

Ipoteza H_a : Există o diferență de percepție între studenți și cadre didactice cu privire la oportunitatea elaborării paralele de bugete de cheltuieli-venituri, respectiv plăți-încasări în cadrul entităților.

Criterii de decizie: pragul de semnificație: $\alpha = 0,05$, iar numărul gradelor de libertate: $gf = (nr.coloane-1) \times (nr.linii-1) = (5-1) \times (2-1) = 4$.

Tabelul nr.5. Frecvențe observate

Observat	Categoric inoportun	Inoportun	Indiferent	Oportun	Categoric oportun	Total pe linii
Studenti contabilitate	1	0	3	12	7	23
Profesioniști contabili	1	0	1	4	1	7
Total pe rânduri	2	0	4	16	8	30

(sursa: elaborare proprie pe baza răspunsurilor din chestionar)

Tabelul nr.6. Frecvențe teoretice

Teoretic	Categoric inoportun	Inoportun	Indiferent	Oportun	Categoric oportun	Total pe linii
Studenți contabilitate	$23 \cdot 2/30 = 1,5$	$23 \cdot 0/30 = 0$	$23 \cdot 4/30 = 3,1$	$23 \cdot 16/30 = 12,3$	$23 \cdot 8/30 = 6,1$	23
Profesioniști contabili	$7 \cdot 2/30 = 0,5$	$7 \cdot 0/30 = 0$	$7 \cdot 4/30 = 0,9$	$7 \cdot 16/30 = 3,7$	$7 \cdot 8/30 = 1,9$	7
Total pe rânduri	2	0	4	16	8	30

(sursa: elaborare proprie pe bază răspunsurilor din chestionar)

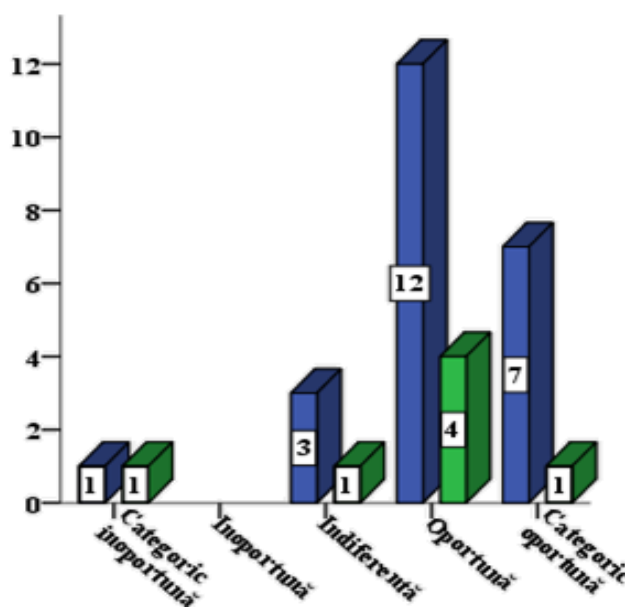


Fig. 2. Opinia subiecților cu privire la oportunitatea paralele de bugete de cheltuieli – venituri, respectiv de plăți – încasări

$$\text{Calculul valorii observate a parametrului: } \chi^2_{\text{calculat}} = \frac{(1-1,5)^2}{1,5} + \frac{(3-3,1)^2}{3,1} + \frac{(12-12,3)^2}{12,3} + \frac{(7-6,1)^2}{6,1} + \frac{(1-0,5)^2}{0,5} + \frac{(1-0,9)^2}{0,9} + \frac{(4-3,7)^2}{3,7} + \frac{(1-1,9)^2}{1,9} = 0,17 + 0,003 + 0,01 + 0,13 + 0,5 + 0,01 + 0,24 + 0,43 = 1,49.$$

$\chi^2_{\text{calculat}} = 1,49$, iar $\chi^2_{\text{critic}} = 9,488 \Rightarrow \chi^2_{\text{calculat}} < \chi^2_{\text{critic}} \Rightarrow$ Ipoteza alternativă se respinge, și ca urmare se acceptă ipoteza nulă.

Obiectiv 3: Percepția studenților de la contabilitate și a profesioniștilor contabili cu privire la gradul de utilitate al tabloului fluxurilor de numerar pentru utilizatori.

În cadrul acestui obiectiv ne propunem să testăm următoarea ipoteză: Există o diferență de percepție între studenți și profesioniști contabili cu la gradul de utilitate al tabloului fluxurilor de numerar pentru utilizatori.

Ipoteza nulă H_0 : Nu o diferență de percepție între studenți și profesioniști contabili cu privire la gradul de utilitate al tabloului fluxurilor de numerar pentru utilizatori.

Criterii de decizie: pragul de semnificație: $\alpha = 0,05$, iar numărul gradelor de libertate: $gf = (nr.coloane-1) \times (nr.linii-1) = (5-1) \times (2-1) = 4$.

Tabelul nr. 7. Frecvențe observate

Observat	Categoric inoportun	Inoportun	Indiferent	Oportun	Categoric oportun	Total pe linii
Studenți contabilitate	2	2	3	4	11	22
Profesioniști contabili	1	3	1	4	4	13
Total pe rânduri	3	5	4	8	15	35

(sursa: elaborare proprie pe baza răspunsurilor din chestionar)

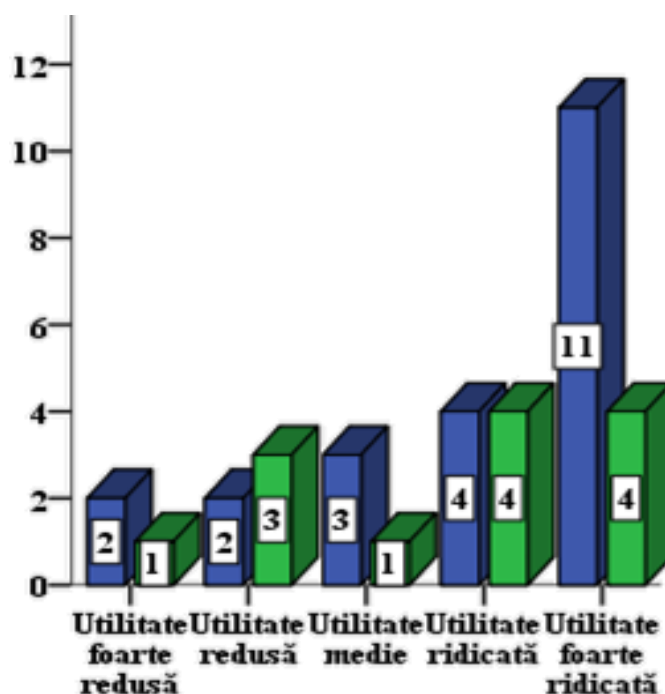


Fig. 3. Opinia subiecților cu privire la gradul de utilitate al tabloului fluxurilor de numerar

Tabelul nr.8. Frecvențe teoretice

Teoretic	Categoric inoportun	Inoportun	Indiferent	Oportun	Categoric oportun	Total pe linii
Studenți contabilitate	$22 \cdot 3/35 = 1,9$	$22 \cdot 5/35 = 3,1$	$22 \cdot 4/35 = 2,5$	$22 \cdot 8/35 = 5,1$	$22 \cdot 15/35 = 9,4$	22
Profesioniști contabili	$13 \cdot 3/35 = 1,1$	$13 \cdot 5/35 = 1,9$	$13 \cdot 4/35 = 1,5$	$13 \cdot 8/35 = 2,9$	$13 \cdot 15/35 = 5,6$	13
Total pe rânduri	3	5	4	8	15	35

(sursa: elaborare proprie pe bază răspunsurilor din chestionar)

$$\text{Calculul valorii observate a parametrului: } \chi^2_{\text{calculat}} = \frac{(2-1,9)^2}{1,9} + \frac{(2-3,1)^2}{3,1} + \frac{(3-2,5)^2}{2,5} + \frac{(4-5,1)^2}{5,1} + \frac{(11-9,4)^2}{9,4} + \frac{(1-1,1)^2}{1,1} + \frac{(3-1,9)^2}{1,9} + \frac{(1-1,5)^2}{1,5} + \frac{(4-2,9)^2}{2,9} + \frac{(4-5,6)^2}{5,6} = 0,01 + 0,4 + 0,1 + 0,24 + 0,3 + 0,01 + 0,64 + 0,17 + 0,42 + 0,46 = 2,75.$$

$\chi^2_{\text{calculat}} = 2,75$, iar $\chi^2_{\text{critic}} = 9,488 \Rightarrow \chi^2_{\text{calculat}} < \chi^2_{\text{critic}} \Rightarrow$ Ipoteza alternativă se respinge, și ca urmare se acceptă ipoteza nulă.

2.2. Concluzii, propuneri și perspectivele cercetării

Deși în mod gradual, sistemul contabil românesc introduce elemente de sorginte anglo-saxonă, rămâne deocamdată, în mare măsură, canat pe rigiditatea contabilității continentale. Un număr redus de studenți, cadre didactice și chiar profesioniști contabili estimează în mod corect importanța plăților-încasărilor (cash-flow-urilor) în raport cu cheltuielile-veniturile, mai ales sub cupola unei contabilități de angajamente, cum este cea din țara noastră.

Astfel, validarea ipotezei nule în cele trei situații mai sus studiate trage un semnal de alarmă în acest sens. Majoritatea repondenților rămân canați pe ideea de poziție financiară, reliefată prin bilanț și pe cea de performanțe, reliefată prin prisma contului de rezultate, subestimând relevanța tabloului fluxurilor de numerar, ca instrument fundamental de transpunere practică a conceptului de imagine fidelă, în contextul unei contabilități de angajamente.

Spre exemplu, o entitate de transport, cu un parc auto mare, având cheltuieli cu amortizarea de volum ridicat, dar care nu sunt plăți, va apărea într-un oarecare exercițiu cu performanțe inferioare realității, date fiind aceste cheltuieli, care nu reprezintă ieșiri de bani. De asemenea, o entitate care comercializează produse electrocasnice, acordând garanții și constituind provizioane, va apărea cu performanțe superioare realității în exercițiile aferente anulărilor de provizioane, întrucât atunci sunt recunoscute venituri ce nu presupun încasări.

Totodată, vânzările pe credit comercial cu încasare la termen conduc la recunoașterea veniturilor în momentul facturării și nu în momentul ulterior, al încasării. În egală măsură, achiziția unei imobilizări afectează treptat cheltuielile, prin prisma amortizării, în timp ce impactul la nivelul lichidității este masiv, în momentul plății.

Acordarea unei importanțe cuvenite fluxurilor de numerar (cas-flow-urilor) ar atenua distorsionarea imaginii fidele la nivelul entităților economice.

În practică, profesioniștii contabili acordă o importanță redusă tabloului fluxurilor de numerar, considerându-l mai mult ca pe o componentă facultativă, de management financiar. Caracterul facultativ are drept cauzalitate timpul limitat, resursa financiară redusă în vederea remunerării profesioniștilor contabili și interesul sporit al administratorilor în ceea ce privește profitul ”de pe hârtie”, fără a mai conta dacă se concretizează sau nu printr-un excedent de lichidități.

Departa de a se dori exhaustivă, lucrarea își propune totuși a continua demersul de cercetare, prin extinderea eșantionului de repondenți, în vederea unei veridicități cât mai ridicate a testării, aplicate deocamdată prin extrapolare.

Ne propunem dezvoltarea și perfecționarea studiului și pe parcursul ciclului masteral.

Bibliografie:

1. Gomoi, B.C., 2018, *Repere practice de contabilitate*, Timișoara, Editura Eurostampa.
2. Gomoi, B.C., 2017, *Incursiune aplicativă în contabilitatea entităților economice*, Timișoara, Editura Eurostampa.
3. Gomoi, B.C., 2017, suport curs *Sisteme și raportări financiare*, Arad.

4. Gomi, B. C., Săplăcan, S. I., Almasi, R. C., Cernușca, L., 2017, *Dual Approach on the Accounting Profession Specific Skills*, Universitatea Tibiscus din Timișoara, Facultatea de Economie, Anale. Seria Științe Economice, Vol. XXIII/2017, ISSN 1582 – 2680, E-ISSN 1582 -6333, <http://www.fse.tibiscus.ro/anale>, Categoria B+, indexat în CEEOL, EBSCO database, DOAJ, JEL on CD.
5. Manațe, D., 2002, *Diagnosticul și evaluarea întreprinderilor cotate și necotate*, Institutul român de cercetări în evaluare IROVAL, Colecția Biblioteca ANEVAR.
6. Nicolaescu, C., 2014, *Contabilitate aprofundată*, Arad, Editura Universității ”Aurel Vlaicu”.
7. Sabău, C., Trif, V., Artene, A.E., Nagy, Cristina Mihaela, 2011, *Bazele contabilității*, Timișoara, Editura Eurostampa
8. <http://www.ceccarbucuresti.ro/>
9. <http://expertcontrol.ro/biblioteca/212978982-Pentru-Studiu-de-Caz.pdf>

Analiză comparativă privind organizarea și conducerea contabilității rezultatelor la instituțiile publice și entitățile economice

Autor: Codea Daniela Camelia
Coordonator: Conf. univ. dr. Ciurea Maria
Universitatea din Petroșani

Abstract: *The results synthesise the efficiency with which the entire economical activity took place. The results are usually calculated at the end of the financial exercise, based on the difference between income and expenses. The result can be a positive sized value, representing profit or excess, in a situation where the income is higher than the expense, or a negative sized value representing loss or deficit in the reversed situation. The objective of this paper is to carry out a comparative analysis on the accounting of the results of the public institutions and economic entities showing the main similarities and desimilitudes.*

1. Introducere

În contabilitatea rezultatelor instituțiilor publice, **rezultatul patrimonial** reprezintă rezultatul exercițiului bugetar care se strabilește trimestrial prin închiderea conturilor de cheltuieli pe de o parte și a conturilor de venituri și finanțări pe de altă parte. El se determină pe fiecare sursă de finanțare în parte, precum și pe total. Acest rezultat include creanțe încasate și datorii achitate, drepturi constatate și obligații neachitate în cursul exercițiului, rezultatul poate fi:

- **Pozitiv**, sub forma **excedentului** (pentru entitățile integral finanțate de la buget) sau profitului (în cazul entităților sau activităților finanțate din venituri proprii);

- **Negativ**, sub formă de **deficit** (pentru entitățile finanțate integral de la buget) sau sub forma pierderii (în cazul entităților sau activităților finanțate din venituri proprii).

Rezultatul patrimonial, în urma închiderii conturilor de cheltuieli, venituri și finanțări, fie el excedent sau deficit este preluat la începutul exercițiului următor ca rezultatul reportat.

Conform IPSAS 3 „Surplusul sau deficitul net al perioadei, erori fundamentale și modificări ale politicilor contabile”, rezultatul patrimonial este o valoare reziduală care rezultă în urma deducerii cheltuielilor din venituri. Rezultatul execuției bugetare apreciază gradul efectiv de utilizare a banului public.

Rezultatul reportat exprimă rezultatul patrimonial al exercițiilor financiare anterioare și poate fi excedent sau deficit. La începutul fiecărui an, rezultatul patrimonial al anului încheiat se transferă la rezultatul reportat. El apare evidențiat distinct în situația poziției financiare.

În contabilitate **rezultatele entităților economice**, rezultatul se definește prin prisma diferenței între veniturile obținute din livrarea (vânzarea) bunurilor mobile, din vânzarea bunurilor imobile pentru care s-a transferat dreptul de proprietate, servicii prestate și lucrări executate, inclusiv câștigurile din altă sursă, și cheltuielile efectuate pentru realizarea acestora dintr-un exercițiu financiar.

Rezultatul exercițiului este un element al capitalului propriu care nu apare distinct în structura patrimonială a unității și este reflectat prin deducerea cheltuielilor din venituri, aferente evenimentelor și tranzacțiilor desfășurate pe parcursul unui exercițiu financiar. Cheltuielile nu fac parte concret din structura patrimonială de active dar, reprezintă valorile plătite sau de plătit ale firmei aferente consumului de stocuri, lucrărilor și serviciilor executate, cheltuielile cu personalul, executarea unor obligațiuni legale sau contractuale etc.

În limbajul financiar-contabil rezultatul exercițiului se determină cu ocazia închiderii

conturilor de venituri și cheltuieli la sfârșitul fiecărei perioade de gestiune (lunii) și poate lua forma de:

- **profit**, dacă veniturile sunt mai mari decât cheltuielile perioadei ($V > Ch$);
- **pierdere**, dacă veniturile sunt mai mici decât cheltuielile perioadei ($V < Ch$).

2. Particularități privind organizarea și conducerea contabilității rezultatelor la instituțiile publice

Rezultatele instituțiilor publice se diferențiază în funcție de perioada din care provin, în rezultatul exercițiului și rezultatul reportat, iar în funcție de locul unde se determină rezultatul, acesta poate fi: al instituțiilor publice, al bugetului local, al bugetului asigurărilor sociale și al bugetului de stat.

Rezultatul exercițiului instituțiilor publice este rezultatul care se determină la sfârșitul exercițiului curent, prin închiderea conturilor de cheltuieli și venituri. Acest rezultat calculat la finele anului este un rezultat patrimonial, incluzând, pe lângă creanțe încasate și datorii achitate, și drepturi constatate și obligații neachitate în cursul exercițiului bugetar, și poate fi sub forma excedentului sau deficitului patrimonial.

După efectuarea lucrărilor de închidere a exercițiului, rezultatul sub forma excedentului sau deficitului bugetar al exercițiului curent se repartizează asupra **rezultatului reportat**, care exprimă rezultatul patrimonial al exercițiilor anterioare.

Rezultatul bugetului local este de forma excedentului sau deficitului patrimonial al bugetului local și se determină la finele anului prin închiderea conturilor de venituri și cheltuieli aferente exercițiului curent, ale bugetului local, indiferent de momentul efectuării plăților și încasărilor.

Rezultatul bugetului asigurărilor sociale de stat se determină la finele anului prin repartizarea cheltuielilor și veniturilor, indiferent dacă acestea au fost plătite, respectiv încasate și este forma excedentului sau deficitului patrimonial. Acesta se determină ca diferență între veniturile încasate și cheltuielile plătite. Spre deosebire de celelalte bugete, în cazul bugetului asigurărilor sociale de stat, legea prevede ca din veniturile bugetare să se prelevă o cotă de 3%, anual, pentru constituirea fondului de rezervă, care este utilizat pentru acoperirea prestațiilor de asigurări sociale și a altor cheltuieli ale sistemului public de pensii.

Contabilitatea rezultatului instituțiilor publice se realizează cu ajutorul conturilor din **grupa 11 „Rezultatul reportat”** și **12 „Rezultatul patrimonial”**, conturile corespunzătoare fiind **121 „Rezultatul patrimonial”** și **117 „Rezultatul reportat”**.

Contul 121 „Rezultatul patrimonial” este cont bifuncțional, care **preia în debit cheltuielile angajate** (clasificate după natura sau destinația lor) ale instituției publice, iar **în credit veniturile realizate** (grupate după natura și sursele lor) ale instituției. **Soldul creditor** reflectă excedentul exercițiului, iar **soldul debitor** reflectă deficitul exercițiului.

Contul 117 „Rezultatul reportat” este un cont bifuncțional, care are ca rol principal preluarea excedentului sau deficitului bugetar aferent exercițiului anterior. În creditul acestui cont se mai înregistrează și acțiunile deținute în capitalul societăților comerciale, răscumpărate și scăzute din evidență, materialele de natura obiectelor de inventar degradate precum și creanțele insolubile, iar în debit scutirea, anularea sau prescripția din anii precedenți ale bugetului de stat, bugetelor locale, bugetului asigurărilor sociale de stat, bugetul asigurărilor de șomaj, bugetului Fondului național unic de asigurări sociale de stat, sănătate, precum și erori provenite din perioadele anterioare, fie că sunt semnificative sau nesemnificative.

Exemple de înregistrare:

1. La începutul exercițiului financiar 2018, se înregistrează închiderea contului de decontări privind încheierea execuției bugetului de stat din anul curent, în sumă de 590.400 lei, reprezentând excedent.

489.00.00.01.A	=	117.00.00.01.A	590.400
„Decontări privind încheierea execuției Bugetului de stat din anul curent”		„Rezultatul reportat”	

2. Se înregistrează anularea unor creanțe din anii precedenți ale bugetului Fondului național unic de asigurări sociale de sănătate, în valoare de 14.256 lei.

117.00.00.05.A	=	461.02.09.05.A	14.256
„Rezultatul reportat”		„Debitori sub 1 an - alte creanțe necurente”	

3. Particularități privind organizarea și conducerea contabilității rezultatelor la entitățile economice

Sub aspect financiar-contabil, **rezultatul exercițiului financiar** reprezintă diferența dintre venituri și cheltuieli, care poate fi: *profit*, când veniturile sunt mai mari decât cheltuielile și *pierdere*, când cheltuielile sunt mai mari decât veniturile. În contabilitate, profitul (sau pierderea) se stabilește cumulat de la începutul exercițiului financiar.

Închiderea conturilor de venituri și cheltuieli se efectuează, de regulă, la sfârșitul exercițiului financiar, când veniturile se transferă în creditul contului 121 „Profit și pierdere”, iar cheltuielile în debitul contului 121 „Profit și pierdere”.

Rezultatul definitiv al exercițiului se stabilește la închiderea acestuia și reprezintă soldul final al contului 121 „Profit și pierdere”.

Sumele reprezentând rezerve constituite din profitul exercițiului financiar curent, în baza unor prevederi legale, se înregistrează prin articolul contabil:

129, „Repartizarea profitului” = 1061, „Rezerve legale”

Profitul contabil rămas după această repartizare se preia la începutul exercițiului financiar următor celui pentru care se întocmesc situațiile financiare anuale în contul 1171 „Rezultatul reportat”, de unde urmează a fi repartizat pe celelalte destinații legale.

Închiderea conturilor 121 și 129 se efectuează la începutul exercițiului financiar următor celui pentru care se întocmesc situațiile financiare anuale. Ca urmare, cele două conturi apar cu soldurile corespunzătoare în bilanțul întocmit pentru exercițiul financiar la care se referă situațiile financiare anuale.

Conturi utilizare:

Contabilitatea rezultatului exercițiului financiar se realizează cu ajutorul următoarelor conturi sintetice de gradul I: Contul 121 „Profit sau pierdere”, 129 „Repartizarea profitului”

CONTUL 121 „Profit sau pierdere”

După conținutul economic este un *cont de capitaluri proprii*, iar după funcția contabilă este un *cont bifuncțional*, care ține evidența rezultatului (profit sau pierdere) realizat în exercițiul financiar curent. În **CREDIT** se înregistrează:

- ✓ La sfârșitul perioadei, soldul creditor al conturilor de venituri (701 la 786);
- ✓ Pierderile contabile realizate în exercițiul financiar încheiat, transferate la începutul exercițiului financiar următor asupra rezultatului reportat (1171).

În **DEBIT** se înregistrează:

- ✓ La sfârșitul perioadei, soldul debitor al conturilor de cheltuieli (601 la 698);
- ✓ Soldul debitor de la sfârșitul perioadei al conturilor privind venituri aferente costurilor stocurilor de produse (711) sau serviciilor în curs de execuție (712);

✓ Profitul net obținut în exercițiul financiar precedent, repartizat la rezerve legale (129);

✓ Profitul net realizat în exercițiul financiar încheiat, evidențiat la începutul exercițiului financiar următor în rezultatul reportat (1171).

SOLDUL creditor al contului reprezintă profitul obținut în exercițiul financiar curent. **SOLDUL debitor** al contului reprezintă pierderea obținută.

CONTUL 129 „Repartizarea profitului”

După conținutul economic este un *cont de regularizare*, iar după funcția contabilă este un *cont de activ*, care ține evidența repartizării profitului realizat în exercițiul financiar curent și repartizat, potrivit legii. În **DEBIT** se înregistrează:

✓ Rezervele constituite, potrivit legii, din profitul realizat în exercițiul financiar curent (1061);

În **CREDIT** se înregistrează:

✓ Profitul net realizat în exercițiul financiar încheiat, care a fost repartizat la rezerve conform prevederilor legale (121).

SOLDUL debitor al contului reprezintă profitul repartizat, aferent exercițiului financiar încheiat.

Contabilitatea rezultatului reportat

Rezultatul reportat reprezintă profitul nerepartizat, respectiv pierderea neacoperită din exercițiile financiare precedente. Profitul reportat urmează a se repartiza pe destinații în exercițiile financiare următoare, iar pierderea reportată urmează a se acoperi din profitul exercițiilor următoare, din rezerve, sau din capitalul social, potrivit hotărârii AGA.

Conturi utilizate:

Contabilitatea sintetică a rezultatului reportat se realizează cu ajutorul contului sintetic de gradul I 117 „Rezultatul reportat”, care se detaliază pe următoarele conturi de gradul II:

✓ 1171 „Rezultatul reportat reprezentând profitul nerepartizat sau pierderea neacoperită”

✓ 1174 „Rezultatul reportat provenit din corectarea erorilor contabile”

CONTUL 1171 „Rezultatul reportat reprezentând profitul nerepartizat sau pierderea neacoperită”

După conținutul economic este un *cont de surse proprii*, iar după funcția contabilă este un *cont bifuncțional*, care ține evidența rezultatului obținut în exercițiile financiare precedente, nerepartizat, precum și a profitului net obținut în exercițiul financiar curent, repartizat provizoriu pentru participarea salariaților la profit, dividende, vărsăminte la bugetul statului din profitul net al regiilor autonome. În **CREDIT** se înregistrează:

✓ Profitul net realizat în exercițiul financiar încheiat, evidențiat la începutul exercițiului financiar următor în rezultatul reportat (121);

✓ Pierderile contabile ale exercițiilor financiare precedente, acoperite din prime de capital;

✓ Capitalul social utilizat pentru acoperirea pierderilor din exercițiile financiare precedente (1012).

În **DEBIT** se înregistrează:

✓ Pierderile contabile realizate în exercițiul financiar încheiat, transferate la începutul exercițiului financiar următor asupra rezultatului reportat (121);

✓ Profitul net realizat în exercițiile financiare precedente, repartizat la capitalul social (1012), la rezerve (1063, 1068), pentru dividende (457).

SOLDUL creditor al contului reprezintă profitul nerepartizat. **SOLDUL debitor** al contului reprezintă pierderea neacoperită.

CONTUL 1174 „Rezultatul reportat din corectarea erorilor contabile”

După conținutul economic este un *cont de surse proprii*, iar după funcția contabilă este un *cont bifuncțional*, care ține evidența rezultatului obținut prin corectarea omisiunilor și declarațiilor eronate cuprinse în situațiile financiare ale entității, pentru una sau mai multe perioade anterioare, constând în greșeli matematice, greșeli de aplicare a politicilor contabile, ignorări sau interpretări greșite ale evenimentelor, fraude. În **CREDIT** se înregistrează:

✓ Rezultatul favorabil provenit din corectarea erorilor contabile, constatate în exercițiul financiar curent, aferente exercițiilor financiare precedente;

✓ Sume anulate reprezentând datorii față de furnizori, creditori diverși acționari/asociați aferente exercițiilor financiare anterioare;

✓ Sume anulate reprezentând alte datorii privind asigurări sociale, ajutorul de șomaj, impozitul pe profit/venit și taxa pe valoarea adăugată, alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate, fonduri speciale și alte datorii cu bugetul statului aferente exercițiilor financiare anterioare, potrivit legii.

În **DEBIT** se înregistrează:

✓ Rezultatul nefavorabil provenit din corectarea erorilor contabile (9280, 4281, 2381, 4481);

✓ Rezultatul nefavorabil provenit din corectarea erorilor contabile, constatate în exercițiul financiar curent, aferente exercițiilor financiare precedente (401, 404, 431, 437, 4423, 446, 447, 462 și alte conturi în care urmează să se evidențieze corectarea erorilor);

✓ Sume anulate reprezentând creanțele față de clienți;

✓ Repartizarea pe destinații, potrivit legii, a profitului reportat provenit din corectarea erorilor contabile (1012, 1063, 1068, 4570).

SOLDUL creditor al contului reprezintă profitul reportat provenit din corectarea erorilor contabile. **SOLDUL debitor** al contului reprezintă pierderea contabilă provenită din corectarea erorilor contabile, neacoperită.

4. Analiză comparativă privind contabilitatea rezultatelor la instituțiile publice și entitățile economice

În urma analizei realizate asupra contabilității rezultatelor la instituțiile publice și entitățile economice au rezultat o serie de asemănări și deosebiri între acestea, datorate în principal de specificul activității. Prin urmare, am identificat următoarele **deosebiri**:

➤ Instituțiile publice prezintă „**rezultat patrimonial**” care semnifică rezultatul exercițiului bugetar curent, se stabilește trimestrial prin închiderea conturilor de cheltuieli pe de o parte și a conturilor de venituri și finanțări pe de altă parte. El se determină pe fiecare sursă de finanțare cât și pe total. La entitățile economice regăsim **rezultatul financiar** care se calculează ca diferență între venituri și cheltuieli iar rezultatul definitiv se calculează de regulă la sfârșitul exercițiului financiar.

➤ Un rezultat pozitiv prezent la o instituție publică poartă denumirea de **exedent** iar un rezultat negativ denumirea de **deficit**, spre deosebire de o entitate economică unde un rezultat pozitiv poartă denumirea de **profit** iar un rezultat negativ denumirea de **pierdere**.

➤ Contabilitatea rezultatelor instituțiilor publice cuprinde: *Rezultatul exercițiului instituțiilor publice*, este un rezultat patrimonial care include, pe lângă creanțe încasate și datorii achitate, și drepturi constatate și obligații neachitate în cursul exercițiului bugetar, spre exemplu: *Rezultatul bugetului local*- între excedentul/deficitul financiar și excedentul/deficitul bugetar există o diferență determinată de indicatorii pe baza cărora se calculează fiecare; *Rezultatul bugetului asigurărilor sociale de stat și fondul de rezervă*.

➤ În cazul entităților economice repartizarea profitului trebuie să fie aprobată de către Adunarea Generală a Acționarilor sau Asociațiilor pe destinații ca: dividende convenite asociațiilor

sau acționarilor, rezerve etc. În cazul excedentului unei institutii publice, acesta va fi folosit conform legii, pentru acoperirea unor cheltuieli ale sistemului public etc.

➤ Detalierea conturilor la instituțiile publice se realizează pe conturi sintetice de gradul I, II și III, iar la entitățile economice, doar conturi sintetice de gradul I și II.

În ceea ce privește **asemănările** constatate, acestea sunt următoarele:

➤ Atât la instituțiile publice cât și la entitățile economice rezultatul exercițiului financiar este reprezentat de diferența dintre venituri și cheltuieli;

➤ Rezultatul patrimonial- în cazul instituțiilor publice și rezultatul financiar- în cazul entităților economice se transferă în rezultatul reportat;

➤ Același înțeles pentru conceptul de rezultate;

➤ Aceași denumire și simbol cifric pentru contul 117 „Rezultatul reportat”;

➤ Elementele componente utilizate în determinarea rezultatelor sunt aceleași.

Concluzii

Rezultatul reprezintă sintaxa întregului mecanism de reprezentare și calcul al situației patrimoniului și al rezultatului obținut. Reprezintă un instrument prin care se reflectă, valoric, patrimoniul unei entități, în totalitatea lui și pe părți componente, relațiile dintre elementele patrimoniale, procesele economice și sursele de finanțare ale acestora.

În concluzie pot spune că prin prezenta lucrare am încercat să evidențiez caracteristicile și particularitățile privind organizarea și conducerea contabilității rezultatelor în cadrul instituțiilor publice și entităților economice, modalitatea de stabilire a rezultatelor, conturile utilizate precum și analiza comparativă rezultată din studiul efectuat asupra acestor două categorii de entități. Diferențele privind modul de organizare și de conducere a contabilității rezultatelor la cele două tipuri de entități se datorează în principal specificului de activitate.

Bibliografie:

1. **Criveanu M.** *Contabilitatea în instituțiile publice*, Editura Universitaria, Craiova, 2018
2. **Gisberto A., Nisulescu-Ashrafzadeh I.**, *Contabilitatea în instituțiile publice*, Editura ASE, București, 2017
3. **Ionescu L.**, *Contabilitatea instituțiilor publice. Principii, proceduri, situații financiare*, Editura Fundației România de Măine, București, 2016
4. **Iacob P. P., Bodea G.**, *Contabilitatea financiară*, Editura Intelcredo, Deva, 2014
5. **Măcriș M.**, *Contabilitate publică*, Editura Universitas, Petroșani, 2015
6. **Ștefănescu A. ș.a.**, *Contabilitatea instituțiilor publice*, Editura RAABE, București, 2016, 2017
7. Ordinul Ministrului Finanțelor publice nr. 1917/2005, modificat și completat prin OMFP2021/2013 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

Contabilitatea financiară vs. contabilitatea managerială

Autor: Codrea Estera-Ionela
Coordonator: Prof. univ. dr. Man Mariana
Universitatea din Petroșani

Abstract: *This paper presents the similarities and differences between financial accounting and managerial accounting and the relationship between them. Financial accounting is geared to records of those transactions that ensure preparing financial statements and provide information on the performance and financial position of an entity at a particular time. The main purpose is that to provided information to external users, but the information provided helps and management control, at a general level, the main functions of a business: production, sales, administration in, financing. Managerial accounting, measures and reports financial and non-financial information that helps managers in making decisions to achieve the entity's objectives. Managers use the informations management accounting for choosing, communicating, and implementing strategies. Managerial accounting is focused on internal reporting.*

1. Introducere

În căutarea de a înțelege contabilitatea de gestiune în medii competitive și a tehnologiilor avansate, schimbarea de a deveni din ce mai mult un domeniu de cercetare. Multe firme au înregistrat schimbări semnificative în mediul organizațional și al tehnologiilor competitive. Pe măsură ce acestea au răspuns provocărilor de gestionare a schimbărilor, a apărut problema alegerii celor mai eficiente tehnici și metode de conducere.

Managementul organizațiilor se confruntă cu provocarea de a consolida sistemul contabilității de gestiune, de a alege strategiile și metodele care să funcționeze împreună, în scopul de a obține un avantaj competitiv și de a spori performanța. În acest context se impune trecerea în revistă a literaturii de specialitate privind contabilitatea de gestiune și schimbarea organizațională pentru a asigura baza proiectării unor noi metode de calculație a costurilor.

Contabilitatea de gestiune a apărut la mijlocul secolului al XX-lea în țările anglo-saxone (SUA, Canada, Anglia) sub denumirea de contabilitate managerială (Management Accounting) întrucât ea a fost creată prin combinarea a două discipline: contabilitatea și managementul, dată fiind legătura strânsă între management și contabilitate în ceea ce privește procesul decizional. Contabilitatea de gestiune este o parte esențială a managementului proceselor prin examinarea continuă a modului în care resursele sunt utilizate în mod efectiv și eficient de către organizații în crearea de valoare pentru companie și clienții săi.

Cercetările în domeniu subliniază ideea că primele referiri au fost făcute la conceptul de contabilitate a costurilor al cărei scop central era cel de furniza informații cu privire la costurile obținute în vederea luării deciziilor. În același timp, sistemul contabilității de gestiune este descris ca fiind un sistem managerial sistematic care include practici, cum ar fi bugetarea sau determinarea costurilor de producție, pentru atingerea obiectivelor. Rolul sistemelor contabilității de gestiune este acela de planificare, alocare a resurselor, precum și de luare a deciziilor, monitorizând și acționând pentru îmbunătățirea operațiunilor, în esență pentru sprijinirea deciziilor și rezolvarea problemelor. Plecând de la acest aspect, contabilitatea de gestiune poate fi definită ca fiind procesul de furnizare a informațiilor relevante managerilor și angajaților într-o organizație, atât în ceea ce privește performanța financiară, cât și non-financiară. Așadar, cercetările recente în domeniul contabilității manageriale relevă o evoluție semnificativă a conceptelor sale fundamentale și o separă de alte concepte, cum ar fi contabilitatea financiară, contabilitatea costurilor, controlling.

2. Contabilitatea de gestiune vs. contabilitatea financiară

Supunând atenției sistemul contabil cu cele două laturi ale sale, contabilitatea financiară și contabilitatea de gestiune, remarcăm că acestea sunt strâns legate între ele prin intermediul costurilor standard (prima le folosește în sistemul de evaluare a stocurilor, cea de a doua latura le determină). Cu toate acestea, funcțiile celor două forme de contabilitate sunt diferite, contabilitatea de gestiune fiind axată pe monitorizarea și analiza efectului deciziilor manageriale luate, în timp ce contabilitatea financiară este axată pe raportarea pe termen scurt în mediul extern.

Disputa purtată în literatura de specialitate are loc pe marginea întrebării: dacă există cu adevărat o contabilitate managerială și dacă DA, ce cuprinde?

Faptul că, pe de o parte, sistemul contabil are la bază două concepții de organizare, respectiv concepția monistă și concepția dualistă, pe de alta parte, opinia unor autori de a include contabilitatea financiară în contabilitatea managerială, s-a ajuns la concluzia că cele două contabilități sunt adesea amestecate. Concepția distorsionată se datorează faptului că gestionarea tranzacțiilor financiare și evaluările sunt similare prin modul în care se bazează pe informații financiare și informații non-financiare privind operațiunile derulate. În realitate, între contabilitatea financiară și contabilitatea de gestiune există diferențe importante, așa cum se observă din tabelul nr. 1.

Tabelul 1.1. Diferența dintre contabilitatea financiară și contabilitatea de gestiune

	Contabilitatea financiară	Contabilitatea de gestiune
Orizontul de timp luat în calcul	Retrospectiv – rezumă rezultatul financiar obținut pe baza deciziilor și tranzacțiilor din trecut.	Retrospectiv și prospectiv – Asigură feedback-ul operațiunilor anterioare și determină proiecții și estimări pentru evenimente viitoare.
Utilizatori și factori de decizie	Investitori, creditorii și alți utilizatori externi ai organizației.	Manageri, angajați și factori de decizie interni ai organizației.
Scopul informațiilor	Ajută utilizatorii externi în luarea deciziilor privind investițiile, acordarea de credite și alte decizii.	Ajută managerii în luarea deciziilor cu privire la planificarea și controlul activității.
Flexibilitatea practică	Informații structurale și controlate ale standardelor internaționale și naționale pentru modul în care să fie dezvoltate și prezentate.	Informații suplimentare, adaptate nevoilor întreprinderii privind gestionarea activității.
Oportunitatea informațiilor	Informații globale, disponibile numai după efectuarea unui audit complet.	Informații analitice, disponibile rapid managerilor, fără efectuarea unui audit.
Focusarea informațiilor	Accentul pe întreaga organizație.	Accentul pe procese, subdiviziuni și purtători de costuri.
Natura informațiilor	Informații monetare.	Informații în cea mai mare parte monetare, dar și nemonetare (tehnice și economice).

Sursa: Constanța Iacob – Instrument fundamental al activității manageriale

Analizând conținutul tabelului nr 1. se pot face următoarele sublinieri:

- contabilitatea financiară are un scop extern pentru părțile interesate externe și nu ar trebui să fie utilizată pentru procesul decizional intern, pentru conducerea operațiunilor de zi cu zi;
- o companie poate face contabilitate de gestiune la fel de mult sau cât de puțin vrea. În același ton regăsim și precizările din legislația noastră prin care se subliniază că persoanele prevăzute la alin (1)-(4) organizează și conduc, după caz, și contabilitatea de gestiune, potrivit reglementărilor în acest sens, respectiv Ordinul nr.1826/2003 în care se stipulează că persoanele prevăzute de lege au obligația să organizeze și să conducă contabilitatea proprie, inclusiv contabilitatea de gestiune adaptată la specificul activității.
- contabilitatea financiară trebuie să fie legiferată și să respecte principiile contabile generale acceptate, să fie suficient de transparentă și ușor de înțeles de către acționari, autorități și

alte persoane care au interes să cunoască situația financiară a organizației. Acest lucru implică respectarea normelor și reglementărilor stabilite de autoritățile externe comune și de standarde, pregătirea rapoartelor care să ofere informațiile necesare organismelor externe și de coordonare și să răspundă unor audituri.

- contabilitatea financiară este obligatoriu să fie organizată în același mod de toate organismele având la bază norme și reglementări unice, pe când contabilitatea de gestiune este suplă, fiecare organism își organizează această latură a sistemului contabil în funcție de scopul urmărit. Aceste caracteristici determină focusarea informațiilor contabilității financiare asupra afacerilor ca un întreg, fiind un scop în sine, în timp ce contabilitatea de gestiune se concentrează asupra părților și este un mijloc de sprijin în procesul de luarea a deciziilor.

Privită la nivel de sistem, contabilitatea poate fi descrisă ca un limbaj prin care se comunică informațiile economice celor care au un interes într-o organizație, cum ar fi manageri, acționari, potențiali investitori, angajați, creditorii sau guvernul. Managerii din interiorul companiei solicită informații care să îi sprinjine în activitatea lor de luare a deciziilor și de control, de exemplu prețurile, costurile, cererea, poziția competitivă și profitabilitatea diferitelor produse și/sau servicii care sunt furnizate de către organizație. Acționarii solicită informații cu privire la valoarea investiției lor și venitul care este derivat din participația lor. Ținta contabilității este de a furniza informații adecvate pentru a satisface nevoile variate ale clienților lor. Examinarea utilizatorilor de informații contabile arată că, aceștia pot fi împărțiți în două categorii, pe de o parte părțile interne, pe de altă parte părțile externe (acționarii, creditorii, agențiile de reglementare).

Distincția între contabilitatea managerială și financiară în funcție de clienții săi potențiali poate fi considerată ca fiind cel mai important criteriu. În timp ce rapoartele contabile financiare sunt pregătite pentru a fi utilizate de partenerii externi, cum ar fi acționarii și creditorii, contabilitatea managerială pregătește informații pentru managerii din interiorul organizației. Acest contrast în orientarea rezultatelor de bază se instituie într-o serie de diferențe majore, chiar dacă ambele se bazează adesea pe aceleași date financiare de bază, aspect care se poate desprinde și din figura 1.

Contabilitatea de gestiune își propune să ofere informații relevante pentru procesul de luare a deciziilor în cadrul companiei. În timp ce datele contabilității financiare trebuie să fie obiective și verificabile, datele contabilității de gestiune trebuie să fie relevante și actuale. Managerii doresc informații relevante, chiar dacă nu sunt complet obiective sau verificabile. Dacă trebuie să fie luată o decizie, un manager preferă a fi mai degrabă o estimare bună acum decât o informație exactă și tardivă. Mai mult decât atât, în termeni de timp și resurse, o informație precisă este costisitoare. Prin urmare, contabilitatea de gestiune pune un accent mai mic pe precizie decât contabilitatea financiară.

În altă ordine de idei, raportarea financiară se referă la trecut, în timp ce contabilitatea de gestiune se referă la informații privind viitorul întrucât procesul decizional necesită detalii privind estimarea costurilor și veniturilor viitoare. În general, un sistem informațional contabil de gestiune ar trebui să fie suficient pentru a asigura flexibilitate oricăror date relevante pentru o anumită decizie.

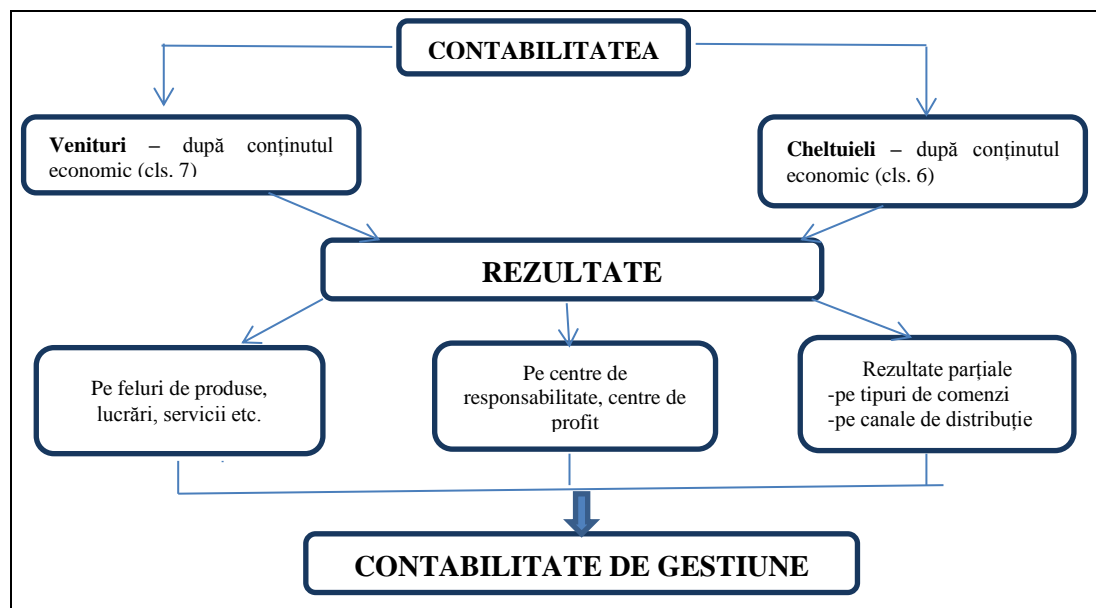


Fig. 1. Contabilitatea de gestiune vs. contabilitatea financiară la nivelul rezultatelor
 Sursa: Constanța Iacob – Instrument fundamental al activității manageriale

3. Contabilitatea de gestiune vs. contabilitatea costurilor

Istoria contabilității costurilor datează din secolul al XIX-lea ca urmare a dezvoltării întreprinderilor mari, cum ar fi fabricile de textile, căi ferate, companii de oțel și companii de retail. Nevoia tot mai mare de măsurare a eficienței și determinării costului de producție a dat naștere sistemelor viitoare ale contabilității de gestiune.

Termenul de contabilitate de gestiune este adesea folosit alternativ cu contabilitatea costurilor pe termen lung, dar care reprezintă doar o parte din contabilitatea de gestiune pe termen lung. Din punct de vedere istoric, contabilitatea costurilor a fost principala funcție a contabilității de gestiune și care, presupune calcularea costurilor efective pe produse și servicii pentru evaluarea stocurilor, controlul și luarea deciziilor. Această opinie are ca fundament, de fapt, viziunea IFAC ȘI IMA care identifică contabilitatea costurilor cu activitatea de calcul al costurilor și evaluare a stocurilor, stabilirea sumelor de transfer pentru stabilirea prețurilor și raportarea pe segmente, parte din această viziune fiind redată în figura 2.

Deosebirea dintre cele trei alternative de cost și care semnifică un demers evolutiv în teoria și practica managerială a organizațiilor, face în esență și deosebirea dintre contabilitatea costurilor și contabilitatea de gestiune. Am subliniat anterior că, contabilitatea costurilor reprezintă doar o parte din contabilitatea de gestiune, subscriem acestei opinii și aducem în plus și argumentele care susțin că sistemele tradiționale de contabilitate a costurilor și-au pierdut relevanța pe măsură ce s-a pus problema găsirii unor modalități perfecționate de repartizare a cheltuielilor indirecte, totuși, de multe ori, informațiile contabilității tradiționale sunt utile în procesul de luare a deciziilor.

Având în vedere evoluțiile înregistrate în domeniul sistemelor sofisticate de calcul al costurilor necesare luării deciziilor de către manageri, companiile au început să își dezvolte propriile sisteme de contabilitate de gestiune care s-au separat din sistemul contabilității financiare și care într-câtva s-au depărtat de cifrele contabile ceea ce denotă faptul că acestea au o arie de cuprindere mai mare decât cea a contabilității costurilor și pe care de fapt o înglobează.

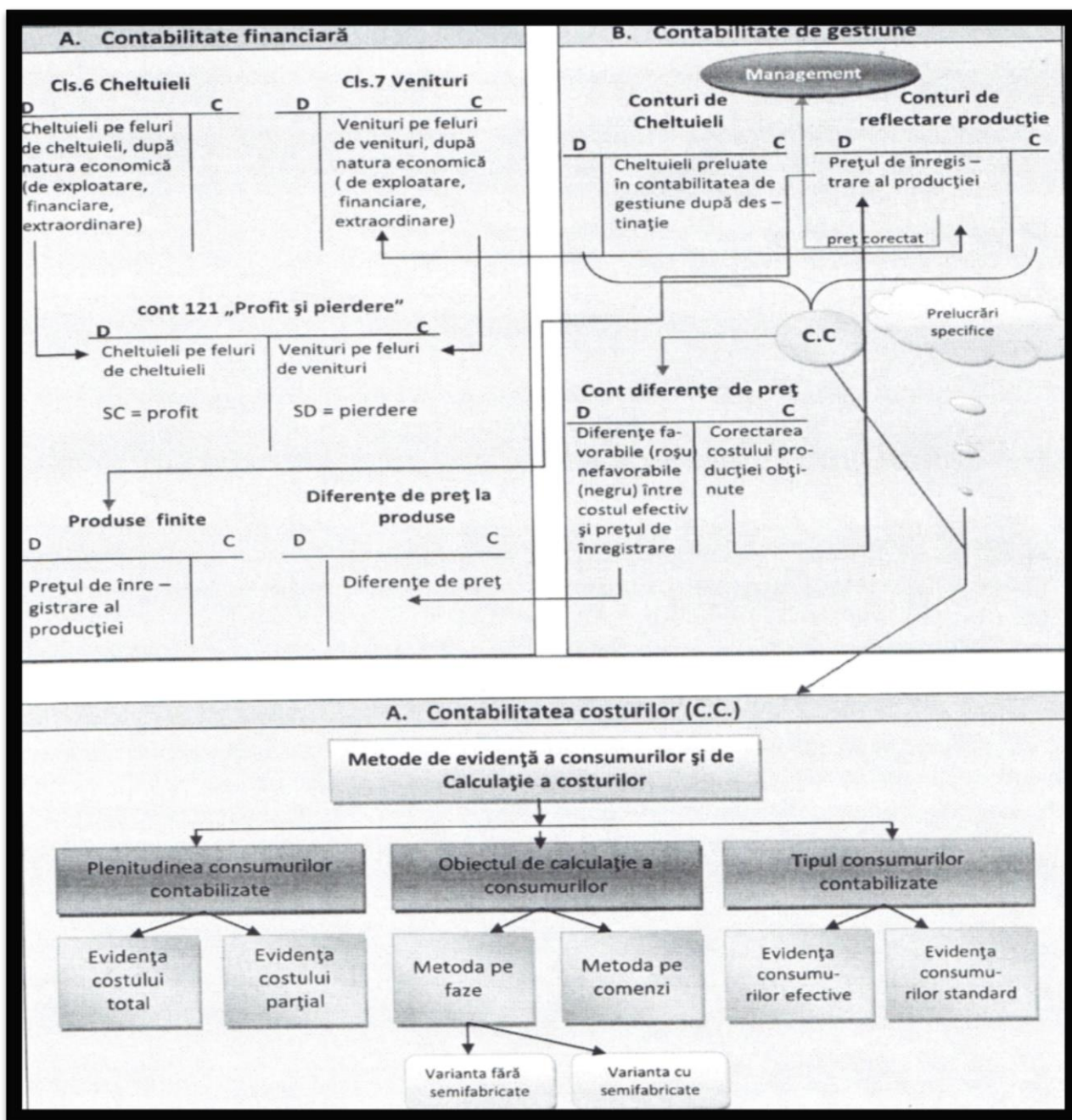


Fig 2. Contabilitatea de gestiune vs. contabilitatea costurilor

Sursa: Constanța Iacob – Instrument fundamental al activității manageriale

4. Contabilitatea de gestiune vs. controlling

Contabilitate de gestiune, după cum am văzut în paragraful precedent, este un termen destul de larg, care include contabilitatea costurilor ca element central, precum și alte activități care se referă la bugetare, analiza vânzărilor, deciziile de investiții și altele.

C. Iacob, I. Ionescu și D. Goagăra definesc contabilitate de gestiune ca fiind „un sistem prin care se calculează și analizează valoarea fluxurilor interne în întreprindere. Ea trebuie să fie adaptată activității, structurii funcționale a întreprinderii și cerințelor decidenților față de evoluțiile mediului economic și tehnologic”.

Deși spuneam că nu există o definiție unanim acceptată, IMA, în Declarația de Contabilitate nr. 1, dă o definiție complexă contabilității de gestiune pe care o vede ca pe o profesie ce presupune un parteneriat în managementul de luare a deciziilor, elaborarea de previziuni și sisteme de

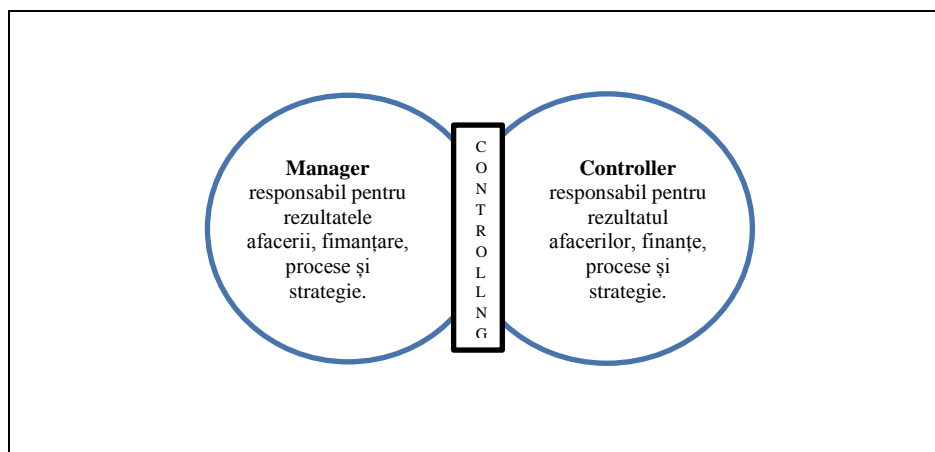


Fig 4. Controlor și controlling

Mai presus de toate, așa cum afirmă o serie de specialiști în domeniu controlorii asigură transparența rezultatelor business-ului, finanțele, procesele și strategia, contribuind la eficacitatea economică. Comparând cei doi termeni din punct de vedere al topicii, remarcăm că managementul și controlling-ul se suprapun în mare măsură cu contabilitatea de gestiune. Controlling-ul tinde să se extindă ceva mai mult în aplicații speciale care privesc funcțiile firmelor, cum ar fi cercetarea și dezvoltarea logistică, marketingul și resursele umane din diferite industrii.

Există ideea conform căreia controlling-ul se poziționează mai mult în direcția contabilității de gestiune strategice. Elementul strategic de evoluție a contabilității de gestiune nu s-ar fi regăsit în definițiile teoretice dacă IMA nu ar fi subliniat deja că, în țările anglofone, contabilitatea de gestiune se îndreaptă spre o direcție strategică.

Controlling-ul poate fi de multe ori privit ca un termen echivalent pentru contabilitatea de gestiune, dar, în același timp, au fost depuse eforturi considerabile pentru a stabili că acesta este un concept de sine stătător. Identitatea celor doi termeni poate fi interpretată ca o strategie al cercetătorilor în controlling pentru a obține legitimitate cognitivă și socio-politică a disciplinei lor. Cu toate acestea, practica, deși destul de impresionată de discuțiile academice sesizează faptul că acestea se concentrează mai mult pe definiția de controlling și mai puțin pe instrumentele care pot fi utilizate pentru a îmbunătăți performanța.

Cercetând literatura de specialitate, sesizăm preocuparea controlorilor de gestiune de a lua măsuri interne, în scopul de a face față sau de a contracara vremuri economice tulburi. În timpul crizei, incertitudinea prognozelor efectuate a avut un impact deosebit de important asupra modului de realizare a sarcinilor controlorilor de gestiune deoarece aceștia sunt responsabili cu coordonarea acțiunilor creatoare de valoare, cum ar fi optimizarea capitalului de lucru, gestionarea fluxurilor monetare, creanțe și datorii.

În literatura de specialitate se subliniază faptul că, spre deosebire de termenul de controlling legat în sens larg de conceptul de contabilitate de gestiune, termenul controlling utilizat în literatura anglofonă este definit mult mai strict, ceea ce înseamnă urmărirea realizării planurilor și evaluarea operațiunilor prin compararea rezultatelor efective cu bugetul în scopul evaluării performanțelor.

Deși suntem mai puțin familiarizați cu literatura germană, constatăm că viziunea germanică depășește granițele anglosaxone, controlling-ul fiind total separat de contabilitatea financiară și de management. Prin urmare, controlorii nu sunt implicați în mod activ în domeniul financiar-contabil, de raportare și de planificare fiscală, care contrastează rolului pe care aceștia îl au în firmele din SUA.

5. Concluzii

Contabilitatea financiară și contabilitatea de gestiune sunt într-o relație de interdependență, contabilitatea de gestiune neputând exista fără contabilitatea financiară iar informațiile furnizate de contabilitatea de gestiune fiind în multe cazuri indispensabile pentru o gestiune corectă și utilă a patrimoniului întreprinderii. Încă de la început contabilitatea de gestiune a fost ținută cu scopul de a oferi o imagine detaliată a stocurilor de materii prime și materiale existente la un moment dat și de a oferi contabilității financiare o valoare reală de evaluare a stocului de produse finite. În general toate informațiile pe care contabilitatea de gestiune le oferă managementului sunt strâns legate de relațiile financiare pe care le dezvoltă întreprinderea cu mediul exterior. Cu toate că cele două circuite se deosebesc foarte mult, ele formează sistemul contabil al întreprinderii, completându-se reciproc. Fiecare tip de contabilitate se bazează pe conceptul de responsabilitate, furnizând informații despre una și aceeași entitate.

Competiția economică, devenită astăzi tot mai acerbă, impune mediului economic randament și performanță. Pe de o parte, evoluția fulminantă a tehnologiilor impune actualizarea continuă a competențelor și a unor noi forme de organizare și conducere a activității. În acest context dinamic, contabilitatea managerială capătă o influență vitală deoarece transformă organizațiile și exercită o influență asupra mediului social, economic și fizic. Deciziile întreprinderilor cu privire la realizarea de noi produse, la politica de prețuri, la recrutarea personalului și salarizării acestuia sunt tributare informației contabile, iar comportamentul managerilor este influențat de datele contabile, deoarece ele au impact asupra posibilităților lor de acțiune, managerii fiind în același timp producători și destinatari a acestor informații.

Cercetările recente în domeniul contabilității manageriale relevă o evoluție semnificativă a conceptelor sale fundamentale. Ele pun accentul asupra problemelor cheie ale activităților gestionate în relație directă cu luarea deciziilor. Analiza și calculația costurilor, ca obiective prioritare ale contabilității manageriale, se realizează într-un context mult mai larg, comparativ cu maniera tradițională, în sensul că există o legătură tot mai strânsă a acestor activități specifice cu elementele referitoare la strategia organizației. Astfel, informațiile privind costurile dobândesc un rol deosebit în elaborarea unor strategii mai performante care să confere organizațiilor un avantaj concurențial durabil.

Problematika modificării mediului economic și necesitățile de adaptare ale companiilor au determinat reorientarea contabilității manageriale. Totodată, constatându-se că tehnicile și practicile utilizate de contabilitatea de gestiune tradițională, aplicată în noile condiții de producție, nu au dus la obținerea rezultatelor scontate, este tot mai evidentă necesitatea perfecționării sistemului contabil managerial în cadrul căruia managementul prin costuri să reprezinte, mai mult decât măsurarea și raportarea propriu-zisă a costurilor și să determine o implicare directă în procesul de luare a deciziilor legate de costuri. Argumentul adus este acela că de fapt costurile nu se întâmplă pur și simplu, ci ele sunt rezultatul unor decizii.

Bibliografie:

1. Călin Oprea, Man Mariana, Nedelcu Monica-Viorica - *Contabilitate managerială*, Editura Didactică și pedagogică, București, 2008.
2. Căpușeanu Sorinel – *Contabilitate de gestiune. Studii aplicative și teste-grilă*, Editura Economică, București, 2006.
3. Constanța Iacob, Ion Ionescu, Daniel Goagără – *Contabilitate de gestiune*, Editura Universitaria, Craiova, 2007.
4. Constanța Iacob (coordonator), Simonescu Silvia, Manea Delia – *Contabilitate de gestiune. Instrument fundamental al activității manageriale*, Editura Universitaria, Craiova, 2016.
5. Horngren Ch., Datar S., Foster G. – *Contabilitatea costurilor o abordare managerială*, Ediția a XI a, Editura ARC, Chișinău, 2006.

6.***- Legea nr. 82/1991 – Legea contabilității republicată în Monitorul Oficial nr. 454 din 18 iunie 2008, cu modificările și completările ulterioare.

7.***- Ordinul M.F.P. nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, publicat în Monitorul Oficial nr. 963 din 30.12.2014, cu modificările și completările ulterioare.

8.***- Ordinul M.F.P. nr. 1826/2003 pentru aprobarea Precizarilor privind unele măsuri referitoare la organizarea și conducerea contabilității de gestiune, publicat în Monitorul Oficial nr. 23 din 12 ianuarie 2004, cu modificările și completările ulterioare.

Rentabilitatea, lichiditatea și solvabilitatea - indicatori pertinenti în analiza performanței unei societăți comerciale

Autor: Codrea Lidia Daniela

**Coordonator: Prof univ. dr. Man Mariana
Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** This paper presents the essential indicators in the performance analyze of economic entities. Economic profitability expresses the organization's ability to achieve profit, what reflects its performance. Liquidity measures the ability of the economic organization to deal with short-term liabilities and reflects the ability to quickly turn current assets into availabilitys. Solvency is the organization's ability make long-term and medium-term maturities, and depends on the size of the debt with such maturities and financial expense.*

1. Introducere

Problematica cunoașterii și măsurării performanței entității reprezintă un element important pentru a aprecia, măsura și îmbunătății eficiența și eficacitatea activităților economice din entitate. Modificările apărute în spațiul economic în ultimele două decenii au condus la modificare semnificativă a modul prin care abordăm performanța entității. Numeroase teorii din domeniu au fost adaptate noii realități economice și, în anumite cazuri, completate de noi teorii.

Conform dexului online o definiție a performanței poate fi prezentată ca o analiză a situației financiare de origine latină a unei entități ca având un rol decisiv în determinarea și stabilirea strategiilor propuse spre adoptare, asimilându-se într-un rezultat obținut printr-o realizare deosebită „într-un domeniu de activitate, ajungând la cel mai bun rezultat obținut de un sistem tehnic, de o mașină, de un aparat etc.

Foarte adesea utilizat, cuvântul performanță este o noțiune greu de definit, având un caracter neclar și interogator. Deși cuvântul performanță este de origine latină, „performare” care constă în a finaliza o activitate propusă, semnificația ei vine din limba engleză „to perform” și „performance.” „To perform” presupune a realiza, a executa ceva care cere abilitate sau o anumită aptitudine. „Performance” traduce maniera cu care o organizație atinge obiectivele care i-au fost propuse. În Franța secolului al XIII lea cuvântul „performance” era utilizat cu sensul de „a îndeplini, a executa”.

În domeniul economic, s-au dat mai multe definiții noțiunii de performanță. În diversitatea de definiții se disting trei mari orientări: definiția performanței în funcție de nivelul de realizare obiectivelor sale strategice, definiția performanței în funcție de crearea valorii și definiția performanței în funcție de productivitatea și eficacitatea entității economice. Nu există performanță independentă de obiectivele propuse. Este performant cel care atinge obiectivele sale. Performanța depinde deci de o referință: obiectiv sau scop, ea fiind multidimensională deoarece scopurile sunt multiple. Performanța este pozitivă dacă obiectivul propus este de a obține profit, și negativă dacă obiectivul propus este de a obține pierdere.

O altă perspectivă a performanței este dată de valoarea creată de entitate „tot ceea ce, și numai ceea ce, contribuie la realizarea obiectivelor strategice” ale entității, precum și „tot ceea ce contribuie la ameliorarea cuplului valoare - cost, și nu doar ceea ce contribuie la diminuarea costului sau la creșterea valorii”. Din cele prezentate, se poate spune că performanța este cea care depășește linia obținerii rezultatelor dorite de entitate și ajunge la creșterea de valoare-cost. Din acest punct de vedere, crearea valorii-cost poate să fie îmbunătățită prin minimizarea costului și

maximizarea valorii entității, ambele acțiuni fiind necesare pentru a se realiza simultan. „Crearea de valoare aduce performanței o abordare conform căreia organizațiile crează valoarea numai în măsura în care are loc remunerarea capitalului la o rată a capitalului superioară costului acestuia.”

În ceea ce privește performanța prin prisma obiectivelor entității Nicolescu Ovidiu și Verboncu Ioan arată în lucrarea intitulată „Fundamentele managementului organizației”, că se ia în calcul viziunea acestuia ca un „grup de persoane care derulează activități comune spre realizarea unui sau unor obiective”. Această interpretare are implicații sociale, performanța fiind analizată în raport cu scopul urmărit, având o încărcătură subiectivă. Astfel, entitățile care și-au propus o serie de obiective similar pot aprecia performanța la un nivel ridicat sau scăzut în funcție gradul îndeplinirii obiectivelor.

2. Indicatori esențiali în analiza performanței entității economice

2.1. Rentabilitatea – noțiuni generale

Rentabilitatea este categoria economică ce exprimă capacitatea organizației de a obține profit, ceea ce reflectă performanța acesteia. Obiectivul principal al organizației este atât mărirea capitalului participanților la viața organizației, cât și creșterea valorii sale, pentru asigurarea propriei dezvoltări. Realizarea acestui obiectiv este condiționată de desfășurarea unei activități rentabile, care să permită remunerarea factorilor de producție și a capitalurilor utilizate.

Rentabilitatea poate fi analizată sub două aspecte și anume prin prisma profitului privat ca un indicator de volum și prin rata profitului (rata rentabilității), care exprimă eficiența folosirii principalelor resurse angajate în obținerea profitului. Rata rentabilității este unul dintre cei mai importanți indicatori prin care se apreciază eficiența activității unei organizații, deoarece reflectă rezultatele obținute ca urmare a trecerii prin toate stadiile circuitului economic: aprovizionare, producție și desfacere. Ratele de rentabilitate se obțin ca raport între efectul obținut și efortul depus, prin compararea unui indicator de rezultat cu unul al resurselor utilizate pentru a-l obține.

La întrebarea Care este indicatorul cel mai bun de apreciere a performanțelor organizațiilor prin prisma rentabilității?, Michael Capron în lucrarea sa *Contabilitatea în perspectivă* apreciază că „adesea conceptele de profit sunt vagi și trebuie să ne ferim de a folosi o singură noțiune de profit”. Miza fiind mare, conducerea organizației va face uz de toate legile de a modela rezultatul, în funcție de obiectivele politicii sale. Karl Marx definește ratele de rentabilitate prin raportul dintre plusvaloarea sau excedentul de valoare realizat din vânzarea mărfurilor sale și capitalul total avansat pentru producerea acesteia. El arată că rata profitului se va impune sub o formă oarecare tuturor capitaliștilor și le va permite determinarea prețurilor la care își vor vinde mărfurile.

Ratele pot oferi anumite informații cu privire la activitatea organizației economice, politicile comerciale, caracteristicile economice, aspectele financiare, investiționale și de exploatare. Atunci când se folosesc ratele de rentabilitate, analistul trebuie să țină cont de persoanele sau instituțiile cărora le sunt necesare informațiile, precum și motivul pentru care doresc să le utilizeze (de exemplu care sunt utilizatorii finali și motivul pentru care sunt interesați de anumite informații). Obținerea unor anumite valori în cazul calculului ratelor de rentabilitate, presupune și o interpretare a rezultatelor și aprecierea informațiilor obținute, ceea ce presupune un grad ridicat de pricepere și cunoaștere a mediului economic, din partea celui care analizează. Exprimarea rentabilității relative se realizează printr-un sistem de rate ce exprimă capacitatea organizației de a asigura cu ajutorul resurselor de care dispune, remunerarea capitalurilor investite. Acest sistem de rate se determină ca raport între efectele economice și financiare obținute de entitatea economică, precum și eforturile depuse pentru obținerea lor. Indiscutabil este locul și rolul ratelor de rentabilitate în caracterizarea performanțelor organizației, dar în același timp, nu trebuie omise limitele informațiilor pe care le furnizează. Calculul ratelor de rentabilitate se bazează pe valorile preluate din situațiile financiare anuale care, de la un exercițiu la altul nu exprimă realitatea

economică dacă nu se folosește aceeași metodă de evaluare. Și, în plus, nu trebuie neglijat impactul inflației asupra elementelor patrimoniale și rezultatelor organizației.

2.2. Lichiditatea – noțiuni generale

Analiza reflectă 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.

Lichiditatea măsoară capacitatea organizației economice de a face față obligațiilor pe termen scurt și reflectă capacitatea de a transforma rapid activele circulante în disponibilități. 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.

Analiza evoluției lichidității are în vedere și 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.

2.3. Solvabilitatea –noțiuni generale

Solvabilitatea constituie capacitatea organizației de a face față scadențelor pe termen lung și mediu și depinde de mărimea datoriilor cu asemenea scadențe și de cheltuielile financiare. Solvabilitatea se definește mai ales în perspectiva unei lichidări a organizației, dacă se află în încetare de plată ca urmare a lipsei de lichiditate a bilanțului. Organizația este solvabilă în măsura în care activul real este suficient pentru a-i permite plata tuturor datoriilor. În general solvabilitatea reprezintă capacitatea unei persoane fizice sau juridice de a stinge la scadență față de creditorii săi", referindu-se în mod deosebit la obligațiile pe termen mediu și lung. Analiza solvabilității organizației urmărește capacitatea acesteia de a-și achita obligațiile totale din resurse totale. Pe baza acestui indicator se poate evalua riscul incapacității de plată pe termen lung. Așa cum se arată în literatura de specialitate falimentul este consecința unui grad ridicat de îndatorare și a unui grad de solvabilitate relativ redus depinzând de o serie de factori specifici organizației, sectorului de activitate în care aceasta funcționează, mediului economic, ce pot aduce organizația în stare de dificultate din punct de vedere economic, financiar, juridic și social-politic, obligând-o să intre în procedură de reorganizare judiciară și resursele de finanțare cu caracter permanent.

Solvabilitatea constituie un obiectiv prioritar al întreprinzătorului care dorește să-și păstreze autonomia financiară și flexibilitatea gestiunii și rezultă din echilibrul dintre fluxurile de încasări și fluxurile de plăți, dar și dintr-un fond de rulment net pozitiv, adică dintr-o bună adecvare între necesarul de finanțare pe termen lung (în active corporale și financiare) și resursele de finanțare cu caracter permanent (capitalurile proprii și îndatorarea la termen).

3. Ratele utilizate în analiza rentabilității, lichidității și solvabilității

În Tabelul nr. 1.1 sunt redate ratele de rentabilitate, lichiditate și solvabilitate precum și definirea acestora în literatura de specialitate:

Tab 1.1. Rate de rentabilitate, lichiditate și solvabilitate precum și definirea acestora

Tipuri de rate	Definirea tipurilor de rate
Rentabilitatea comerciale	<ul style="list-style-type: none"> ✓ vizează activitatea comercială desfășurată de organizația economică și reflectă eficiența politicii adoptate de către aceasta; ✓ evidențiază strategia organizației economice cu privire la activitatea de comerț: capacitatea acesteia de a aduce noi clienți, prin practicarea de prețuri competitive și comercializarea de produse de calitate, precum și abilitatea acesteia de a gestiona cheltuielile de producție.
Rentabilitatea economică	<ul style="list-style-type: none"> ✓ evidențiază contribuția elementelor patrimoniale la obținerea rezultatelor finale ale organizației, măsurând performanțele activului total al acesteia pornind de la un rezultat economic; ✓ din punctual de vedere al unor investitori, această rată reflect rentabilitatea fondurilor, putând fi comparată cu alternative de investiții aflate în aceeași categorie de risc
Rentabilitatea financiară	<ul style="list-style-type: none"> ✓ apreciază performanța organizației din perspectiva aporturilor de capital. Această rată reflectă măsura în care organizația a reușit să maximizeze bogăția acționarilor.
Lichiditate Generală	<ul style="list-style-type: none"> ✓ compară activele curente cu datoriile curente. Un nivel al ratei mai mare decât 1 arată că organizația economică își poate plăti datoriile curente, fiind departe de o insuficiență a trezoreriei, care s-ar putea datora rambursării datoriilor curente; ✓ insuficiența de lichidități de are consecințe pentru organizație, creditorii, precum și pentru clienți
Lichiditatea restrânsă	<ul style="list-style-type: none"> ✓ reflectă capacitatea de rambursare a datoriilor pe termen scurt, având valoarea optimă peste 0,5 pentru o lichiditate normală; ✓ poate fi considerată un test 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.
Lichiditatea imediată	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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. ✓ valoare mai ridicată a ratei reflectă o lichiditate ridicată, dar poate caracteriza o utilizare puțin performantă a disponibilităților și nu poate reprezenta garanția solvabilității organizației în condițiile existenței altor active curente cu grad redus de lichiditate.
Solvabilitate generală	<p>Aceasta se definește ca reflectând securitatea de care beneficiază creditorii, precum și marje de credit a organizației; pentru ca aceasta să își poată rambursa datoriile pe termen lung și scurt, se recomandă o valoare a raportului superioară celei de 1,5. În caz contrar, există riscul de insolvabilitate;</p>
Solvabilitatea patrimonială	<p>- exprimă ponderea capitalului propriu în pasiv, a cărei valoare minimă trebuie să se încadreze între 0,3 - 0,5, peste 0,5 reflectând o situație normală.</p>

4. Indicatorii utilizați în analiza rentabilității, lichidității și solvabilității

În tabelul 1.2 sunt prezentați principalii indicatori utilizați în analiza rentabilității, lichidității și solvabilității.

Tab 1.2. Principalii indicatori utilizați în analiza rentabilității, lichidității și solvabilității

Nume indicator	Definirea indicatorului
Rezultatul brut (RBE) $RBE = RC \pm R_{\text{Extr}}$ unde: RC = rezultat curent R_{Extr} = rezultat extraordinar	Rezultatul brut al exercitiului , denumit și rezultatul exercițiului înaintea impozitării reprezintă profitul sau pierderea rezultate din activitatea dintr-o de timp determinat, de regulă un an, de către o organizație economică. Rezultatul brut al exercițiului este indicatorul cel mai sintetic ce are capacitatea de a reflecta eficiența activității desfășurate.
Cifra de afaceri (CA) $CA = V_{\text{vp}} + V_{\text{vm}}$ unde: V_{vp} - venituri din vânzarea producției V_{vm} - venituri din vânzare mărfurilor	Cifra de afaceri netă este indicatorul care are capacitatea de a măsura activitatea curentă a unei organizații și este formată din veniturile rezultate din livrările de produse și vânzările de mărfuri pe o perioadă de timp determinată. Acest indicator reprezintă mărimea operațiilor realizate de organizație cu terți, fiind un indicator fundamental al analizelor financiare.
Rezultatul exploatării (RE) $RE = EBE + V_{\text{APE}} - C_{\text{AP}} - A_{\text{CE}}$ unde: V_{APE} - venituri din amortizări și provizioane pentru exploatare C_{AP} - cheltuieli privind amortizările și provizioanele A_{CE} - alte cheltuieli de exploatare	Este indicatorul care are capacitatea de a reflecta rezultatul activității de exploatare cu luarea în considerare a amortizării și provizioanelor precum și a altor venituri și cheltuieli de exploatare, altele decât cele avute în vedere la determinarea excedentului brut de exploatare. El măsoară performanța economică a organizației independent de politica financiară, de operațiunile extraordinare și modalitatea de impozitare a profitului. Concret, rezultatul exploatării reliefează mărimea absolută a rentabilității de exploatare.
Cheltuielile de exploatare (Chexpl)	Reprezintă reflectarea în contabilitate a costurilor înregistrate de organizație ca urmare a derulării activităților conform obiectului său de activitate. Sunt scăzute din veniturile din exploatare pentru a se obține <i>rezultatul din exploatare</i>
Actiive totale (AT) $AT = A_{\text{imob}} + A_{\text{circulante}} + C_{\text{avans}}$	Se referă la valoarea bunurilor unei organizații economice: active imobilizate + active circulante + cheltuieli în avans.
Rezultatul net (RN) $RN = RC + V_{\text{extr}} - C_{\text{extr}} - \text{impozit pe profit}$	Rezultatul net sau profitul net este rezultatul exercițiului afectat și de activitatea extraordinară și de impozitul pe profit.
Capitalul permanent (K_p)	Noțiunea de capital în sens general, cuprinde totalitatea surselor de finanțare aflate la dispoziția unui agent economic care dorește să organizeze o activitate economică și să desfășoare în continuare o activitate economică.
Stocuri	Stocurile și producția în curs de execuție - reprezintă ansamblul bunurilor și serviciilor din cadrul entității 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, printr-o viteză de rotație mare, servind activitatea organizației pe o perioada mai mică de 1 an.
Valori disponibile $\text{Valori disponibile} = \text{Disponibilități} + \text{Investiții financiare pe termen scurt}$	Disponibilitățile reprezintă totalitatea bunurilor mobile și imobile, evaluate în expresie bănească, disponibilitățile bănești, titlurile de valoare, drepturile și obligațiile bănești izvorâte din relațiile cu terții. Disponibilități bănești = Datorii pe termen scurt + Datorii pe termen lung + Capitalul propriu — Active fixe — Creanțe — Stocuri
Datorii curente	O datorie trebuie clasificată ca datorie curentă 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	Activele curente reprezintă active care nu sunt deținute pentru a fi utilizate pe o baza 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 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;
Activ total Activ total = Active immobilizate + Active circulante	<i>Activele circulante</i> sunt bunuri și valori care participă la un singur circuit economic, fiind deținute pe termen scurt (mai mic de un an) de către organizație. Această categorie de active este importantă pentru finanțarea curentă a activității unei organizații. <i>Activele immobilizate</i> reprezintă bunurile și valorile cu o durată de utilizare mai mare de un an și care nu se consumă la prima utilizare, acestea fiind împărțite în trei categorii: immobilizări necorporale, corporale și financiare.
Datorii totale Datorii totale = Datorii pe termen scurt + Datorii pe termen lung	<i>Datoriile pe termen lung</i> reprezintă surse de finanțare externe atrase de organizație prin emisiunea de obligațiuni, împrumuturi de la instituții de credit (bănci) și alte instituții financiare sau sume puse la dispoziția organizației de organizațiile afiliate și furnizori (datorii comerciale). De regulă, în schimbul datoriilor acumulate, organizația trebuie să acorde creditorului contraprestație sau un echivalent valoric (fie că este vorba de dobândă, fie de un preț de achiziție mai mare pentru bunuri). Datoriile pe termen scurt (numite și datorii curente) reprezintă surse de finanțare externe puse la dispoziția organizației și care trebuie achitate într-un termen de maxim 12 luni.
Capital propriu	Capitalul propriu reprezintă sursa de finanțare stabilă la dispoziția organizației, care împreună cu datoriile pe termen lung formează capitalul permanent.

5. Studiu de caz la SC Alpin Construct SRL

Obiectivul acestui studiu este de a urmări evoluția tipurilor de rate de rentabilitate, lichiditate și solvabilitate pe o perioadă de 3 ani respectiv 2014-2016, pe baza indicatorilor preluați din Contul de Profit și Pierdere și din Bilanțul contabil. Valoarea ratelor de rentabilitate, lichiditate și solvabilitate pentru perioada 2014-2016 la societatea SC ALPIN CONSTRUCT SRL este redată în tabelul nr.1.3.

Tabelul 1.3. Valoarea ratelor de rentabilitate, lichiditate și solvabilitate pentru perioada 2014-2016

Tipuri de rate	Formule de calcul	2014	2015	2016
Rentabilitatea comercială	$R_{com} = \frac{R_{brut}}{CA} * 100$	2,91	1,64	14,89
Rentabilitatea economică	$R_e = \frac{R_{brut}}{AT} * 100$	1,42	0,81	10,13
Rentabilitatea financiară	$R_f = \frac{R_{net}}{Kp} * 100$	1,42	0,53	12,39
Lichiditate Generală	$R_{lg} = \frac{\text{Active curente}}{\text{Datorii curente}}$	2,95	1,29	1,40
Lichiditatea restrânsă	$R_{lr} = \frac{\text{Active curente} - \text{stocuri}}{\text{Datorii curente}}$	2,93	1,27	1,38
Lichiditatea imediată	$R_{li} = \frac{\text{Active curente} - \text{stocuri} - \text{creanțe}}{\text{Datorii curente}}$	0,33	0,26	0,24
Solvabilitate generală	$R_{sg} = \frac{\text{Activ total}}{\text{Datorii totale}} * 100$	4,30	3,66	2,71
Solvabilitatea patrimonială	$R_{sp} = \frac{\text{Capital propriu}}{\text{Total pasiv}} * 100$	0,70	0,69	0,61

6. Rezultate și discuții

Analizând evoluția ratelor anuale din tabelul de mai sus, putem deprinde următoarele concluzii:

- *rentabilitatea comercială* a scăzut în 2015 comparativ cu 2014 cu 1,27. Acest se datorează scăderii rezultatului brut cu 5953 lei și a scăderii cifrei de afaceri cu 6,921 lei. În anul 2016 avem o creștere excesivă a valorii ratei rentabilității comerciale comparativ cu anii anteriori. În acest an, rezultatul brut a crescut semnificativ, respectiv cu 90.879 comparativ cu anul precedent, iar cifra de afaceri a crescut și ea cu 340.917 lei. Din analiza făcută, putem spune că valoarea ratei rentabilității comerciale este influențată de cifra de afaceri și rezultatul brut. Dacă cifra de afaceri și rezultatul brut crește, rentabilitatea comercială scade, iar dacă scade cifra de afaceri și rezultatul brut rentabilitatea comercială crește.

- *rentabilitatea economică* În 2015 observăm o scădere a rentabilității economice, ca urmare a scăderii activele totale cu 40.628 și a rezultatului brut cu 5.954 lei. În 2016 s-a înregistrat cea mai mare valoare a rentabilității economice din toată perioada analizată. Activele totale au crescut comparativ cu anii anterior, iar rezultatul brut a înregistrat cea mai mare valoare din toată perioada analizată. Din analiza făcută putem afirma că rentabilitatea economică este influențată de valoarea activelor totale. Dacă scad activele totale, crește valoarea rentabilității economice, iar dacă crește valoarea activelor totale, scade rentabilitatea economică.

- *rentabilitatea financiară*. În 2015 se înregistrează o scădere a rentabilității financiare scăzând atât rezultatul net cât și capitalul permanent. În 2016 observăm ca s-a înregistrat cea mai mare valoare a rentabilității financiare din toată perioada analizată. Acest lucru se datorează creșterii excesive a rezultatului net față de întreaga perioadă, iar capitalul permanent a crescut și el semnificativ. Prin urmare, putem spune că valoarea rentabilității financiare este influențată de valoarea rezultatului net.

- *lichiditatea generală*. În 2015 avem o scădere cu 1,66. În acest an activele curente au scăzut cu 134.662 lei, iar datoriile curente au crescut cu 31.624 lei. În anul 2016 avem o ușoară creștere a lichidității generale, crescând activele curente cu 118.133 lei iar datoriile curente cu 74.096 lei.

- *lichiditatea restransă* În anul 2015 se înregistrează o scădere a semnificativă de 1,66 ca urmare a faptului că stocurile rămân aceleași ca și în perioada anterioară, activele curente scad iar datoriile curente cresc. În 2016 se înregistrează o creștere a ratei lichidității restrânse deoarece cresc atât stocurile cât și activele curente, datoriile curente cresc și ele dar mai puțin decât cele amintite anterior. 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*. În 2015 valoarea lichidității imediate scade cu 0,07 față de anul 2014, valorile disponibile au scăzut și au crescut datoriile curente. În 2016 se înregistrează o ușoară scădere. Putem afirma că rata imediate crește sau scade în funcție de valoarea datoriilor și a valorilor disponibile.

- *rata solvabilității generale*. În anul 2015 rata solvabilității în generale a scăzut, cu o valoare de 0,26 față de 2014, activele totale sunt din nou în scădere, iar datoriile totale au crescut. În anul 2016 s-a înregistrat din nou o scădere a solvabilității generale, înregistrând cea mai mică valoare din perioada analizată. În concluzie, valoarea solvabilității generale depinde de valoarea datoriilor totale.

- *rata solvabilității patrimoniale*. În 2015 se înregistrează o scădere a solvabilității patrimoniale, capitalul propriu scăzând iar datoriile crescând. În 2016 s-a înregistrat cea mai mică valoare a solvabilității patrimoniale, capitalurile proprii înregistrând cea mai mică valoare din perioada analizată.

Ratele solvabilității generale și patrimoniale cu valori peste limitele admisibile evidențiază un echilibru financiar bun pe termen lung care permite acoperirea datoriilor pe termen scurt din activul net și a datoriilor pe termen lung din capitalul propriu.

Performanța unei societăți poate fi analizată cu ajutorul situațiilor financiare. Astfel putem afirma că o societate este performantă dacă este rentabilă (capacitatea de a obține profit), dacă este lichidă (disponibilitatea de a-și plăti la scadență datoriile pe termen scurt) și dacă este solvabilă (capacitatea de a-și achita datoriile pe termen lung).

În ceea ce privește performanța societății în perioada analizată, putem observa din punct de vedere a rentabilității în anul 2015 o scădere a acesteia, iar în anul 2016 se observă o creștere excesivă a performanței, în acest an înregistrându-se cel mai mare profit din ultima perioadă. Din punct de vedere al lichidității performanța societății scade de la un an la altul, deoarece datoriile pe termen scurt cresc în proporție mai mare decât activele curente. Asemenea lichidității și din punct de vedere a solvabilității entitatea înregistrează o performanță în scădere de la un an la altul datorită creșterii datoriilor și a scăderii activelor, astfel că entitatea își pierde capacitatea de-a plăti datoriile pe termen lung la scadență.

Bibliografie:

1. Dănilă A., *Performanță financiară a întreprinderi*, Editura Pro Universitaria, București, 2014
2. Jianu I., *Evaluarea, prezentare și analiza performanței întreprinderii*, Editura CECCAR, București, 2007
3. Monea M., *Analiza economico-financiară*, Editura Universitas, Petroșani, 2015
4. Oancea-Negescu M. D., *Analiza, evaluarea informațiilor financiare*, Editura Economică, București, 2009
5. Nicolescu O, Verboncu I., *Fundamentele managementului organizației, Ediția a III-a*, Editura Tribuna economică, București, 2007
6. *** DEX-online

Determinarea costurilor și a rezultatelor în contabilitatea entităților economice

Autori: Ferțu Elena Alina, Rădoni Maria Simina
Coordonator: Prof. univ. dr. Man Mariana
Universitatea din Petroșani

Abstract: *In this article we propose some aspects regarding recognition moments of expenses and gains, the differences between expenses and costs, the content of various types of costs, the behavior and their utility, types of expenses (primary cost – production cost – period cost – complete cost), as well as analytical result and the global one, profit and loss account by nature and by destination.*

1. Delimitări conceptuale privind momentele recunoașterii cheltuielilor și veniturilor

Potrivit Ebbeken et al (2000), prin raportare la perioada de referință, cheltuielile și veniturile pot fi delimitate în **patru categorii**:

☞ **Cheltuieli și venituri curente** – cuprind cheltuielile și veniturile recunoscute în rezultatul perioadei curente. Spre exemplu, consumul de materii prime generează recunoașterea cheltuielilor cu materiile prime, vânzarea de produse finite generează recunoașterea veniturilor din vânzarea produselor finite etc.

☞ **Cheltuieli și venituri în avans** – sunt recunoscute în bilanț în perioada N, dar afectează rezultatul perioadei N+1. Spre exemplu, plata anticipată a chiriilor generează inițial o cheltuială în avans recunoscută în activul bilanțier, care, pe măsura trecerii timpului corespunzător contractului respectiv („consumului”), va fi recunoscută în contul de profit și pierdere sub forma cheltuielilor cu redevențele, locațiile de gestiune și chiriile.

☞ **Cheltuieli și venituri de repartizat asupra mai multor perioade** – sunt constatate în perioada N, dar recunoscute în rezultatul perioadelor următoare N+ a, unde a = 1 ... n. Un exemplu în acest sens este reprezentat de costurile care sunt capitalizate (activate), urmând ca, pe măsura trecerii timpului, să fie recunoscute sub forma unor cheltuieli. Spre exemplu, cheltuielile cu reparațiile capitale neprevăzute majorează inițial valoarea activului, fiind recunoscute drept cheltuieli pe măsura amortizării.

☞ **Cheltuieli de recunoscut și venituri de realizat** – sunt, după caz, consumuri sau realizări constatate la încheierea perioadei pentru care nu s-au primit / întocmit documentele justificative ce angajează cheltuielile sau generează veniturile. Spre exemplu, în cazul în care o factură cuprinde abonamentul telefonic pentru perioada 21 noiembrie – 21 decembrie N, pentru a separa corect cheltuielile corespunzătoare perioadei N, pentru 10 zile (22 – 31 decembrie N), chiar dacă nu s-a primit încă documentul justificativ, se va recunoaște cheltuielile la nivel estimat.

Delimitările și ierarhizările de mai sus creează premisele pentru definirea costurilor și a rezultatelor.

Exemplu

Se cunosc următoarele informații aferente lunii decembrie N: consumul de materii prime – 25.000 u.m., chirii încasate în avans pentru o perioadă de 6 luni – 30.000 u.m., valoarea facturii de energie primite (exclusiv TVA) pentru perioada 1 – 20 decembrie N – 3.000 u.m., valoarea cheltuielilor de constituire – 15.000 u.m., amortizabile pe o perioadă de 5 ani.

Ne propunem să determinăm valoarea cheltuielilor și a veniturilor aferente lunii decembrie N ce afectează rezultatul exercițiului.

- Cheltuieli curente = cheltuieli cu materiile prime (consum materii prime) = 25.000 u.m. Afectează rezultatul exercițiului din luna decembrie.
- Venituri curente = venituri din redevențe, locații de gestiune și chirii = 30.000 u.m. (venituri în avans) * 1 lună/6 luni = 5.000 u.m. Afectează rezultatul exercițiului din luna decembrie.
- Venituri în avans = 30.000 u.m. (chirii încasate în avans pentru 6 luni) – 5.000 u.m. (venituri curente) = 25.000 u.m. Nu afectează rezultatul exercițiului în luna decembrie.
- Cheltuieli de recunoscut = 3.000 u.m. (cheltuieli cu energia aferente perioadei 1 – 20 decembrie N) + 1.000 u.m. (10 zile/30 zile (luna decembrie) * 3.000 u.m. (estimare cheltuieli cu energia) = 4.000 u.m. Afectează rezultatul exercițiului din luna decembrie.
- Cheltuieli de repartizat asupra mai multor perioade = 15.000 u.m. * 1 lună/5 ani * 1 lună/12 luni = 250 u.m. Afectează rezultatul exercițiului din luna decembrie.

2. Cheltuieli versus costuri

Din punct de vedere al **sferii de referință**, distincția dintre cheltuieli și costuri se definește prin prisma raportului dintre contabilitatea financiară și cea de gestiune (managerială).

👉 **Cheltuielile** constituie diminuări ale beneficiilor economice înregistrate pe parcursul perioadei contabile sub formă de ieșiri sau scăderi ale valorii activelor ori creșteri ale datoriilor, care se concretizează în reduceri ale capitalurilor proprii, altele decât cele rezultate din distribuirea acestora către acționari.

👉 **Costurile** reprezintă ansamblul cheltuielilor referitoare la un element determinat: un produs, o lucrare, o comandă, o activitate, un mijloc de exploatare, o responsabilitate, o unitate operațională sau o funcțiune.

Din perspectiva contabilității financiare, în ceea ce privește cheltuielile, potrivit pct. 449 din Ordinul Ministerului Finanțelor Publice nr. 1802/ 2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, cu modificările și completările ulterioare, există următoarele delimitări:

☐ **Cheltuieli propriu-zise** – apar în cursul activităților curente ale întreprinderii, reglementându-se sub forma cheltuielilor cu materiile prime, cu salariile, amortizarea etc.

☐ **Pierderile** – sunt reduceri de beneficii care pot sau nu să apară în activitățile curente ale întreprinderii. În această situație se află cheltuielile financiare sub forma pierderilor nete din cedarea investițiilor financiare pe termen scurt, pierderile din creanțe legate de participatii etc.

Din perspectiva contabilității manageriale (de gestiune) există următoarea delimitare privind costurile:

☐ **Costul produsului** – cuprinde toate cheltuielile asociate cu bunurile achiziționate sau cu produsele fabricate.

☐ **Constul perioadei** – este format din cheltuielile angajate care nu au legătură directă cu obținerea de produse. Acestea afectează în mod direct rezultatul perioadei respective, fără a exista o legătură cu produsul obținut.

Pentru a defini raportul dintre cheltuieli și costuri prin prisma contabilității financiare și a contabilității manageriale, de regulă se procedează la împărțirea cheltuielilor în încorporabile, neîncorporabile și supletive.

✓ **Cheltuieli încorporabile (I)** sunt în general cheltuielile angajate, recunoscute în contabilitatea financiară (C_{CF}), care sunt înregistrate în contabilitatea managerială fie sub formă de costuri ale perioadei, fie sub formă de costuri ale produselor. În această situație se află cheltuielile de exploatare, dar și cele cu dobânzile aferente produselor cu ciclu lung de fabricație (cheltuieli financiare).

✓ **Cheltuielile neîncorporabile (N)** operează numai în contabilitatea financiară, neformând obiectul înregistrării și analizei în contabilitatea managerială, și implicit nu sunt costuri ale produsului. În acest sens putem prezenta următoarele exemple: cheltuiala cu amortizarea care

corespunde capacității de producție neutilizate, cheltuielile cu impozitul pe profit, cu amenzi, penalități etc.

✓ **Cheltuieli supletive sau adăugate (S)** sunt costuri recunoscute în contabilitatea managerială fără a se găsi în calitate de cheltuieli în contabilitatea financiară. În această situație se află salariul întreprinzătorului, dobânzile calculate pentru capitalul propriu, chiria calculată pentru imobilizările corporale în proprietate și folosință proprie.

Prin natura lor, cheltuielile supletive sau adăugate sunt cheltuieli calculatorii (calculate), potențiale, sau cheltuieli alocate determinate de șansa pierdută de întreprindere, din lipsă de utilizări alternative, privind investirea resurselor economice. Heyne (1991, p.202), citat de Ebbeken et al. (2000, p.20), prezintă două exemple relevante în acest sens:

📖 „Dacă proprietarii (entități economice) plătesc chirie pentru clădirea pe care o utilizează, ei consideră plata chiriilor parte a costurilor, dar s-ar putea să nu o facă în cazul în care clădirea este proprietatea lor. Ei ar trebui să ia în considerare acest cost, pentru că pierd suma pe care ar fi obținut-o închiriind clădirea altcuiva. Costul este clar în cazul în care nu ai o clădire disponibilă pentru utilizări alternative.”

📖 “Este posibil ca proprietarii (entități economice) să utilizeze echipamente cumpărate, și nu echipamente care le aveau în întreprindere. În cazul în care cumpără echipamente folosind ca sursă de finanțare un împrumut bancar, aceștia pot include în costuri dobânda aferentă împrumutului bancar. Dar să presupunem că achiziționează echipamente din economiile făcute anterior. În acest caz, ei renunță la veniturile din dobânda pe care ar fi obținut-o permițând altcuiva să utilizeze economiile respective și aceasta este în mod cert o parte din costul implicat în *afacerea* respectivă. Ei pot decide să includă sau nu în costurile lor venitul pierdut. Problema este că ar trebui să o facă. Venitul pierdut reprezintă un cost clar al afacerii respective.”

Relația de calcul a **cheltuielilor încorporabile** este următoarea: $I = C_{CF} - N + S$

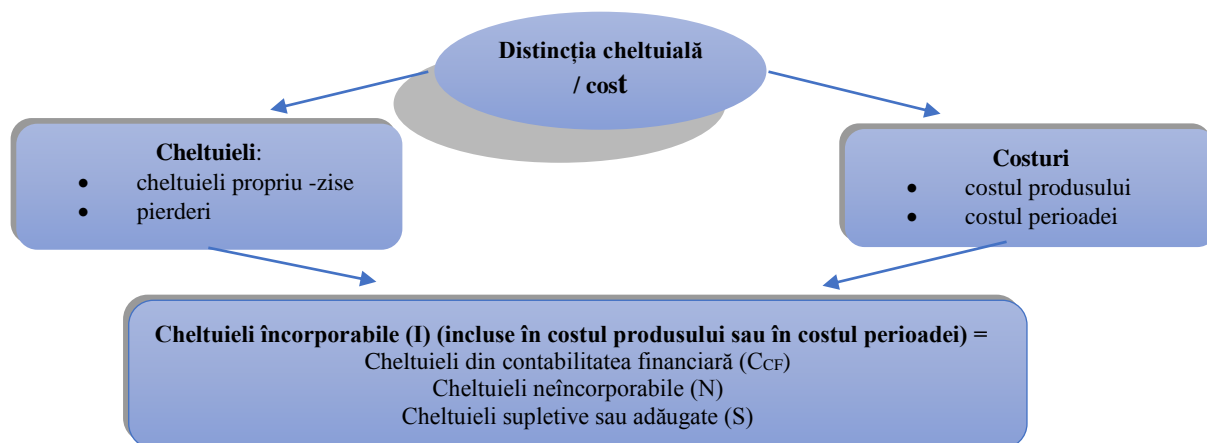


Figura 2.1. Cheltuieli versus costuri

Exemplu

O entitate economică construiește o clădire. În acest sens, societatea a consumat materii prime, în valoare de 250.000 u.m., a înregistrat salarii și contribuții pentru muncitorii angajați în suma de 500.000 u.m. și a utilizat utilaje a căror amortizare este 750.000 u.m. Finanțarea activității a fost făcută astfel: 450.000 u.m. din sursele de finanțare deja existente în societate, 625.000 u.m. dintr-un credit bancar contractat special pentru finanțarea acestei construcții, dobânda aferentă creditului fiind de 62.500 u.m., din care plătită – 55.000 u.m., iar pentru obținerea sumei de 425.000 u.m. au fost emise 4.250 de acțiuni la un preț de emisiune de 250 u.m./ acțiune. Media dividendelor

plătite acționarilor în ultimi trei ani a fost de 12,5 u.m. / acțiune. De asemenea, societatea a primit și plătit o amendă de 15.000 u.m. pentru nedepunerea la timp a declarațiilor fiscale.

Pornind de la informațiile existente în contabilitatea financiară, ne propunem să determinăm valoarea cheltuielilor încorporabile.

Tabelul 2.1. Determinarea valorii cheltuielilor încorporabile

Informația	Reflectare în contabilitatea financiară			Reflectarea în contabilitatea managerială
Consum de materii prime	601 Cheltuieli cu Materiile prime	=	301 Materii prime	250.000 u.m. CCF = 250.000 u.m.
Înregistrare salarii	6xx Conturi de cheltuieli	=	4xx Conturi de terți	500.000 u.m. CCF = 500.000 u.m.
Înregistrare amortizare	6811 Cheltuieli de exploatare privind amortizarea imobilizărilor	=	2813 Amortizarea instalațiilor și mijloacelor de transport	750.000 u.m. CCF = 750.000 u.m.
Surse de finanțare existente	450.000 u.m. Pot fi diverse elemente de capital, datorii față de furnizori, alte datorii, care prin apariția lor au generat majorarea activului.			Nu au efect.
Contractare credit bancar	5121 Conturi la bănci în lei	=	1621 Credite bancare pe termen lung	625.000 u.m. Nu au efect.
Recunoaștere dobândă	666 Cheltuieli privind dobânzile	=	1682 Dobânzi aferente creditelor bancare pe termen lung	62.500 u.m. CCF = 62.500 u.m.
Plata dobândă	1682 Dobânzi aferente creditelor bancare pe termen lung	=	5121 Conturi la bănci în lei	55.000 u.m. Nu au efect.
Emisiuni de acțiuni	456 Decontări cu Acționarii / asociații Privind capitalul	=	1011 Capital subscris nevărsat	425.000 u.m. Nu au efect.
Înregistrare dividende	117 Rezultatul reportat	=	457 Dividende de plată	x → 21.250 u.m. CCF = 21.250 u.m.
Plată dividende	457 Dividende de plată	=	5121 Conturi la bănci în lei	x → 21.500 u.m. Nu are efect.
Înregistrare amendă	6581 Despăgubiri, amenzi și penalități	=	4481 Alte datorii față de bugetul statului	15.000 u.m. CCF = 15.000 u.m.
Plata amendă	4481 Alte datorii față de bugetul statului	=	5121 Conturi la bănci în lei	15.000 u.m. Nu are efect.
Cheltuieli încorporabile (I)				1.583.750

3. Definirea costurilor și a rezultatelor. Prezentarea contului de profit și pierdere după natură și după funcții (destinații)

Așa cum am menționat anterior, într-o accepțiune generală, costurile reprezintă ansamblul cheltuielilor referitoare la un element determinat: un produs, o lucrare, o comandă, o activitate, un mijloc de exploatare, o responsabilitate, o unitate operațională sau o funcțiune. **Baza de evaluare** utilizată pentru prezentarea acestuia se diferențiază în funcție de scopul urmărit, astfel:

- ▶ **costul istoric**, dacă are în vedere menținerea valorii nominale a capitalului;
- ▶ **costul de întocmire**, dacă obiectivul este menținerea valorii substanțiale a capitalului.

Alți autori (Alazard și Sépari - 2016) propun o definiție alternativă a costului, preluată din planul de conturi: „suma cheltuielilor referitoare la un element (produs, operație sau funcție) definit în centrul relației contabile”. Conform planului de conturi, costul se definește prin trei caracteristici independente unele de altele: câmpul de aplicare, momentul calculului și conținutul.

Câmpul de aplicare al costului este foarte variat și poate fi:

- ▶ o funcție sau o subfuncție economică de întreprindere (aprovizionare, producție, distribuție sau administrație);
- ▶ un mijloc de exploatare, adică o mașină, un post de lucru, un raion de magazin, un canal de distribuție;
- ▶ o activitate însemnând o familie de produse, un produs sau o zonă de activitate;
- ▶ un centru de responsabilitate, adică un subsistem de întreprindere dotat cu un indicator de performanță și căruia îi este lăsată o anumită latitudine în ceea ce privește mijloacele necesare satisfacerii obiectivelor.

Momentul calculului permite distingerea a două tipuri de costuri:

- ▶ **costul istoric**, calculat ulterior faptelor care l-au generat, se vorbește totodată despre cost constat, real sau efectiv;
- ▶ **costul prestabil**, calculat anterior faptelor care l-au generat. Acesta poate avea caracter de „normă” sau de simplă previziune. După optica de calcul se poate vorbi despre cost standard, de deviz, sau, mai simplu, despre costuri previzionale.

Conținutul. Pentru o perioadă determinată, un cost poate fi calculat încorporând fie toate cheltuielile înregistrate în contabilitatea financiară, fie numai o parte dintre acestea. Prin urmare, planul de conturi distinge două tipuri de costuri:

▶ **costurile complete**, constituite din totalitatea cheltuielilor referitoare la obiectul de calcul. Acestea pot fi:

● costuri complete tradiționale, atunci când cheltuielile din contabilitatea generală sunt încorporate fără modificări;

● costuri complete economice, dacă aceste cheltuieli suferă anumite retratări în funcție de cea mai bună expresie economică a costurilor;

▶ **costurile parțiale**, obținute încorporând doar o parte dintre cheltuielile pertinente, în funcție de problema care este tratată. Costurile parțiale se împart în două mari categorii:

● costuri variabile, formate numai din cheltuieli care variază în funcție de volumul de activitate al întreprinderii, fără a fi necesară o relație de proporționalitate exactă între variația cheltuielilor și cea a volumului de produse obținute. Vor fi deci excluse din calcul așa-zisele cheltuieli „de structură”, care sunt considerate fixe pe parcursul perioadei analizate;

● costuri directe, constituite din cheltuielile care pot fi direct atribuite unui produs, unei lucrări sau unui serviciu.

Complementar acestor clasificări, în literatura de specialitate sunt utilizate și alte taxonomii, dintre care amintim:

a. Costul primar – costul de producție – costul perioadei – costul complet, determinate astfel:

- Costul primar = Costuri materiale directe + Costuri cu manopera directă + Alte costuri directe;

- Costul de producție (pentru produse finite și producție în curs de execuție) = Costuri directe + % Costuri indirecte de producție;
 - Costul de producție (pentru produse finite) = Producția în curs de execuție la începutul perioadei (PCE_0) + Costuri directe + % Costuri indirecte de producție – Producția în curs de execuție la sfârșitul perioadei (PCE_1);
 - Costul perioadei = Costuri de desfacere + Costuri de administrație;
 - Costul complet = Costul de producție al produselor finite vândute + Costul perioadei.
- Utilitatea costului complet este reflectată prin intermediul indicatorilor:
- Rezultatul analitic = Cifra de afaceri – Costul complet;
 - Rezultatul global = Suma rezumatelor analitice.

b. Costul unitar – costul total

- Costul total este reprezentat de costul întregii cantități obținute;
- Costul unitar (costul mediu) este determinat astfel:

$$\text{Costul unitar} = \frac{\text{Cost total}}{\text{Cantitate obținută}}$$

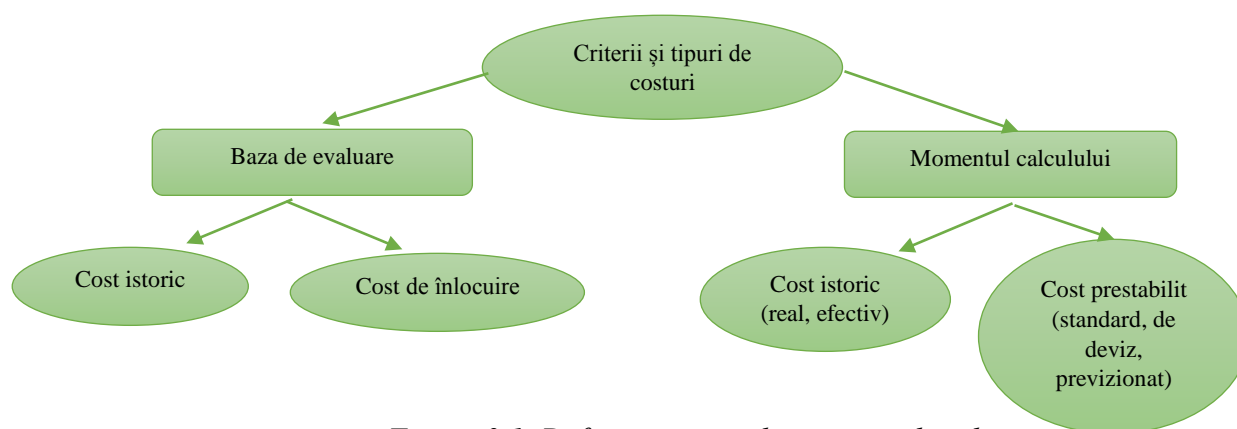


Figura 3.1. Definierea costurilor și a rezultatelor

Exemplu

Entitate economică X obține două produse, A și B. Pentru derularea obiectului de activitate se fac următoarele cheltuieli:

- cu materii prime – 6.250 u.m., din care 2.500 u.m. – produsul A și 3750 u.m. – produsul B;
- cu amortizare sediului – 2.500 u.m.;
- cu amortizarea utilajelor – 10.000 u.m. ;
- cu salariile muncitorilor – 3.000 u.m. din care 1.250 u.m. – produsul A și 1750 u.m. – produsul B;
- cu salariul inginerului din secția de producție – 5.000 u.m.;
- cu salariul managerului – 7.500 u.m.

Se mai cunosc următoarele informații:

- cheltuielile indirecte de producție sunt repartizate asupra celor două produse astfel: 40% pentru produsul A și 60% pentru produsul B;
- cheltuielile generale de administrație sunt repartizate asupra acelor două produse astfel: 30% pentru produsul A și 70% pentru produsul B;
- produsul A are o valoare a producției în curs de execuție la începutul lunii de 2.500 u.m.;

- produsul B are o valoare a producției în curs de execuție la sfârșitul lunii de 2.500 u.m.;
- cantitățile obținute și vândute din produsele A și B sunt egale (2.500 de bucăți pentru produsul A și 2.500 de bucăți pentru produsul B);
- prețurile de vânzare practicate sunt de 15 u.m./ buc. produsul A și 25 u.m./ buc. produs B.

Ne propunem să determinăm:

- costul primar, costul de producție (pentru produsele finite) și costul complet;
- rezultatele analitice și rezultatul global.

a. Tabloul costurilor (fișa de cost) se construiește pornind de la formulele de calcul ale costurilor socilitate.

Inițial, în tabloul costurilor avem:

Tabelul 3.1. Tabloul costurilor (fișa de cost)

Elemente	Produsul A	Produsul B
PCE ₀	2.500	-
Costuri indirecte (costul primar):	<u>3.750</u>	<u>5.500</u>
• Cheltuieli cu materiile prime	2.500	3.750
• Cheltuieli cu slariile	1.250	1.750
% Costuri indirecte*	6.000	9.000
PCE ₁	=	<u>(2.500)</u>
Costul de producție	12.250	12.000
% Cheltuieli generale de administrație **	<u>3.000</u>	<u>7.000</u>
Costul complet	15.250	19.000

* Valoarea cheltuielilor indirecte = 10.000 u.m. (amortizare utilaje) + 5.000 u.m. (salariu inginer secție) = 15.000

Repartizarea cheltuielilor indirecte:

- Produsul A = 15.000 u.m. * 40% = 6.000 u.m.
- Produsul B = 15.000 u.m. * 60% = 9.000 u.m.

** Valoarea cheltuielilor generale de administrație = 2.500 u.m. (amortizare sediu) + 7.500 u.m. (salariu manager) = 10.000 u.m.

Repartizarea cheltuielilor de administrație:

- Produsul A = 10.000 * 30% = 3.000 u.m.
- Produsul B = 10.000 * 70% = 7.000 u.m.

b. Determinarea rezultatelor analitice și a rezultatului global:

Cifra de afaceri A = 2.500 buc. * 15 u.m./buc. = 15.000 u.m.

Cifra de afaceri B = 2.500 buc. * 25 u.m./ buc. = 25.000 u.m.

Rezultatul analitic A = 15.000 u.m. - 15.250 u.m. = (250) u.m.

Rezultatul analitic B = 25.000 u.m. - 19.000 u.m. = 6.000 u.m.

Rezultatul global = Rezultatul analitic A + Rezultatul analitic B = (250) u.m. + 6.000 u.m. = 5.750 u.m.

Din punct de vedere al reglementărilor aplicabile la nivel atât național, cât și internațional, rezultatul este prezentat pe două paliere informaționale.

Acesta este generat de operațiuni:

- de exploatare;
- financiare.

Regruparea cheltuielilor de exploatare **după natura lor** generează recunoașterea în principal a următoarelor tipuri de cheltuieli:

- cu materii prime;
- cu salariile;
- cu amortizarea;
- alte cheltuieli de exploatare.

În cazul în care se apelează la funcțiile întreprinderii, rezultatul unei exerciții este generat implicit, diferențiat în raport cu funcțiile:

- de producție;
- de desfacere;
- administrativă;
- financiară.

Pornind de la clasificarea funcțiilor întreprinderii, principalele tipuri de cheltuieli recunoscute în contabilitate, în cazul în care se utilizează o clasificare a cheltuielilor după destinație (funcțiile întreprinderii), sunt următoarele:

- costul bunurilor vândute;
- cheltuieli generale de administrație (administrative);
- cheltuieli de desfacere (distribuție).

La nivel internațional, cele două clasificări conduc la următoarele modalități de prezentare a informațiilor în contul de profit și pierdere:

Prezentarea contului de profit și pierdere potrivit naturii cheltuielilor

Venituri (Cifra de afaceri)		X
Alte venituri din exploatare		X
Variația stocurilor de produse finite și a producției în curs de execuție	X	
Cheltuieli cu materiile prime și materialele	X	
Cheltuieli cu salariile și contribuțiile aferente	X	
Cheltuieli cu amortizările	X	
Alte cheltuieli de exploatare	X	
Total cheltuieli de exploatare		(X)
Rezultatul din exploatare		X

Sursa: IASB (2017), IAS 1 *Prezentarea situațiilor financiare*, pct.102.

Prezentarea contului de profit și pierdere potrivit funcțiilor întreprinderii:

Venituri (Cifra de afaceri)	X
Costul bunurilor vândute	(X)
Marja brută	X
Alte venituri din exploatare	X
Cheltuieli de distribuție	(X)
Cheltuieli de administrație	(X)
Alte cheltuieli din exploatare	(X)
Rezultat din exploatare	X

Sursa: IASB (2017), IAS 1, pct.103.

4. Concluzii

Costul reprezintă suma plătită în numerar sau echivalente de numerar sau valoarea justă a oricărei contraprestații efectuate pentru a achiziționa sau constitui un activ. Costul este expresia tuturor consumurilor de resurse ocazionate de realizarea unui anumit element de activitate al unei întreprinderi.

Cheltuielile reprezintă fie diminuări ale unor elemente de activ, fie majorări ale unor elemente de pasiv, care generează o majorare a beneficiilor economice.

Veniturile reprezintă fie o creștere a unor elemente de activ, fie o diminuare a unor elemente de pasiv, care generează o majorare a beneficiilor economice.

Rezultatul exercițiului se determină ca diferența dintre veniturile și cheltuielile unei unități patrimoniale dintr-o anumită perioadă de timp. Pentru a evidenția rezultatul exercițiului entitățile economice folosesc un document justificativ intitulat Contul de profit și pierdere. Contul de profit și pierdere prezintă două clasificări: după natura cheltuielilor și după funcțiile întreprinderii.

Prin raportare la perioada de referință, cheltuielile și veniturile pot fi delimitate în patru categorii: cheltuieli și venituri curente, cheltuieli și venituri în avans, cheltuieli și venituri de repartizat asupra mai multor perioade, cheltuieli de recunoscut și venituri de realizat.

Pentru a calcula costul unui produs, serviciu, funcție se ridică unele probleme de alegere a cheltuielilor care vor forma costul. În principiu, majoritatea cheltuielilor înregistrate într-un cont din clasa 6 a contabilității financiare sunt încorporate în costuri. Conținutul costului este dependent de mărimea și structura cheltuielilor incluse. Elementele costului se clasifică astfel: materiale (directe, indirecte), de manoperă (directe, indirecte), alte cheltuieli (directe, indirecte). Prin regruparea acestor elemente se obțin următoarele categorii de costuri: cost primar, cost produs, cost perioadă, cost complet.

Definirea raportului dintre cheltuieli și costuri prin prisma contabilității financiare și a contabilității manageriale, se realizează de regulă prin împărțirea cheltuielilor în încorporabile, neîncorporabile și supletive. Baza de evaluare utilizată pentru prezentarea costului se diferențiază în funcție de scopul urmărit astfel: cost istoric, cost de înlocuire.

Momentului costului permite distingerea a două tipuri de costuri: cost istoric, cost prestabilit. Rezultatul analitic se calculează ca diferență între cifra de afaceri și costul complet. Rezultatul global este egal cu suma rezultatelor analitice. Rezultatul este generat de operațiuni de exploatare și financiare.

Bibliografie:

1. Alazard, C., Sépari, S. (2016), *Contrôle de gestion*, ediția a IV-a, Dunod, Paris
2. Ebbeken, K., Possler, L., Ristea, M. (2000), *Calculația și managementul costurilor*, Editura Teora, București
3. Heyne, P. (1991), *Modelul economic de gândire, traducere*, Editura Didactică și Pedagogică, București
4. IASB (2017), IAS 1 Presentation of Financial Statement, disponibil la www.iaaer.org
5. Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1802/2014 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 și completările ulterioare
6. Man Mariana, *Contabilitate financiară*, Note de curs 2017
7. Man Mariana, *Contabilitate de gestiune*, Note de curs 2017
8. Monea Mirelă, *Analiză economico – financiară*, Note de curs 2018
9. Dura Codruța, *Economia întreprinderii*, Note de curs 2015

Prezentare sintetizată a Standardului Internațional de Contabilitate pentru Sectorul Public IPSAS 31 „Imobilizări necorporale”

Autor: Kiss (Gheorghită) Oxana-Victoria
Coordonator: Conf. univ. dr. Ciurea Maria
Universitatea din Petroșani

Abstract: *Through this paper I made a synthesized theoretical presentation of International Accounting Standards for Public Sector IPSAS 31 "Intangible Assets". The first part dealt with aspects of its scope, and in the second part we analyzed the issues of indefinite useful life and finally the conclusions of the analysis of this standard.*

1. Introducere

Standardul Internațional de Contabilitate pentru Sectorul Public IPSAS 31 „Imobilizări necorporale” are obiectivul de a prescrie tratamentul contabil pentru imobilizările necorporale care nu sunt reglementate în mod specific de un alt standard. Prezentul standard prevede ca o entitate să recunoască o imobilizare necorporală dacă și numai dacă sunt îndeplinite criteriile specifice. Standardul specifică, de asemenea, modul de evaluare a valorii contabile a imobilizărilor necorporale și prevede prezentarea de informații specifice privind imobilizările necorporale.

O entitate care întocmește și prezintă situații financiare conform contabilității pe bază de angajamente trebuie să aplice acest standard la contabilizarea imobilizărilor necorporale. De asemenea, prezentul standard trebuie să se aplice tuturor entităților din sectorul public, în afara entităților economice de stat.

„Prefața la Standardele Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public” emisă de IPSASB explică faptul că entitățile economice de stat (GBE-urile) aplică IFRS-urile emise de IASB. Dacă un alt IPSAS prescrie contabilizarea unui anumit tip de imobilizări necorporale, o entitate va aplica IPSAS-ul respectiv în locul prezentului standard. De exemplu, standardul IPSAS 31 “Imobilizări necorporale” **nu se aplică:**

✓ *imobilizărilor necorporale deținute de o entitate pentru vânzare pe parcursul desfășurării activităților obișnuite;*

✓ *contractelor de leasing care intră sub incidența IPSAS 11 “Contracte de construcție” și IPSAS 12 “Stocuri”;*

✓ *activelor generate de beneficiile angajaților;*

✓ *la recunoașterea și evaluarea inițială a activelor utilizate în concesiunea de servicii care intră sub incidența IPSAS 32 “Angajamente de concesiune a serviciilor”.*

Cu toate acestea, prezentul standard se aplică evaluărilor și prezentărilor de informații ulterioare ale acestor active. Anumite imobilizări necorporale pot fi conținute în sau pe suporturi fizice, cum ar fi compact-discul (în cazul programelor informatice), documentația legală (în cazul licențelor sau al brevetelor) sau filmul. Pentru a stabili dacă o imobilizare care încorporează atât elemente corporale, cât și necorporale ar trebui tratată în conformitate cu IPSAS 17 „Imobilizări corporale” sau ca imobilizare necorporală în conformitate cu prezentul standard, o entitate își utilizează raționamentul pentru a evalua care element este mai semnificativ.

Acest standard se aplică, printre altele, costurilor aferente activităților de publicitate, de formare profesională, de constituire, de cercetare și dezvoltare. Activitățile de cercetare și dezvoltare sunt direcționate către dezvoltarea cunoștințelor. Prin urmare, dacă aceste activități pot avea ca

rezultat o imobilizare cu formă fizică (de exemplu, un prototip), elementul fizic al activului este secundar componente sale necorporale, adică pachetul de cunoștințe încorporat în aceasta.

În cazul unui contract de leasing financiar, activul poate fi atât corporal, cât și necorporal. După recunoașterea inițială, locatarul contabilizează o imobilizare necorporală deținută în temeiul unui contract de leasing financiar în conformitate cu prezentul standard.

Excluderile din domeniul de aplicare al unui standard pot apărea atunci când anumite activități sau tranzacții sunt atât de specializate încât creează probleme contabile care pot necesita o abordare diferită. Astfel de probleme apar în contabilizarea costurilor de explorare, valorificare și extracție a petrolului, gazelor naturale și depozitelor de minereuri în industriile extractive, precum și în cazul contractelor de asigurare. Prin urmare, standardul ISAS 31 “Imobilizări necorporale” nu se aplică pentru costurile aferente acestor activități și contracte. Totuși, el se aplică altor imobilizări necorporale utilizate (precum programele informatice) și altor costuri suportate (precum costurile de constituire) în industriile extractive sau în domeniul asigurărilor.

În cadrul acestui standard sunt utilizați o serie de **termeni** care urmează a fi prezentați și anume:

Valoarea contabilă este valoarea la care este recunoscut un activ după ce se deduc amortizarea cumulată și pierderile cumulate din depreciere.

Dezvoltarea este aplicarea descoperirilor din cercetare sau a altor cunoștințe într-un plan sau proiect care vizează producția de materiale, dispozitive, produse, procese, sisteme sau servicii noi sau îmbunătățite substanțial înainte de începerea producției sau utilizării comerciale.

O **imobilizare necorporală** este un activ nemonetar identificabil fără substanță fizică.

Cercetarea este investigarea originală și planificată întreprinsă în scopul câștigării unor cunoștințe sau înțelesuri științifice ori tehnice noi.

Termenii definiți în alte IPSAS-uri sunt utilizați în prezentul standard cu același înțeles ca în acele standarde și sunt reproduse în **Glosarul de termeni definiți** publicat separat.

2. Considerații generale privind „Imobilizările necorporale” privite din punct de vedere al IPSAS 31 “Imobilizări necorporale”

Entitățile cheltuiesc frecvent resurse sau suportă datorii pentru achiziția, dezvoltarea, întreținerea sau îmbunătățirea unor resurse necorporale precum cunoștințele științifice sau tehnice, proiectarea și implementarea unor noi procese sau sisteme, licențele, proprietatea intelectuală și mărcile comerciale (inclusiv numele de marcă și titlurile de publicații). Exemple uzuale de elemente cuprinse în aceste largi categorii sunt programele informatice, brevetele, drepturile de autor, producțiile cinematografice, listele cu utilizatori ai unui serviciu, licențele de pescuit dobândite, cotele tarifare de import dobândite și relațiile cu utilizatorii unui serviciu. Nu toate aceste elemente corespund definiției unei imobilizări necorporale, respectiv caracterul identificabil, controlul asupra unei resurse și existența unor beneficii economice viitoare sau a unui potențial de servicii. Dacă un element care intră sub incidența prezentului standard nu corespunde definiției unei imobilizări necorporale, costul aferent achiziției sau realizării sale pe plan intern este recunoscut drept cheltuială în momentul în care este suportat.

Un activ este identificabil dacă:

✓ *Este separabil, adică poate fi separat sau desprins din entitate și vândut, transferat, cesionat printr-un contract de licență, închiriat sau schimbat, fie individual, fie împreună cu un alt contract, cu un activ identificabil sau cu o datorie identificabilă aferent(ă), indiferent dacă entitatea intenționează sau nu să facă acest lucru;*

✓ *Decurge din angajamente irevocabile (inclusiv drepturi contractuale sau alte drepturi legale), indiferent dacă acele drepturi sunt transferabile sau separabile de entitate sau alte drepturi și obligații.*

În cazul standardului IPSAS 31 “Imobilizări necorporale” un angajament irevocabil descrie un angajament care conferă drepturi și obligații similare părților implicate ca și cum ar fi sub forma unui contract.

Referitor la **imobilizările necorporale de patrimoniu național**, prezentul standard nu îi impune unei entități să le recunoască, imobilizări care altfel ar respecta definiția și criteriile de recunoaștere a imobilizărilor necorporale. Dacă o entitate recunoaște imobilizări necorporale de patrimoniu național, atunci aceasta trebuie să aplice dispozițiile de prezentare de informații din prezentul standard și poate, dar nu i se impune să aplice dispozițiile de evaluare din acest standard.

Entitățile din sectorul public pot deține un număr mare de imobilizări necorporale de patrimoniu național care au fost dobândite pe parcursul unei perioade îndepărtate și prin mijloace diferite, inclusiv prin cumpărare, donație, testament și sechestrare. Aceste active sunt rareori deținute pentru capacitatea lor de a genera intrări de numerar și pot exista obstacole legale sau sociale în calea utilizării lor în aceste scopuri.

Unele imobilizări necorporale de patrimoniu național au beneficii economice viitoare sau potențial de servicii diferite de valoarea lor de patrimoniu, cum ar fi, de exemplu, redevențele plătite entității pentru utilizarea unei înregistrări istorice. În aceste cazuri, o imobilizare necorporală de patrimoniu național poate fi recunoscută și evaluată pe aceeași bază ca alte documente ale imobilizărilor necorporale generatoare de numerar. În cazul altor imobilizări necorporale de patrimoniu național, beneficiile economice viitoare sau potențialul acestora de servicii sunt limitate la caracteristicile lor de patrimoniu. Existența atât a unor beneficii economice viitoare, cât și a unui potențial de servicii poate afecta alegerea bazei de evaluare.

În ceea ce privește **imobilizările necorporale dobândite prin intermediul altor tranzacții decât cele de schimb**, în cele mai multe cazuri, o asemenea imobilizare poate să apară atunci când o entitate din sectorul public transferă sau alocă unei entități, într-o altă tranzacție decât cea de schimb, imobilizări necorporale precum drepturi de aterizare pe aeroport, licențe de operare pentru stații de radio sau de televiziune, licențe sau cote tarifare de import sau dreptul de a accesa alte resurse restricționate. Un cetățean privat, de exemplu, un câștigător al Premiului Nobel, poate lăsa moștenire lucrurile sale personale, inclusiv dreptul de autor pentru publicațiile sale, arhivelor naționale (o entitate din sectorul public) într-o altă tranzacție decât cea de schimb.

Uneori este dificil de evaluat dacă o **imobilizare necorporală generată intern** se califică pentru recunoaștere, din cauza problemelor în:

- *A identifica dacă există, și a momentului în care apare, un activ identificabil care va genera beneficii economice viitoare preconizate sau potențial de servicii;*
- *A determina în mod fiabil costul activului. În anumite cazuri, costul de generare internă a unei imobilizări necorporale nu poate fi diferențiat de costul menținerii sau majorării fondului comercial generat intern al entității sau de costul de funcționare de zi cu zi.*

Pentru a stabili dacă o imobilizare necorporală generată intern respectă criteriile de recunoaștere, o entitate împarte procesul de generare a activului într-o fază de cercetare și o fază de dezvoltare.

Dacă o entitate nu poate face distincția între faza de cercetare și cea de dezvoltare ale unui proiect intern de creare a unei imobilizări necorporale, entitatea tratează costurile aferente proiectului ca fiind suportate exclusiv în faza de cercetare.

Nicio imobilizare necorporală provenită din **cercetare** (sau din faza de cercetare a unui proiect intern) nu trebuie recunoscută. Costurile de cercetare (sau cele din faza de cercetare a unui proiect intern) trebuie recunoscute drept cheltuială atunci când sunt suportate. În faza de cercetare a unui proiect intern, o entitate nu poate demonstra că există o imobilizare necorporală și că aceasta va genera beneficii economice viitoare probabile sau potențial de servicii. Astfel, aceste costuri sunt recunoscute drept cheltuială atunci când sunt suportate.

O imobilizare necorporală provenită din **dezvoltare** (sau din faza de dezvoltare a unui proiect intern) trebuie recunoscută dacă și numai dacă o entitate poate demonstra următoarele **elemente**:

- Fezabilitatea etnică necesară finalizării imobilizării necorporale astfel încât aceasta să fie disponibilă pentru utilizare sau vânzare;
- Intenția sa de a finaliza imobilizarea necorporală și de a o utiliza sau vinde;
- Capacitatea sa de a utiliza sau vinde imobilizarea necorporală;
- Modul în care imobilizarea necorporală va genera beneficii economice viitoare probabile sau potențial de servicii. Printre altele, entitatea poate demonstra existența unei piețe pentru producția generată de imobilizarea necorporală sau pentru imobilizarea necorporală în sine sau, dacă se prevede folosirea ei pe plan intern, utilitatea imobilizării necorporale;
- Disponibilitatea unor resurse tehnice, financiare și de altă natură adecvate pentru finalizarea dezvoltării imobilizării necorporale și pentru utilizarea sau vânzarea acesteia;
- Capacitatea sa de a aevalua fiabil costurile atribuibile imobilizării necorporale în cursul dezvoltării sale.

În faza de dezvoltare a unui proiect intern, o entitate poate, în anumite cazuri, să identifice o imobilizare necorporală și să demonstreze că aceasta va genera beneficii economice viitoare probabile sau potențial de servicii. Acest lucru este posibil deoarece faza de dezvoltare a unui proiect este mai avansată decât faza de cercetare.

Mărcile, casetele tehnice, titlurile de publicații, listele de utilizatori ai unui serviciu și alte elemente similare în fond generate intern nu trebuie recunoscute ca imobilizări necorporale.

Costurile cu mărcile, casetele tehnice, titlurile de publicații, listele de utilizatori ai unui serviciu și alte elemente similare în fond generate intern nu pot fi diferențiate de costul dezvoltării operațiunilor entității ca întreg. În consecință, astfel de elemente nu sunt recunoscute ca imobilizări necorporale.

În ceea ce privește ***perioada de amortizare și metoda de amortizare***, valoarea amortizabilă a unei ***imobilizări necorporale cu o durată de viață utilă determinată*** trebuie alocată pe o bază sistematică de-a lungul duratei sale de viață utilă. Amortizarea trebuie să înceapă atunci când activul este disponibil pentru a fi utilizat, adică atunci când se află în locul și în starea necesare pentru a putea funcționa în manieră intenționată de conducere. Amortizarea trebuie să înceteze la prima dată dintre data la care activul este clasificat drept deținut în vederea vânzării (sau inclus într-un grup destinat cedării care este clasificat drept deținut în vederea vânzării) în conformitate cu standardul internațional sau național de contabilitate relevant care tratează activele imobilizate deținute în vederea vânzării și activitățile întrerupte și data la care activul este derecunoscut. Metoda de amortizare utilizată trebuie să reflecte modelul preconizat de consumare a beneficiilor economice viitoare sau a potențialului de servicii ale activului de către entitate. Dacă acel model nu poate fi determinat fiabil, trebuie utilizată metoda liniară. Cheltuiala cu amortizarea pentru fiecare perioadă trebuie recunoscută în surplus sau deficit, cu excepția cazului în care prezentul standard sau un alt standard permite sau impune includerea acesteia în valoarea contabilă a unui alt activ.

Pentru alocarea sistematică a valorii amortizabile a unui activ de-a lungul duratei sale de viață utilă pot fi folosite diverse metode de amortizare. Aceste metode includ metoda liniară, metoda amortizării degresive și metoda unităților de producție. Metoda utilizată este selectată pe baza modelului preconizat de consumare a beneficiilor economice viitoare sau a potențialului de servicii încorporate în activ și este aplicată consecvent de la o perioadă la alta, cu excepția cazului în care intervine o schimbare a modelului preconizat de consumare a acelor beneficii economice viitoare sau a potențialului de servicii.

În general, amortizarea trebuie recunoscută în surplus sau deficit. Cu toate acestea, beneficiile economice viitoare sau potențialul de servicii încorporate într-un activ sunt uneori absorbite pentru producerea altor active. În acest caz, cheltuiala cu amortizarea constituie o parte a costului celui alt activ și este inclusă în valoarea sa contabilă. De exemplu, amortizarea imobilizărilor necorporale utilizate în procesul de producție este inclusă în valoarea contabilă a stocurilor.

Valoarea reziduală a unei imobilizări necorporale cu o durată de viață utilă determinată trebuie evaluată la zero, cu excepția cazurilor în care:

✓ *Există un angajament al unei terțe părți de achiziționare a imobilizării la sfârșitul duratei sale de viață utilă;*

✓ *Există o piață activă pentru imobilizare și valoarea reziduală poate fi determinate în funcție de acea piață; Este probabil ca o astfel de piață să existe la sfârșitul duratei de viață utilă a imobilizării.*

Valoarea amortizabilă a unui active cu o durată de viață utilă determinate este stabilită după deducerea valorii sale reziduale. O valoare reziduală diferită de zero sugerează faptul că o entitate preconizează să cedeze imobilizarea necorporală înainte de sfârșitul duratei sale de viață economică. Valoarea reziduală a unei imobilizări necorporale poate crește la o valoare egală cu sau mai mare decât valoarea contabilă a activului. Într-o astfel de situație, cheltuiala cu amortizarea activului este zero, cu excepția cazului în care, și până în momentul în care, valoarea sa reziduală descrește ulterior până la o valoare inferioară valorii contabile a activului.

O **imobilizare necorporală cu durată de viață utilă nedeterminată** nu trebuie amortizată. Durata de viață utilă a unei imobilizări necorporale care nu este amortizată trebuie revizuită în fiecare perioadă de raportare pentru a stabili dacă evenimentele și circumstanțele continua să sprijine evaluarea duratei de viață utilă nedeterminată pentru acel activ. În caz contrar, modificarea în evaluarea duratei de viață utilă de la nedeterminată la determinate trebuie contabilizată ca o modificare în estimarea contabilă.

O entitate trebuie să prezinte următoarele informații pentru fiecare clasă de imobilizări necorporale, făcând distincție între imobilizările necorporale generate intern și celelalte imobilizări necorporale:

✓ *Dacă duratele de viață utilă sau nedeterminate sau determinate și, în cazul în care sunt determinate, duratele de viață utilă sau ratele de amortizare folosite;*

✓ *Metodele de amortizare utilizate pentru imobilizările necorporale cu durate de viață utilă determinate;*

✓ *Valoarea contabilă brută și orice amortizări cumulate (agregate cu pierderile din depreciere cumulate) la începutul și la sfârșitul perioadei;*

✓ *Elementul-rând (elementele-rând) din situația performanței financiare în care este inclusă orice amortizare a imobilizărilor necorporale;*

✓ *O reconciliere a valorii contabile de la începutul și sfârșitul perioadei, prezentând: Intrările, indicându-le separat pe cele din dezvoltarea internă și pe cele dobândite separat; Activele imobilizate clasificate drept deținute în vederea vânzării sau incluse într-un grup destinat cedării clasificate drept deținute în vederea vânzării în conformitate cu standardul internațional sau național de contabilitate relevant care tratează activele imobilizate deținute în vederea vânzării, activitățile întrerupte și alte cedări; Creșterile sau diminuările pe parcursul perioadei rezultate din reevaluări; Pierderile din depreciere recunoscute în surplus sau deficit pe parcursul perioadei; Pierderile din depreciere reluate în surplus sau deficit pe parcursul perioadei; Orice amortizare recunoscută pe parcursul perioadei; Diferențele nete de schimb valutar rezultate din conversia situațiilor financiare în moneda de prezentare și din conversia operațiunilor din străinătate în moneda de prezentare a entității; Alte modificări ale valorii contabile pe parcursul perioadei.*

De asemenea, o entitate trebuie să prezinte:

✓ *Pentru o imobilizare necorporală evaluată ca având o durată de viață utilă nedeterminată, valoarea contabilă a activului în cauză și motivele care sprijină evaluarea unei durate de viață utilă nedeterminate. Atunci când prezintă aceste motive, entitatea trebuie să descrie factorul (factorii) care a (au) avut un rol semnificativ în determinarea faptului că activul are o durată de viață utilă nedeterminată.*

✓ *O descriere, valoarea contabilă și perioada de amortizare rămasă ale oricărei imobilizări necorporale individuale care este semnificativă în situațiile financiare ale entității;*

✓ *Pentru imobilizările necorporale dobândite printr-o altă tranzacție decât cele de schimb și recunoscute inițial la valoarea justă:*

- Valoarea justă recunoscută inițial pentru aceste active;
- Valoarea lor contabilă;
- Dacă ele sunt evaluate după recunoașterea în conformitate cu modelul bazat pe

cost sau cu modelul de reevaluare.

✓ *Existența și valorile contabile ale immobilizărilor necorporale asupra cărora dreptul de proprietate este limitat și valorile contabile ale immobilizărilor necorporale depuse drept garanție pentru datorii;*

✓ *Valoarea angajamentelor contractuale pentru achiziția immobilizărilor necorporale.*

Concluzii

Programul IPSASB de convergență cu IFRS-urile este un element important în programul de lucru al IPSASB. Politica IPSASB este ca IPSAS-urile pe bază de angajamente să fie convergente cu IFRS-urile emise de către IASB atunci când este adecvat pentru entitățile din sectorul public.

IPSAS-urile pe bază de angajamente care sunt convergente cu IFRS-urile păstrează dispozițiile, structura și textul IFRS-urilor, cu excepția cazului în care există un motiv specific sectorului public care să justifice o abatere. Abaterea de la IFRS-ul echivalent are loc atunci când dispozițiile sau terminologia din IFRS nu sunt adecvate (nu este adecvată) pentru sectorul public. Diferențele dintre IPSAS-uri și IFRS-urile echivalente sunt identificate în Comparația cu IFRS, inclusă în fiecare IPSAS.

Modelul de reevaluare propus în IPSAS 31 este similar cu cel din IAS 38, care impune ca reevaluările să fie contabilizate pe bază de activ. IPSAS 17 “Imobilizări corporale” prevede ca reevaluările să fie contabilizate mai degrabă pe bază de clase de active decât ca activ individual. IPSASB a analizat această abordare pentru immobilizările necorporale, dar a concluzionat că nu era necesară deoarece immobilizările necorporale diferă de immobilizările corporale în sensul că este mai puțin probabil să fie omogene. Unul dintre cele mai importante tipuri de immobilizări necorporale ale entităților din sectorul public îl constituie programele informatice dezvoltate intern, pentru care sunt disponibile informații detaliate pe bază de activ individual. În consecință, IPSASB a concluzionat că este adecvat să prevadă că immobilizările necorporale reevaluate să fie contabilizate pe bază de activ cu activ.

Bibliografie:

1. **Bidașcu C. G.**, *Contabilitate bugetară în contextul Standardelor Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public*, Editura Ex Ponto, Constanța, 2007.
2. **Ciurea M.**, *Standarde Internaționale de Contabilitate (IPSAS)*, Note de curs, Petroșani, 2018.
3. **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.
4. 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.
5. Federația Internațională a Contabililor, *Manual de Standard Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public*, Vol. 1 și 2, traducere, Editura CECCAR, București, 2009.

Particularități privind organizarea și conducerea contabilității împrumuturilor și a datoriilor asimilate acestora la instituțiile publice

Autor: Matei (Burza) Diana Ramona
Coordonator: Conf. univ. dr. Ciurea Maria
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** Medium- and long-term borrowed funds are considered as capital assets because they are in the institution over a longer period of time and because the purpose of performing these debts is to provide permanent assets for the institution's development. These reasons give them the standing capital of the public institution. Through this paper we conducted an analysis of some theoretical aspects related to bond issues and public debt, and in the second part we presented how their accounting is organized at the level of public institutions.*

1. Introducere

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. Acesta reprezintă sursă permanentă a instituțiilor publice, în care sunt cuprinse *sursele proprii* reprezentate de fonduri, rezerve din reevaluare, rezultat reportat, rezultatul patrimonial, provizioane, precum și *sursele atrase* împrumutate pe termen mediu și lung, reprezentate de împrumuturile și datoriile asimilate pe termen mediu și lung. Capitalurile proprii referă la drepturile titularului de patrimoniu asupra unei părți din activele acestui patrimoniu, ca urmare a aportului adus de acesta la înființarea instituției cât și pe parcursul perioadei de funcționare a acesteia. Spre deosebire de entitățile economice, unde titularul de patrimoniu poate fi o persoană fizică sau juridică particulară, la instituțiile publice, titularul de patrimoniu este statul, ca persoană juridică.

În contabilitatea instituțiilor publice nu apare categoria economică de capitaluri permanente cum este în contabilitatea entităților economice. Aceasta deoarece, potrivit prevederilor din Legea finanțelor publice nr. 500/2002, entitățile publice nu pot contracta împrumuturi direct de la instituțiile de credit, iar împrumuturile pe termen lung sunt contractate sau garantate de stat sau unități administrativ-teritoriale în scopul asigurării resurselor financiare pentru întregul sistem ierarhic subordonat.

Capitalurile împrumutate pe termen mediu și lung sunt considerate elemente de capital, deoarece acestea se află în instituție pe o perioadă mai mare de timp, precum și datorită faptului că scopul efectuării acestor datorii este acela de a asigura bunuri permanente în vederea dezvoltării instituției. Aceste motive le conferă calitatea de capitaluri permanente ale instituției publice. În categoria capitalurilor permanente sunt incluse împrumuturile și datoriile asimilate, pe *termen mediu* a căror exigibilitate este mai mare de 1 an dar nu depășește 5 ani și pe *termen lung* a căror exigibilitate este mai mare de 5 ani, cum ar fi spre exemplu: împrumuturile din emisiunea de obligațiuni, datoria publică internă și externă, sume datorate pentru acoperirea deficitelor bugetare și alte datorii pe termen lung, în cadrul cărora sunt evidențiate și operațiunile de leasing.

2. Delimitări teoretice cu privire la împrumuturile din emisiunea de obligațiuni

Împrumuturile din emisiunea de obligațiuni sunt, de regulă, împrumuturi pe termen lung contractate de o instituție prin emiterea și vânzarea către public a unor titluri de credit negociabile

denumite *obligațiuni*. Împrumuturile din emisiuni de obligațiuni sunt garantate cu activele deținute de către instituție, sunt obținute, de regulă, pe termen lung și au ca scop atragerea de disponibilități bănești necesare finanțării. Obligațiunile din aceeași emisiune trebuie să fie de o valoare și să acorde deținătorilor lor (creditorii), drepturi egale.

Obligațiunile sunt instrumente financiare de creditare, utilizate de stat în vederea acoperirii temporare a datoriei publice. În ceea ce privește împrumuturile din emisiunea de obligațiuni, denumite și împrumuturi obligatate, se rețin următoarele **elemente caracteristice**:

- ✓ valoarea înscrisă pe obligațiune este denumită *valoare nominală* și servește ca bază de calcul a dobânzilor. Ea nu poate fi mai mică decât limita prevăzută de lege;
- ✓ obligațiunile sunt emise pe un termen determinat numit *scadență*;
- ✓ obligațiunile sunt purtătoare de *dobânzi anuale*, atunci când este cazul, de *prime de rambursare la scadență*, care reprezintă veniturile cuvenite cumpărătorilor de obligațiuni, în funcție de tipul ratei dobânzii se disting două categorii de împrumuturi obligatate și anume:
 - împrumuturi cu rată fixă (rata nominală a dobânzii), care se păstrează pe toată durata de valabilitate a obligațiunilor;
 - împrumuturi cu rată revizibilă (variabilă) care se modifică în funcție de rata dobânzii practică pe piață pentru obligațiunile cu același risc.

Dobânda anuală a obligațiunilor, care se calculează prin aplicarea ratei dobânzii asupra valorii nominale a obligațiunilor, este denumit CUPON.

- ✓ valoarea aferentă obligațiunilor subscrise se *încasează integral* în momentul subscrierii lor de către solicitanți, denumiți subscripitori de obligațiuni.

Prin contractul de emisiune, la subscriere, obligațiunile sunt evaluate la următoarele **valori**:

- *prețul de emisiune*, respectiv, *prețul de vânzare*, care va fi încasat de la obligator. Acest preț de emisiune poate fi mai mic sau cel mult egal cu valoarea nominală a obligațiunii;
- *prețul de rambursare*, respectiv, prețul la care vor fi rambursate (amortizate) obligațiunile. Prețul de rambursare poate fi egal cu valoarea nominală, dar, de regulă, pentru ca obligațiunile să fie mai atractive în momentul emiterii lor, acest preț este superior valorii nominale. Diferența între prețul de emisiune sau de vânzare (mai mic) și prețul de rambursare (mai mare) constituie *prima de emisiune sau de rambursare* de care beneficiază obligatarii.

Prima de emisiune se amortizează, în mod rezonabil, până cel târziu la data rambursării datoriei. În momentul contractării împrumutului se stabilesc modalitățile de rambursare (amortizare) a obligațiunilor, care se înscriu în contractul de emisiune și care pot fi:

➤ ***rambursarea integrală la scadență***, adică la expirarea duratei prevăzute pentru plata anuală a dobânzilor. Este o formă simplă de rambursare, ușor de gestionat, dar prezintă inconvenientul utilizării unui volum important de lichidități la un moment dat; în fiecare an sunt planificate dobânzi constante.

➤ ***rambursarea progresivă (în tranșe)*** prin procedeele tragerii la sorți sau răscumpărării. În fiecare an se rambursează același număr de titluri prin tragere la sorți sau răscumpărare direct prin bursă. În acest caz, anuitatea (cuponul și amortismentul) va fi degresivă, deoarece pe măsura rambursării obligațiunilor, valoarea dobânzii va scădea; anuitatea fiind compusă în acest caz dintr-o parte fixă consacrată rambursării împrumutului și dintr-o parte variabilă consacrată dobânzilor.

➤ ***rambursarea prin anuități constante***, potrivit căreia în fiecare an se rambursează o sumă constantă ce este formată din valoarea împrumutului de rambursat și dobândă. Formula de calcul a anuităților fiind calculată raportând produsul dintre valoarea actuală a împrumutului de rambursat și rata constantă a dobânzii anuale, la $1 - (1 - \text{rata constantă a dobânzii anuale})^n$, ce reprezintă durata în ani a împrumutului.

3. Delimitări teoretice cu privire la datoria publică a României

Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 64/2007 privind datoria publică, aprobată prin Legea nr. 109/2008, definește datoria publică ca fiind „totalitatea obligațiilor de natura datoriei publice guvernamentale și locale”. Datoria publică a României este reprezentată de datoria publică guvernamentală la care se adaugă datoria publică locală. Potrivit normelor legale în vigoare administrarea datoriei publice presupune un ansamblu de operațiuni privind dimensionarea, structurarea, contractarea și derularea datoriei publice guvernamentale, incluzând refinanțarea/rambursarea, modificarea caracteristicilor, înregistrarea și raportarea acesteia, precum și administrarea riscurilor aferente datoriei publice guvernamentale și ansamblul operațiunilor de autorizare și monitorizare a datoriei publice locale. Datoria publică este internă și externă, iar în funcție de persoanele juridice care angajează datoria publică, aceasta poate fi:

- ✓ datoria publică guvernamentală;
- ✓ datoria publică a autorităților administrației publice locale.

Datoria publică guvernamentală reprezintă „totalitatea obligațiilor financiare interne și externe ale statului, la un moment dat, provenind din împrumuturile contractate direct sau garantate de Guvern, prin Ministerul Finanțelor Publice, în numele României, de pe piețele financiare”. În funcție de modul de finanțare al datoriei publice, aceasta poate fi de două feluri, și anume:

Datoria publică guvernamentală internă este partea din datoria publică guvernamentală care reprezintă totalitatea obligațiilor financiare ale statului, provenind din împrumuturi contractate direct sau garantate de stat, de la persoane fizice sau juridice rezidente în România, inclusiv sumele utilizate temporar din disponibilitățile contului curent general al Trezoreriei Statului pentru finanțarea temporară a deficitelor bugetare.

Datoria publică guvernamentală externă este partea din datoria publică guvernamentală reprezentând totalitatea obligațiilor financiare ale statului, provenind din împrumuturi contractate direct sau garantate de stat de la persoane fizice sau juridice nerezidente în România.

Împrumuturile de stat interne și externe pot fi contractate numai de Ministerul Finanțelor Publice și acesta le poate subîmprumuta beneficiarilor finali. Aceste subîmprumuturi se pot face pe baza unor acorduri de împrumut subsidiar încheiate între MFP și beneficiari. Garantarea acestor împrumuturi se poate face numai de MFP, iar garanțiile de stat pot fi acordate numai pentru împrumuturi a căror rambursare se va face exclusiv din surse proprii sau din bugetele locale, în cazul autorităților publice locale. Pentru acoperirea riscurilor financiare aferente garanțiilor depuse de stat se constituie fondul de risc. Instrumentele **datoriei publice externe** constau în:

- ✓ titluri de stat în valută emise pe piețele financiare interne sau externe;
- ✓ împrumuturi de stat de la bănci, de la instituții de credit interne sau externe, persoane juridice române sau străine;
- ✓ împrumuturi de la guverne străine, agenții guvernamentale străine, instituții financiare multinaționale sau de la alte organizații internaționale;
- ✓ împrumuturi temporare din disponibilitățile contului curent general al Trezoreriei Statului;
- ✓ împrumuturi sindicalizate pe termen scurt, mediu sau lung;
- ✓ împrumuturi directe de la investitori privați străini, pe termen scurt, mediu sau lung;
- ✓ împrumuturi de la bănci străine sau de la companii străine;
- ✓ alte împrumuturi.

Ministerul Finanțelor Publice este singura instituție publică autorizată să emită titluri de stat, exprimate în moneda națională și în valută. **Titlurile de stat** reprezintă titluri de valoare exprimate în monedă națională, care pot fi emise pe termen scurt, mediu sau lung.

Titlurile de stat pe termen scurt se regăsesc sub forma bonurilor de tezaur și a certificatelor de trezorerie. Acestea sunt fie purtătoare de dobândă, fie sunt emise cu discount. Titlurile de stat pe

termen mediu și lung sunt titluri de valoare sub forma obligațiunilor de stat emise cu scadență de la unul până la cinci ani și pot fi purtătoare de dobândă sau pot fi emise cu discount. De asemenea, Ministerul Finanțelor Publice, poate emite garanții de stat pentru împrumuturi interne contractate de o persoană juridică de la o instituție financiară, pentru finanțarea unor proiecte sau activități de importanță națională sau pentru alte destinații stabilite și aprobate de către Guvern. Pentru ca garanțiile emise de stat să fie admise, trebuie ca Ministerul Finanțelor Publice să accepte clauzele înscrise în contractele de împrumut încheiate între persoanele juridice și instituțiile financiare. În vederea emiterii garanțiilor, între Ministerul Finanțelor Publice, care are calitatea de garant, și persoana juridică care a contractat împrumutul, care are calitatea de garantat, se încheie un contract în care se stipulează drepturile și obligațiile ce revin părților, inclusiv cele referitoare la plata comisionului de risc.

Pentru acoperirea riscurilor financiare legate de garantarea de către stat a împrumuturilor contractate de persoanele juridice, se constituie **fondul de risc**. Acest fond se constituie din sumele încasate de la beneficiarul împrumuturilor garantate, din dobânzile aferente sumelor aflate în depozite, din majorările de întârziere aplicate pentru neplata la termen a comisioanelor, din fonduri bugetare alocate în acest scop și din alte surse legal constituite. Și în cazul contractării de împrumuturi din exterior de către persoanele juridice, statul poate emite garanții, însă acestea se acordă numai pentru finanțarea acelor obiective ale căror criterii de selecție sunt aceleași ca și în cazul contractării datoriei publice externe. În cazul în care statul emite garanții pentru împrumuturi externe, acesta este direct răspunzător în fața instituției creditoare.

Datoria publică locală este reglementată prin Legea nr.273/2006 privind finanțele publice locale, în care se precizează că aceasta reprezintă *totalitatea obligațiilor financiare interne și externe ale autorităților administrației publice locale, la un moment dat, provenind din împrumuturi, contractate direct sau garantate de acestea, de pe piețele financiare.*

Datoria publică locală internă este partea din datoria publică locală care reprezintă totalitatea obligațiilor financiare ale autorităților administrației publice locale, provenite din împrumuturi contractate direct sau garantate de acestea, de la persoane fizice sau juridice rezidente în România.

Datoria publică locală externă este partea din datoria publică locală reprezentând totalitatea obligațiilor financiare ale autorităților administrației publice locale, provenind din împrumuturi, contractate direct sau garantate de acestea, de la persoane fizice sau juridice nerezidente în România.

Instituțiile publice locale pot contracta împrumuturi care fac parte din datoria publică a României, însă acestea nu reprezintă datorii sau răspunderi ale Guvernului. Plata dobânzilor și comisioanelor aferente acestor împrumuturi se efectuează din veniturile obținute de instituțiile publice locale. În cazul în care totalul datoriilor reprezentând ratele de împrumut scadente, dobânzile și comisioanele aferente acestora, inclusiv ratele împrumutului care urmează a fi garantat sau angajat de către autoritățile locale, depășesc 30% din totalul veniturilor curente ale bugetului local, acestora li se interzice accesul la credite sau la garantarea oricărui fel de împrumut. Valoarea totală a împrumuturilor contractate de autoritățile locale se trec într-un **registru de evidență a datoriei publice** și se vor raporta anual prin situațiile financiare ale autorităților locale. De asemenea, prin situațiile financiare se vor raporta garanțiile emise de autoritățile locale.

Autoritățile administrației publice locale pot contracta sau garanta împrumuturi interne și/sau externe pe termen scurt, mediu și lung pentru realizarea de investiții publice de interes local, precum și pentru refinanțarea datoriei publice locale, potrivit legii, numai cu avizul Comisiei de Autorizare a împrumuturilor Locale.

Instrumentele autorităților locale în ceea ce privește datoria publică internă constau în titluri de valoare și împrumuturi de la băncile comerciale sau de la alte instituții financiare.

Titlurile de valoare pot fi emise direct de autoritățile locale sau prin intermediul unor agenții sau instituții specializate. De asemenea, autoritățile locale pot contracta împrumuturi interne, fără

garanția Guvernului, însă, în prealabil, se va informa Ministerul Finanțelor Publice.

Împrumuturile externe ce urmează a se contracta de către autoritățile locale se fac numai cu aprobarea unei comisii de autorizare a împrumuturilor, care este constituită din autorități ale administrației locale, ale Guvernului și ale Băncii Naționale a României. După contractarea împrumuturilor externe, în bugetul local se vor prevedea ratele scadente, dobânzile și comisioanele aferente acestora. În afară de autoritățile centrale și cele locale, pot acorda împrumuturi, fără dobândă, și ordonatorii principali de credite, din bugetul propriu, pe bază de convenție, în cazul în care se înființează în subordinea acestora unele instituții publice sau se desfășoară activități finanțate integral din venituri proprii și care nu dispun de fonduri suficiente la înființare. Aceste împrumuturi trebuie restituite în termen de 6 luni ordonatorului principal.

Consiliile locale, județene și Consiliul General al Municipiului București pot contracta sau garanta împrumuturi interne sau externe pentru realizarea de investiții publice de interes local sau pentru refinanțarea datoriei publice locale. De asemenea, dacă pe parcursul execuției bugetare apar goluri de casă ca urmare a decalajului dintre încasarea veniturilor bugetare și plata cheltuielilor, administrația publică locală poate acoperi aceste împrumuturi fără dobândă acordate de Ministerul Finanțelor Publice din disponibilitățile existente în Contul Curent General al Trezoreriei Statului, însă numai după ce s-au epuizat sursele fondului de rulment.

4. Aspecte privind contabilitatea împrumuturilor și a datorii asimilate acestora

Împrumuturile și datoriile asimilate acestora sunt înscrise în clasa 1 „Conturi de capitaluri” și vizează sume ce trebuie plătite într-o perioadă mai mare de un an, conform acordului de împrumut. Contabilitatea împrumuturilor și datoriilor asimilate se ține pe următoarele **categorii**:

- ✓ *împrumuturi din emisiunea de obligațiuni;*
- ✓ *împrumuturi interne și externe contractate sau garantate de autoritățile administrației publice locale;*
- ✓ *împrumuturi interne și externe contractate sau garantate de stat;*
- ✓ *sume primite pentru acoperirea deficitelor bugetare;*
- ✓ *alte împrumuturi și datorii asimilate;*
- ✓ *dobânzile aferente împrumuturilor și datorii asimilate;*
- ✓ *prime privind rambursarea obligațiunilor.*

Evidența contabilă a împrumuturilor și datoriilor asimilate este realizată cu ajutorul conturilor din **grupa 16 „Împrumuturi și datorii asimilate - pe termen mediu și lung”**, care înregistrează **în credit** împrumuturile primite și dobânzile datorate aferente acestora, iar **în debit** ratele scadente restituite și dobânda plătită. **Soldul** este **creditor** și reflectă valoarea împrumuturilor neajunse la scadență și dobânda aferentă. Pentru fiecare categorie detalierea se realizează pe conturi sintetice de gradul II și III aferente exercițiului curent și exercițiilor viitoare.

➤ **Împrumuturile din emisiunea de obligațiuni**

Obligațiunile sunt instrumente financiare de creditare, utilizate de stat în vederea acoperirii temporare a datoriei publice. Acestea, în general, pot fi de două feluri:

- **fără opțiune**, reprezintă acele instrumente financiare ce sunt emise pentru atragerea de pe piața financiară, pentru o perioadă mai lungă de timp, de active monetare destinate completării unor fonduri proprii ce sunt necesare în general pentru efectuarea de investiții importante, iar în cazul statului, pentru acoperirea nevoilor statului;
- **cu opțiune**, sunt instrumente financiare care în prima fază apar ca obligațiuni, iar, după termenul stabilit pe obligațiune, acestea, în loc să fie achitate creditorului, ele se transformă în acțiuni.

Evidențierea împrumuturilor din emisiunea de obligațiuni se realizează cu ajutorul contului **161 „Împrumuturi din emisiunea de obligațiuni”**, în care se înregistrează valoarea de rambursare a împrumuturilor, adică valoarea care va fi achitată de către debitor creditorului la sfârșitul

contractului de împrumut. Acest cont are detalieri pe următoarele conturi sintetice de gradul II:

161.01, „Împrumuturi din emisiunea de obligațiuni cu termen de răscumpărare în exercițiul curent”

161.02, „Împrumuturi din emisiunea de obligațiuni cu termen de răscumpărare în exercițiile viitoare”

➤ **Împrumuturi interne și externe contractate sau garantate de autoritățile administrației publice locale**

Autoritățile publice locale pot contracta sau garanta credite pentru activități de investiții proprii sau pentru unitățile aflate în subordonare sau coordonare, împrumuturile reprezintă sume trase de la instituțiile financiare pe termene diferite de către instituțiile publice, pentru care acestea plătesc dobândă. Aceste împrumuturi au următoarele **caracteristici**:

✓ *au o valoare nominală, valoare care se înregistrează în contabilitate;*

✓ *sunt purtătoare de dobândă simplă sau compusă, în funcție de clauzele cuprinse în contractul de împrumut.*

Contabilitatea acestor împrumuturi se realizează cu ajutorul conturilor **162** „Împrumuturi interne și externe contractate de autorități ale administrației publice locale” și **163** „Împrumuturi interne și externe garantate de autorități ale administrației publice locale”, care sunt conturi de pasiv și evidențiază împrumuturile interne și externe pe termen mediu și lung încheiate cu organisme sau instituții de credit. Contabilitatea analitică se ține pentru fiecare contract în parte. În **creditul** conturilor se înregistrează tragerile din împrumuturi contractate sau garantate de autoritățile administrației publice locale, iar în **debit** împrumuturile contractate sau garantate de autoritățile administrației publice locale rambursate potrivit scadențelor din acordurile de împrumut. **Soldul** creditor al conturilor reprezintă împrumuturi interne și externe contractate sau garantate de autoritățile administrației publice locale, nerambursate.

În cazul în care creditul este contractat de la o instituție financiară externă sau de la un alt organism internațional, anual se va calcula și înregistra diferența de curs valutar. Când cursul valutar la finele anului este mai mare decât cursul la care a fost înregistrat creditul, atunci diferența de curs este nefavorabilă și se va înregistra ca o cheltuială curentă financiară, în contul 665 „Cheltuieli din diferențe de curs valutar”, iar în cazul în care cursul valutar la finele anului este mai mic decât cel de la data contractării creditului, diferența este favorabilă și se va înregistra ca un venit financiar, în contul 765 „Venituri din diferențe de curs valutar”.

➤ **Împrumuturi interne și externe contractate sau garantate de stat**

Împrumuturile interne și externe contractate sau garantate de stat se evidențiază în contabilitate cu ajutorul conturilor **164** „Împrumuturi interne și externe contractate de stat” și **165** „Împrumuturi interne și externe garantate de stat”, care sunt **conturi de pasiv** și evidențiază operațiile atât în lei cât și în valută, la cursul de schimb valutar de la data operațiunii. În **creditul** conturilor se înregistrează tragerile din împrumuturi interne și externe contractate sau garantate de către stat, iar în **debit** împrumuturile rambursate la scadență. Ambele conturi au aceeași funcțiune și conținut economic, cu deosebirea că unul reflectă creditele contractate, iar celălalt creditele garantate.

➤ **Sume primite pentru acoperirea deficitelor bugetare**

Acestea sunt reflectate în contabilitate cu ajutorul **contului 166** „Sume primite pentru acoperirea deficitelor bugetare”, prin intermediul căruia” Trezoreria centrală, Casa Națională de Pensii Publice, Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă și Casa Națională de Sănătate țin evidența sumelor utilizate din disponibilitățile aflate în contul general al trezoreriei statului pentru acoperirea deficitului bugetului de stat, bugetului asigurărilor sociale de stat, bugetului asigurărilor de șomaj și Fondului național unic de asigurări sociale de sănătate, potrivit legii. Este un **cont de pasiv**. În **creditul** contului se înregistrează la sfârșitul anului, sumele utilizate din disponibilitățile primite din contul general al trezoreriei statului pentru acoperirea deficitelor

bugetare potrivit legii, iar în *debit*sumele restituite trezoreriei statului, din cele acordate pentru acoperirea deficitelor bugetare.

➤ **Alte împrumuturi și datorii asimilate**

Evidența contabilă a acestora se ține prin intermediul *contului 167 „Alte împrumuturi și datorii asimilate”*, în care intră alte împrumuturi și datorii asimilate primite din fondul special de dezvoltare la dispoziția Guvernului, primite din contul general al trezoreriei statului, primite din venituri din privatizare, rezultate din reclasificarea creditelor comerciale în împrumuturi, precum și alte împrumuturi și datorii asimilate care pot să apară într-o anumită perioadă (active fixe achiziționate în regim de leasing financiar). Conținutul economic și funcția contabilă este identică cu cea a conturilor mai sus prezentate.

➤ **Dobânzi aferente împrumuturilor și datoriilor asimilate**

Evidența contabilă a acestora se ține prin intermediul *contului 168 „Dobânzi aferente împrumuturilor și datoriilor asimilate”*, care evidențiază dobânzile datorate, aferente împrumuturilor din emisiunea de obligațiuni, împrumuturile interne și externe contractate sau garantate de autoritățile administrației publice locale, împrumuturile interne și externe contractate sau garantate de stat precum și a celor aferente altor împrumuturi și datorii asimilate. *În credit* înregistrează valoarea dobânzilor datorate iar *în debit* valoarea dobânzilor plătite. *Soldul* este *creditor* și reprezintă dobânzile datorate și neplătite.

➤ **Prime privind rambursarea obligațiilor**

Acestea sunt reflectate în contabilitate cu ajutorul *contului 169 „Prime privind rambursarea obligațiilor”*, care ține evidența primelor de rambursare reprezentând diferența dintre valoarea de emisiune și valoarea de rambursare a obligațiilor. Este un *cont de activ*. *În debit* înregistrează suma primelor de rambursare aferente împrumuturilor din emisiunea de obligațiuni iar *în credit* înregistrează valoarea primelor de rambursare amortizate. *Soldul* este *creditor* și reprezintă valoarea primelor de rambursare a obligațiilor, neamortizate.

5. Concluzii

Fondurile împrumutate pe termen mediu și lung sunt considerate ca active de capital deoarece se află în instituție pe o perioadă mai lungă de timp și deoarece scopul acestor datorii este de a furniza active permanente pentru dezvoltarea instituției. Aceste motive le conferă calitatea de capital permanent al instituției publice. Prin această lucrare am efectuat o analiză a unor aspecte teoretice legate de emisiunile de obligațiuni și datoria publică, iar în a doua parte am prezentat modul în care contabilitatea acestora este organizată la nivelul instituțiilor publice. Concluzia care se desprinde din realizarea acestei analize, are în vedere faptul că organizarea și conducerea contabilității împrumuturilor și datoriilor asimilate la instituțiile publice este destul de complexă și necesită din partea specialiștilor contabili, în primul rând cunoștințe teoretice temeinice ale acestui domeniu, dar nu în ultimul rând și o bogată experiență practică.

Bibliografie:

1. Criveanu Maria, *Contabilitatea în instituția publică*, Editura Universitaria, Craiova, 2018.
2. Dumitru M., Pitulice I. C., Ștefănescu A., *Cartea verde a contabilității instituțiilor publice, Ediția a II-a*, Editura RENTROP & STRATON, București, 2014.
3. Gisberto A., Nisulescu-Ashrafzadeh I., *Contabilitatea în instituțiile publice*, Editura ASE, București, 2017.
4. Ionescu Luminița, *Contabilitatea instituțiilor publice. Principii, proceduri, situații financiare*, Editura Fundației România de Măine, București, 2016.

5. Măcriș Maria, *Contabilitate publică*. Ediția a II-a revizuită și adăugită, Editura Universitas, Petroșani, 2015.
6. Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 64/2007 privind datoria publică, aprobată cu modificări și completări prin legea nr. 109/2008 cu modificările ulterioare.
7. 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.

Politici și proceduri contabile privind inventarierea activelor, datoriilor și capitalurilor proprii

Autor: Mîța Veronica
Coordonator: Prof. univ. dr. Man Mariana
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** Inventory is a common process for economic sciences by which value and quantity, or only value, are established for the elements of the nature of their assets, debts and equity, in order to compare them with the scriptural situation in the accounting. It is a complex work, which requires the development of appropriate accounting policies and procedures, in line with current legislation.*

Through this paper, I propose to highlight and analyze the specific procedures concerning inventory preparation, actual inventory and regularization of differences in the inventory of assets, liabilities and equity of entities. In my research I will use a methodology centered on the literature, on the regulations in force and on the practical experience of specialists in the field.

1. Introducere

În conformitate cu Legea Contabilității nr. 82/1991, republicată, cu modificările și completările ulterioare, și cu OMFP nr.2.861/2009 pentru aprobarea *Normelor privind organizarea și efectuarea inventarierii elementelor de natura activelor, datoriilor și capitalurilor proprii*, entitățile au obligația de a efectua inventarierea acestor elemente: la începutul activității; cel puțin o dată pe an; în cazul fuziunii sau încetării activității; alte situații prevăzute de legislație.

Inventarierea este importantă pentru toate entitățile care gestionează bunuri și efectuează tranzacții comerciale sau financiare. Cunoașterea existenței faptice a stocurilor, bunurilor și valorilor în vederea comparării cu existența scriptică asigură controlul integrității gestiunilor de valori materiale și bănești. Managerii entităților trebuie să înțeleagă importanța acestei activități (pentru care sunt responsabili), iar în acest sens să stabilească obiective, politici și proceduri specifice, care să asigure eficiența și respectarea reglementărilor în vigoare cu privire la inventariere.

2. Inventarierea patrimoniului - delimitări conceptuale

Reglementările în vigoare, respective Legea Contabilității, prevăd obligativitatea entităților de a întocmi raportări financiare anuale, care include situațiile financiare anuale, care include situațiile financiare sub forma unui set de formulare de sinteză, egale ca importanță, prin care se prezintă poziția financiară, performanța financiară, situația fluxurilor de trezorerie și modificările capitalurilor proprii, ce permit determinarea unor indicatori agregați de reflectare a activității entităților de pe parcursul unui exercițiu financiar. În cadrul lucrărilor de închidere a exercițiului, denumite și lucrări preliminare, se regăsește și inventarierea generală a activelor, datoriilor și capitalurilor proprii. Conform literaturii de specialitate și legislației în vigoare, inventarierea reprezintă procedeul de stabilire faptică valorică și cantitativă, sau numai valorică a elementelor de active, datorii și capitaluri proprii, cu scopul de a compara realitatea din teren cu datele scriptice din evidența contabilă. Astfel, inventarierea este instrumentul de control al integrității gestiunilor de valori materiale și bănești, cu implicații asupra situației trecute, prezente și viitoare a unei entități.

Funcțiile principale ce pot fi atribuite inventarierii vizează, pe de o parte, determinarea situației faptice a elementelor de avere prin constatare faptică și, pe de altă parte, controlul

respectării integrității gestiunilor de valori materiale și bănești încredințate persoanelor responsabile cu administrarea averii unei entități.

Complexitatea procesului de inventariere este susținută prin etapele pe care le presupune, respectiv: pregătirea inventarierii; inventarierea propriu-zisă; stabilirea rezultatului inventarierii; regularizarea diferențelor constatăte la inventariere.

Literatura de specialitate evidențiază anumite criterii de clasificare a inventarierii, respectiv:

- a) Sfera de cuprindere (gradul de complexitate):
 - Generală - totalitatea elementelor de avere aparținând unei entități;
 - Parțială - doar anumite componente ale averii.
- b) Perioada (data sau intervalul de timp când are loc):
 - Anuală, de regulă înainte întocmirii situațiilor financiare;
 - Periodică: lunar, trimestrial, zilnic etc.;
 - Inopinată: fără anunțarea prealabilă a gestionarului.
- c) Natura elementelor inventariate (conținutul economic al elementelor din cadrul gestiunilor):
 - Imobilizări corporale;
 - Materiale consumabile;
 - Mărfuri;
 - Produse;
 - Disponibilități bănești;
 - Animale.

3. Situații în care se impune inventarierea

Conform OMFP nr.2.861/2009, entitățile au obligația să efectueze inventarierea elementelor de natura activelor, datoriilor și capitalurilor proprii deținute în următoarele situații:

- ⊗ La începutul activității, cu scopul stabilirii și evaluării elementelor de natura activelor ce constituie aport la capitalul entității;
- ⊗ Cel puțin o dată în cursul exercițiului financiar pe parcursul funcționării lor, la sfârșitul anului;
- ⊗ În cazul fuziunii sau încetării activității;
- ⊗ La cererea organelor de control sau a altor organe prevăzute de lege;
- ⊗ Ori de câte ori sunt indicii că există lipsuri sau plusuri în gestiune, care nu pot fi stabilite cert decât prin inventariere;
- ⊗ Cu ocazia reorganizării gestiunilor sau ori de câte ori intervine o predare-primire a gestiunii;
- ⊗ În cazuri de forță majoră sau ca urmare a unor calamități naturale, precum și în alte situații.

În cazul instituțiilor publice, Ministerul Finanțelor Publice poate aproba excepții de la regula inventarierii anuale pentru unele bunuri cu caracter special, la propunerea ordonatorilor de credite.

Bunurile entităților cu activitate complexă pot fi inventariate și înainte datei închiderii exercițiului, cu condiția valorificării și cuprinderii rezultatelor în situațiile financiare, considerându-se inventariere anuală. Entitățile care au stabilit exercițiul financiar diferit de anul calendaristic realizează inventarierea în așa fel încât rezultatele acestora să fie cuprinse în situațiile financiare ale exercițiului respectiv, deci nu la sfârșitul anului.

4. Organizarea inventarierii – condiții și măsuri

Legea contabilității prevede că răspunderea pentru organizarea inventarierii revine administratorului, ordonatorului de credite sau altei persoane ce are obligația gestionării entității. Aceste persoane elaborează și aprobă proceduri scrise adaptate specificului activității pe care le transmit comisiilor de inventariere. Buna organizare a inventarierii presupune: măsuri premergătoare, inventarierea efectivă, stabilirea rezultatelor și punerea de acord prin operațiuni contabile adecvate a situației scriptice cu situația faptică. În cadrul măsurilor premergătoare inventarierii, o etapă importantă o reprezintă numirea comisiei de inventariere prin decizie scrisă, semnată de conducătorul entității, prin proceduri interne proprii stabilindu-se componența și atribuțiile acesteia. Decizia de numire va evidenția: componența comisiei (președintele și membrii), modul de efectuare a inventarierii, metoda de inventariere utilizată, gestiunea supusă inventarierii, data de începere și de terminare a inventarierii.

Procedurile interne elaborate de entități pot evidenția următoarele situații particulare:

- ◆ La entitățile cu un număr redus de angajați, inventarierea poate fi efectuată de o singură persoană, caz în care răspunderea revine în totalitate conducătorului unității.
- ◆ La entitățile mari poate fi numită o comisie centrală ce are sarcina de a organiza, supraveghea și controla modul de efectuare a operațiunilor de inventariere, răspunzând de respectarea prevederilor legale și a procedurilor interne aprobate.
- ◆ Din comisia de inventariere nu pot face parte gestionarii depozitelor supuse inventarierii, contabilii care țin evidența gestiunii respective, auditorii interni sau statutari.
- ◆ Procedurile interne ale entității pot prevedea că la efectuarea operațiunilor de inventariere să participe și contabilii care țin evidența gestiunii respective, fără ca aceștia să facă parte din comisia de inventariere.
- ◆ Înlocuirea membrilor comisiei de inventariere se poate efectua în condiții bine justificate și numai prin decizie scrisă și semnată de cei care i-au numit.
- ◆ Dacă entitatea nu are nici un salariat care să poată efectua operațiunea de inventariere, aceasta poate fi efectuată de către administrator.
- ◆ În cazul comisiei de inventariere vor fi desemnate persoane cu pregătire corespunzătoare economică și tehnică, ce sunt capabile să efectueze corect inventarierea și să evalueze conform reglementărilor în vigoare activele, datoriilor și capitalurile proprii aflate în gestiune.
- ◆ Inventarierea se poate efectua atât cu salariații proprii, cât și pe bază de contracte de prestare de servicii încheiate cu persoane juridice sau fizice cu pregătire adecvată.

Pentru desfășurarea corespunzătoare a inventarierii, conducătorii entităților, pe de o parte, trebuie să ia o serie de măsuri care privesc crearea condițiilor corespunzătoare pentru comisia de inventariere, iar pe de altă parte, comisia trebuie să ia unele măsuri organizatorice care să faciliteze procesul de inventariere. Din prima categorie, cele mai importante măsuri vizează:

- ⊗ Gruparea bunurilor pe sorto-tipo-dimensiuni;
- ⊗ Ținerea la zi a evidenței tehnico-operative a gestiunii;
- ⊗ Participarea tuturor membrilor comisiei la inventariere;
- ⊗ Asigurarea personalului necesar pentru manipularea banilor;
- ⊗ Dotarea comisiei cu aparate, instrumente și mijloace tehnice adecvate.

Dintre măsurile care trebuie luate de comisia de inventariere, cele mai importante sunt:

- Solicitarea declarației scrise de la gestionarul bunurilor inventariate, care să vizeze: locurile de depozitare, înregistrarea bunurilor intrate și ieșite din gestiune, dacă are cunoștință de plusuri sau minusuri în gestiune etc.;
- Identificarea tuturor locurilor în care există bunuri ce urmează a fi inventariate;
- Sigilarea spațiilor care urmează a fi inventariate;
- Bararea și semnarea după ultima operațiune pe documentele de intrare-ieșire, evidență operativă;
- La gestiunile de vânzare a mărfurilor cu amănuntul, verificarea numerarului din casă și dispunerea depunerii în casierie;
- Afișarea la loc vizibil a programului și perioadei inventarierii;

Respectarea acestor măsuri asigură derularea corespunzătoare a operațiunilor de inventariere și respectarea reglementărilor în vigoare. În acest sens, conducerile entităților au obligația de a stabili proceduri interne proprii având ca referință măsurile prevăzute de OMFP nr.2.861/2009.

5. Proceduri specifice inventarierii bunurilor și valorilor

Reglementările în vigoare cu privire la inventarierea propriu-zisă prevăd politici și proceduri și tehnici specifice ținând cont de caracteristicile elementelor inventariate, respectiv:

- ◆ Imobilizările necorporale se inventariază prin constatarea existenței și apartenenței, au la bază documentele care atestă titlul de proprietate sau alte documente juridice de atestare a drepturilor.
- ◆ Terenurile și clădirile se inventariază pe baza documentelor care atestă dreptul de proprietate, inclusiv dosarul tehnic în cazul clădirilor.

- ◆ Construcțiile și echipamentele speciale se inventariază potrivit regulilor stabilite de deținători, iar imobilizările aflate în afara entității se inventariază înaintea ieșirii temporare din gestiune sau prin confirmare scrisă primită de la entitatea unde acestea se găsesc potrivit procedurilor proprii.
- ◆ În cazul imobilizărilor necorporale și corporale aflate în curs de execuție, în listele de inventariere se vor înscrie pentru fiecare element denumirea și valoarea determinată potrivit stadiului de execuție.
- ◆ Se înscriu în liste distincte: investițiile puse în funcțiune total sau parțial cărora nu li s-au întocmit formele de înregistrare ca imobilizări corporale; materiile prime, semifabricatele aflate în secțiile de producție, nesupuse prelucrării; bunurile aflate în folosința angajaților; lucrările de investiții sistate; bunurile date în administrare, concesiune sau închiriere; bunurile depreciate, inutilizabile sau deteriorate, fără mișcare ori greu vandabile; comenzile în curs; creanțele și datoriile incerte ori în litigiu; bunurile aparținând terților.
- ◆ Listele de inventariere se întocmesc distinct pentru fiecare loc unde au fost constatate bunurile.
- ◆ Creanțele și obligațiile față de terți sunt supuse verificării și confirmării pe baza extraselor soldurilor debitoare și creditoare ale conturilor corespunzătoare sau punctajelor reciproce scrise.
- ◆ Disponibilitățile din conturi bancare sau trezorerie se inventariază prin confruntarea soldurilor din extrasele de cont emise de bănci cu valorile consemnate în contabilitatea entităților. Extrasele de cont din ultima zi bancară vor purta ștampila oficială a băncii.
- ◆ Disponibilitățile din casierie se inventariază în ultima zi lucrătoare a anului sau a exercițiului financiar, după înregistrarea tuturor operațiunilor aferente, confruntându-se soldurile din registrul de casă cu monetarul și cu soldurile conturilor corespunzătoare.
- ◆ Investițiile financiare pe termen scurt și lung se inventariază pe baza documentelor care atestă deținerea acestora, iar mărcile poștale, timbrele fiscale, tichetele de masă, de călătorie, tichetele cadou, de vacanță și altele asemenea se înregistrează la valoare nominală, cu excepția timbrelor filatelice, pentru care inventarierea se efectuează în baza unei proceduri proprii elaborate de administratorii entităților care le dețin.
- ◆ În cazul celorlalte elemente, inclusiv aflate la alte entități, se verifică realitatea soldurilor conturilor respective prin cereri de confirmare adresate terților, care se atașează la listele de inventariere.

Din această sinteză a normelor privind organizarea și efectuarea inventarierii activelor, datoriilor și capitalurilor proprii ale entităților desprindem concluzia că aceasta este o operațiune complexă ce presupune elaborarea și asumarea de către conducerea entităților a unor proceduri proprii, care creează premisele stabilirii situației reale pentru toate bunurile și valorile aflate în administrare sau deținute cu orice titlu, în vederea întocmirii situațiilor financiare anuale care să ofere o imagine fidelă a poziției financiare și a performanței entităților pentru respectivul exercițiu financiar.

6. Evidența și evaluarea elementelor inventariate

În baza deciziei de inventariere aprobate de conducătorul entității, comisia se va deplasa la adresa gestiunii ce urmează a fi inventariată, unde va solicita gestionarului completarea declarației cu privire la bunurile gestionate, pentru ca ulterior să se sigileze spațiile și să se întocmească procesul-verbal de constatare semnat de comisie și gestionar. După realizarea acestei operațiuni urmează inventarierea propriu-zisă prin numărare, cântărire, măsurare și alte tehnici specifice, elementele inventariate fiind consemnate în listele de inventariere întocmite la locurile de depozitare pe gestiuni, conturi de valori materiale, eventual grupe sau subgrupe pentru bunurile entității și separat pentru cele ale altor entități, aflate asupra personalului, primite temporar, degradate, propuse pentru modificare de preț, greu vandabile, abandonate sau aflate în alte situații similare. În anumite situații, comisia poate decide să întocmească în locul listelor de inventariere situații analitice distincte pentru cazurile constatate pe teren.

Pentru bunurile aparținând terților, listele de inventariere ori situațiile analitice vor conține, pe lângă elementele comune, numărul și data documentului justificativ de predare-primire, un

exemplar din acesta înaintându-se entităților în termen de maximum 15 zile lucrătoare de la terminarea inventarierii, urmând ca proprietarul să informeze în termen de 5 zile lucrătoare asupra eventualelor neconcordanțe, iar deținătorii să reconfirme în același număr de zile în caz de nepotriviri. Societățile de leasing trebuie să solicite utilizatorilor transmiterea listelor de inventariere ce fac obiectul contractelor încheiate, pe baza cărora pot calcula ajustări pentru deprecierea imobilizărilor sau a creanțelor imobilizate, iar în lipsa acestora ajustările se pot constitui pe baza prețurilor de piață disponibile la data inventarierii, societățile de leasing putând întreprinde verificări factice la locatari pe baza unor procedurii proprii.

Entitățile proprietare de drept ale bunurilor aflate temporar la utilizatori sunt obligate să ceară confirmarea privind bunurile aflate la terți, iar deținătorii sunt obligați să efectueze inventarierea și să transmită listele privind bunurile deținute proprietarilor, neprimirea confirmării terților nereprezentând confirmarea tacită.

Pentru produsele în curs de execuție și semifabricatele din producția proprie entitățile vor elabora proceduri proprii care vor viza evidențierea pe bază de note de transfer, procese-verbale, bonuri de predare, din cadrul secțiilor, atelierelor, a produselor terminate, a semifabricatelor, a produselor reziduale și a deșeurilor.

Fiecare listă de inventar se semnează de președinte, de membrii comisiei, de gestionari și de specialiștii solicitați pentru identificarea și cuantificarea bunurilor inventariate. Pe ultima filă din setul de liste de inventariere gestionarul trebuie să menționeze dacă toate bunurile și valorile aflate în gestiune au fost cuprinse în listele sau situațiile analitice de inventariere, în prezența sa, și dacă are obiecții cu privire la modul de efectuare a inventarierii; acestea se vor analiza de către comisie, iar concluziile se vor menționa la sfârșitul listelor de inventariere. Listele de inventariere se completează în baza procedurilor interne aprobate de fiecare entitate folosind sistemul informatic de prelucrare a datelor prin înscrierea manuală a elementelor cu cerneală, fără spații libere și fără ștersături. Atunci când activele sunt inventariate prin metode de identificare electronică, informațiile fiind transmise în sistemul informatic, listele se vor edita din acesta, fie complet, fie numai pentru pozițiile sau reperele la care se constată diferențe. Dacă listele sunt editate selectiv (doar cele cu diferențe), listele complete se păstrează pe suport magnetic pe durata legală de păstrare a documentelor.

Pentru activele care nu prezintă substanță materială, fiind intangibile, respectiv pentru elementele de natura datoriilor și capitalurilor proprii, se întocmesc situații analitice, totalul acestora confruntându-se cu soldurile conturilor sintetice corespunzătoare care se preiau în Registrul-Inventar.

Prin compararea datelor constatate faptic și consemnate în listele de inventariere cu cele scriptice din evidența tehnico-operativă și din contabilitate corectate cu eventualele erori se stabilesc rezultatele inventarierii. Acesta este un document sintetic care pe lângă datele generale și rezultatele inventarierii va conține concluziile comisiei cu privire la plusurile sau minusurile constatate și la persoanele vinovate, precum și propuneri cu privire la: volumul stocurilor depreciate, fără mișcare, cu mișcare lentă, greu vandabile, fără desfacerea asigurată; scoaterea din funcțiune, evidență dau uz a imobilizărilor, materialelor de natura obiectelor de inventar și clasarea unor stocuri; păstrarea, depozitarea, conservarea, asigurarea integrității bunurilor și alte aspecte privind gestiunea inventariată.

În termen de 7 zile lucrătoare de la încheierea operațiunilor de inventariere, propunerile din procesul-verbal sunt prezentate conducătorului entității, care, cu avizul conducătorului compartimentului financiar-contabil și al conducătorului compartimentului juridic, decide în condițiile legii asupra soluționării propunerilor făcute de comisia de inventariere. Înregistrarea în evidența tehnico-operativă a rezultatelor inventarierii trebuie realizată în termen de 7 zile lucrătoare de la data aprobării de către conducere a procesului-verbal de inventariere.

Elementele de natura activelor, datoriilor și capitalurilor inventariate, cuprinse în listele de inventariere sau în situațiile analitice, după caz, grupate după natura lor conform posturilor din

bilanț, vor fi înscrise în Registrul-inventar. Atunci când inventarierea unor gestiuni a avut loc în cursul anului, în Registrul-inventar se cuprind valorile stocurilor faptice inventariate actualizate cu intrările și ieșirile de bunuri din perioada dintre data inventarierii și data încheierii exercițiului financiar. Registrul-inventar poate fi adaptat în funcțiune de specificul și necesitățile entităților cu condiția respectării conținutului minim de informații prevăzut de reglementările în vigoare. Completarea Registrului-inventar se realizează odată cu stabilirea soldurilor tuturor conturilor bilanțiere, inclusiv cele privind ajustările pentru depreciere sau pierdere de valoare și impozitul pe profit.

7. Reflectarea în contabilitate a rezultatelor inventarierii

În cadrul acestei etape a procesului de inventariere se realizează gruparea rezultatelor inventarierii pe categorii de elemente patrimoniale (mărfuri, obiecte de inventar, ambalaje etc.), în vederea comparării cu situația scriptică din evidențele contabile.

În funcție de raportul dintre rezultatul inventarierii și cel stabilit pe baza documentelor contabile pot rezulta două situații:

- ⊗ Plus la inventar, când stocurile faptice sunt mai mari decât cele scriptice, caz în care bunurile constatate în plus se vor evalua și înregistra în contabilitate la costul de achiziție al bunurilor similare;
- ⊗ Minus la inventar, când stocurile faptice sunt mai mici decât cele scriptice, caz în care administratorii vor lua măsuri pentru înregistrarea în contabilitate, inclusiv imputarea lipsurilor din gestiune la valoarea de înlocuire (costul de achiziție al unui bun cu grad de uzură și caracteristici similare celui lipsă din gestiune).

Prin înregistrarea în contabilitate a plusurilor, respectiv a minusurilor rezultate în urma inventarierii se asigură corelația dintre datele consemnate în contabilitate și realitatea constatată prin inventariere, ceea ce permite elaborarea unor situații financiare bazate pe principiul imaginii fidele a poziției și a performanței financiare ale entității. Plusurile la inventar se înregistrează în contabilitate sub formă de intrări în gestiunea entității, în funcție de categoria din care fac parte elementele. Bunurile neimputabile constatate lipsă la inventar se evaluează și se înregistrează în contabilitate la valoarea contabilă. Lipsurile imputabile se recuperează de la persoanele vinovate la valoarea de înlocuire. Lipsurile la inventar se înregistrează în evidențele contabile ca ieșiri din gestiunea entității.

Plusuri la inventar	Lipsurile la inventar
<p>a) Imobilizări necorporale și corporale $2xx = 4754$ Cont de imobilizări (ne)corporale “Plusuri de inventar de natura imobilizărilor” Suma reprezentând amortizarea calculată la imobilizările necorporale și corporale constatate prin plus la inventar se va trece pe venituri: $4754 = 7584$ “Plusuri de inventar de natura imobilizărilor” “Venituri din subvenții pentru investiții”</p> <p>b1) Materii prime: $301 = 601$ “Materii prime” “Cheltuieli cu materii prime”</p> <p>Se recomandă stornarea în roșu a înregistrărilor de mai sus. De asemenea, plusul se poate înregistra și astfel: $301 = 7588$ “Materii prime” “Alte venituri din exploatare”</p> <p>b2) Materiale:</p>	<p>a) Imobilizări amortizate integral $28X = 2XX$ “Amortizări privind imobilizările necorporale sau corporale” “Cont de imobilizări necorporale sau corporale”</p> <p>b) Imobilizări amortizate parțial: $\% = 2XX$ $28X = 6583$ “Amortizări privind imobilizările necorporale sau corporale” “Cont de imobilizări necorporale sau corporale” (cu valoarea amortizată)</p> <p>“Cheltuieli privind activele cedate și alte operațiuni de capital” (cu valoarea neamortizată)</p> <p>c) Materii prime și materiale $601 = 301$ “Cheltuieli cu materii prime” “Materii prime”</p> <p>$602 = 302$</p>

<p>302 = 602 “Materiale consumabile” “Cheltuieli cu materiale consumabile” Se recomandă stornarea în roșu a înregistrărilor de mai sus. De asemenea, plusul se poate înregistra și astfel: 302 = 7588 “Materiale consumabile” “Alte venituri din exploatare” c) Semifabricate, produse, active biologice de natura stocurilor: % = 711 34X “Venituri aferente Produse costurilor stocurilor 361 de producție” “Active biologice De natura stocurilor” d 1) Mărfuri: 371 = 607 “Mărfuri” “Cheltuieli privind mărfurile” De asemenea, plusul se poate înregistra și astfel: 371 = 7588 “Mărfuri” “Alte venituri din exploatare” d 2) Ambalaje: 381 = 608 “Ambalaje” “Cheltuieli privind ambalajele” De asemenea, plusul se poate înregistra și astfel: 381 = 7588 “Ambalaje” “Alte venituri din exploatare”</p>	<p>“Cheltuieli cu materiale consumabile” d) Semifabricate, produse, active biologice de natura stocurilor: 711 = % “Venituri aferente costurilor stocurilor de produse” 34X Produse 361 “Active biologice de natura stocurilor” e) Mărfuri și ambalaje: 607 = 371 “Cheltuieli privind mărfurile” “Mărfuri” 608 = 381 “Cheltuieli privind ambalajele” “Ambalaje” În cazul în care se constată că lipsurile la inventar sunt imputabile, pe lângă notele contabile menționate se va efectua și operațiunea de imputare a valorii de înlocuire a acestor bunuri, inclusive ajustarea TVA: 4282 = 7581 “Alte creanțe în legătură cu personalul” “Venituri din despăgubiri, amenzi și penalități” 635 = 4426 “Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate” “TVA deductibilă” f) Avansuri de trezorerie nedecontate la finalul anului: 461 = 542 “Debitori diverși” “Avansuri de trezorerie”</p>
---	--

Punerea de acord a tuturor formelor de evidență în urma efectuării inventarierii asigură prezentarea prin intermediul situațiilor financiare anuale a unor informații caracterizate prin fidelitate și realitate.

8. Studiu de caz

Entitatea S.C. “ALFA” S.R.L. efectuează inventarierea patrimoniului. Se întocmește procesul-verbal în care sunt prezentate rezultatele inventarului și se constată următoarele:

⊗ Minus de produse finite de 112,5 lei, care este imputat gestionarului la valoarea de înlocuire de 165 lei. Suma se încasează ulterior în numerar:

112,5 lei	711	=	345	112,5 lei
	”Venituri aferente costurilor stocurilor de produse”		”Produse finite ”	
165 lei	4282	=	7588	165 lei
	”Alte creanțe în legătură cu personalul”		”Alte venituri din exploatare”	
165 lei	5311	=	4282	165 lei
	”Casa în lei”		” Alte creanțe în legătură cu personalul”	

⊗ Minus de materii prime de 1200 lei, neimputabil:

1200 lei	601	=	301	1200 lei
	”Cheltuieli cu materii prime”		”Materii prime ”	
La data procesului-verbal de inventariere se va ajusta TVA dedusă la achiziția materiilor prime:				
228 lei	635	=	4426	228 lei
	”Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate”		”TVA deductibilă”	

Potrivit art. 25 alin. (4) lit. c) din Codul Fiscal, nu sunt deductibile cheltuielile privind bunurile de natura stocurilor sau a mijloacelor fixe amortizabile constatate lipsă din gestiune ori degradate, neimputabile, și nici taxa pe valoarea adăugată aferentă.

Ⓢ Minus în gestiunea de mărfuri cu amănuntul, neimputabil, pentru care se cunosc: costul de achiziție - 1050 lei, adaosul comercial - 450 lei și TVA neexigibilă – 19%:

1785 lei	%	=	371	1785 lei
1050 lei	607		”Mărfuri”	
	”Cheltuieli privind mărfurile”			
450 lei	378			
	”Diferențe de preț”			
285 lei	4428			
	“TVA neexigibilă”			

Din punct de vedere al taxei, la data procesului-verbal de inventariere se va proceda la ajustarea TVA deductibile/ TVA deduse, odată cu plata furnizorilor.

Înregistrarea în contabilitate a ajustării:

199,5 lei	635/analitic ajustare TVA	=	4426	199,5 lei
	”Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate”		”TVA deductibilă”	

Suma de 1050 lei reprezintă cheltuiala cu marfa lipsă din gestiune (cont 607).

Ⓢ Lipsa unui copiator cu valoarea contabilă de 3900 lei, pentru care gestionarul își recunoaște vina. Amortizarea cumulată la data inventarierii este de 1500 lei. Societatea nu a dedus TVA la achiziție.

Scăderea din gestiune a copiatorului:

3900 lei	%	=	2131	3900 lei
1500 lei	2813		”Echipamente tehnologice (mașini, utilaje și instalații de lucru)”	
	“Amortizarea instalațiilor și Mijloacelor de transport”			
2400 lei	6583			
	“Cheltuieli privind activele cedate și alte operațiuni de capital”			

Deoarece gestionarul își recunoaște vina, imputarea sumei se face în baza procesului-verbal de constatare și evaluare a pagubelor, a deciziei de imputare, a listei de inventariere și a angajamentului de plată. Decizia de imputare ca fi utilizată ca document de imputare a valorii pagubelor produse, ca titlu executoriu din momentul comunicării și ca document de înregistrare în contabilitate.

Imputarea lipsei din gestiune la costul de înlocuire de 2700 lei se face cu ajutorul contului 4282, analitic la nivel de salariat.

Înregistrarea în contabilitate a sumei datorate:

2700 lei	4282	=	7588	2700 lei
	”Alte creanțe în legătură cu personalul”		”Alte venituri din exploatare”	

Încasarea sumei:

2700 lei	5121	=	4282	2700 lei
	”Conturi la bănci în lei”		”Alte creanțe în legătură cu personalul”	

Ⓢ Lipsa unui calculator cu valoarea contabilă de 4500 lei, amortizat integral, care a fost distrus în urma unui incendiu:

4500 lei	6587	=	2131	4500 lei
	”Cheltuieli privind calamitățile și alte evenimente similare”		”Echipamente tehnologice (mașini, utilaje și instalații de lucru)”	

Ⓢ Minus de 750 lei la ambalaje ca urmare a distrugerii unor paleți în procesul de descărcare a mărfurilor, neimputabil:

Examinarea de ansamblu și analitică a situațiilor financiare

Autor: Neagu Alexandra Teodora
Coordonator: Lect. univ. dr. Răvaș Bogdan
Universitatea din Petroșani

Abstract: *A financial statement audit is the examination of an entity's financial statements and accompanying disclosures by an independent auditor. The result of this examination is a report by the auditor, attesting to the fairness of presentation of the financial statements and related disclosures. The auditor's report must accompany the financial statements when they are issued to the intended recipients.*

The purpose of a financial statement audit is to add credibility to the reported financial position and performance of a business. The Securities and Exchange Commission requires that all entities that are publicly held must file annual reports with it that are audited. Similarly, lenders typically require an audit of the financial statements of any entity to which they lend funds. Suppliers may also require audited financial statements before they will be willing to extend trade credit (though usually only when the amount of requested credit is substantial).

1. Introducere

Termenul de „audit” provine de la latinescul „audire” care înseamnă a asculta, a audia, iar verbul englezesc „to audit” se traduce prin a controla, a verifica, a inspecta. În fapt, termenul „audit”, de conotație anglo-saxona, acoperă în esență aceeași idee ca și termenul de revizie, verificare sau control, dar lui i se asociază adesea conceptele de calitate, rigoare, modernism, calificare.

Activitate a cărei origine datează încă de la începuturile istoriei economice și se confundă cu apariția primelor structuri statale, auditul s-a limitat multă vreme numai la controlul de exactitate și conformitate a informației de natură contabilă. Ultimele decenii sunt marcate însă, pe plan internațional, prin maturitatea acestei activități, organizate în jurul unei profesii având o solidă metodologie de analiză a riscurilor. Pornind de la activitatea lor de bază, cabinetele de audit au condus strategii de creștere externă, de internaționalizare și apoi de diversificare. Depășind stricta ocupațiune contabilă și financiară a auditului, ele au cercetat progresiv evaluarea eficienței funcțiilor întreprinderii pentru a aborda piața activității de consiliere. Această mutație este profundă și trebuie cercetată sub unghiul evoluției conceptelor, reglementării tehnologiei, structurii pieței dar și invățămantului amănuntului și cercetării.

Actualmente, auditul poate fi definit, în mod general, ca fiind examinarea unei informații de către un profesionist independent, care utilizează o metodologie specifică de investigație, pusă în funcțiune prin referința și normele de muncă, în scopul emiterii unei opinii asupra acestei informații.

Obiectivul unui audit al situațiilor financiare este exprimarea de către auditor a unei opinii, potrivit căreia situațiile financiare au fost întocmite, sub toate aspectele semnificative, în conformitate cu un cadru general de raportare financiară identificat. Pentru exprimarea acestei opinii, auditorul va folosi formula „ofera o imagine fidelă” sau „prezintă în mod corect sub toate aspectele semnificative”, aceste expresii fiind echivalente.

2. Examinarea de ansamblu a situațiilor financiare

În etapele precedente ale auditului s-au adunat un număr de elemente care permit specialistului contabil să tragă unele concluzii asupra informațiilor cuprinse în situațiile financiare. Cu ocazia

examinării de ansamblu a situațiilor financiare, auditorul trebuie să se bazeze pe informațiile culese în etapele precedente.

Examinarea de ansamblu a situațiilor financiare are ca obiective principale verificarea, dacă situațiile financiare:

- sunt coerente, în concordanță cu datele din contabilitate, ținând cont de cunoașterea generală a întreprinderii, de sectorul de activitate și mediul social-economic;
- sunt prezentate după principiile contabile și reglementările în vigoare;
- țin cont de evenimentele ulterioare închiderii exercițiului;
- prezintă o imagine fidelă a poziției financiare, performanței și modificărilor poziției financiare.

Pentru a se putea pronunța asupra asigurării imaginii fidèle a poziției financiare, auditorul trebuie să urmărească:

1. ținerea corectă și la zi a contabilității;
2. corectă inventariere a patrimoniului și cuprinderea rezultatelor inventarierii în situațiile financiare;
3. preluarea corectă în bilanță de verificare a datelor din conturile sintetice și concordanța dintre acestea și conturile analitice;
4. corectă determinare și înregistrare a operațiunilor privind modificarea capitalului social;
5. respectarea normelor legale referitoare la evaluarea patrimoniului;
6. întocmirea situațiilor financiare pe baza bilanțului de verificare a conturilor sintetice;
7. corelarea datelor dintre posturile și formularele care compun situațiile financiare.

Pentru a se putea pronunța asupra imaginii fidèle a performanței întreprinderii, auditorul trebuie să verifice:

1. întocmirea contului de profit și pierdere pe baza datelor din contabilitate privind perioada de raportare;
2. stabilirea profitului impozabil în funcție de profitul contabil, veniturile neimpozabile și cheltuielile nedeductibile fiscal;
3. stabilirea profitului net și repartizarea lui conform normelor legale în concordanță cu Hotărârea Adunării Generale a Acționarilor.

Pentru a se putea pronunța asupra imaginii fidèle a modificărilor poziției financiare, auditorul trebuie să verifice:

1. modul de calcul al indicatorilor care reflectă echilibrul financiar pentru perioada de raportare și analiza lor în dinamică;
2. capacitatea întreprinderii de a genera numerar sau echivalente de numerar și felul în care s-au utilizat fluxurile de numerar în perioada de raportare.

3. Examinarea analitică a situațiilor financiare

Pentru examinarea situațiilor financiare se utilizează anumite tehnici de examinare analitică (generale și particulare) specifice componentelor situațiilor financiare.

Examinarea analitică presupune:

- stabilirea unor indici specifici analizei financiare și compararea lor cu alte perioade de gestiune sau cu alte întreprinderi;
- comparații între datele rezultate din bilanț și datele anterioare, ulterioare și previzionale ale întreprinderii sau ale întreprinderilor similare;
- comparația în procente a cifrei de afaceri și a diferitelor posturi din contul de profit și pierdere.

Această examinare analitică permite actualizarea și verificarea concluziilor trase cu ocazia examinării conturilor și procedurilor în etapele precedente ale auditului.

In cadrul acțiunilor de verificare a situațiilor financiare autorul își îndreaptă atenția pentru a verifica satisfacerea unor reguli generale și unor reguli particulare (specifice), în concordanță cu referențialele contabile aplicabile.

Reguli generale

Auditorul trebuie să obțină un grad rezonabil de certitudine ca situațiile financiare respectă concepțiile fundamentale de baza ale contabilității și anume:

- contabilitatea de angajamente;
- continuitatea activității de exploatare. Lipsa continuității activității într-un viitor previzibil impune un alt tip de evaluare la închiderea exercitiului și în acest caz celelalte principii de baza nu mai pot funcționa deoarece se impune utilizarea valorii lichidative;
- principiul prudenței trebuie tratat astfel încât profitul să fie real pentru a nu distribui dividende fictive acționarilor sau asociaților;
- principiul independenței exercitiului a fost aplicat pe tot parcursul exercițiului. Trebuie verificat dacă cheltuielile și veniturile aferente exercițiului respectiv au fost înregistrate;
- bilanțul oferă comparabilitatea elementelor patrimoniale pe cel puțin două exerciții financiare, metodele de evaluare și recunoaștere sunt aceleași cu cele ale anului precedent, iar dacă sunt modificate, ele trebuie înscrise în notele explicative;
- elementele de activ și pasiv sunt evaluate și recunoscute în bilanț fără a se face compensări între active și pasive;
- cheltuielile și veniturile sunt evaluate și recunoscute în contul de profit și pierdere, fără a se face compensare între ele;
- bilanțul de deschidere corespunde cu bilanțul de închidere al exercițiului precedent;
- datele de inventar ale elementelor de activ și pasiv sunt regrupate în registrul jurnal.

4. Tipurile de audit definite de legea privind auditul public intern

Tipurile de audit definite de lege sunt:

a) auditul de sistem care reprezintă o evaluare de profunzime a sistemelor de conducere și control intern, cu scopul de a stabili dacă acestea funcționează economic, eficace și eficient, pentru identificarea deficiențelor și formularea de recomandări pentru corectarea acestora;

b) auditul performanței, care examinează dacă criteriile stabilite pentru implementarea obiectivelor și sarcinilor entității publice sunt corecte pentru evaluarea rezultatelor și apreciază dacă rezultatele sunt conforme cu obiectivele;

c) auditul de regularitate, care reprezintă examinarea acțiunilor asupra efectelor financiare pe seama fondurilor publice sau a patrimoniului public, sub aspectul respectării ansamblului principiilor, regulilor procedurale și metodologice care le sunt aplicabile.

5. Importanța și rolul situațiilor financiare

Situațiile financiare anuale trebuie să ofere o imagine fidelă a poziției financiare, performanței, modificării capitalurilor proprii și fluxurilor de trezorerie ale întreprinderii pentru respectivul exercițiu financiar.

Situațiile financiare sunt o reprezentare financiară structurată a poziției financiare a unei întreprinderi și a tranzacțiilor efectuate de aceasta. Obiectivul situațiilor financiare generale este de a oferi informații despre poziția financiară, performanța și fluxurile de numerar ale unei întreprinderi, utile pentru o gamă largă de utilizatori în luarea deciziilor economice. Situațiile financiare prezintă, de asemenea, rezultatele gestiunii resurselor încredințate conducerii întreprinderilor.

Pentru a atinge acest obiectiv, situațiile financiare oferă informații despre:

- activele controlate de întreprindere

- datoriile întreprinderii
- capitalurile proprii, ca interes rezidual al proprietarilor în activele controlate de întreprindere
- veniturile și cheltuielile, inclusiv câștigurile și pierderile, rezultatul net al întreprinderii și, într-o accepție mai largă, performanța sa economică, redate prin reflectarea evoluției capitalurilor proprii (activului net), evoluție din care sunt excluse efectele operațiilor efectuate de întreprindere direct cu proprietarii săi
- fluxurile de trezorerie trecute, ce se pot constitui în bază pentru determinarea fluxurilor de trezorerie viitoare

Aceste informații, împreună cu alte informații din notele la situațiile financiare, ajută utilizatorii la estimarea viitoarelor fluxuri de numerar ale întreprinderii și, în special, a momentului și gradului de certitudine a generării numerarului și echivalentelor de numerar.

6. Reguli particulare privind examinarea bilanțului și contului de profit și pierdere

În privința capitalurilor proprii auditorul verifică înregistrarea în conturile de capitaluri a operațiilor aferente acestora. Imprumuturile și datoriile asimilate trebuie defalcate întrucât auditorul cere să i se comunice documentele care îi permit să urmărească în detaliu operațiile respective. În privința imobilizărilor auditorul verificăținerea documentelor care permit să se urmărească în detaliu operațiile aferente tuturor imobilizărilor inclusiv amortizarea acestora. În ceea ce privesc stocurile auditorul cere să i se prezinte situația detaliată și cifrică a acestora la fel ca și pentru provizioanele aferente constituite pentru deprecierea acestora. În privința conturilor de terți auditorul cere să i se prezinte balanța conturilor analitice asigurându-se de concordanța lor cu conturile sintetice. Deasemenea se solicită și un inventar al creanțelor și datoriilor existente la finele exercitiului. Auditorul analizează eventual prin sondaj soldurile fondurilor de terți plecând de la documentele și informațiile contabile puse la dispoziția sa. În privința conturilor de provizioane, auditorul verifică constituirea acestora pe baza documentelor justificative necesare și înregistrarea lor în bilanț sau în note. În privința conturilor de trezorerie auditorul se asigură că întreprinderea întocmește periodic o situație comparativă a soldurilor fiecărui fond de trezorerie din contabilitate și din extrasele de cont bancar.

Contul de profit și pierdere

La sfârșitul exercitiului auditorul :

- examinează unele conturi de cheltuieli cum ar fi: chiriile, primele de asigurare, comisioanele și onorariile, impozitele, salariile, dobanziile aferente creditelor, contracte diverse și plăți facute în contul acestora.
- examinează eventual cu conducerea întreprinderii insuficiențele și anomaliile constatate și propune dacă este cazul efectuarea înregistrărilor corespunzătoare în măsura în care ele sunt justificate.
- examinează bazele de impozitare stabilite în materie de taxe și impozite pe baza conturilor de venituri.
- examinează situația comparativă a diverselor conturi de venituri și cheltuieli analizând soldurile intermediare de gestiune rezultate stabilind concluziile ce se impun.

7. Rolul și importanța situațiilor financiare

Situațiile financiare anuale trebuie să ofere o imagine fidelă a poziției financiare, performanței, modificării capitalurilor proprii și fluxurilor de trezorerie ale întreprinderii pentru respectivul exercițiu financiar.

Situațiile financiare sunt o reprezentare financiară structurată a poziției financiare a unei întreprinderi și a tranzacțiilor efectuate de aceasta. Obiectivul situațiilor financiare generale este de a oferi informații despre poziția financiară, performanța și fluxurile de numerar ale unei întreprinderi,

utile pentru o gama larga de utilizatori in luarea deciziilor economice. Situatiile financiare prezinta, de asemenea, rezultatele gestiunii resurselor incredintate conducerii intreprinderilor.

Pentru a atinge acest obiectiv, situațiile financiare ofera informatii despre:

- activele controlate de întreprindere
- datoriile întreprinderii
- capitalurile proprii, ca interes rezidual al proprietarilor in activele controlate de întreprindere
- veniturile si cheltuielile, inclusiv castigurile si pierderile, rezultatul net al întreprinderii si, intr-o acceptie mai larga, performanta sa economica, redade prin reflectarea evolutiei capitalurilor proprii (activului net), evoluție din care sunt excluse efectele operatiilor efectuate de întreprindere direct cu proprietarii săi
- fluxurile de trezorerie trecute , ce se pot constitui in baza pentru determinarea fluxurilor de trezorerie viitoare

Aceste informații, împreuna cu alte informații din notele la situațiile financiare, ajuta utilizatorii la estimarea viitoarelor luxuri de numerar ale întreprinderii si, in special, a momentului si gradului de certitudine a generării numerarului si echivalentelor de numerar.

8. Obiectivele auditului

Obiectivele fundamentale urmarite in cadrul unei misiuni de audit financiar sunt :

- Autorizarea, prin care se oferă asigurarea ca in unitate au avut loc doar evenimente și tranzacții autorizate,
- Justificarea și evaluarea, prin care se verifică existența activelor inregistrate și a valorii acestora și a faptului că societatea operează in conformitate cu politicile și procedurile impuse de conducere,
- Conformitatea, prin care se asigură înregistrarea corecta a informațiilor contabile în concordanță cu legislația in vigoare,
- Arhivarea și păstrarea informațiilor în securitate, în conformitate cu timpul impus prin lege,
- Supervizarea, se referă la un control detaliat asupra calității înregistrărilor contabile și a operațiunilor efectuate zilnic.

Obiectivele auditului financiar conform Standardelor Internaționale de Contabilitate:

- Realitatea și sinceritatea informațiilor furnizate de către evidența contabilă,
- Legalitatea, realitatea, necesitatea și economicitatea operațiunilor economico-financiare consemnate în evidența contabilă,
- Concordanța situațiilor financiare auditate cu prevederile Standardelor Naționale și Internaționale de Contabilitate,
- Integritatea patrimoniului agentului economic auditat.

Concluzii

Analiza situațiilor financiare este arta de a analiza și interpreta situațiile financiare. Unul dintre obiectivele majore ale analizei situațiilor financiare este acela de “a înțelege cifrele” sau de “a descifra sensul cifrelor” – adică de a angaja instrumentele de analiză financiară ca un ajutor în înțelegerea datelor financiare raportate și de a folosi ulterior această putere de înțelegere pentru a conduce mai bine o afacere. Se pot dezvolta diverse măsuri analitice pentru a descrie relațiile semnificative și a extrage informația din situațiile financiare. In concluzie, luarea de decizii în cunoștință de cauză este adevăratul scop al analizei situațiilor financiare. Indiferent de utilizatorul informației, fie persoana respectiva este un potential investitor, fie un potential creditor, sau unul dintre angajatii analisti ai corporatiei supuse analizei, obiectivul final este același - furnizarea sau asigurarea unei baze care să ajute la luarea de decizii intr-un mod rational. Decizii precum cea de a aproviziona sau de a lichida un stoc, a acorda sau nu un împrumut sau a alege între a continua prin aceleași metode sau a trece la noi proceduri depind de rezultatele unei analize financiare competente. Tipul deciziei avute în vedere va fi principalul scop determinant al obiectului analizei.

Un alt obiectiv comun al analizei situațiilor financiare este formarea unei baze rezonabile pentru a putea prognoza viitorul. Numeroase instrumente și tehnici ale analizei financiare pot fi utilizate pentru a realiza o apreciere corectă a condițiilor financiare viitoare ale firmei, bazată pe analiza condițiilor sale financiare prezente și din trecut și pe cea mai bună estimare posibilă a viitoarelor situații economice ce ar putea interveni.

Bibliografie:

1. Toma M. Chivulescu M. – *Ghid practic pentru audit financiar și certificarea bilanțurilor contabile*, Editat de CECCAR, București
2. Marin Toma - *Inițiere în auditul situațiilor financiare*, Editat de CECCAR, București

Studiu privind implementarea auditului intern la S.C. Electrouil Aliser S.R.L

Autor: Negru Ioana-Nicoleta
Coordonator: Lect. univ. dr. Răvaș Bogdan
Universitatea din Petroșani

Abstract: *This paper presents the main features of the internal audit as well as the implementation modalities in the economic entity S.C. Electrouil Aliser S.R.L. This economic entity does not have an internal audit compartment and it is anticipated that the mere achievement of an internal audit control can bring major benefits to the management system by identifying the various problems that may exist.*

1. Introducere

Auditul intern reprezintă activitatea de examinare obiectivă a ansamblului activităților entității economice în scopul furnizării unei evaluări independente a managementului riscului, controlului și proceselor de conducere a acestuia. Termenul de audit provine din limba latină de la cuvântul audit-auditare, care are semnificația "a asculta", dar despre audit se vorbește de pe vremea asirienilor, egiptenilor, din timpul domniei lui Carol cel Mare sau al lui Eduard I al Angliei. Auditul intern este o profesie care s-a redefinit mereu de-a lungul timpului, din dorința de a răspunde necesităților în continuă schimbare ale societăților.[1]

2. Istoric

Istoria economică delimitează mai multe etape ale auditului, diferențiate în funcție de categoria socială care ordonă auditul, numiți ordonatori de audit, în funcție de auditori și de obiectivele auditului.

Sfârșitul secolului al XIX-lea conturează relația dintre auditați și auditorii aleși din rândurile profesioniștilor, contabili sau juriști. Obiectivul lor: atestarea realității situațiilor financiare, cu scopul de a evita erorile și fraudă.

În primele patru decenii ale sec. XX, auditul este realizat de profesioniști specializați în audit alături de contabili. În perioada anilor 1940 – 1970 executarea auditului era realizat de profesioniști de audit și contabilitate, iar obiectivele cunosc o formă elevată de atestare a sincerității și regularității situațiilor financiare. În această perioadă se dezvoltă auditul pe continentul european. În anii 1970 – 1990 obiectivele auditului sunt orientate spre atestarea controlului intern, respectarea codului conceptual contabil și a normelor de audit. În 1992 Ioseph J. Morris, președintele Institutului Auditorilor Interni din Marea Britanie, face următoarea remarcă: “ Este clar pentru cei care lucrează în cadrul Auditului Intern că acesta are un rol vital de jucat, ajutând conducerea să ia în mână hăturile controlului intern” (conferința Confederației Europene a Institutelor de Audit Intern – Aprilie 1992 – RFAI).[2][7]

Importanța actuală a Auditului Intern se traduce prin existența Institutului Internațional de Audit Intern care reunește toate institutele naționale și reprezintă astăzi mai mult de 70.000 de membri repartizați în 120 de țări. (The Institut of Internal Auditors: I.I.A.).

În țara noastră profesia contabilă a fost umbrată la limita simplului funcționar de aplicare a unor operații matematice. De abia în 1994, această profesie onorabilă și responsabilă este repusă în drepturile sale, expertul contabil având dreptul să auditeze bilanțul contabil.

Persepectiva aderării României la Uniunea Europeană a impus introducerea auditului și în țara noastră. În acest context, apariția Legii nr. 672/2002 privind Auditul Public Intern dă noi valențe procesului de integrare, definind standardele naționale de audit intern compatibile cu normele internaționale, asigurând punerea bazelor unor principii manageriale de analiză a evoluției proceselor și instituțiilor, apropiate de practicile comunitare, punând în prim plan economicitatea, eficiența și eficacitatea utilizării fondurilor publice.[7]

3. Caracteristicile auditului intern

Auditul intern bazat pe analiza riscurilor poate răspunde la o serie de întrebări neacoperite de auditul intern bazat pe control, fiind totodată și un pas important spre îmbunătățirea performanțelor auditului intern și spre managementul riscului organizației.

Prin noua metodologie auditul intern anticipează schimbările și examinează modalitățile prin care managementul gestionează riscurile. Astfel auditul intern contribuie la stabilirea unei baze solide pentru îmbunătățirea eficienței procesului de conducere a instituției, printr-un management competent și etic, o conducere diligentă și un auditor independent. Raporturile noi stabilite între auditul intern, care este o funcție a conducerii și sistemul de control intern, care este un proces prin care conducerea instituției controlează cum sunt îndeplinite obiectivele stabilite, reprezintă un alt punct de referință menit să îmbunătățească posibilitățile de analiză și evaluare a proceselor economico – sociale și să prezinte recomandări pertinente conducerii în vederea perfecționării lor.[4]

Auditorii interni, auditorii externi și consultanții fiscali care efectuează munca de audit intern în cadrul unei firme furnizează rapoartele lor de audit managementului firmei. Aceste rapoarte prezintă importanță deoarece ele furnizează dovezi fizice despre munca prestată, concluziile la care s-a ajuns și recomandările făcute de aceștia. Calitatea și prezentarea unor astfel de rapoarte conferă substanța valorii adăugate de auditul intern și funcțiunilor sale.[5]

4. Etapele misiunii de audit

4.1 Pregătirea misiunii

Documentele necesare pregătirii misiunii de audit sunt enumerate în cele ce urmează.

Ordinul de serviciu – se întocmește de auditorul intern, pe baza planului anual de audit intern aprobat de conducătorul S.C. ELECTROUTIL ALISER S.R.L. Ordinul de serviciu reprezintă mandatul de intervenție dat de către compartimentul de audit intern.

Declarația de independență – independența auditorului intern trebuie declarată. În acest sens auditorul intern trebuie să întocmească o declarație de independență.

Notificarea privind declanșarea misiunii de audit intern – compartimentul de audit intern notifică entitatea/structura auditată cu 15 zile înainte de declanșarea misiunii de audit intern, despre scopul, principalele obiective, durata acesteia, precum și despre faptul că pe parcursul misiunii vor avea loc intervenții la fața locului al căror program va fi stabilit ulterior, de comun acord.

4.2 Intervenția la fața locului

În continuare se definește misiunea de audit prin prisma intervenției la sediul societății.

Colectarea informațiilor – în această etapă auditorul intern solicită și colectează informații cu caracter general despre entitatea/structura auditată. Aceste informații trebuie să fie pertinente și utile.

Prelucrarea informațiilor.

Identificarea obiectelor auditabile – obiectul auditabil reprezintă activitatea elementară a domeniului auditat, ale cărei caracteristici pot fi definite teoretic și comparate cu realitatea practică.

Lista centralizatoare a obiectelor auditabile, definite sub aspectele caracteristicilor specifice și ale riscurilor asociate, constituie suportul analizei riscurilor.

Analiza riscurilor – riscul reprezintă orice eveniment, acțiune, situație sau comportament cu impact nefavorabil asupra capacității S.C. Electroul Aliser S.R.L de a realiza obiectivele.

Auditorul intern trebuie să integreze în procesul de identificare și evaluare a riscurilor semnificative și pe cele depistate în cursul altor misiuni.

Programul de audit intern – este un document intern de lucru al compartimentului de audit public intern, care se întocmește în baza tematicii detaliate.

Programul preliminar al intervențiilor la fața locului – se întocmește în baza programului de audit public intern și prezintă în mod detaliat lucrările pe care auditorul intern își propune să le efectueze, respectiv studiile, cuantificările, testele, validarea acestora cu materiale probante și perioadele în care se realizează aceste verificări la fața locului.

Deschiderea intervenției la fața locului – ședința de deschidere a intervenției la fața locului se derulează la unitatea auditată, cu participarea auditorului intern și a personalului entității/structurii auditate.

Colectarea documentelor, analiza și evaluarea acestora.

4.3 Raportul de audit intern

Elaborarea proiectului de Raport de audit intern (raport intermediar)

În elaborarea proiectului Raportului de audit public intern trebuie să fie respectate următoarele cerințe:

- a). constatările trebuie să aparțină domeniului/obiectivelor misiunii de audit public intern și să fie susținute prin documente justificative corespunzătoare;
- b). recomandările trebuie să fie în concordanță cu constatările și să determine reducerea riscurilor potențiale;
- c). raportul trebuie să exprime opinia auditorului intern, bazată pe constatările efectuate;

Proiectul de Raport de audit intern se transmite la structura auditată, iar aceasta poate trimite în maxim 15 zile de la primire punctele sale de vedere. Punctele de vedere primite trebuie analizate de către auditorul intern.

Reuniunea de conciliere

În termen de 10 zile de la primirea punctelor de vedere, auditorul intern organizează reuniunea de conciliere cu structura auditată în cadrul căreia se analizează constatările și concluziile în vederea acceptării recomandărilor formulate. Se întocmește o minută privind desfășurarea reuniunii de conciliere.

Elaborarea Raportului de audit intern

Raportul de audit public intern trebuie să includă modificările discutate și convenite din cadrul reuniunii de conciliere. Raportul de audit public va fi însoțit de o sinteză a principalelor constatări și recomandări.

Difuzarea Raportului de audit intern

Auditorul public intern trimite Raportul de audit public intern, finalizat, împreună cu rezultatele concilierii și punctul de vedere al entității/structurii auditate conducătorului S.C. Electroul Aliser S.R.L pentru analiză și avizare.

După avizarea recomandărilor cuprinse în Raportul de audit public intern, acestea vor fi comunicate structurii auditate.

4.4 Urmărirea recomandărilor

Obiectivul acestei etape este asigurarea că recomandările menționate în Raportul de audit public intern sunt aplicate întocmai, în termenele stabilite, în mod eficace și că, conducerea a evaluat riscul de neaplicare a acestor recomandări.

5. Studiu de caz. Auditul funcțiunii de producție la societatea S.C. ELECTROUTIL S.R.L

5.1 Prezentarea generală a societății

S.C. Electroul Aliser S.R.L. Aninoasa, înregistrată la Oficiul Registrului Comerțului Hunedoara sub nr. J20/598/1995, având codul unic de înregistrare RO7611338, efectuează activități legate de lucrări în cadrul instalațiilor electrice conform codului COR 4321. Activitatea Electroul Aliser se desfășoară la sediul din Aninoasa, strada Costeni, numărul 311, situat la circa 9 km de orașul Petroșani. În decursul anilor de la înființare și până în prezent sursele de dezvoltare ale afacerii au fost atât din resurse proprii, cât și din finanțări prin credite bancare, linii de credite și finanțări din programe speciale.

Afacerea a început datorită ofertei mici de servicii în piața distribuției de energie electrică. Societatea a realizat afaceri cu concurență scăzută în piața zonală (județ) până spre finalul anului 1998. Având rezultate foarte bune, societatea și-a reinvestit profitul și a dezvoltat permanent produse și servicii noi. Dezvoltarea și evoluția produselor/serviciilor precum și evoluția vânzărilor, profiturilor.

Societatea comercială Electroul Aliser S.R.L., numită inițial S.C. Electroul General S.A. a luat ființă în anul 1995, având ca obiect principal de activitate „lucrări de instalații electrice”. Necesitatea utilizării în activitatea desfășurată a confecțiilor metalice a impus înființarea în anul 1997 a unui atelier de producție dotat cu o mașină de debitat tablă, un abkant (presă de îndoit tablă) și 3 transformatoare de sudură.

Observând existența unei cereri nesatisfăcute pe piață de echipamente electrice, societatea a hotărât dezvoltarea și diversificarea obiectului de activitate prin producerea de echipament electric, necesar în cadrul lucrărilor de instalații – montaj. Astfel, reinvestind profitul obținut și beneficiind de sprijin financiar prin proiectul PHARE RO9504.01.04, în perioadă decembrie 1998 – august 2000, s-a realizat construcția unei hale industriale cu etaj pe o suprafața de 800 mp, și dotarea sa cu instalație de vopsit în câmp electrostatic, instalație de sablat, 2 surse moderne de sudură în mediu protector de gaze, sursă de sudură în puncte, 2 strunguri, 2 mașini de găurit, presă mecanică, creându-se totodată și noi locuri de muncă. Folosind în producția de echipament electric (firide de bransament, blocuri de măsură și protecție, cutii de distribuție, etc.) cu aceste utilaje moderne, societatea a obținut și un grad sporit de productivitate a muncii.

5.2 Scopul misiunii de audit

În exercitarea misiunii la S.C. Electroul Aliser S.R.L s-a efectuat auditul funcțiunii de producție a întreprinderii, a situației fluxului de materii prime, materiale și produse finite și a documentelor explicative. Aceste situații au fost întocmite sub responsabilitatea conducerii societății auditate. Responsabilitatea auditorului este de a exprima o opinie asupra realității situației existente în firmă sub toate aspectele semnificative. Auditarea funcțiunii de producție s-a desfășurat în conformitate cu Standardele Internaționale de Audit, respectându-se principiile și rigorile impuse de Norme de Audit emise de Cameră Auditorilor din România.

Scopul a fost de a verifica dacă:

- există o cantitate suficientă de materii prime și materiale pentru a acoperi comenzile prezente și viitoare de producție;

- există corelații între programele de vânzări și cele de producție;
- există o metodă validă de planificare și control a disponibilității resurselor umane cerute în procesul de producție;
- modul de supraveghere al proceselor de producție este eficient;
- activitatea de producție se desfășoară având ca scop atingerea unui maxim de performanță.

Pentru aceasta auditorul a efectuat examinarea pe bază de chestionar a elementelor probante ce susțin componența situațiilor și informațiilor prezente. De asemenea s-a efectuat analiza și evaluarea rezultatelor obținute și raportate de către conducerea întreprinderii.

Operațiunile de auditare au constat în:

- examinarea și analiza bilanțului și a conturilor sintetice;
- examinarea și analiza pe bază de chestionar a procesului de producție;
- calculul și analiza principalilor indicatori de performanță;
- analiza concordanței între rezultatele obținute și obiectivele firmei.

5.3 Surse de informare

Sursele de informare au fost documentele puse la dispoziție de către departamentul economic al societății auditate (bilanțul contabil, contul de profit și pierdere), informații legate de structura producției, a ponderii acesteia în cifra de afaceri, precum și informații obținute în cadrul departamentului de producție sau în urma analizării rapoartelor de inspecție realizate de către instituțiile de stat abilitate cu verificarea activității producției.

5.4 Prezentarea conducerii societății

Administrator unic al societății comerciale este Șerban Nicolae. Capitalul social este fixat la suma de 524.640 lei și este constituit prin aportul, exclusiv în numerar al asociaților Șerban Maria și Șerban Nicolae.

Capitalul social este împărțit în 4.372 părți sociale egale, numerotate de la 1 la 4.372 în valoare de 120 lei fiecare.

Cota de participare la capitalul social a asociaților este următoarea:

- a) ȘERBAN NICOLAE deține un număr de 4328 părți sociale în valoare de 120 lei fiecare, valoarea totală a aportului fiind de 519.360 lei reprezentând 98,9936% din capitalul social.
- b) ȘERBAN MARIA deține un număr de 44 părți sociale în valoare de 120 lei fiecare, valoarea totală a aportului fiind de 5280 lei reprezentând 1,0064% din capitalul social.

5.5 Organizarea activității departamentului producție

Organizarea producției se realizează pe grupe de utilaje specializate tehnologic, realizată pe linii tehnologice automate și neautomate pentru producția de serie mică. Acest tip de organizare a producției satisface în mare măsură necesitățile specifice fiecărei lucrări.

Mașinile și locurile de muncă sunt amplasate în linie unele după altele, în funcție de procesele ce trebuie realizate pentru ca în funcție de fluxul tehnologic obiectele să circule pe traseele cele mai scurte. Pentru a se asigura o circulație cât mai rapidă a obiectelor manipularea lor este automatizată. Activitățile de producție asigură un nivel ridicat al calității prin tehnologia folosită și procedeele utilizate în procesul de fabricație.

După modul de obținere a produselor finite, producția este convergentă fiind realizată prin procese sintetice de prelucrare, prin intermediul cărora produsul finit se obține ca urmare a prelucrării mai multor feluri de materii prime.

Liniile de producție sunt multiobiect (se fabrică mai multe tipuri de produse, având totuși o asemănare sub aspect tehnologic), cu ritm intermitent (apar anumite întreruperi în timpul de muncă al muncitorilor). Există atât linii de prelucrare a materiilor prime cât și linii de asamblare sau montaj.

5.6 Analiza sistemului informational financiar-contabil

5.6.1 Bugetul de venituri și cheltuieli

În tabelul 1 este reprezentată situația comparativă a bugetului de venituri și cheltuieli aferent anilor 2016-2017.

Nr.crt.	Indicator	Anul 2016	Anul 2017
1	Cifra de afaceri	3.389.166	4.732.608
2	Venituri exploatare	3.490.134	4.922.469
3	Cheltuieli exploatare	3.334.140	4.270.501
4	Rezultatul exploatării(2-3)	155.994	651.968
5	Venituri financiare	21.700	19.527
6	Cheltuieli financiare	71.301	90.809
7	Rezultatul financiar(5-6)	-49.601	-71.282
8	Venituri totale	3.511.834	4.941.996
9	Cheltuieli totale	3.405.441	4.361.310
10	Rezultatul brut(8-9)	106.393	580.686

Tabel 1 Bugetul de venituri și cheltuieli 2016-2017

Din analiza comparativă a bugetului de venituri și cheltuieli se constată următoarele:

- Cifra de afaceri realizată în 2017 a fost 4.732.608 lei. Comparativ cu 2016 se constată o creștere a cifrei de afaceri de la 3.389.166 lei la 4.732.608 lei, în procente s-a realizat în 2017 față de 2016 o creștere cu 28,38%.
- Deși în 2017 s-au depășit veniturile totale cu 28,93%, s-a observat și o creștere a cheltuielilor totale cu 22,14%.
- Se observă o creștere a veniturilor și cheltuielilor comparativ cu anul 2016, precum și faptul că în 2017 s-a obținut o creștere a profitului cu 81,67% față de 2016.

5.6.2 Situația imobilizărilor corporale

Este important să se cunoască situația imobilizărilor societății auditate pentru a determina gradul de performanță al activității societății. Imobilizările corporale în curs de execuție pe perioada anului 2016 reprezintă achiziții noi care au necesitat puneri în funcțiune, ceea ce a însemnat că la momentul respectiv politica societății era îndreptată către investiții în vederea optimizării rezultatelor activității. În anul 2017 se observă o preocupare îndreptată mai mult către producție. Situația imobilizărilor corporale este redată în tabelul 2.

Nr.crt	Explicatii	Valori brute 2016	Amortizare si deprecieri	Valori brute 2017	Amortizare și deprecieri
1	1.teren+constructii	1.005.566	137.551	1.005.566	163.969
2	2. instalatii tehnice si masini	3.352.945	3.119.502	4.380.496	3.242.375
3	3. instalații, utilaje și mobilier	105.733	72.664	105.733	81.378
4	4.imobilizari in curs de execuție	794.700	0	0	0
5	TOTAL	5.258.944	3.329.717	5.491.795	3.487.722

Tabel 2 Situația imobilizărilor corporale

5.6.3 Situația stocurilor

Stocurile sunt înregistrate la costul de achiziție, respectiv la costul de producție. Acestea sunt identificate în gestiunea firmei pe clase de articole și produse. Pentru a se putea planifica producția se ține o evidența continuă a stocurilor pe suport informatic pentru a putea fi furnizate sumele necesare planificării producției. Ținând cont de relațiile cu clienții și cu evoluția pieței firma lucrează pe stoc ceea ce necesită o gestiune precisă și echilibrată a stocurilor în vederea reducerii imobilizării capitalului circulant.

Pentru a se vedea cât de bine s-a lucrat pentru ținerea evidenței stocurilor, firma apelează la inventarierea prin sondaj efectuată lunar asupra anumitor clase de articole și stocuri. O dată la 6 luni se efectuează inventarul complet în vederea întocmirii rapoartelor semestriale și anuale.

Nr.crt	Denumire	Sold final 31.12.2016	Sold final 31.12.2017
1	Mărfuri	0	0
2	Materii prime	162.319	116.169
3	Materiale auxiliare	0	0
4	Produse finite	102.110	102.110
5	Ambalaje	38.669	37.849
6	Obiecte de inventar	0	0
7	Combustibili	735	735
8	Piese de schimb	0	0
9	Alte materiale consumabile	0	1.60
10	Servicii	309.627	309.662
11	Total	613.460	566.526,6

Tabel 3 Situația stocurilor

Nr. Crt	Datorii	31.12.2016	31.12.2017
1	Datorii comerciale	675.560	252.541
2	Sume datorate instituțiilor de credit	1.861.242	0
3	TOTAL	6.108.492	252.541

Tabel 4 Situația datoriilor societății

Din constatările efectuate și prezentate în tabelul 4 au rezultat următoarele aspecte:

- datoriile societății au scăzut semnificativ cu 62,61% de la data de 31.12.2016 la 31.12.2017 iar sumele datorate instituțiilor de credit au fost achitate în totalitate.

Furnizorii de materii prime și materiale utilizate (99%) pentru desfășurarea activității sunt:

- CONTRUST ELECTRIC SRL, ELBI ELECTRIC & LIGHTING SRL, MIRAS INTERNATIONAL SRL, BERG BANAT SRL, ELECTROCONAT SRL, PINTEL INTELLIGENT SYSTEMS SRL, TESLA POWER SYSTEMS SRL, M.A.R.S.A.T. S.A., NEW PRO TSR SRL, MAIRON SA, INSTAL-ELECTROMAYER SRL, ITASINOC SRL, AIR LIQUIDE ROMANIA SRL, EXIMPROD POWER SYSTEMS SRL, BETAK SA

5.6.4 Piața de desfacere și ponderea veniturilor în cifra de afaceri

Produsele S.C. Electroul Aliser S.R.L. sunt comercializate direct prin realizarea diferitelor lucrări la care participă pentru clienți (cei mai importanți: SOCIETATEA DE DISTRIBUTIE A ENERGIEI ELECTRICE TRANSILVANIA NORD, SERVICII ENERGETICE OLTENIA S.A., ELECTROMONTAJ SA BUCURESTI-SUC. PITESTI).

Ponderea fiecărei categorii de venituri în totalul cifrei de afaceri a societății comerciale pentru ultimii 2 ani se prezintă conform tabelului 5:

Nr.crt	Denumire indicator	Valoare		Pondere (x%=venit*100)/CA	
		2016	2017	2016	2017
1	Venituri din exploatare	3.490.134	4.922.469	102,98%	104,01%
2	Venituri financiare	21.700	19.527	0,64%	0,41%
3	Venituri excepționale	0	0	0	0
4	TOTAL	3.511.834	4.941.996	103,61%	104,42
5	CA	3.389.166	4.732.608	0	0

Tabel 5 Ponderea veniturilor în cifra de afaceri

5.6.5 Calculul ratelor de analiză a activității de producție

Capacitatea entității de a genera rezultate prin realizarea producției se poate stabili printr-o serie de rate în care se compară un indicator de rezultate cu fluxul global de activitate, în general reprezentat de cifra de afaceri (vânzări), dintre care s-au calculat:

Ratele privind eficiența din vânzări (R_1) care caracterizează eficiența înregistrată de întreprindere în activitățile sale poate fi exprimată astfel:

$$R_1 = \frac{\text{rezultatul din exploatare}}{\text{cifra de afaceri}} \quad (1)$$

$$R_{1/2016} = \frac{155.994}{3.389.166} = 0,046$$

$$R_{1/2017} = \frac{651.968}{4.732.608} = 0,137$$

Indicatorul R_1 exprimă eficiența activității de bază a întreprinderii. Deși a crescut eficiența activității de bază a întreprinderii nivelul acesteia se află în continuare la o valoare scăzută.

În urma observării valorilor rezultatelor din exploatare aferente anilor 2016 și 2017 și după aplicarea cotei de impozitare se constată că eficiența globală a activității întreprinderii a crescut de la un an la altul, dar valoarea sa nu reprezintă un nivel mulțumitor al eficienței.

Ratele privind randamentul activelor care compară un indicator al rezultatelor cu valoarea activelor utilizate de întreprindere se pot calcula astfel:

$$R_2 = \frac{\text{rezultatul din exploatare}}{\text{active totale}} \quad (2)$$
$$R_{2/2016} = \frac{155.994}{4.456.568} = 0,035$$
$$R_{2/2017} = \frac{651.968}{3.970.364} = 0,164$$

R_2 – exprima capacitatea întreprinderii de a valoriza mijloacele economice în cadrul activității de bază. Se poate concluziona că situația firmei s-a îmbunătățit în 2017, dar există anumite elemente care trebuie studiate cu atenție deoarece valorile indicatorilor de performanță sunt scăzute, ceea ce nu avantajează firma.

6. Resursele umane

Efectivul de personal al S.C. Electroul Aliser S.R.L. a fost în 2016 format dintr-un număr de 34 angajați, în 2017 a fost format din 21 de angajați iar în anul curent efectivul de personal este format dintr-un număr de 18 angajați și are media de vârstă de 43 de ani și o bună pregătire profesională. Aproximativ 44% din personal este calificat prin finalizarea studiilor liceale, 33% sunt absolvenți de studii superioare, iar restul de 22% sunt muncitori necalificați. Există preocuparea de a asigura o corelație între numărul de salariați și volumul producției, pentru a asigura eficiența forței de muncă. Media salariului pe societate nu este superioară mediei pe țară, dar valorile acesteia sunt apropiate de cele ale mediei pe țară. Sunt asigurate condiții de microclimat corespunzător în secțiile de producție, acolo unde au loc degajări de noxe se asigură ventilație și neutralizare corespunzătoare.

7. Chestionar de audit al producției la S.C. ELECTROUTIL ALISER S.R.L

Pentru a verifica eficiența funcționii de producție a societății a fost conceput ca și mijloc de cercetare un chestionar de audit. Respondentul acestui chestionar este managerul departamentului de producție.

Rezultatul obținut încadrează desfășurarea activității de producție ca fiind mediocră. Acest rezultat se datorează următorilor factori:

- lipsa unui sistem de control eficient atât a procesului propriu-zis de producție cât și a activității personalului,
- importanța scăzută acordată activității de cercetare-dezvoltare, precum și tendința de a concepe produsul plecând de la idei de tip adaptiv, ce oferă de cele mai multe ori o poziție slabă față de concurență,
- deși politica societății acordă o importanță deosebită sistemului de control al calității, realitatea nu corespunde cu aceasta, cele mai multe deficiențe fiind constatate în evaluarea acestui sistem,
- lipsa unui sistem eficient de motivare a salariaților - în ultimii ani s-a înregistrat o scădere a randamentului muncii, datorată nivelului scăzut al salariilor, a schimbărilor frecvente ce au apărut în cadrul efectivului de personal și a schimbărilor frecvente de politici de producție și de personal.

8. Raport final de audit

În urma analizării modului în care se desfășoară activitatea la S.C. ELECTROUTIL ALISER S.R.L. se poate afirma că societatea începe să se redreseze începând cu anul 2015 după perioada anilor 2013-2014 când s-au înregistrat pierderi semnificative. În anul 2016 trendul de creștere s-a reconfirmat iar în anul 2017 s-a înregistrat din nou o creștere semnificativă.

Având în vedere principalii indicatori ai performanței întreprinderii precum și analiza rezultatelor obținute la încheierea exercițiilor financiare specifice anilor 2016 și 2017 trebuie avute în vedere următoarele aspecte:

- cifra de afaceri a crescut;
- rata de creștere a cheltuielilor de exploatare este superioară ratei de creștere a veniturilor de exploatare;
- valorile indicatorilor de profitabilitate și rentabilitate înregistrează valori inferioare mediei pe economie și pe ramură.

Se recomandă efectuarea unei analize cât mai detaliată a activității de exploatare folosindu-se tehnici de analiză specifice atât la nivel global cât și analitic.

De asemenea în ceea ce privește efectivul de personal al întreprinderii, s-au înregistrat fluctuații importante ceea ce poate afecta considerabil rezultatele și modul de îndeplinire al obiectivelor firmei. Totuși, rata de creștere a veniturilor și cheltuielilor de exploatare semnifică o îmbunătățire a activității: firma produce mai mult, vinde mai mult și a obținut și profit în ambele exerciții financiare studiate. Un alt semnal de alarmă îl reprezintă gradul de importanță pe care firma îl acordă funcțiunii de cercetare-dezvoltare. Societatea nu are în vedere asimilarea de produse noi care să afecteze un volum substanțial de active în viitorul exercițiu financiar. De aceea, în situația actuală activitățile de cercetare-dezvoltare nu sunt sprijinite în mod regulat. Totuși sunt organizate activități în cadrul firmei care au ca scop satisfacerea nevoii de explorare, testare și investigare de noi posibilități în mod constant. Se recomandă analiza design-ului produselor pentru a se stabili dacă este demodat sau nu, și stabilirea unei mai bune colaborări cu furnizorii în privința calității materiilor prime și a materialelor. Majoritatea produselor noi, introduse în producție au aproximativ aceleași caracteristici cu ale celor ale concurenților, ceea ce impune diferențierea prin preț a produselor sau prin calitate.

O alta recomandare este aceea de a moderniza sistemul de control al calității produselor. În urma analizării chestionarului s-a constatat existența anumitor deficiențe în sistemul de control al calității atât pe parcursul procesului de producție cât și a produselor finite.

Având în vedere toate aspectele observate și concluziile formulate anterior se poate afirma că activitatea de producție a S.C. ELECTROUTIL ALISER S.R.L se desfășoară conform reglementărilor legale și are ca scop îmbunătățirea performanței. Se recomandă efectuarea unor investiții pentru dezvoltarea departamentului de cercetare – dezvoltare pentru a îmbunătăți poziția societății pe piață prin diferențierea produselor față de cele existente deja. Alte investiții se recomandă a fi efectuate pentru îmbunătățirea sistemului de control al calității și pentru realizarea unui sistem eficient de evaluare și remunerare a angajaților.

Concluzii

Această lucrare prezintă o modalitate de implementare a unui audit intern asupra funcțiunii de producție la S.C. ELECTROUTIL ALISER S.R.L, societate ce nu are în componență un compartiment de audit intern. În urma consultării datelor referitoare la venituri și cheltuieli precum și prin urmărirea modului în care se desfășoară producția s-au formulat mai multe recomandări cu privire la eficientizarea întregii activități. Principala recomandare este aceea de a se pune accent pe ramura de cercetare și dezvoltare a produselor pentru a atrage noi clienți precum și pe modificarea politicii de personal în scopul atragerii forței de muncă calificată în acord cu standardele în vigoare. Această lucrare reprezintă punctul de plecare către realizarea unui audit intern temeinic la societate.

Bibliografie:

1. **Băbuț Gabriel, Moraru Roland**, *Auditarea în domeniul securității și sănătății în muncă*, Universitas Petroșani, 2014

2. **Ionică Andreea**, *Auditul calității – note de curs*, Universitatea din Petroșani, 2012
3. **Răvaș Bogdan**, *Audit financiar*, Litografia Universității din Petroșani, 2012
4. **Răvaș Bogdan**, *Control, audit și guvernanță*, Universitas Petroșani, 2016
5. **Măcriș Maria**, *Audit – note de curs*, Universitatea din Petroșani, 2012
6. **Voinea Maria**, *Audit între teorie și practică*, Pro Universitaria, București, 2016
7. www.cafr.ro

Descoperirea neajunsurilor controlului intern cu ajutorul auditorului intern la SC Recycling Complex SRL

Autor: Petresc Ana-Maria
Coordonator: Lect. univ.dr. Răvaș Bogdan
Universitatea din Petroșani

Abstract: *Embedding an internal audit function within the entities is a main task for Romanian in the pre-accession stage and, in the same time, its characterizing the member states and non-member states looking forward to become member states. The internal audit function requires the existence of an functional internal control which is evaluated in order to provide a reasonable assurance to the general management. Taking all these into account we have to consider the features of the internal control in relationship with the internal audit which are developed in the presented material.*



1. Introducere

Controlul, în general, constă în supravegherea, analiza și verificarea permanentă sau periodică a unei activități sau a unei situații pentru a urmări mersul ei și pentru a lua măsuri de stăpânire a eventualelor riscuri și pentru îmbunătățirea activității.

Controlul intern este reprezentat de orice măsură luată de conducere în vederea îmbunătățirii gestionării riscurilor la care este expusă entitatea și a creșterii probabilităților ca scopurile și obiectivele stabilite să fie îndeplinite.

Într-un compartiment de audit intern nu există oameni pricepuți la toate. Aici vom găsi specialiști care au însușite: cultura managerială, cultura financiar-contabilă, cultura informatică și alte culturi care sunt necesare într-o entitate. În acest context de specializare un auditor informatician va fi acceptat de informaticienii din departamentul care este supus auditului, numai

dacă este un specialist. Auditorul informatician este un informatician care a învățat auditul intern și nu invers.

Normele internaționale precizează că auditorul intern nu trebuie să cunoască toate meseriile din lume. El nu poate să fie la fel de bun ca cel care face zilnic aceeași lucrare. Specialitatea auditorului intern este sistemul de control intern. Însă pentru a-și putea exercita specialitatea sa el trebuie să aibă o bună cunoaștere a mediului pe care-l auditează, să înțeleagă și să-și însușească cultura organizației.

2. Ce reprezintă Controlul intern la nivelul SC RECYCLING COMPLEX SRL

Controlul intern are rolul de a preîntâmpina fenomenele negative, de întărire a ordinii și disciplinei în administrarea patrimoniului, gestionarea corespunzătoare a resurselor, creșterea și administrarea eficientă a activității desfășurate. Necesitatea unui acest tip de control rezultă din faptul că într-o economie concurențială este nevoie de o raționalizare eficientă a resurselor, a cheltuielilor și a plăților efectuate.

Cerințele minime de efectuare a unui control intern sunt: independența, transparența, claritatea, recomandările, consilierea.

Fiecare unitate î-și stabilește propriile procedee și metode de control intern, pentru fiecare aspect al activității desfășurate.

Astfel SC RECYCLING COMPLEX SRL are mai multe tipuri de control:

- controlul ierarhizat;
- control financiar preventiv;
- control gestionar.

Controlul ierarhizat – operațional, managerial sau de compartiment

Acest control este atribuit funcțiilor de conducere din cadrul unei întreprinderi. Se efectuează prin îndeplinirea sarcinilor de servicii a persoanelor cu funcții de conducere. Sfera lui de realizare este una foarte largă și implica toate activitățile desfășurate de întreprindere.

Obligații specifice acestui tip de control sunt:

- controlul direct și nemijlocit asupra compartimentelor din subordine;
- control inopinat apărarea compartimentelor unde circulă și se păstrează disponibilitățile bănești și valorile materiale;
- dezvoltarea controlului reciproc și autocontrolului pentru personalul din subordine;
- stabilirea atribuțiilor de control ierarhic, modalități de exercitare și răspunderile controlorului.

Controlul financiar preventiv

Controlul financiar preventiv este un atribut al funcției financiar-contabile din cadrul unei întreprinderi și este un instrument de bază al gestiunii previzionale. Vizează preîntâmpinarea încălcării normelor juridice, producerea prejudiciilor și a pagubelor. Se efectuează prin examinarea documentelor, a operațiunilor economico-financiare sub cele cinci aspecte esențiale: legalitate, realitate, necesitate, oportunitate și sub aspectul economicității.

Din punct de vedere al contabilității controlul financiar preventiv se exercita prin controlul documentelor introduse în sistemele informatice, controlul balanței de verificare, a monetarelor și a numerarului din casierie, a instrumentelor de plată și a semnăturilor autorizate, a declarațiilor fiscale înainte de a fi depuse la ANAF.

Controlul gestionar

Controlul gestionar este unul complex și vizează administrarea corectă a patrimoniului din cadrul unei entități. Controlul gestionar a fost preluat în timp de compartimentele de audit intern.

Astfel metodele prin care se exercită acest tip de control sunt:

- stabilirea de politici și proceduri clare de control pentru fiecare departament în parte;
- stabilirea modalității de control a fiecărui departament în parte;
- controlul efectiv al fiecărui departament;
- măsuri care sunt de luat în urma controlului;
- stabilirea de măsuri pentru controlul periodic.

În principal controlul gestionar, respectiv auditul intern se face pe baza documentelor contabililor, a inventarierii efectuate. Inventarierea reprezintă un pilon important în efectuarea auditului deoarece pe baza ei se stabilește situația exactă a patrimoniului. Aceasta se efectuează conform cu normele legale în vigoare și este obligatorie cel puțin o dată pe an, de regulă la sfârșitul închiderii exercițiului financiar.

3. Neajunsurile controlului intern la SC RECYCLING COMPLEX SRL

Printre neajunsurile aduse obiectivității individuale și independentei în organizare, poate figura conflictul de interes personal, limitările ariei auditului, restricțiile de acces la dosare, la bunuri și la personal, precum și limitările resurselor. Toate relațiile care nu sunt sau care nu par a fi compatibile cu interesele entității. Un conflict de interese poate să afecteze capacitatea unei persoane de a-și asuma obiectiv obligațiile și responsabilitățile sale.

Descoperirile și recomandările auditului intern sunt utile liniei de management din zonele auditate, în special cu privire la îmbunătățirile potențiale în procesul de management al riscului, și pe care auditorul le va evalua din nou cu ocazia revenirii sale, ceea ce va asigura și garanta un plus de valoare organizației.

4. Definirea conceptului de audit intern la SC RECYCLING COMPLEX SRL

Funcția de audit intern a cunoscut transformări succesive până la stabilizarea definirii conceptului. Aceste abordări progresive au scos în evidență o serie de elemente, care trebuie reținute pentru conturarea cadrului în care se înscrie auditul intern. Din analiza evoluției funcției auditului intern, până în prezent, putem aprecia următoarele elemente de implicare în viața entității auditate, și anume:

- consiliere acordată managerului;
- ajutorul acordat salariaților, fără a-i judeca;
- independență și obiectivitate totală a auditorilor.

Auditul intern este o activitate independentă, de asigurare a îndeplinirii obiectivelor și de consultanță, concepută în scopul de a adăuga valoare și de a îmbunătăți activitățile unei organizații. Astfel, funcția de audit intern, cu ocazia evaluării controlului intern, stabilește:

- ❖ dacă controlul intern a depistat toate riscurile;
- ❖ dacă pentru toate riscurile identificate a găsit procedurile cele mai adecvate;
- ❖ dacă lipsesc controalele în anumite activități;
- ❖ dacă există controale redundante;
- ❖ apoi, transformă în recomandări toate aceste constatări și concluzii asupra controlului intern prin raportul de audit pe care îl va înainta managerului.

5. Consiliere acordată managerului

Auditul intern reprezintă o funcție de asistență a managerului, pentru a-i permite să-și administreze mai bine activitățile. Componenta de asistență, de consiliere atașată auditului intern îl distinge categoric de orice acțiune de control sau inspecție și este unanim recunoscută ca având tendințe de evoluție în continuare. Auditul intern este aproape de fiecare responsabil, precum agentul fiscal care consiliază și rezolvă problemele legate de impozite și taxe. Responsabilul, managerul este consiliat de auditorul intern pentru a găsi soluții de rezolvare a problemelor sale, într-o cu totul altă manieră, în sensul că prin dispozițiile luate să asigure un control mai bun al activităților, programelor și acțiunilor sale. Profesionalismul auditorului intern este arta și maniera de a emite o judecată de valoare asupra instrumentelor și tehnicilor folosite, cum ar fi: reguli, proceduri, instrucțiuni, sisteme informatice, tipuri de organizare, care reprezintă ansamblul activităților de control utilizate de managerul instituției sau responsabilul unui loc de muncă, recunoscut de specialiști drept control intern. Rolul auditorului intern este acela de a asista managerul pentru abordările practice succesive deja elaborate și prin analiza ansamblului să contribuie la îmbunătățirea sistemului de control intern și a muncii cu mai multă securitate și eficacitate. În consecință, se acceptă unanim că auditorul intern consiliază, asistă, recomandă, dar nu decide, obligația lui fiind de a reprezenta un mijloc care să contribuie la îmbunătățirea controlului pe care fiecare manager îl are asupra activităților sale și a celor în coordonare, în vederea atingerii obiectivelor controlului intern. Pentru realizarea acestor atribuții auditorul intern dispune de o serie de atuuri față de management, și anume: - standarde profesionale internaționale; - buna practică recunoscută în domeniu, care îi dă autoritate; - tehnici și instrumente, care-i garantează eficacitatea; - independența de spirit, care îi asigură autonomia să conceapă ipoteze și să formuleze recomandări; - cercetarea și gândirea lui este detașată de constrângerile și obligațiile unei activități permanente de gestionare zilnică a unui serviciu;

6. Ajutorul acordat salariaților fără a-i judeca

Într-o entitate în care auditul intern face parte din cultura organizației acesta este acceptat cu interes, dar într-o entitate care se confruntă cu riscuri potențiale importante, cu absența conformității cu reglementările de bază, cu o eficacitate scăzută și o fragilitate externă a acesteia, datorită deturnărilor de fonduri, dispariției activelor sau fraudă, este evident că managerul respectiv va fi judecat, apreciat, considerat în funcție de constatările auditorului intern. Într-un caz standard, misiunea de audit intern poate să evidențieze ineficacitate, redundanță în sistem sau posibilități de îmbunătățire a activităților/acțiunilor, dar există mai multe motive pentru care managementul nu trebuie să fie pus direct în discuție:

❖ Obiectivele auditului intern au în vedere un control asupra activităților, care să conducă la îmbunătățirea performanței existente și nu la judecarea acestuia, așa cum specialistul în fiscalitate ajută la o mai bună aplicare a regimului fiscal. Chiar dacă responsabilul este judecat în urma rapoartelor sale de audit, acesta nu este obiectivul auditului intern.

❖ Realizările auditului intern nu trebuie puse în discuție de cel auditat, iar dacă totuși acest lucru este făcut să se efectueze într-o manieră pozitivă. Spre exemplu, este cazul unei insuficiențe, nereguli importante descoperită de auditorul intern, care imediat o aduce la cunoștința managerului și pe care acesta o va soluționa fără întârziere. În acest caz, disfuncția semnalată prin raportul de audit intern a dus la o acțiune corectivă, care a avut ca rezultat și aprecierea auditorului ca un responsabil dinamic și eficace.

❖ Responsabilitățile auditorului intern trebuie să aibă în vedere că adesea analiza cauzelor unei nereguli scoate la iveală existența unor puncte slabe care își au originea în insuficiențe asupra cărora responsabilul nu are un bun control. Cu această ocazie, se observă că soluțiile trebuie să vină pe cale ierarhică sau chiar de la nivelul organizației, dacă sunt probleme de dimensiune culturală, de formare profesională, de buget, de organizare, de natură informatică ș.a. Această situație paradoxală, adesea întâlnită îi stimulează logica celui auditat care constată că auditorul intern confirmă insuficiențele semnalate chiar de el. Din prezentarea de mai sus, rezultă că în aceasta constă consilierea concretă și fără echivoc acordată managerului de către auditorii interni;

7. Independența totală a auditorilor interni

Funcția de audit intern nu trebuie să suporte influențe și presiuni care ar putea fi contrare obiectivelor fixate. Standardele profesionale de audit intern definesc principiul independenței sub două aspecte:

- independența compartimentului în cadrul organizației, de aceea el trebuie să funcționeze subordonat celui mai înalt nivel ierarhic;
- independența auditorului intern, prin practicarea obiectivității, adică auditorii interni trebuie să fie independenți de activitățile pe care le auditează.

Independența auditorilor interni trebuie să aibă la bază eliminarea practicii de supraîncărcare a auditorilor cu lucrări care nu ar trebui să le revină lor. Spre exemplu: definirea de reguli și proceduri de lucru, exercitarea acțiunilor de evaluare și supervizare ale salariaților, chiar și temporar, participarea la elaborarea sistemelor informatice, activitatea de organizare, acțiuni de control financiar propriu-zis sau inspecții. Fenomenul cel mai grav care rezultă de aici este că auditorii aflați în această situație nu mai pot audita domeniul respectiv, deoarece și-au pierdut independența și obiectivitatea. Dacă apar asemenea cazuri, mai ales la entități mici și mijlocii, când din motive structurale suntem obligați să încredințăm auditorilor asemenea acțiuni, se impune să evaluăm riscurile și consecințele inevitabile în timp. Independența și obiectivitatea sunt abateri de la funcția de audit intern, care dăunează eficacității și rigorii muncii de audit. Spre exemplu: Trebuie să avem în vedere că nu putem fi medic și pacient în același timp, fără să stabilim un diagnostic cel puțin subiectiv. Respectarea standardului privind independența presupune unele reguli:

- auditul intern nu trebuie să aibă în subordine vreun serviciu operațional;
- auditorul intern să poată avea acces în orice moment la persoanele de la toate nivelele ierarhice, la bunuri, la informații, la sistemele electronice de calcul;
- recomandările pe care le formulează să nu constituie în nici un caz măsuri obligatorii pentru management.

Organizarea funcției de audit intern în subordinea nivelului ierarhic cel mai înalt nu este suficientă; mai trebuie ca fiecare, în cadrul activității sale, să poată da dovadă de obiectivitate, acesta fiind de altfel unul din principiile fundamentale ale codului deontologic. A fi obiectiv înseamnă să realizezi o apreciere în totală neutralitate, înseamnă a nu avea idei preconcepute, ci o atitudine imparțială. De aceea, standardele profesionale consideră că obiectivitatea este afectată și atunci când auditorul auditează o entitate/ activitate/program a cărei responsabilitate și-a asumat-o în cursul timpului. Realizând că idealul absolut nu va fi atins nici în audit, de aceea vorbim despre riscul de audit, un risc rezidual după trecerea auditorului intern. Obiectivitatea rămâne scopul care trebuie atins, fiecare având datoria să facă tot posibilul pentru a se apropia cât mai mult de acest deziderat. Independența și obiectivitatea este deseori controversată, mai ales de către auditorii interni care nu înțeleg această independență atunci când se află într-o structură ierarhică. În realitate, independența auditorului intern este supusă unei duble limitări:

- auditorul intern, ca orice responsabil din organizație, trebuie să se conformeze strategiei și politicii direcției generale;
- auditorul intern trebuie să fie independent în exercitarea funcției sale, dar respectând standardele de audit intern.

Aceasta este o limitare deontologică, dar neînsoțită de sancțiune, și de aceea auditorul intern trebuie să-și impună în mod conștient respectarea standardelor profesionale. Din această succintă prezentare rezultă că, în materie de independență, nu este suficientă nici atașarea structurii de audit la cel mai înalt nivel ierarhic, și nici urmărirea realizării obiectivității. Practica în domeniu ne arată că adevărata independență a auditorului intern o constituie profesionalismul său, deoarece dacă este un profesionist va descoperi disfuncții importante, va face recomandări pertinente și se va implica în viața organizației prin îmbunătățirea performanțelor acesteia. Definirea elementelor de ancorare în viața entității a funcției de audit ne permite să trecem la prezentarea conceptului de audit intern. Așa cum am arătat au existat mai multe definiții de-a lungul timpului. În anul 1999, I.I.A. din S.U.A. a emis o nouă definiție a auditului intern, în urma unui studiu efectuat cu 800 studenți, coordonat de auditorii din universitățile australiene, astfel : Auditul intern este o activitate independentă și obiectivă, care dă unei organizații o asigurare în ceea ce privește gradul de control deținut asupra operațiunilor, o îndrumă pentru a-i îmbunătăți operațiunile, și contribuie la adăugarea unui plus de valoare. Auditul intern ajută această organizație să își atingă obiectivele, evaluând, printr-o abordare sistematică și metodică, procesele sale de management al riscurilor, de control și de conducere a întreprinderii, și făcând propuneri pentru a le consolida eficacitatea. În literatura de specialitate există autori care consideră că folosirea cuvântului “activitate”, pentru a defini auditul intern, în locul termenului de “funcție” îl situează pe responsabilul său pe o poziție subalternă, ținând cont că o activitate este mai elementară decât o funcție. Din aceste considerente, în lexiconul “Cuvintele Auditului” există următoarea definiție a auditului, și anume: Auditul intern este în cadrul unei organizații o funcție – exercitată într-o manieră independentă și cu mandat - de evaluare a controlului intern, ceea ce concurează cu bunul control asupra riscurilor de către responsabili. În Legea nr. 672/2002 privind auditul public intern din România este adoptată definiția dată de I.I.A., în anul 1999. Marea majoritate a profesioniștilor în domeniu sunt de acord că această formulare mai poate fi reevaluată, dar în acest moment este satisfăcătoare și exhaustivă din punct de vedere al conținutului.

8. Rolul auditului intern la SC RECYCLING COMPLEX SRL

Rolul auditului intern a sporit spectaculos în ultimele două decenii datorită creșterii complexității activităților desfășurate de entități. Existența acestuia este justificată de surplusul de valoare care se obține prin diminuarea sau eliminarea riscurilor în cadrul entităților. Auditul intern este o structură care susține eforturile conducerii entității de a-și îndeplini obiectivele și este un instrument foarte important pentru îmbunătățirea sistemului de control intern. El contribuie la descoperirea activităților, operațiunilor, elementelor care au importanță deosebită în cadrul entității.

Acesta analizează punctele forte și slăbiciunile unei entități, luând în considerare modul de conducere a acesteia, cultura organizațională, oportunitățile și amenințările care pot avea un efect în realizarea obiectivelor propuse. Deși auditorii interni pot constitui o resursă valoroasă de instruire și consiliere, fiind, în același timp și un factor al schimbării în cadrul entității, aceștia nu trebuie să se substituie unui sistem puternic de control intern, nu trebuie să aibă obligații operaționale sau manageriale.

Auditul intern ajută entitățile să-și atingă obiectivele, ceea ce se realizează printr-o organizare metodică și sistematică a procesului de audit, îndreptată spre îmbunătățirea controlului și

proceselor de conducere, la diferite perioade de timp. Auditul intern trebuie să urmărească obiectivele generale, dar și alte elemente ca:

- existența unor disensiuni între diferite nivele ale organizației;
- existența anumitor lucruri care descurajează oamenii să lucreze mai bine.

9. Concluzii

Evaluarea funcției de audit intern influențează concluzia asupra posibilei utilizări a auditului intern în activitatea de verificare a auditorului public extern și prin urmare, modificarea naturii, planificării și întinderii procedurilor ulterioare de audit.

Într-o organizație, activitatea de audit intern poate fi de asemenea externalizată. În anumite cazuri, firmele de audit pot furniza atât servicii de audit intern cât și servicii de audit extern. Un furnizor de servicii de audit nu va dezvolta activitate de audit intern dacă dezvoltă și activitate de audit extern sau dacă furnizează alte servicii de consultanță pentru o organizație, pentru a nu-i periclita independența și obiectivitatea.”

Putem afirma că acolo unde există control intern există și audit intern, deoarece „materia primă” a auditului intern este controlul intern. Datorită faptului că auditul intern are scopul de a ameliora controlul intern, iar controlul intern este universal, atunci putem afirma că și auditul intern este universal.

Bibliografie:

1. Ghiță M., *Auditul intern*, Editura Economica, Bucuresti, 2004
2. Ghiță M., Briciu S., ș.a., *Audit intern*, Editura ULISE, Alba Iulia, 2005
3. [http:// www.zapmeta.ro](http://www.zapmeta.ro)

Particularități ale organizării și conducerii contabilității la instituțiile publice de învățământ preuniversitar

Autor: Pociovălișteanu Diana

Coordinator: Conf. univ. dr. Ciurea Maria
Universitatea din Petroșani

Abstract: Organizing and conducting accounting in pre-university education institutions is similar to organizing and managing accounting in most public institutions. In the topic chosen by me, regarding the particularities of organizing and managing such institutions, I wanted to address the main forms of pre-university education, the particularities of budgeting incomes and expenditures, the way of financing the pre-university education institutions, as well as the main aspects regarding the organization and management of the accounting.

1. Introducere

Conform Legii educației naționale 1/2011, sistemul național de învățământ preuniversitar este constituit din ansamblul unităților de învățământ de stat, particulare și confesionale autorizate/acreditate. Învățământul preuniversitar este organizat pe niveluri, forme de învățământ și, după caz, filiere și profiluri și asigură condițiile necesare pentru dobândirea competențelor-cheie și pentru profesionalizarea progresivă. Sistemul național de învățământ preuniversitar cuprinde următoarele niveluri (Figura 1):

- educația timpurie (0-6 ani), formată din nivelul antepreșcolar (0-3 ani) și învățământul preșcolar (3- 6 ani), care cuprinde grupa mică, grupa mijlocie și grupa mare;
- învățământul primar, care cuprinde clasa pregătitoare și clasele I-IV;
- învățământul secundar, care cuprinde:
 - învățământul secundar inferior sau gimnazial, care cuprinde clasele V-VIII
 - învățământul secundar superior care poate fi: liceal, care cuprinde clasele de liceu IX-XII/XIII, cu următoarele filiere: teoretică, vocațională și tehnologică;
- învățământul terțiar nonuniversitar, care cuprinde învățământul postliceal.

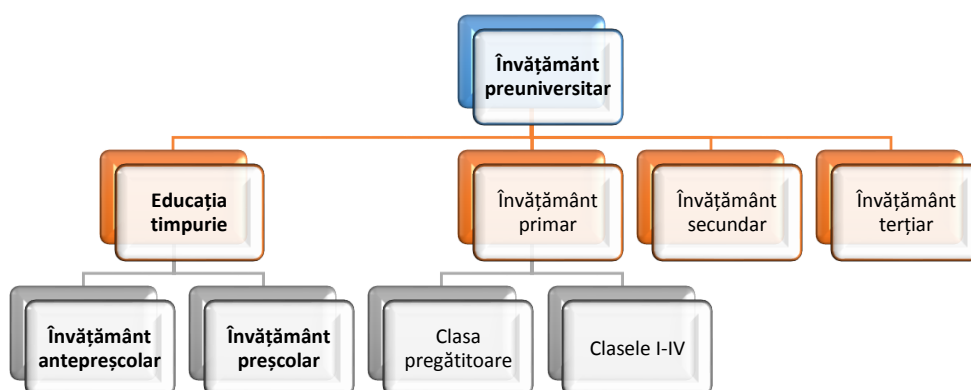


Figura 1. Nivelurile sistemului național de învățământ preuniversitar

Învățământul liceal este organizat în două cicluri care se succedă: ciclul inferior al liceului, format din clasele a IX-a - a X-a, și ciclul superior al liceului, format din clasele a XI-a - a XII-a/a XIII-a. Învățământul liceal, vocațional și tehnologic, învățământul profesional și învățământul

postliceal se organizează pentru specializări și calificări stabilite de Ministerul Educației Naționale, în conformitate cu Registrul național al calificărilor.

Învățământul general obligatoriu este format din învățământul primar, învățământul secundar inferior și primii 2 ani ai învățământului secundar superior.

Învățământul tehnic cuprinde clasele a XII-a și a XIII-a din învățământul liceal, filiera tehnologică.

Învățământul profesional și tehnic este format din: învățământ profesional, învățământ liceal tehnologic și învățământ postliceal. Formele de organizare a învățământului preuniversitar sunt: învățământ cu frecvență și frecvență redusă.

Învățământul obligatoriu este învățământ cu frecvență. În mod excepțional, pentru persoanele care au depășit cu mai mult de 3 ani vârsta clasei, învățământul obligatoriu se poate organiza și în forma de învățământ cu frecvență redusă, în conformitate cu prevederile unei metodologii elaborate de Ministerul Educației, Cercetării, Tineretului și Sportului.

Contabilitatea în cazul instituțiilor de învățământ preuniversitar prezintă anumite particularități. În cadrul serviciului financiar - contabil lucrează persoane cu studii superioare economice, iar atribuțiile acestora sunt următoarele:

- Efectuează la timp înregistrările în contabilitate privind intrările materiale, obiecte de

inventar, mijloace (active) fixe, alți debitori și creditori și unele decontări cu bugetele locale și de stat;

- Înregistrează plățile și cheltuielile din alocația bugetară în fișele de evidență pentru

operațiunile bugetare pe subdiviziuni ale clasificății bugetare;

- Întocmește și înregistrează în evidența sintetică și analitică notele contabile pentru toate operațiunile și activitățile;

- Întocmește și analizează balanța de verificare lunară, urmărind toate corelațiile prevăzute de Legea contabilității nr.82/1991;

- Întocmește trimestrial situațiile financiare;

- Organizează efectuarea și valorificarea inventarierii generale și anuale;

- Participă la întocmirea bugetului de venituri și cheltuieli al instituției și urmărește realizarea acestuia pe capitolul bugetare;

- Urmărește și răspunde de recuperarea pagubelor aduse entității.

- Asigură la termen plata către buget a sumelor datorate;

- Asigură gestionarea patrimoniului instituției în conformitate cu prevederile legale în

vigoare;

- Efectuează operațiuni de încasări și plăți către persoane fizice și juridice, în numerar

și prin virement, cu respectarea reglementărilor cuprinse în actele normative în vigoare;

- Asigură și răspunde de efectuarea corectă și la timp a calculului și a plății salariilor,

precum și a celorlate drepturi de personal, în bani și în natură;

- Răspunde de încasarea de la persoane fizice și juridice a numerarului și depunerea

acestuia la trezorerie, cu respectarea reglementărilor în vigoare;

- Exerciță și alte atribuții în domeniul său de activitate, dispuse de conducerea entității

în cadrul legal sau atribuții care decurg din actele normative în vigoare.

2. Aspecte cu privire la fundamentarea bugetului de venituri și cheltuieli în cadrul instituțiilor publice de învățământ preuniversitar

Conducerea instituției de învățământ preuniversitar de stat are obligația să își fundamenteze cheltuielile pe bază de indicatori fizici și valorici care să reflecte în mod real necesarul de finanțare, aplicându-se măsuri pentru utilizarea cu maximă eficiență a bazei materiale existente și a fondurilor, în interesul procesului de învățământ și al elevilor. La fundamentarea indicatorilor din bugetul de venituri și cheltuieli se va avea în vedere că anul financiar bugetar cuprinde sfârșitul unui an școlar și începutul anului școlar următor. Veniturile extrabugetare se înscriu în bugetul de venituri și cheltuieli al activităților extrabugetare, pe surse, astfel:

a) Venituri rezultate din activitatea de producție (ateliere-scoală, ferme agricole, etc.), prestări servicii, care cuprind sume încasate de unitatea de învățământ din activitatea de conversie și reconversie profesională, școlarizare, cursuri de inițiere în informatică, limbi străine, de producție, prestări de servicii și alte activități, în condițiile legii.

b) Taxele de la persoane fizice și juridice. Pentru stabilirea taxelor fiecare instituție de învățământ își estimează cheltuielile ocazionate de organizarea și desfășurarea unor examene și în funcție de numărul de elevi participanți, stabilește taxa pentru un elev. Conform acestor elemente se stabilesc și prevederile din buget la subdiviziunea respectivă. Sumele încasate la eliberarea certificatelor sau a diplomelor de absolvire, după caz, reprezintă o altă sursă proprie de venit al cărei nivel se stabilește și se comunică de inspectoratele școlare județene. Tarifele/elev, cursant percepute pentru organizarea cursurilor de pregătire solicitate de persoane juridice sau fizice se stabilesc, pe baza de convenție, cel puțin la nivelul cheltuielilor efectuate pentru desfășurarea cursurilor respective.

c) Veniturile din închirierea spațiilor temporar disponibile se prevăd în buget, la nivelul chiriei stabilite în contractele de închiriere, la care se adaugă obligatoriu cheltuielile de întreținere și utilitățile folosite.

d) Veniturile din donații reprezintă sumele donate de persoane fizice sau juridice pentru a fi folosite la cheltuieli de funcționare ale instituțiilor.

e) Venituri din sponsorizări primite de la persoane fizice și juridice conform legii.

f) Alte venituri

Cheltuielile pentru activitățile extrabugetare se înscriu în buget pe titluri, articole și aliniate, în funcție de conținutul acestora, avându-se în vedere următoarele precizări:

a) Cheltuielile pentru activitatea de producție (ateliere-școală, ferme agricole etc.) se stabilesc pe bază de devize întocmite pentru fiecare activitate de producție, prestări de servicii, în limita veniturilor prevăzute să fie realizate.

b) Cheltuielile pentru desfășurarea examenelor sau a cursurilor de pregătire solicitate de persoanele juridice și fizice se stabilesc în limita veniturilor din taxele respective.

c) Cheltuielile necesare pentru tipărirea certificatelor sau a diplomelor de absolvire se stabilesc în limita sumelor încasate pentru eliberarea certificatelor sau a diplomelor.

d) Cheltuielile din veniturile încasate din închirieri de spații.

e) Cheltuielile din sumele încasate drept donații și sponsorizări se înscriu în buget pentru realizarea acțiunii stabilite de donator sau în contractele de sponsorizare, după caz. În situația în care nu au fost stabilite destinații împreună cu sponsorii și cu donatorii, sumele din sponsorizări și donații se folosesc pentru acoperirea celorlalte cheltuieli de funcționare ale instituțiilor de învățământ preuniversitar de stat.

f) Cheltuielile din alte surse de venituri realizate în condițiile legii.

3. Problematika finanțării în sistemul de învățământ preuniversitar

Conform Legii Educației Naționale, statul asigură finanțarea pentru toți preșcolarii și pentru elevii din învățământul de stat obligatoriu, particular acreditat sau autorizat provizoriu, precum și

pentru cel confesional. Ministerul Educației Naționale elaborează metodologia de calcul pentru finanțarea de bază și în limitele costului standard per elev sau per preșcolar, conform precizărilor din Hotărârea nr. 30/26.01.2018 pentru modificarea Hotărârii Guvernului nr. 72/2013 privind aprobarea normelor metodologice pentru determinarea costului standard per elev/preșcolar și stabilirea finanțării de bază a unităților de învățământ preuniversitar de stat, care se asigură din bugetul de stat, din sume defalcate din T.V.A. prin bugetele locale, pe baza costului standard per elev/preșcolar. În conformitate cu prevederile Legii Bugetului consolidat, pentru finanțarea din fonduri publice a învățământului public și a celui privat acreditat, se alocă minim 6% din produsul intern brut al anului respectiv, pentru activitatea de cercetare științifică se alocă 1% din produsul intern brut.

Autoritățile publice locale au obligația de a aloca resursele și de a asigura în condițiile legii, fondurile necesare pentru ca elevii să frecventeze cursurile învățământului public obligatoriu. Statul susține preșcolarii și elevii cu probleme și nevoi sociale, precum și pe cei cu nevoi educaționale speciale printr-o serie de burse: burse sociale, burse, premii și alte beneficii acordate celor care obțin performanțe deosebite la învățătură. Statul garantează dreptul la educație al persoanelor cu nevoi speciale prin învățământ special și special integrat, care sunt parte componentă a sistemului național de învățământ preuniversitar. Dacă în localitatea de domiciliu elevii nu au posibilitatea de a învăța într-o unitate de învățământ, aceștia vor fi sprijiniți să urmeze cursurile în cea mai apropiată unitate de învățământ (prin decontarea cheltuielilor de transport sau vor primi cazare și masă gratuită în internate școlare).

Taxele de școlarizare pentru învățământul preuniversitar privat se stabilesc de către Consiliul de Administrație al fiecărei instituții sau unități de învățământ, în condițiile legii. Finanțarea învățământului preuniversitar de stat, particular și confesional acreditat și autorizat provizoriu se face din fonduri publice, taxe, (în cazul învățământului preșcolar primar și gimnazial obligatoriu particular și confesional, acreditat sau autorizat provizoriu), dar și din alte surse (potrivit legii).

Principiile fundamentale ale finanțării învățământului preuniversitar sunt următoarele:

- ✓ *transparența fundamentării și alocării fondurilor;*
- ✓ *echitatea distribuirii fondurilor destinate unui învățământ de calitate;*
- ✓ *adecvarea volumului de resurse la obiectivele urmărite;*
- ✓ *predictibilitatea, prin utilizarea unor mecanisme financiare coerente și stabile;*
- ✓ *eficiența utilizării resurselor.*

Finanțarea unităților de învățământ preuniversitar cuprinde:

- ✓ *finanțarea de bază;*
- ✓ *finanțarea complementară;*
- ✓ *finanțarea suplimentară.*

Costul standard cuprinde cheltuielile cu personalul, cu materiale și servicii, cu manuale școlare, dotări generale, întreținere curentă, cheltuieli diverse pentru perfecționarea profesională, cu excepția celor care se suportă direct din bugetul Ministerului Educației Naționale, se ia în calcul la stabilirea finanțării proporționale cu numărul de elevi.

Finanțarea de bază se asigură pentru toate unitățile de învățământ preuniversitar public. Este repartizată pe comune, orașe, municipii și sectoare ale municipiului București de către consiliile județene/locale ale municipiului București, cu asistența tehnică de specialitate ale inspectoratelor școlare.

Finanțarea de bază se alocă unității de învățământ unde elevul/ preșcolarul este înscris. Se transferă la o altă unitate de învățământ odată cu elevul dacă acesta se transferă sau se reînmatriculează la o altă unitate de învățământ.

Finanțarea complementară se asigură din unele sume defalcate ale bugetului de stat, bugetele locale ale unităților administrativ-teritoriale de care aparțin unitățile de învățământ preuniversitar. Excepție o reprezintă liceele care sunt finanțate prin bugetele consiliilor județene sau consiliile locale ale municipiului București. **Finanțarea complementară** cuprinde:

- *investiții, reparații capitale, consolidări;*
- *subvenții pentru internate și cantine;*
- *cheltuieli pentru evaluarea periodică a elevilor;*
- *cheltuieli cu bursele elevilor;*
- *cheltuieli cu naveta cadrelor didactice, conform legii;*
- *cheltuieli pentru examinarea medicală obligatorie a salariaților din învățământul preuniversitar,*

cu excepția celor care sunt efectuate gratuit, potrivit legii;

- *cheltuieli pentru concursuri școlare și activități educative extrașcolare.*

Finanțarea de bază și cea complementară se fac pe baza unui contract de performanță încheiat între directorul unității de învățământ preuniversitar și primarul localității/primarul de sector unde își are sediul unitatea de învățământ preuniversitar, sau cu președintele consiliului județean/primarul de sector, în cazul liceelor. Directorul și consiliul de administrație al unității de învățământ cu personalitate juridică răspund de încadrarea în bugetul aprobat, în condițiile legii.

Finanțarea suplimentară se acordă ca sumă globală fixă din bugetul Ministerului Educației, pentru premiarea unităților de învățământ cu rezultate deosebite în domeniul performanțelor școlare. Unitățile de învățământ preuniversitar pot obține venituri proprii din activități specifice, conform legii, din donații, sponsorizări sau alte surse legal constituite. Sunt utilizate conform deciziilor Consiliului de Administrație; la sfârșitul anului sumele necheltuite rămân în contul unității de învățământ și se reportează pentru bugetul anual următor.

Ministerul Educației finanțează anual, prin programele naționale stabilite de Guvern, următoarele competiții:

- competițiile dintre școli bazate pe evaluarea instituțională a fiecărei unități de învățământ, utilizând două criterii majore: incluziune și performanță;
- desemnarea “profesorului anului” la nivelul fiecărei școli. La nivel județean și național va fi desemnat “profesorul anului” pentru fiecare disciplină în parte;
- prin ordin al ministrului se recompensează performanțele elevilor la olimpiadele pe discipline, sportive sau olimpiadele de creație tehnico-științifice și artistice.

4. Considerații cu privire la organizarea și conducerea contabilității la instituțiile publice de învățământ preuniversitar

Instituțiile publice de învățământ au obligația să organizeze și să conducă contabilitatea proprie, respectiv contabilitatea financiară și, după caz, contabilitatea de gestiune. Contabilitatea, ca activitate specializată în măsurarea, evaluarea, cunoașterea, gestiunea și controlul activelor, datoriilor și capitalurilor proprii, precum și a rezultatelor obținute din activitatea instituțiilor publice de învățământ, trebuie să asigure înregistrarea cronologică și sistematică, prelucrarea, publicarea și păstrarea informațiilor cu privire la poziția financiară, performanța financiară și fluxurile de trezorerie, atât pentru cerințele interne ale acestora, cât și pentru utilizatori externi: Guvernul, Parlamentul, creditorii, clienții, dar și alți utilizatori.

Potrivit reglementărilor existente în domeniul finanțelor publice și a contabilității, **contabilitatea instituțiilor de învățământ preuniversitar** cuprinde:

- a) contabilitatea veniturilor și cheltuielilor bugetare, care să reflecte încasarea veniturilor și plata cheltuielilor aferente exercițiului bugetar;*
- b) contabilitatea trezoreriei*
- c) contabilitatea generală bazată pe principiul constatării drepturilor și obligațiilor, care să reflecte evoluția situației financiare și patrimoniale, precum și excedentul sau deficitul patrimonial;*
- d) contabilitatea destinată analizării costurilor programelor aprobate.*

Planul de conturi va cuprinde:

- **conturi bugetare** - pentru reflectarea încasării veniturilor și plății cheltuielilor și determinarea

rezultatului execuției bugetare (excedent sau deficit bugetar). Contabilitatea veniturilor și cheltuielilor bugetare se realizează cu ajutorul unor conturi speciale, deschise pe structura clasificății bugetare în vigoare. Aceste conturi asigură înregistrarea veniturilor încasate și a cheltuielilor plătite, potrivit bugetului aprobat și furnizează informațiile necesare întocmirii contului de execuție bugetară și stabilirii rezultatului execuției bugetare.

- **conturi generale** - pentru reflectarea activelor și pasivelor instituției, a cheltuielilor și veniturilor

aferente exercițiului, indiferent dacă veniturile au fost încasate iar cheltuielile plătite, pentru determinarea rezultatului patrimonial (excedent sau deficit patrimonial);

Contabilitatea operațiunilor economico-financiare se ține în limba română și în monedă națională. Contabilitatea operațiunilor efectuate în valută se ține atât în monedă națională, cât și în valută,

potrivit reglementărilor elaborate în acest sens.

Operațiunile privind încasările și plățile în valută se înregistrează în contabilitate la cursul zilei, comunicat de Banca Națională a României.

La instituțiile publice de învățământ, forma de înregistrare în contabilitate a operațiunilor economico-financiare este "maestru-șah". În cadrul formei de înregistrare "maestru-șah", principalele registre și formulare care se utilizează sunt: Registrul-jurnal, Registrul-inventar, Cartea-mare și Balanța de verificare.

Balanța de verificare este documentul contabil utilizat pentru verificarea exactității înregistrărilor contabile și controlul concordanței dintre contabilitatea sintetică și cea analitică, precum și principalul instrument pe baza căruia se întocmesc situațiile financiare. Balanța de verificare se întocmește pe baza datelor preluate din Cartea mare.

Pentru verificarea înregistrărilor în contabilitatea analitică se întocmesc balanțe de verificare analitice. La instituțiile publice, balanțele de verificare sintetice se întocmesc lunar iar balanțele de verificare analitice, cel mai târziu la sfârșitul perioadei pentru care se întocmesc situațiile financiare. Balanța de verificare cuprinde pentru toate conturile instituției următoarele elemente: simbolul și denumirea conturilor, în ordinea înscrisă în planul de conturi, soldurile inițiale sau totalul sumelor debitoare și creditoare ale lunii precedente după caz, rulajele curente debitoare și creditoare, totalul sumelor debitoare și creditoare, soldurile finale debitoare și creditoare. În balanța de verificare pentru luna ianuarie rubrica "solduri inițiale" se completează cu soldurile finale debitoare și creditoare ale lunii decembrie ale anului precedent.

Instituțiile publice au obligația păstrării în arhiva lor a registrelor de contabilitate, a celorlalte documente contabile, precum și a documentelor justificative care stau la baza înregistrărilor în contabilitate. Răspunderea pentru arhivarea documentelor financiar-contabile revine ordonatorului de credite sau altei persoane care are obligația gestionării unității beneficiare.

Registrele de contabilitate și documentele justificative și contabile se pot arhiva, în baza unor contracte de prestări servicii, cu titlu oneros, de către alte persoane juridice române, care dispun de condiții corespunzătoare. Termenul de păstrare a registrelor și documentelor justificative și contabile este de 10 ani cu începere de la data încheierii exercițiului financiar în cursul căruia au fost întocmite, cu excepția statelor de salarii care se păstrează timp de 50 de ani. Situațiile financiare anuale se păstrează timp de 50 de ani. În caz de încetare a activității, instituțiile publice predau documentele la arhivele statului sau arhivele militare, după caz. Arhivarea registrelor de contabilitate, a documentelor justificative și contabile se face în conformitate cu prevederile legale în vigoare.

Pentru a putea fi înregistrate în contabilitate, operațiunile economico-financiare trebuie să fie înscrise în documente originale, întocmite sau reconstituite, potrivit legii.

Concluzii

În contextul actual impus de noile reglementări contabile în domeniul contabilității publice un interes deosebit îl reprezintă organizarea și conducerea contabilității de la nivelul învățământului preuniversitar. Calitatea de ordonator de credite al acestor instituții o are directorul, care răspunde de buna gestionare a patrimoniului aflat în administrare, precum și de organizarea și conducerea contabilității. Activitatea financiar – contabilă este condusă de șeful compartimentului financiar - contabil ce are calitatea de Contabil șef și împreună cu personalul din subordine răspunde de organizarea și conducerea contabilității instituției în conformitate cu prevederile legale. Atribuțiile acestuia, precum și a personalului din subordine în domeniul contabilității, se stabilesc de către ordonatorul de credite ce are obligația gestionării patrimoniului, potrivit legii. Compartimentul financiar- contabil primește de la directorul instituției bugetul de venituri și cheltuieli, cel mai târziu la începutul anului financiar în derulare și urmărește realizarea lui, informând conducerea despre modul de îndeplinire și încadrare în limitele de cheltuieli. Angajarea și efectuarea de cheltuieli se aprobă de ordonatorul de credite și se efectuează numai cu viza prealabilă de controlul financiar preventiv.

În ceea ce privește situațiile financiare, acestea se întocmesc trimestrial, respectiv anual și se depun la Inspectoratul Școlar Județean din raza de activitate a instituțiilor, în vederea întocmirii de către acesta a situațiilor financiare centralizate pentru întreg sistemul de învățământ preuniversitar al județului respectiv.

Bibliografie:

1. **Criveanu M.** *Contabilitatea în instituțiile publice*, Editura Universitaria, Craiova, 2018
2. **Dumitru M., Pitulice I. C., Ștefănescu A.**, *Cartea verde a contabilității instituțiilor publice*, Ediția a II-a, Editura RENTROP & STRATON, București, 2014
3. **Gisberto A. Nișulescu I., Șendroi C.**, *Contabilitatea instituțiilor publice*, Editura ASE, București, 2014
4. **Măcriș M.** *Contabilitate publică*, Editura Universitas, Petroșani, 2015
5. **Ștefănescu A. ș.a.**, *Contabilitatea instituțiilor publice*, Editura RAABE, București, 2016, 2017
6. Legea educației naționale nr. 1/2011
7. Legea contabilității nr. 82/1991
8. Ordinul Ministrului Finanțelor publice nr. 1917/2005, modificat și completat prin OMFP2021/2013 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

Amortizarea contabilă și amortizarea fiscală – concepte și diferențe

Autori: Rădoni Maria Simina, Ferțu Elena Alina
Coordonator: Prof. univ. dr. Man Mariana
Univesitatea din Petroșani

Abstract: *This article provides a brief presentation of the concepts of accounting amortization and fiscal amortization as well as the differences between them. The issue addressed concerns the amortization analysis from the perspective of the accounting references in the European and international accounts, as well as the fiscal code.*

1. Introducere

Amortizarea contabilă reprezintă alocarea valorii amortizabile a unui activ imobilizat pe întreaga sa durată de utilizare previzionată, calculându-se pe baza unui plan de amortizare ce are în vedere duratele de utilizare economică și condițiile de utilizare ale imobilizărilor corporale. Amortizarea fiscală constă în deducerea din punct de vedere fiscal a cheltuielilor generate de achiziția/producția de active imobilizate pe baza unui mecanism similar amortizării contabile, însă cu unele diferențe, calculându-se conform duratelor normale de funcționare începând cu luna următoare celei în care imobilizarea corporală este pusă în funcțiune.

Trebuie să se facă distincție între durata de utilizare economică (durata de viață economică utilă) și durata normală de funcționare (durat legală). Durata de utilizare economică reprezintă fie perioada în care un activ este prevăzut a fi disponibil pentru utilizarea de către entitate, fie numărul unităților produse ori al unor unități similare care estimează că vor fi obținute de entitate prin folosirea activului respectiv. Duratele normale de funcționare se stabilesc în baza Catalogului privind clasificarea și duratele normale de funcționare a mijloacelor fixe, în interiorul unei plaje de valori cuprinse între o valoare minimă și una maximă.

Spre deosebire de referențialul contabil internațional (IFRS), în care diferențele rezultate din aplicarea unor metode/reguli diferite din punct de vedere fiscal față de cele contabile sunt tratate prin intermediul standardului IAS 12 *Impozitul pe profit*, Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1.802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, cu modificările și completările ulterioare, nu face precizări în acest sens. În mod logic, nici Planul de conturi general aprobat prin reglementarea contabilă românească nu cuprinde conturi care să facă referire la impozitele amânate. Pentru ca problema impozitelor amânate să își găsească o soluție în cuprinsul OMFP nr. 1.802/2014, este necesară deconectarea contabilității de fiscalitate. Entitățile care intră în sfera de aplicare a acestui ordin tratează numai amortizarea contabilă, în timp ce amortizarea fiscală este calculată doar extracontabil.

Astfel, în formularul 101 „Declarație privind impozitul pe profit”, aprobat prin Ordinul președintelui Agenției Naționale de Administrare Fiscală nr. 3.386/2016 pentru aprobarea modelului și conținutului formularelor 101 „Declarație privind impozitul pe profit” și 120 „Decont privind accizele”, contribuabilul va completa rândul 11 cu suma reprezentând amortizarea fiscală determinată conform prevederilor art. 28 din Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal, cu modificările și completările ulterioare, iar la rândul 28 va înscrie valoarea cheltuielilor cu amortizarea înregistrată în contabilitate.

Entitățile care aplică Standardele Internaționale de Raportare Financiară vor apela la IAS 12 în vederea evidențierii problematicei *amortizare contabilă versus amortizare fiscală*. Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 2.844/2016 pentru aprobarea Reglementărilor contabile conforme cu

Standardele Internaționale de Raportare Financiară cuprinde în Planul de conturi general conturi corespunzătoare de impozite amânate.

În practică se utilizează atât amortizarea din punct de vedere contabil, cât și cea din punct de vedere fiscal. Concepția și modalitatea de determinare a amortizării imobilizărilor corporale reprezintă o problemă cu implicații economice și fiscale. Termenii în care este rezolvată aceasta își găsesc expresie atât în sistemul de evaluare a imobilizărilor amortizabile și în regimurile de amortizare opozabile agenților economici, cât și în gradul de deductibilitate a amortizării la determinarea profitului impozabil (Ristea & Dumitru, 2012, p. 793).

2. Amortizarea contabilă

Amortizarea contabilă reprezintă alocarea valorii amortizabile a unei imobilizări corporale pe durata sa de viață estimată și se stabilește prin aplicarea cotelor de amortizare asupra valorii de intrare, respectiv asupra valorii reevaluate a activului. Contribuabilii vor calcula amortizarea pe baza unui plan de amortizare începând cu luna următoare punerii în funcțiune a activului imobilizat până la recuperarea integrală a valorii acestuia. În vederea elaborării planului de amortizare se iau în considerare perioadele de amortizare și condițiile de utilizare ale imobilizărilor corporale. Perioada de amortizare este reprezentată de durata de utilizare economică.

În conformitate cu pct. 139 alin. (3) din OMFP nr. 1.802/2014, prin durata de utilizare economică se înțelege durata de viață utilă, aceasta reprezentând:

- a) perioada în care un activ este prevăzut a fi disponibil pentru utilizare de către o entitate; sau
- b) numărul unităților produse sau al unor unități similare ce se estimează că vor fi obținute de entitate prin folosirea activului respectiv.

Astfel, se constată că în ceea ce privește perioada de amortizare contabilă nu există limitări, aceasta fiind stabilită de entitate prin raportare la durata de utilizare economică a activului, care poate fi diferită de la o companie la alta chiar pentru același tip de activ.

Date fiind prevederile destul de stricte ale legislației fiscale aplicabile în România, majoritatea entităților optează pentru o durată de utilizare economică egală cu cea permisă din punct de vedere fiscal. Chiar dacă pot exista diferențe semnificative de la o entitate la alta în ceea ce privește condițiile de utilizare a imobilizărilor corporale, personalul decizional preferă alegerea duratei de viață din Catalogul privind clasificarea și duratele normale de funcționare a mijloacelor fixe (Rapencu, 2012, p. 220).

Referențialul contabil românesc definește mijloacele fixe din punct de vedere contabil. Clasificarea activelor în circulante și imobilizate depinde de scopul căruia îi sunt destinate. Astfel, la pct. 190 alin. (1) din OMFP nr. 1.802/2014, imobilizările corporale sunt definite drept active care:

- a) sunt deținute de o entitate pentru a fi utilizate în producerea sau furnizarea de bunuri ori servicii, pentru a fi închiriate terților sau pentru a fi folosite în scopuri administrative; și
- b) sunt utilizate pe parcursul unei perioade mai mari de un an.

3. Amortizarea fiscală

Art. 28 alin. (2) din Codul fiscal definește mijlocul fix amortizabil ca fiind orice imobilizare corporală care îndeplinește cumulativ următoarele condiții:

- ✓ este deținută și utilizată în producția, livrarea de bunuri sau în prestarea de servicii, pentru a fi închiriată terților sau în scopuri administrative;
- ✓ are o valoare fiscală egală sau mai mare decât limita stabilită prin hotărâre a Guvernului, la data intrării în patrimoniul contribuabilului;
- ✓ are o durată normală de utilizare mai mare de un an.

Conform Hotărârii Guvernului nr. 276/2013 privind stabilirea valorii de intrare a mijloacelor fixe, începând cu data de 1 iulie 2013, valoarea minimă de intrare a mijloacelor fixe este de 2.500 lei.

Din punct de vedere contabil, limita de 2.500 lei nu există. În baza prevederilor Codului fiscal, nivelul valoric de la care activele se încadrează în categoria imobilizărilor corporale reprezintă o limitare fiscală, plafonul minim recunoscut din punct de vedere fiscal în cuantum de 2.500 lei nefiind obligatoriu de respectat în vederea înregistrării în contabilitate a mijloacelor fixe. Prin urmare, există posibilitatea ca în contabilitate să se înregistreze imobilizări corporale care să îndeplinească din punct de vedere contabil celelalte condiții prevăzute la art. 28 alin. (2) din Codul fiscal, dar să aibă o valoare sub 2.500 lei. În același timp, Codul fiscal le dă posibilitatea contribuabililor să opteze pentru amortizarea fiscală a unui mijloc fix chiar și în situația în care acesta are o valoare mai mică decât plafonul minim stabilit prin HG nr. 276/2013. În conformitate cu art. 28 alin. (21) din Codul fiscal, în cazul unei imobilizări corporale care la data intrării în patrimoniu are o valoare fiscală mai mică decât limita stabilită prin hotărâre a Guvernului, contribuabilul poate recupera aceste cheltuieli prin deduceri de amortizare, potrivit prevederilor acestui articol. Conform pct. 31 din Hotărârea Guvernului nr. 1/2016 pentru aprobarea Normelor metodologice de aplicare a Legii nr. 227/2015 privind Codul fiscal, cu modificările și completările ulterioare, în aplicarea art. 28 alin. (21) din Codul fiscal, opțiunea se efectuează la data intrării imobilizării corporale în patrimoniul contribuabilului și determină efecte din punctul de vedere al calculului rezultatului fiscal, în funcție de abordarea pentru care s-a optat, fie la data punerii în funcțiune prin deducerea întregii valori fiscale de la data intrării în patrimoniu, fie începând cu luna următoare celei în care imobilizarea corporală este pusă în funcțiune, prin efectuarea de deduceri de amortizare fiscală, potrivit dispozițiilor art. 28 din Codul fiscal.

Conform pct. 2 al secțiunii I din anexa la Hotărârea Guvernului nr. 2.139/2004 pentru aprobarea Catalogului privind clasificarea și duratele normale de funcționare a mijloacelor fixe, cu modificările ulterioare, durata normală de funcționare reprezintă durata de utilizare în care se recuperează din punct de vedere fiscal valoarea de intrare a mijloacelor fixe pe calea amortizării. În consecință, durata normală de funcționare este mai redusă decât durata de viață fizică a mijlocului fix respectiv. De asemenea, pct. 4 al secțiunii I prevede că, în acest catalog, pentru fiecare mijloc fix nou-achiziționat se utilizează sistemul unor plaje de ani cuprinse între o valoare minimă și una maximă, existând astfel posibilitatea alegerii duratei normale de funcționare cuprinse între aceste limite. Astfel stabilită, durata normală de funcționare a mijlocului fix rămâne neschimbată până la recuperarea integrală a valorii de intrare a acestuia sau scoaterea sa din funcțiune.

Exemplul de mai jos urmărește să evidențieze modalitatea de punere în practica contabilă a art. 28 alin. (21) din Codul fiscal.

Exemplu

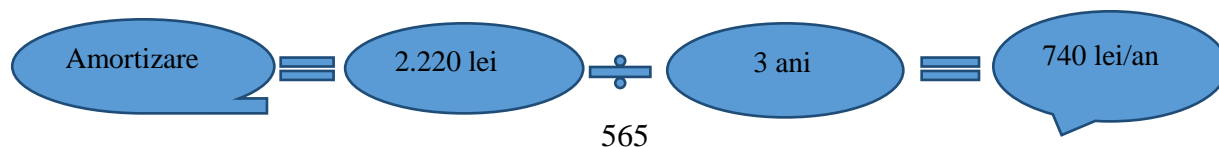
Entitatea X achiziționează la data de 20.12.N-1 un aparat de climatizare. Valoarea de achiziție este de 2.220 lei + TVA 19%. Societatea intră în perimetrul de aplicare a OMFP nr. 1.802/2014.

✚ Din punct de vedere contabil

Conducerea entității apreciază, având în vedere specificul activității, că durata de utilizare economică a aparatului de climatizare este de 3 ani. Activul este pus în funcțiune la data de 01.01.N.

Societatea utilizează drept bază de calcul al amortizării aparatului de climatizare costul de achiziție.

Managementul entității optează pentru regimul de amortizare liniar:



Înregistrarea amortizării anuale se efectuează după cum urmează:

740 lei	6811	=	2813	740 lei
	„Cheltuieli de exploatare privind amortizarea imobilizărilor”		„Amortizarea instalațiilor și mijloacelor de transport”	

✚ Din punct de vedere fiscal

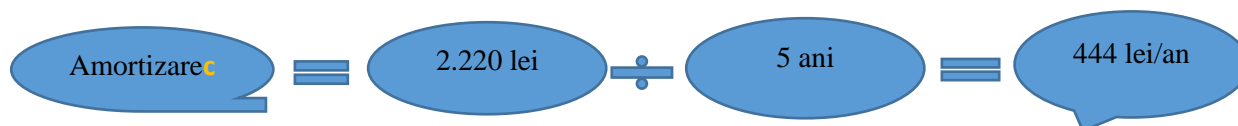
Potrivit Catalogului privind clasificarea și duratele normale de funcționare a mijloacelor fixe, aparatul de climatizare se regăsește în:

- grupa 2 „Instalații tehnice, mijloace de transport, animale și plantații”,
- subgrupa 2.1 „Echipamente tehnologice (mașini, utilaje și instalații de lucru)”,
- clasa 2.1.17 „Mașini, utilaje și instalații comune care funcționează independent”,
- subclasa 2.1.17.3.1 „Aparate de climatizare”.

Codului de identificare 2.1.17.3.1 „Aparate de climatizare” îi corespunde o durată normală de funcționare cuprinsă în intervalul 4-6 ani.

În vederea determinării amortizării fiscale, managementul entității decide utilizarea unei durate normale de funcționare de 5 ani.

Societatea hotărăște să amortizeze din punct de vedere fiscal aparatul de climatizare folosind metoda amortizării liniare:



Cele două valori calculate care reprezintă amortizarea contabilă și fiscală aferente activului achiziționat, sunt reprezentate în tabelul nr. 1.

Tabelul nr. 1. Valoarea amortizării contabile și a amortizării fiscale aferente activului achiziționat -lei-

Anul fiscal	Amortizarea contabilă	Amortizarea fiscală
N	740	444
N+1	740	444
N+2	740	444
N+3	-	444
N+4	-	444
TOTAL	2.220	2.220

În formularul 101, rândul 11 se completează cu suma reprezentând amortizarea fiscală determinată conform prevederilor art. 28 din Codul fiscal, iar la rândul 28 se înscrie valoarea cheltuielilor cu amortizarea înregistrată în contabilitate, acestea sunt reprezentate în tabelul nr. 2.

Tabelul nr. 2. Evidențierea amortizării contabile și a amortizării fiscale în formularul 1

-lei-

Anul fiscal	Amortizare fiscală (rândul 11 din formularul 101)	Amortizare contabilă (rândul 28 din formularul 101)
N	444	740
N+1	444	740
N+2	444	740
N+3	444	-
N+4	444	-
TOTAL	2.220	2.220

Durata de utilizare economică stabilită de fiecare contribuabil poate fi diferită de durata normală de funcționare reglementată. În practică pot exista cele trei situații prezentate în tabelul de mai jos:

Tabelul nr. 3. Durata de utilizare economică stabilită de fiecare contribuabil

Durata de utilizare economică este inferioară duratei normale de funcționare	Durata de utilizare economică este superioară duratei normale de funcționare	Durata de utilizare economică este egală cu durata normală de funcționare
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Amortizarea contabilă este superioară amortizării fiscale. ✓ Doar amortizarea fiscală este deductibilă la determinarea rezultatului fiscal. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Amortizarea contabilă este inferioară amortizării fiscale. ✓ În perioada care depășește amortizarea fiscală, cheltuiala cu amortizarea contabilă va fi nedeductibilă. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Amortizarea contabilă este egală cu amortizarea fiscală. ✓ Cheltuiala cu amortizarea este deductibilă la determinarea rezultatului fiscal.

Exemplul care urmează aduce în discuție principalele prevederi cuprinse în reglementările contabile și fiscale cu privire la amortizarea imobilizărilor corporale în cazul entităților care intră în perimetrul de aplicare OMFP nr. 2.844/2016.

❖ **Entitățile care intră în sfera de aplicare a OMFP nr. 2.844/2016**

Entitățile care aplică Standardele Internaționale de Raportare Financiară vor apela la IAS 12 în vederea evidențierii problematicei *amortizare contabilă versus amortizare fiscală*. Tabelul nr. 4 și tabelul nr. 5.

Tabelul nr. 4. Diferențele temporare impozabile/deductibile conform IAS 12

Diferențe temporare	Impozabile: ✓ „Acele diferențe temporare ce vor avea drept rezultat valori impozabile la determinarea profitului impozabil (sau a pierderii fiscale) al (a) perioadelor viitoare, atunci când valoarea contabilă a activului sau a datoriei este recuperată sau decontată.” (IAS 12) ✓ Conduc la constatarea unei datorii privind impozitul amânat.
	Deductibile: ✓ „Acele diferențe temporare ce vor avea drept rezultat valori care sunt deductibile

	<p>la determinarea profitului impozabil (sau a pierderii fiscale) al (a) perioadelor viitoare, atunci când valoarea contabilă a activului sau a datoriei este recuperată sau decontată.” (IAS 12)</p> <p>✓ Conduc la constatarea unei creanțe privind impozitul amânat.</p>
--	---

Tabelul nr. 5. Datoriile și creanțele privind impozitul amânat

Datorii privind impozitul amânat	Sunt reprezentate de valorile impozitului pe profit, plătibile în perioadele contabile viitoare, în ceea ce privește diferențele temporare impozabile.
	<p>Se constată atunci când:</p> <p>✓ valoarea contabilă a unui activ depășește valoarea sa fiscală;</p> <p>✓ valoarea contabilă a unei obligații este inferioară valorii sale fiscale</p>
Creanțe privind impozitul amânat	Sunt reprezentate de valorile impozitului pe profit, plătibile în perioadele contabile viitoare, în ceea ce privește diferențele temporare impozabile.
	<p>Se constată atunci când:</p> <p>✓ valoarea contabilă a unui activ este inferioară valorii sale fiscale;</p> <p>✓ valoarea contabilă a unei obligații depășește valoarea sa fiscală.</p>

Contabilizarea impozitului amânat presupune parcurgerea următoarelor etape:

- pasul 1 – determinarea bazei contabile;
- pasul 2 – determinarea bazei fiscale;
- pasul 3 – stabilirea diferențelor temporare pentru fiecare activ și datorie din bilanț;
- pasul 4 – stabilirea activului/pasivului de impozit amânat;
- pasul 5 – recunoașterea în bilanț a datoriilor sau creanțelor privind impozitul amânat;
- pasul 6 – recunoașterea în contul de profit și pierdere/bilanț a variațiilor de impozit amânat.

Exemplu

Entitatea X achiziționează la data de 18.12.N-1 un excavator sub 150 kW în vederea utilizării acestuia în activitatea productivă. Valoarea de achiziție este de 81.000 lei + TVA 19%. Societatea aplică Standardele Internaționale de Raportare Financiară, intrând sub incidența prevederilor OMFP nr. 2.844/2016.

Vom lua în discuție cazul în care durata de utilizare economică este superioară duratei normale de funcționare, aceasta din urmă fiind cuprinsă în intervalul 4-8 ani.

Activul imobilizat este amortizat pe baza metodei de amortizare liniară de-a lungul perioadei de viață utilă, estimată la 9 ani, iar în vederea determinării amortizării fiscale managementul entității decide utilizarea unei durate normale de funcționare de 8 ani.

Tabelul nr. 6. Situația activului la sfârșitul primilor 8 ani

- lei -

Data	Amortizare contabilă	Amortizare fiscală	Bază contabilă	Bază fiscală	Diferență temporară impozabilă	Datorie totală cu impozitul amânat	Datorie inițială cu impozitul amânat	Cheltuieli cu impozitul pe profit amânat
(0)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = (3) – (4)	(6) = (5) x 16%	(7) = sold cont 4412	(8) = (6) – (7)
31.12.N	9.000	10.125	72.000	70.875	1.125	180	0	180
31.12.N+1	9.000	10.125	63.000	60.750	2.250	360	180	180
31.12.N+2	9.000	10.125	54.000	50.625	3.375	540	360	180
31.12.N+3	9.000	10.125	45.000	40.500	4.500	720	540	180
31.12.N+4	9.000	10.125	36.000	30.375	5.625	900	720	180
31.12.N+5	9.000	10.125	27.000	20.250	6.750	1.080	900	180
31.12.N+6	9.000	10.125	18.000	10.125	7.875	1.260	1.080	180
31.12.N+7	9.000	10.125	9.000	0	9.000	1.440	1.260	180

La finalul fiecăruia dintre cei 8 ani se înregistrează în contabilitate cheltuiala cu impozitul pe profit amânat după cum urmează în formula contabilă și tabelul nr.7.

180 lei	692	=	4412	180 lei
	„Cheltuieli cu impozitul pe profit amânat”		„Impozitul pe profit amânat”	

Tabelul nr. 7. Situația activului la sfârșitul anului N+8

- lei -

Data	Amortizare contabilă	Amortizare fiscală	Bază contabilă	Bază fiscală	Diferență temporară impozabilă	Datorie totală cu impozitul amânat	Datorie inițială cu impozitul amânat	Venituri din impozitul pe profit amânat
(0)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = (3) – (4)	(6) = (5) x 16%	(7) sold cont 4412	(8) = (6) – (7)
31.12.N+8	9.000	0	0	0	0	0	1.440	1.440

La finalul anului N+8 se înregistrează în contabilitate venitul din impozitul pe profit amânat după cum urmează:

1.440 lei	4412	=	792	1.440 lei
-----------	------	---	-----	-----------

„Impozitul pe profit
amânat”

„Venituri din impozitul
pe profit amânat”

4. Concluzii

Amortizarea contabilă reprezintă alocarea valorii amortizabile a unui activ imobilizat pe întreaga sa durată de utilizare previzionată, calculându-se pe baza unui plan de amortizare ce are în vedere duratele de utilizare economică și condițiile de utilizare ale imobilizărilor corporale. Amortizarea fiscală constă în deducerea din punct de vedere fiscal a cheltuielilor generate de achiziția/producția de active imobilizate pe baza unui mecanism similar amortizării contabile, însă cu unele diferențe, calculându-se conform duratelor normale de funcționare începând cu luna următoare celei în care imobilizarea corporală este pusă în funcțiune.

Diferențele care apar între amortizarea contabilă și amortizarea fiscală sunt multiple, ele apar încă din definirea, amortizarea contabilă reprezintă alocarea valorii amortizabile a unui activ imobilizat pe întreaga sa durată de utilizare previzionată spre deosebire de amortizarea fiscală care constă în deducerea din punct de vedere fiscal a cheltuielilor generate de achiziția/producția de active, de asemenea duratele normale de funcționare diferă, la amortizarea contabilă acestea se calculează pe baza unui plan de amortizare ce are în vedere duratele de utilizare economică și condițiile de utilizare ale imobilizărilor corporale iar amortizare fiscală se calculează începând cu luna următoare celei în care imobilizarea corporală este pusă în funcțiune.

Date fiind prevederile destul de stricte ale legislației fiscale aplicabile în România, majoritatea entităților optează pentru o durată de utilizare economică egală cu cea permisă din punct de vedere fiscal. Chiar dacă pot exista diferențe semnificative de la o entitate la alta în ceea ce privește condițiile de utilizare a imobilizărilor corporale, personalul decizional preferă alegerea duratei de viață din Catalogul privind clasificarea și duratele normale de funcționare a mijloacelor fixe

Conform Hotărârii Guvernului nr. 276/2013 privind stabilirea valorii de intrare a mijloacelor fixe, începând cu data de 1 iulie 2013, valoarea minimă de intrare a mijloacelor fixe este de 2.500 lei, din punct de vedere contabil, limita de 2.500 lei nu există. În același timp, Codul fiscal le dă posibilitatea contribuabililor să opteze pentru amortizarea fiscală a unui mijloc fix chiar și în situația în care acesta are o valoare mai mică decât plafonul minim stabilit prin HG nr. 276/2013.

Bibliografie:

1. Cernușca, Lucian (2010), *Amortizare contabilă versus amortizare fiscală*, Gestiunea și contabilitatea firmei, nr. 2.
2. Cernușca, Lucian (2013), *Impozite și taxe. Aspecte contabile și fiscale*, Editura Tribuna Economică, București.
3. Rapcencu, Cristian (2012), *Contabilitatea și fiscalitatea imobilizărilor corporale. De la A la Z. Spețe practice și exemple rezolvate*, Editura CECCAR, București.
4. Ristea, Mihai, Dumitru, Corina Graziella (2012), *Libertate și conformitate în standardele și reglementările contabile*, Editura CECCAR, București.
5. *** IASB (2015), *Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS). Norme oficiale emise la 1 ianuarie 2015*, traducere, Editura CECCAR, București.
6. *** Hotărârea Guvernului nr. 2.139/2004 pentru aprobarea Catalogului privind clasificarea și duratele normale de funcționare a mijloacelor fixe, publicată în Monitorul Oficial nr. 46/13.01.2005, cu modificările ulterioare.
7. *** Hotărârea Guvernului nr. 276/2013 privind stabilirea valorii de intrare a mijloacelor fixe, publicată în Monitorul Oficial nr. 313/30.05.2013.

8. *** Hotărârea Guvernului nr. 1/2016 pentru aprobarea Normelor metodologice de aplicare a Legii nr. 227/2015 privind Codul fiscal, publicată în Monitorul Oficial nr. 22/13.01.2016, cu modificările și completările ulterioare.
9. *** Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal, publicată în Monitorul Oficial nr. 688/10.09.2015, cu modificările și completările ulterioare.
10. *** 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 și completările ulterioare.
11. *** Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 2.844/2016 pentru aprobarea Reglementărilor contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară, publicat în Monitorul Oficial nr. 1.020 și 1.020 bis/19.12.2016.
12. *** Ordinul președintelui Agenției Naționale de Administrare Fiscală nr. 3.386/2016 pentru aprobarea modelului și conținutului formularelor 101 „Declarație privind impozitul pe profit” și 120 „Decont privind accizele”, publicat în Monitorul Oficial nr. 950/25.11.2016.

Considerații cu privire la reflectarea IPSAS 13 „Contractele de leasing” în contabilitatea publică

Autor: Tufiș Adrian

**Coordonator: Conf. univ. dr. Ciurea Maria
Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** The introduction of accrual accounting at the expense of cash accounting at the public sector level was one of the initial and most important steps in the process of reforming public financial management. In this context, IPSAS becomes an international reference for public sector financial information prepared on the basis of accrual accounting. The adoption of IPSAS by several international bodies and supranational institutions contributes to their legitimacy, in particular in view of the fact that this process has an impact on the implementation of IPSAS in the Member States of the European Union. The objective of this article is to analyze how IPSAS 13 "Leases" is reflected in the public accounting of our country. In order to achieve the proposed objective, we started from an introduction in the field of International Public Sector Accounting Standards, the theoretical presentation of this standard and then the way to reflect the financial and operational leasing contracts in the accounting, after which we drew a series of conclusions related to this investigated field.*

1. Introducere

Armonizarea contabilă a impus necesitatea adoptării unui limbaj comun de raportare financiară, aspect ce poate fi realizat prin intermediul procesului de normalizare contabilă. În acest sens, 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 un caracter general, care să conducă către o comparabilitate a informațiilor oferite de conținutul situațiilor financiare ale entităților din sectorului public. Totodată, armonizarea normelor este considerată și un instrument de îmbunătățire a transparenței și comparabilității, ce contribuie, implicit, și la îmbunătățirea procesului decizional din sectorul public, din care părțile interesate, ar putea face aprecieri cu privire la performanța diferitelor niveluri ale acestui sistem. Armonizarea contabilă în sectorul public are ca reper, la nivel internațional Standardele Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public (IPSAS), elaborate de către International Public Sector Accounting Standards Board (IPSASB), organism al cărui obiectiv este reprezentat de sprijinirea interesului public, prin dezvoltarea de standarde de contabilitate de înaltă calitate, care să fie folosite de instituțiile publice în procesul de întocmire a situațiilor financiare cu scop general. Obiectivele principalele ale referențialelor IPSAS se referă la sprijinirea procesului de armonizare contabilă, creșterea comparabilității, dar și la îmbunătățirea transparenței prezentării informațiilor din sectorul public.

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 13 „Contractele de leasing” este de a stabili pentru locatori și locatari politicile contabile și prezentările adecvate care trebuie aplicate pentru contractele de leasing

financiar și operațional. O entitate care întocmește și prezintă situațiile financiare conform contabilității pe bază de angajamente trebuie să aplice prezentul standard în contabilizarea contractelor de leasing, altele decât:

- ✓ *contractele de leasing pentru exploatarea sau utilizarea mineralelor, petrolului, gazelor naturale și altor resurse similare neregenerabile;*
- ✓ *acordurile de licență pentru elemente cum ar fi filme de cinematograf, înregistrări video, piese de teatru, manuscrise, patente și drepturi de autor.*

2. Delimitări teoretice cu privire la operațiunile de leasing

IPSAS 13 „Contractele de leasing” definește leasingul ca fiind un acord prin care loc cedează locatarului, în schimbul unei plăți sau serii de plăți, dreptul de a utiliza un activ, pentru aceeași perioadă de timp convenită. Definiția dată unui contract de leasing include contractele pentru cumpărarea în rate a unui activ, contracte ce conțin o prevedere care îi dă cumpărătorului o opțiune de a achiziționa titlul asupra activului la încheierea condițiilor asupra cărora s-a căzut de acord.

Potrivit precizărilor din IPSAS 13 „Contracte de leasing”, clasificarea operațiunilor de leasing se bazează pe măsura în care riscurile și avantajele aferente titlului de proprietate a unui bun în regim de leasing revin locatorului sau locatarului. Riscurile includ posibilitatea de a se înregistra pierderi urmare a unui grad scăzut de utilizare a bunului sau a uzurii morale și a unor variații ale venitului datorate modificării condițiilor economice.

Avantajele pot fi reprezentate de estimarea potențialului de servicii sau activităților profitabile pe durata de viață economică a activului și a unor câștiguri rezultate din creșterea valorii sau din realizarea valorii reziduale.

Clasificarea unei operațiuni de leasing are la bază mai degrabă fondul economic al tranzacției decât forma juridică a contractului. O operațiune de leasing este considerată:

✓ **leasing financiar**, dacă operațiunea transferă, în mare măsură, toate riscurile și avantajele aferente titlului de proprietate;

✓ **leasing operațional**, dacă nu transferă, în mare măsură, toate riscurile și avantajele aferente titlului de proprietate.

IPSAS 13 prezintă **exemple de situații** care conduc în mod normal la clasificarea unui contract de leasing ca fiind leasing financiar:

▪ *Leasingul transferă locatarului titlul de proprietate asupra activului până la sfârșitul duratei contractului de leasing;*

▪ *Locatarul are opțiunea de a cumpăra activul la un preț estimat mai mic decât valoarea justă a bunului la data când opțiunea va fi exercitată;*

▪ *Durata contractului de leasing acoperă, în cea mai mare parte, durata de viață economică a activului, chiar dacă titlul de proprietate nu este transferat;*

▪ *La începutul contractului de leasing, valoarea actualizată a plăților minime de leasing este cel puțin egală cu aproape întreaga valoare justă a activului în regim de leasing;*

▪ *Activul care face obiectul contractului de leasing nu poate fi înlocuit cu ușurință cu un alt activ;*

▪ *Activele care fac obiectul contractului de leasing sunt de natură specială, astfel încât numai locatarul le poate utiliza fără modificări majore.*

În conținutul acestui standard mai sunt precizate și o serie de **aspecte** care conduc la clasificarea unei operațiuni de leasing ca fiind leasing financiar și care se referă la:

• *Dacă locatarul poate rezilia contractul de leasing, pierderile locatorului generate de rezilierea contractului, revin locatarului;*

• *Câștigurile sau pierderile rezultate din variația valorii juste reziduale sunt în sarcina locatarului;*

• *Locatarul are capacitatea de a continua leasingul, pentru o a doua perioadă, la o chirie substanțial mai redusă decât chiria pieței.*

Clasificarea operațiunii de leasing se realizează la începutul contractului de leasing și rămâne neschimbată pe toată durata acestuia.

3. Practici contabile cu privire la reflectarea contractelor de leasing conform cerințelor IPSAS

Contractele de leasing financiar

O instituție publică de stat aflată în subordinea unei primării înregistrează achiziționarea unei instalații tehnice în baza unui contract de leasing financiar; costul de achiziție este de 900.000 lei conform facturii și contractului de leasing. Data intrării în vigoare a contractului este 1.04.2018; durata contractului este de 3 ani; ratele se plătesc semestrial; rata dobânzii este de 9,76%; avansul plătit este de 72.000 lei, valoarea reziduală este de 70.813 lei.

Graficul de eșalonare a plăților se prezintă astfel:

Explicații	Rată	Dobândă	Capital	Sold
Avans	72.000	-	72.000	828.000
Rata 1	174.000	80.813	93.187	734.813
Rata 2	174.000	71.718	102.282	632.531
Rata 3	174.000	61.735	112.265	520.266
Rata 4	174.000	50.778	123.222	397.044
Rata 5	174.000	38.751	135.249	223.044
Rata 6	174.000	21.769	152.231	70.813
Valoare reziduală	70.813	-	70.813	-
Total	1.225.564	325.564	900.000	-

Înregistrarea în contabilitate a operațiunilor de leasing financiar este diferită în funcție de regimul de amortizare aplicabil activelor fixe achiziționate cu acest titlu.

Activul fix nu se supune amortizării

➤ Se înregistrează plata avansului conform extrasului de cont și ordinului de plată, cât și înregistrarea facturii pentru avans.

404.01.00.02.A.82.02.01.71.01.02 = 770.00.00.02.A.82.02.01.71.01.02 72.000
 „Furnizori de active fixe sub 1 an“ „Finanțarea de la buget“

72.000 232.00.00.02.A = 404.01.00. 02.A.82.02.01.71.01.02
 „Avansuri acordate pentru active fixe corporale“ „Furnizori de active fixe sub 1 an“

➤ Se înregistrează primirea și recepționarea bunului.

900.000 213.00.00.02.A = 104.00.00.02.A
 „Echipamente tehnologice“ „Fondul bunurilor care alcătuiesc domeniul privat al unităților administrativ- teritoriale“

➤ Se evidențiază datoria și dobânda datorată aferentă primei rate, cu respectarea prevederilor bugetare deja aprobate și concomitent se înregistrează și regularizarea avansului.

	%	=	
<u>1.225.564</u>			167.00.00.02.A

471.00.00.02.A			„Alte împrumuturi și
1.051.564			

„Cheltuieli înregistrate în avans“			datorii asimilate“
682.01.00.02.A			93.187

„Cheltuieli cu activele fixe corporale neamortizabile”			
666.00.00.02.A			80.813

„Cheltuieli privind dobânzile”			

	=		
167.00.00.02.A		232.00.00.02.A	72.000
„Alte împrumuturi și datorii asimilate“		„Avansuri acordate pentru active fixe corporale“	

➤ În baza facturii emise de proprietarul bunului se înregistrează obligația de plată a primei rate.

	=		
167.00.00.02.A		404.01.00.02.A.82.02.01.71.01.02	174.000
„Alte împrumuturi și datorii asimilate“		„Furnizori de active fixe sub 1 an“	

➤ Se plătește rata de leasing prin virament din contul de finanțare bugetară.

	=		
404.01.00.02.A.82.02.01.71.01.02		770.00.00.02.A.82.02.01.71.01.02	174.000
„Furnizori de active fixe sub 1 an“		„Finanțarea de la buget“	

➤ Se înregistrează factura aferentă ratei a doua.

	=		
167.00.00.02.A		404.01.00.02.A.82.02.01.71.01.02	174.000
„Alte împrumuturi și datorii asimilate“		„Furnizori de active fixe sub 1 an“	

➤ Se achită rata din contul de finanțare bugetară.

	=		
404.01.00.02.A.82.02.01.71.01.02		770.00.00.02.A.82.02.01.71.01.02	174.000
„Furnizori de active fixe sub 1 an“		„Finanțarea de la buget“	

➤ Se regularizează rata și dobânda aferentă.

	%	=	
<u>174.000</u>			471.00.00.02.A

682.01.00.02.A		„Cheltuieli înregistrate în avans“	102.282

„Cheltuieli cu activele fixe corporale neamortizabile”			
666.00.00.02.A			71.718

„Cheltuieli privind dobânzile”			

De reținut: În mod asemănător se înregistrează în contabilitate și următoarele rate.

- La expirarea contractului, se evidențiază și se achită valoarea reziduală de 70.813 lei.

167.00.00.02.A	=	404.01.00.02.A.82.02.01.71.01.02	70.813
„Alte împrumuturi și datorii asimilate“		„Furnizori de active fixe sub 1 an“	

404.01.00.02.A.82.02.01.71.01.02	=	770.00.00.02.A.82.02.01.71.01.02	70.813
„Furnizori de active fixe sub 1 an“		„Finanțarea de la buget“	

✚ Activul fix se supune amortizării

- Se înregistrează plata avansului și înregistrarea facturii.

404.01.00.02.A.82.02.01.71.01.02	=	770.00.00.02.A.82.02.01.71.01.02	72.000
„Furnizori de active fixe sub 1 an“		„Finanțarea de la buget“	

72.000	232.00.00.02.A	=	404.01.00.02.A.82.02.01.71.01.02
	„Avansuri acordate pentru active fixe corporale“		„Furnizori de active fixe sub 1 an“

- Se înregistrează recepționarea activului fix achiziționat, conform facturii și contractului de leasing.

900.000	213.00.00.02.A	=	104.00.00.02.A
	„Echipamente tehnologice“		„Fondul bunurilor care alcătuiesc domeniul privat al unităților administrativ-teritoriale“

- Se înregistrează regularizarea operațiunii de acordare a avansului.

167.00.00.02.A	=	232.00.00.02.A	72.000
„Alte împrumuturi și datorii asimilate“		„Avansuri acordate pentru active fixe corporale“	

- Se înregistrează primirea facturii aferente primei rate.

<u>174.000</u>	%	=	404.01.00.02.A.82.02.01.71.01.02
	168.07.00.02.A		„Furnizori de active fixe sub 1 an“
	„Dobânzi aferente altor împrumuturi și datorii asimilate“		80.813
	167.00.00.02.A		93.187
	„Alte împrumuturi și datorii asimilate“		

80.813	666.00.00.02.A	=	168.07.00.02.A
	„Cheltuieli privind dobânzile“		„Dobânzi aferente altor împrumuturi și datorii asimilate“

- Se achită factura din contul de finanțare bugetară.

404.01.00.02.A.82.02.01.71.01.02	=	770.00.00.02.A.82.02.01.71.01.02
174.000		
„Furnizori de active fixe sub 1 an“		„Finanțarea de la buget“

De reținut: În mod similar se înregistrează și celelalte rate.

- Activul fix este amortizabil, astfel încât în fiecare an se calculează și se înregistrează amortizarea după regimul linear (900.000/5 ani = 180.000 lei/an).

681.01.00.02.A	=	281.03.01.02.A
180.000		
„Cheltuieli operaționale privind amortizarea activelor fixe“		„Amortizarea echipamentelor tehnologice (mașini, utilaje și instalații de lucru)“

- La expirarea contractului, se achită valoarea reziduală de 70.813 lei.

167.00.00.02.A	=	404.01.00.02.A.82.02.01.71.01.02	70.813
„Alte împrumuturi și datorii asimilate“		„Furnizori de active fixe sub 1 an“	

404.01.00.02.A.82.02.01.71.01.02	=	770.00.00.02.A.82.02.01.71.01.02	70.813
„Furnizori de active fixe sub 1 an“		„Finanțarea de la buget“	

✚ **Contractele de leasing operațional**

În situația în care o instituție publică de stat sau o primărie achiziționează active fixe corporale în baza unui contract de leasing operațional, plățile de leasing vor fi recunoscute în contabilitatea utilizatorilor ca o cheltuială pe toată durata contractului. În ceea ce privește cheltuielile cu întreținerea și asigurarea, acestea vor fi recunoscute la momentul efectuării lor.

Facturile emise de proprietari vor fi înregistrate, în contabilitatea utilizatorilor, în mod similar, indiferent dacă bunurile sunt sau nu amortizabile, astfel:

Debit 8036 „Chirii și alte datorii asimilate”	valoarea activului;
612 „Cheltuieli cu chiriile” = 401 „Furnizori”	valoarea ratelor.

Dacă instituția va achiziționa activul la expirarea contractului atunci în contabilitatea acesteia se va înregistra:

- Activul se supune amortizării și se va înregistra la valoarea reziduală plus cota-parte din valoarea de intrare cuprinsă în ratele de leasing.

213.00.00 „Instalații tehnice, mijloace de transport, animale și plantații”	=	%	<u>Valoarea reziduală + cota-parte</u>
reziduală		404.01.00 „Furnizori de active fixe“	Valoarea reziduală
		751.00.00 „Diverse venituri“	Cotă-parte din valoarea de intrare cuprinsă în ratele de leasing

- Activul nu se supune amortizării, iar la intrarea în contabilitate se va respecta apartenența.

213.00.00 „Instalații tehnice, mijloace de transport, animale și plantații“	=	101 „Fondul bunurilor care alcătuiesc domeniul public al statului” sau 102 „Fondul bunurilor care alcătuiesc domeniul privat al statului” sau 103 „Fondul bunurilor care alcătuiesc domeniul public al unității administrativ- teritoriale” sau 104 „Fondul bunurilor care alcătuiesc domeniul privat al unității administrativ- teritoriale”	Valoarea reziduală
Și concomitent se va înregistra:			
682.00.00 „Cheltuieli cu activele fixe neamortizabile“	=	404.01.00 „Furnizori de active fixe“	Valoarea reziduală

4. Concluzii

Obiectivul principal al oricărui IPSAS constă în sprijinirea procesului de armonizare contabilă, și îmbunătățirea transparenței prezentării informațiilor din sectorul public. Așadar, pentru standardul IPSAS 13 „Contractele de leasing” obiectivul a acestuia este de a stabili pentru locatori și locatari politicile contabile și prezentările adecvate care trebuie aplicate pentru contractele de leasing financiar și operațional.

Având în vedere analiza realizată asupra politicilor contabile utilizate în contabilitate pentru contractele de leasing financiar și operațional au reieșit următoarele concluzii:

✓ în cazul contractelor de leasing financiar înregistrarea operațiunilor se realizează diferit în funcție de regimul de amortizare;

✓ în cazul activelor fixe care se supun amortizării înregistrarea facturii și plata avansului iar la expirarea contractului plata valorii reziduale, sunt realizate similar ca și în cazul celor care nu se supun amortizării;

✓ existența diferențelor în ceea ce privește celelalte operațiuni, respectiv: recepționarea activului conform facturii și contractului de leasing este realizată în cazul activelor fixe care se supun amortizării prin debitarea contului care înregistrează instalația de lucru și creditarea contului 167 „Alte împrumuturi și datorii asimilate”, în timp ce în cazul celor care nu se supun amortizării este creditat contul 104 „Fondul bunurilor care alcătuiesc domeniul privat al unității administrativ- teritoriale”; evidențierea datoriei și a dobânzii datorate se realizează în cazul celor care nu se supun amortizării prin creditarea contului 167 și debitarea conturilor; 471 „Cheltuieli înregistrate în avans” cu valoarea ratelor minus avansul, contul 682 „Cheltuieli cu activele fixe corporale neamortizabile” cu valoarea ratei, 666 „Cheltuieli privind dobânzile”, cu valoarea dobânzii aferente datorate, după care se regularizează avansul și se plătesc ratele stabilite, totodată regularizându-se fiecare rată și dobândă aferentă; în schimb în cazul activelor fixe care se supun amortizării primirea facturii pentru fiecare rată se înregistrează prin creșterea obligației față de furnizorul respectiv și debitarea conturilor: 168.07 „Dobânzi aferente altor împrumuturi și datorii asimilate” cu valoarea dobânzilor, 167 „Alte împrumuturi și datorii asimilate” cu valoarea capitalului iar concomitent reflectarea achitării datoriei privind dobânda prin majorarea cheltuielilor corespunzătoare cu dobânzile.

✓ înregistrarea amortizării după regimul linear se realizează în cazul activelor fixe care se supun amortizării prin creșterea cheltuielilor corespunzătoare cu amortizarea activelor fixe și amortizarea aferentă acestui activ reflectat prin intermediul contului 281.03 „Amortizarea echipamentelor tehnologice (mașini, utilaje și instalații de lucru)”;

✓ în cazul contractelor de leasing operațional înregistrarea plăților de leasing vor fi recunoscute în contabilitatea utilizatorilor ca o cheltuială cu chiria aferentă pentru aceasta pe toată durata contractului. În ceea ce privește cheltuielile cu întreținerea și asigurarea, acestea vor fi

recunoscute la momentul efectuării lor iar facturile emise de proprietari vor fi înregistrate, în contabilitatea utilizatorilor, în mod similar, indiferent dacă bunurile sunt sau nu amortizabile;

✓ la expirarea contractului dacă instituția dorește achiziționarea activului atunci în contabilitatea acesteia activul supus amortizării se va înregistra la valoarea reziduală plus cota-parte din valoarea de intrare cuprinsă în ratele de leasing, iar dacă activul nu se supune amortizării, se va respecta apartenența acestuia pentru domeniul public sau privat.

Concluzia finală desprinsă din realizarea acestui demers constă în aceea că reflectarea contractelor de leasing în contabilitatea publică românească este realizată cu respectarea cerințelor acestui standard și a normelor naționale în domeniu.

Bibliografie

1. **Criveanu M.**, *Contabilitatea în instituțiile publice*, Editura Universitaria, Craiova, 2018.
2. **Bidașcu C. G.**, *Contabilitate bugetară în contextul Standardelor Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public*, Editura Ex Ponto, Constanța, 2007.
3. **Ciurea M.**, *Standarde Internaționale de Contabilitate (IPSAS), Note de curs*, Petroșani, 2018.
4. **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.
5. **Gisberto A., Nisulescu-Ashrafzadeh I.**, *Contabilitatea în instituțiile publice*, Editura ASE, București, 2017.
6. **Ionescu L.**, *Contabilitatea instituțiilor publice. Principii, proceduri, situații financiare*, Editura Fundației România de Măine, București, 2016.
7. **Măcriș M.**, *Contabilitatea instituțiilor publice*, Editura Universitas, Petroșani, 2015.
8. **Ștefănescu A. ș.a.**, *Contabilitatea instituțiilor publice*, Editura RAABE, București, 2016, 2017.
9. **Tudor, A.T.**, *Romanian Public Institutions Financial Statements on the Way of Harmonization with IPSAS, Accounting and Management Information Systems*, vol. 9, no. 3, 2010.
10. *Colecția Consilier - Contabilitate pentru instituții publice*, Editura Rentrop & Straton, București, 2016, 2017.
11. *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.

Studiu comparativ privind contabilitatea amortizării activelor fixe la instituțiile publice și entitățile economice

Autor: Țone Daniela-Cristina

**Coordonator: Conf. univ. dr. Ciurea Maria
Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** Depreciation represents a gradual decrease in the value of inputs of fixed assets in order to obtain them at the real value with the role of correcting the accounting value of immobilizations with irreversible depreciation. Depreciation of fixed assets reflects their irreversible depreciation as a result of physical and moral wear and tear occurring during the reporting period. The calculation and recording of depreciation of fixed assets is an activity of the highest importance because it influences the production cost obtained, especially in the economic entities resulting from the accounting records of each entity. In this respect, I have proposed in this paper, to make a comparative analysis of the way the accounting of the amortization is made to the public institutions and the economic entities.*

1. Introducere

Amortizarea este un proces financiar de recuperare treptată a valorii activelor imobilizate consumate în procesul economic sau numai ca urmare a deținerii lor în patrimoniu și de constituire, prin acumularea acestor valori, a unui fond de amortizare destinat înlocuirii activelor imobilizate atunci când exprimă durata de viață economică a acestora sau când ating limite de uzură fizică și morală. Aceasta are rolul de a corecta valoarea contabilă de intrare a activelor fixe, aducându-le astfel la valoarea lor reală. Amortizarea se desfășoară în timp, în principiu pe întreaga perioadă, de la intrarea în patrimoniu a activelor imobilizate și până la casarea acestora. În cazul activelor materiale imobilizate amortizarea are drept fundament deprecierea acestora în procesul funcționării sau nefuncționării lor. Amortizarea reprezintă deprecierea ireversibilă a activelor fixe necorporale și corporale, suferită ca urmare a uzurii, a trecerii timpului, progresului tehnic sau altor cauze.

În aceste condiții se poate spune că valoarea amortizată reprezintă valoarea contabilă a activului fix care trebuie înregistrată în mod sistematic pe parcursul duratei de viață. Ea presupune, pe de o parte, deprecierea valorii imobilizărilor, iar pe de altă parte, recuperarea acestei deprecieri din cheltuielile fiecărui exercițiu. Imobilizările nu sunt amortizate pe baza pierderii de valoare, ci pe baza imputării sistematice a costului lor de intrare asupra unui număr de exerciții.

În România, calculul amortizării imobilizărilor corporale se efectuează pentru perioada unui exercițiu financiar, iar înregistrarea acesteia se realizează lunar, începând cu luna următoare lunii în care activele imobilizate au intrat în patrimoniu și au fost puse în funcțiune. Conform Legii nr. 571/2003 privind Codul fiscal, cu modificările și completările ulterioare amortizarea înregistrată în cotele stabilite nu este supusă impozitării, însă amortizările suplimentare, fără aprobarea organelor fiscale, sunt considerate profituri și deci sunt supuse amortizării.

În vederea determinării amortizării trebuie să se țină seama de: valoarea amortizabilă, ce reprezintă valoarea contabilă a activului fix corporal, durata normală de utilizare și metoda de amortizare.

În consecință, amortizarea este rezultatul unui procedeu contabil de repartizare logică și sistematică a costului imobilizărilor, aplicat astfel încât să se impute o parte din acest cost fiecărui exercițiu, care va beneficia de utilizarea respectivelor imobilizări.

2. Particularități privind amortizarea activelor fixe la instituțiile publice

Instituțiile publice calculează amortizarea activelor fixe necorporale și corporale începând cu data de 01 ianuarie 2004, utilizând metoda liniară.

Amortizarea anuală se calculează prin aplicarea **cotei de amortizare** la *valoarea de intrare* a activelor fixe corporale și necorporale prin aplicarea formulei (1), astfel:

$$Aa = V_i \times C.A \quad (1)$$

Cota de amortizare pentru activele fixe corporale se determină ca raport procentual între 100 și durata normală de funcționare din „**Catalogul privind duratele normale de funcționare a mijloacelor fixe**”, conform formulei de calcul (2), aprobat prin hotărâre a Guvernului:

$$C.A. = \frac{100}{DNU} \quad (2)$$

Amortizarea se înregistrează lunar în contul de cheltuieli 6810100 „*Cheltuieli operaționale privind amortizarea activelor fixe*”, titlul 71 „*Active nefinanciare*”, articolele și alineatele corespunzătoare.

Amortizarea activelor fixe corporale se calculează începând cu luna următoare a punerii în funcțiune, până la recuperarea integrală a valorii de intrare, conform duratelor normale de utilizare. În situația în care instituția publică a efectuat lucrări de modernizare sau alte operațiuni prevăzute de lege (adăugarea unor accesorii, aparate de măsură și control) care conduc la majorarea valorii de intrare a activelor fixe, amortizarea se calculează până la recuperarea integrală a noii valori.

Dacă și după recuperarea noii valori de intrare pe calea amortizării, instituția publică efectuează alte lucrări de modernizare sau adăugare a unor accesorii, atunci activele fixe respective se reintroduc în calculul amortizării cu noua valoare de intrare. În acest caz, se continuă înregistrarea amortizării până la recuperarea noii valori de intrare, ținând seama de amortizarea calculată anterior.

Sunt considerate active fixe corporale **supuse** amortizării următoarele:

- *investițiile efectuate a activele fixe corporale luate cu chirie*
- *capacitățile puse în funcțiune parțial, pentru care nu s-au întocmit formele de înregistrare ca active fixe corporale, la valoarea rezultată prin însumarea cheltuielilor efectuate cu realizarea lor.*
- *investițiile efectuate la activele fixe corporale în scopul îmbunătățirii parametrilor tehnici inițiali și care conduc la mărirea valorii acestora*
- *amenajările la terenuri*

Amortizarea activelor fixe corporale date cu chirie, în concesiune sau în folosință gratuită, se calculează de către instituțiile publice care le au în patrimoniu.

Amortizarea investițiilor efectuate la activele fixe corporale închiriate de către instituțiile publice se înregistrează de către instituțiile publice care au efectuat investițiile, pe perioada contractului sau pe durata normală de utilizare rămasă, după caz.

La încetarea contractului, valoarea investițiilor nediminuată cu amortizarea calculată se cedează instituției publice care le are în patrimoniu sau agentului economic care le deține, după caz, pentru a majora corespunzător valoarea de intrare a activelor fixe corporale. În procesul-verbal de predare-preluare a investiției se va menționa și valoarea amortizării investiției, pentru ca instituția publică la care sunt în patrimoniu sau agentul economic care le deține să poată înregistra amortizarea corespunzătoare noii valori de intrare.

La instituțiile publice din România **nu se supun** amortizării următoarele active fixe corporale:

❖ *Bunurile care aparțin domeniului public al statului și al unităților administrativ-teritoriale potrivit legii, inclusiv investițiile efectuate la acestea*

❖ *Activele fixe corporale din patrimoniul serviciilor publice de interes local, care desfășoară activități de natură economică, a căror uzură fizică și morală se recuperează prin tarif sau preț, potrivit legii*

❖ *Activele fixe corporale aflate în conservare-scoaterea temporară din funcțiune a activelor fixe corporale în situația când nu pot fi utilizate în scopul pentru care au fost achiziționate sau în alte scopuri și care nu justifică efectuarea de cheltuieli de funcționare.*

- ❖ *Lacurile, bălțile, iazurile, care nu sunt rezultatul unei investiții*
- ❖ *Terenurile*
- ❖ *Bunurile din patrimoniul cultural național*
- ❖ *Bunurile utilizate în baza unui contract de închiriere*
- ❖ *Bunurile de natura armamentului și tehnicii de luptă*

Pentru reflectarea în contabilitate a amortizării activelor fixe necorporale și corporale se folosesc conturile din **grupa 28 „Amortizări privind activele fixe”** cuprinzând conturile din *Figura 2.1*

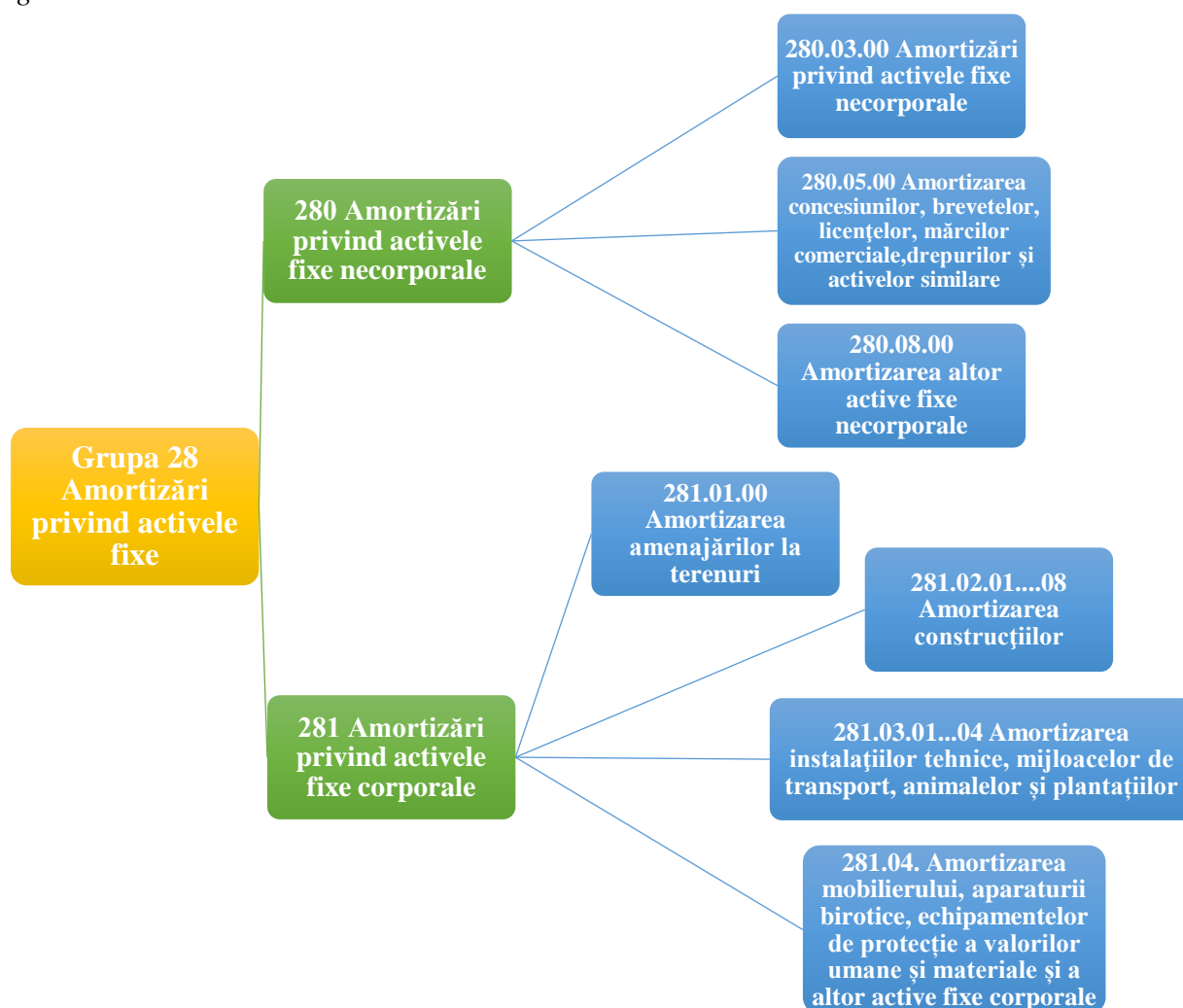


Figura 2.1.

Conturile utilizate pentru înregistrarea amortizării activelor fixe necorporale și corporale

Contul 280 „Amortizări privind activele fixe necorporale” ține evidența amortizării activelor fixe necorporale, potrivit legii. Se dezvoltă în conturi sintetice de gradul II și III prezentate în Figura 2.1. Este un cont de pasiv, rectificativ al valorii de înregistrare a activelor fixe necorporale.

Contul 281 „Amortizări privind activele fixe corporale” ține evidența amortizării activelor fixe corporale, potrivit legii. Se dezvoltă în conturi sintetice de gradul II și III prezentate în Figura 2.1. Este un cont de pasiv, rectificativ al valorii de înregistrare a activelor fixe corporale.

Duratele normale de funcționare aprobate prin hotărâre a Guvernului se pot corecta, în sensul majorării sau reducerii acestora cu până la 20%, cu aprobarea ordonatorului de credite. Într-o astfel de situație se înscriu modernizările efectuate la activele fixe corporale, acestea pot mări durata de viață cu până la 20%.

Dacă modernizările au fost efectuate după exprimarea duratei normale de viață, se stabilește o durată nouă, de către o comisie de specialitate, cu aprobarea ordonatorului de credite de până la 20% din durata inițială.

În cazul activelor fixe pentru care nu există date de identificare a duratei normale de utilizare consumate, deoarece nu se cunoaște anul punerii în funcțiune, durata rămasă se stabilește de o comisie de specialitate, cu aprobarea ordonatorului de credite.

Durata normală de funcționare a activele fixe corporale intrate în patrimoniul instituțiilor publice care nu au fost amortizate integral, este durata rămasă prevăzută în documentele de intrare, respectiv durata stabilită de comisie, în situația în care nu se cunoaște anul punerii în funcțiune.

3. Particularități privind amortizarea activelor fixe la entitățile economice

Amortizarea imobilizărilor necorporale se realizează potrivit legii sau contractului în care este prevăzută durata de amortizare (concesiuni, brevete, licențe și alte drepturi similare). De regulă, imobilizările necorporale au o durată de recuperare prin amortizare de 3-5 ani.

Activele necorporale se amortizează astfel:

❖ *cheltuielile de constituire și cheltuielile de cercetare-dezvoltare se amortizează în maximum 5 ani;*

❖ *brevetele, licențele, mărcile de fabrică, de comerț și alte drepturi de proprietate industrială și comercială similare, se amortizează pe durata prevăzută de către agentul economic care le deține;*

❖ *programele informatice, create de agenții economici sau achiziționate de la terți, se amortizează în funcție de durata probabilă de utilizare, dar nu mai mult de 5 ani.*

Durata efectivă de amortizare a activelor necorporale menționate mai sus se stabilește de către Consiliul de Administrație, respectiv de către responsabilul cu gestiunea patrimoniului.

Amortizarea imobilizărilor corporale se calculează, pe baza unui plan de amortizare, din luna următoare punerii acestora în funcțiune și până la recuperarea integrală a valorii de intrare.

Amortizarea imobilizărilor corporale concesionate, închiriate sau în locație de gestiune se calculează și se înregistrează în contabilitate de către proprietarul acestora.

Amortizarea cheltuielilor de investiții efectuate la mijloacele fixe concesionate, închiriate, luate în locație de gestiune se calculează de către cel care a efectuat investiția, pe perioada contractului sau pe durata normală de utilizare, după caz.

Amortizarea activelor imobilizate trebuie privită din două puncte de vedere:

- *Amortizarea contabilă, care este reglementată de **Legea nr.15/1994 privind amortizarea capitalului imobilizat în active corporale și necorporale**, republicată cu modificările și completările ulterioare și servește pentru a calcula amortizarea contabilă, conform legislației contabile (Ordinul 1802/2015) ;*

- *Amortizarea fiscală, reglementată de **Legea 227/2015 privind Codul fiscal**. Registrul fiscal este registrul pe baza căruia se calculează amortizarea fiscală, conform precizărilor din Codul fiscal. Amortizarea calculată astfel nu se înregistrează, ea este utilizată doar la calculul impozitului pe profit.*

Diferențe între amortizarea contabilă și cea fiscală există și la nivelul duratei de utilizare a mijloacelor fixe. De asemenea există și imobilizări ce nu se supun amortizării, acestea fiind prezentate în *Figura 3.1.*



Entitățile economice din România sunt obligate să amortizeze imobilizările corporale și necorporale potrivit *Legii privind amortizarea capitalului imobilizat în active corporale și necorporale* utilizând unul din regimurile prezentate în *Figura 3.2.*

→ **Amortizarea liniară** se realizează prin includerea în cheltuielile de exploatare a unor sume fixe, stabilite proporțional cu duratele de utilizare ale imobilizărilor corporale.

Amortizarea liniară se calculează prin aplicarea cotei anuale de amortizare la valoarea de intrare a imobilizărilor corporale. Cota anuală de amortizare liniară se calculează prin divizarea numărului 100 la durata normală de utilizare.

În cazul construcțiilor se aplică în mod obligatoriu regimul de

amortizare liniară.

Amortizarea liniară reprezintă regimul clasic, tradițional, fiind cel mai simplu de utilizat, însă nu ține seama de influența uzurii morale, care duce la înlocuirea activelor într-un interval de timp mai scurt.

Înregistrarea în contabilitatea financiară a amortizării presupune repartizarea în fiecare an a valorii calculate pe seama cheltuielilor de exploatare utilizând conturile următoare:

- ✓ 6811 „Cheltuieli de exploatare privind amortizarea imobilizărilor” cont de activ,
- ✓ 280 „Amortizări privind imobilizările necorporale”, cont cu funcția contabilă de pasiv, ce se detaliază în conturi sintetice de gradul al 2-lea:

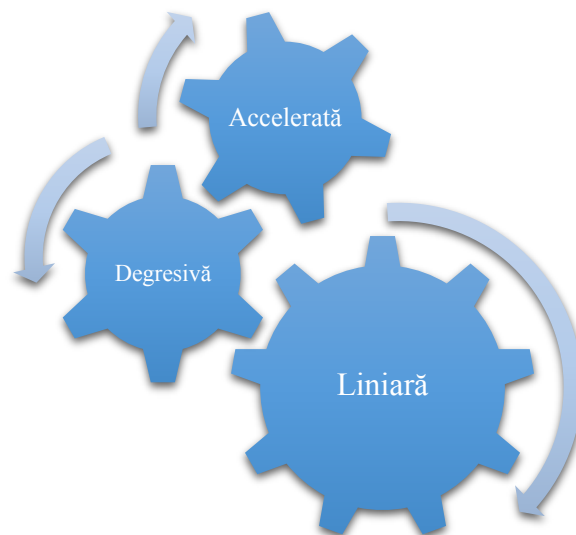


Figura 3.2.

Regimuri de amortizare

- 2801 Amortizarea cheltuielilor de constituire
- 2803 Amortizarea cheltuielilor de dezvoltare
- 2805 Amortizarea concesiunilor, brevetelor, licențelor, mărcilor comerciale, drepturilor și activelor similare
- 2806 Amortizarea activelor necorporale de explorare și evaluare a resurselor minerale
- 2807 Amortizarea fondului comercial
- 2808 Amortizarea altor imobilizări necorporale
- ✓ 281 „Amortizări privind imobilizările corporale”, cont cu funcția contabilă de pasiv, ce se detaliază în conturi sintetice de gradul al 2-lea:
 - ❖ 2811 Amortizarea amenajărilor de terenuri
 - ❖ 2812 Amortizarea construcțiilor
 - ❖ 2813 Amortizarea instalațiilor și mijloacelor de transport
 - ❖ 2814 Amortizarea altor imobilizări corporale
 - ❖ 2815 Amortizarea investițiilor imobiliare
 - ❖ 2816 Amortizarea activelor corporale de explorare și evaluare a resurselor minerale
 - ❖ 2817 Amortizarea activelor biologice productive

→ **Amortizarea degresivă** presupune o amortizare mai accentuată a imobilizărilor corporale în primii ani de la punerea în funcțiune. Utilizarea acestui regim de amortizare presupune calcularea cotei de amortizare degresive prin multiplicarea cotei de amortizare liniară cu unul din coeficienții enumerați în *Figura 3.3*.

Acești coeficienți pot fi modificați numai prin hotărâre a Guvernului, la propunerea Ministerului Finanțelor Publice.

Acest procedeu de amortizare se practică în două variante: aplicând o rată de amortizare constantă la o bază degresivă (descrescătoare), sau aplicând o rată de amortizare degresivă la o bază fixă.

Baza de calcul degresivă poate fi valoarea netă contabilă, iar baza de calcul fixă poate fi valoarea contabilă de intrare.

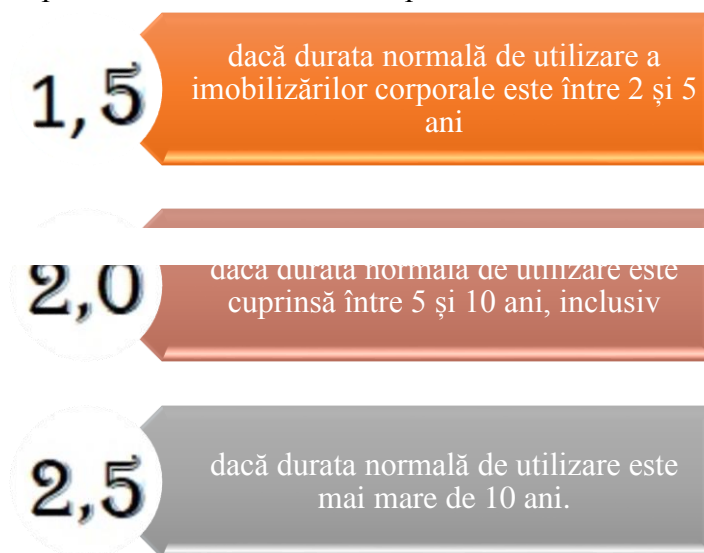


Figura 3.3.
Coeficienții cotei de amortizare liniară

→ **Amortizarea accelerată** constă în includerea în primul an de funcționare, în cheltuielile de exploatare a unei imobilizări în cotă de 50% din valoarea de intrare.

Pentru următorii ani de utilizare, amortizarea se calculează prin raportarea valorii rămase de amortizare a mijlocului fix la durata normală de utilizare rămasă a acestuia.

Utilizarea regimului de amortizare accelerată, se aprobă de Ministerul Finanțelor Publice, la propunerea adunării generale a acționarilor sau asociaților, pentru societățile comerciale, respectiv consiliul de administrație, pentru regiile autonome, pe baza unei **documentații de fundamentare**.

Această documentație cuprinde o serie de informații, grupate astfel:

- ✓ *date de prezentare*: venituri din exploatare, cifra de afaceri, capitalul propriu și permanent, activele corporale, activele circulante, cheltuieli de exploatare, profit brut, profit net;
- ✓ *indicatori de eficiență economică*: rata capitalului propriu și a capitalului permanent față de activele fixe, rata de imobilizare a activelor fixe din totalul activelor;
- ✓ *indicatori de eficiență financiară*: rata rentabilității financiare, rata rentabilității veniturilor, rata rentabilității resurselor.

Utilizarea regimurilor de amortizare se aprobă de către Consiliul de Administrație al entității economice. Fiind cunoscut faptul că alegerea unui regim de amortizare reprezintă o problemă de apreciere, în condițiile în care o entitate are posibilitatea de a alege în ceea ce privește amortizarea, de regulă, interesul este cel investițional, interes ce intră în competiție cu cel fiscal al statului. În concluzie, felul în care o entitate economică își amortizează activele sale imobilizate prezintă interes, deoarece amortismentul este sarcina deductibilă din profitul impozabil.

4. Analiză comparativă privind amortizarea activelor fixe la instituțiile publice și entitățile economice

În urma analizei realizate asupra contabilității amortizării la instituțiile publice și entitățile economice au rezultat o serie de asemănări și deosebiri între acestea, datorate în principal de specificul activității. Prin urmare, am identificat următoarele *deosebiri*:

a) amortizarea activelor fixe, la instituțiile publice și la entitățile economice presupune utilizarea diferită a *regimurilor de amortizare*, la **instituțiile publice** fiind folosită **metoda liniară** iar la **entitățile economice** este folosită una dintre următoarele **metode: liniară, degresivă și accelerată**;

b) *simbolul cifric și numele conturilor folosite*, sunt diferite atât la instituțiile publice cât și la entitățile economice. Spre exemplu la instituțiile publice avem următoarele conturi:

▪ **280 Amortizări privind activele fixe necorporale**, conține conturi sintetice de gradul II: 280.03. Amortizarea cheltuielilor de dezvoltare; 280.05. Amortizarea concesiunilor, brevetelor, licențelor, mărcilor comerciale, drepturilor și activelor similare; 280.08. Amortizarea altor active fixe necorporale;

▪ **281 Amortizări privind activele fixe corporale**, ce are în structura sa conturi sintetice de gradul II: 281.01. Amortizarea amenajărilor la terenuri; 281.02.01. Amortizarea construcțiilor - drumuri publice, 281.02.02. Amortizarea construcțiilor - drumuri industriale și agricole; 281.02.03. Amortizarea construcțiilor - infrastructură pentru transport feroviar; 281.02.04. Amortizarea construcțiilor - poduri, podețe, pasarele și viaducte pentru transporturi feroviare și viaducte; 281.02.05. Amortizarea construcțiilor - tunele; 281.02.06. Amortizarea construcțiilor - piste pentru aeroporturi și platforme de staționare pentru avioane și autovehicule; construcții aeroportuare; 281.02.07. Amortizarea construcțiilor - canale pentru navigație; 281.02.08. Amortizarea construcțiilor - alte active fixe încadrate în grupa construcții; 281.03.01. Amortizarea echipamentelor tehnologice (mașini, utilaje și instalații de lucru); 281.03.02. Amortizarea aparatelor și instalațiilor de măsurare, control și reglare; 281.03.03. Amortizarea mijloacelor de transport; 281.03.04. Amortizarea animalelor și plantațiilor; 281.04.00. Amortizarea mobilierului, aparaturii birotice, echipamentelor de protecție a valorilor umane și materiale și a altor active fixe corporale.

La entitățile economice avem următoarele conturi:

✓ **280. Amortizări privind imobilizările necorporale**, detaliat pe următoarele conturi: 2801. Amortizarea cheltuielilor de constituire; 2803. Amortizarea cheltuielilor de dezvoltare; 2805.

Amortizarea concesiunilor, brevetelor, licențelor, mărcilor comerciale, drepturilor și activelor similare; 2806. Amortizarea activelor necorporale de explorare și evaluare a resurselor minerale; 2807. Amortizarea fondului comercial; 2808. Amortizarea altor imobilizări necorporale;

✓ **281. Amortizări privind imobilizările corporale** are în componență următoarele conturi: 2811. Amortizarea amenajărilor de terenuri; 2812. Amortizarea construcțiilor; 2813. Amortizarea instalațiilor și mijloacelor de transport; 2814. Amortizarea altor imobilizări corporale; 2815. Amortizarea investițiilor imobiliare; 2816. Amortizarea activelor corporale de explorare și evaluare a resurselor minerale; 2817. Amortizarea activelor biologice productive.

c) structura conturilor folosite la entitățile publice este mai dezvoltată decât la entitățile economice, cum ar fi spre exemplu în cazul contului 281 „Amortizări privind activele fixe corporale” și mai puțin dezvoltată la contul 280 „Amortizări privind activele fixe necorporale.”

d) detalierea conturilor la instituțiile publice se realizează pe conturi sintetice de gradul I, II și III, iar la entitățile economice, doar conturi sintetice de gradul I și II.

e) la instituțiile publice se regăsește doar amortizare contabilă, nu și fiscală ca în cazul entităților economice.

În ceea ce privește asemănările constatate, acestea sunt următoarele:

- determinarea amortizării liniare după aceeași relație de calcul;
- aceeași denumire pentru conturile sintetice de gradul I, respectiv: *contul 280 „Amortizări privind activele fixe necorporale” și contul 281 „Amortizări privind activele fixe corporale”*, cât și pentru unele conturi sintetice de gradul II;
- aceleași înțeles pentru conceptul de amortizare;
- elementele componente utilizate în determinarea amortizării sunt aceleași;
- formule contabile de reflectare în contabilitate asemănătoare.

Concluzii

În concluzie pot spune că prin prezenta lucrare am încercat să evidențiez caracteristicile amortizării activelor fixe în cadrul instituțiilor publice și amortizările activelor fixe în cadrul entităților economice, felul cum se realizează amortizarea, metodele specifice folosite în cadrul instituțiilor publice și entităților economice, conturile utilizate pentru înregistrarea amortizării precum și analiza comparativă rezultată din studiul efectuat asupra acestor două categorii de entități.

Bibliografie

1. Criveanu Maria, *Contabilitate publică*, Editura Universitaria, Craiova, 2007
2. Ionescu Luminița, *Contabilitatea instituțiilor publice. Principii, proceduri, situații financiare*, Editura Fundației România de mâine, București, 2016
3. Iacob Petru Pântea, Gheorghe Bodea, *Contabilitatea financiară*, Editura Intelcredo, Deva, 2014
4. Măcriș Maria, *Contabilitate publică*, Editura Universitas, Petroșani, 2015
5. Legea nr. 571/2003 privind Codul fiscal, cu modificările și completările ulterioare din Legea 227/2015 privind Codul fiscal
6. Legea nr.15/1994 privind amortizarea capitalului imobilizat în active corporale și necorporale
7. Ordonanța Guvernului României nr.81/aug.2003 privind reevaluarea și amortizarea activelor fixe
8. O.G nr. 81/2003, publicată în „Monitorul Oficial al României” nr. 624/31.08.2003
9. OMFP 3471/2008 – Norme privind reevaluarea și amortizarea activelor fixe corporale din patrimoniul instituțiilor publice

10. OMFP nr. 221/2.03.2015 privind completarea Normelor metodologice privind reevaluarea și amortizarea activelor fixe corporale aflate în patrimoniul instituțiilor publice, aprobate prin Ordinul M.E.F nr. 3471/18.12.2014
11. Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1802/2015 pentru aprobarea Reglementărilor contabile conforme cu directivele europene

Secțiunea
MANAGEMENT ȘI MARKETING

Cele mai bune practici utilizate în managementul afacerilor. Exemplificarea unor bune practici pentru micile afaceri - locale sau de cartier

Autor: Banciu Erika-Daniela

**Coordonator: Conf. univ. dr. Ghicajanu Mihaela
Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** A best practice is a technique or methodology that, through experience and research, has proven to reliably lead to a desired result. A commitment to using the best practices in any field is a commitment to using all the knowledge and technology at one's disposal to ensure success. The term is used frequently in the fields of health care in business: government administration, the education system, project management, hardware and software product development, and elsewhere. Best practice means finding - and using - the best ways of working to achieve your business objectives. It involves keeping up to date with the ways that successful businesses operate - in your sector and others - and measuring your ways of working against those used by the market leaders. In this paper I will present the best practices in business management, what are the benefits and exemplify some small business practices.*

1. Noțiuni de bază privind bunele practici (definiție, conținut, semnificație)

O bună practică este o tehnică sau o metodologie care, prin experiență și cercetare, s-a dovedit a duce cu siguranță la un rezultat dorit. Angajamentul de a utiliza cele mai bune practici în orice domeniu este un angajament de a folosi toate cunoștințele și tehnologia la dispoziția unei persoane pentru a asigura succesul. Termenul este folosit frecvent în domeniile asistenței medicale, administrației publice, sistemului de învățământ, managementului de proiect, dezvoltării de produse hardware și software și în alte părți.

O bună practică are tendința de a se răspândi pe tot teritoriul unui domeniu sau al unei industrii, după ce a fost demonstrată un succes. Cu toate acestea, este adesea remarcat faptul că cele mai bune practici nu se răspândesc cu ușurință, chiar și în cadrul unei organizații.

Potrivit ”American Productivity & Quality Center”, cele trei bariere principale în calea adoptării unei bune practici sunt lipsa de cunoștințe despre cele mai bune practici actuale, lipsa motivației de a face schimbări în adoptarea lor și lipsa de cunoștințe și abilități necesare adoptării acestor bune practici.

Cele mai bune practici înseamnă găsirea și utilizarea celor mai bune modalități de lucru pentru atingerea obiectivelor de afaceri. Aceasta implică actualizarea modurilor în care funcționează întreprinderile de succes și măsurarea modalităților de acțiune împotriva celor utilizate de liderii pieței.

Aplicarea celor mai bune practici înseamnă învățarea de la și prin experiența altora. O modalitate de a face acest lucru este prin benchmarking, care permite compararea unei afaceri cu alte întreprinderi de succes pentru a evidenția zonele în care afacerea respectivă se poate îmbunătăți.

O strategie de bune practici poate ajuta o afacere în următoarele feluri:

- să devină mai competitivă;
- prin creșterea vânzărilor și dezvoltarea de noi piețe;
- reducerea costurilor și să devină mai eficientă;
- prin îmbunătățirea abilităților forței de muncă;
- utilizarea mai eficientă a tehnologiei;
- reducerea deșeurilor și îmbunătățirea calității;
- răspunderea mai rapidă la inovații din sectorul aferent.

2. Repere de cele mai bune practici în afaceri

Progresul tehnologic și dezvoltarea antreprenoriatului au schimbat dramatic peisajul economiei globale. Aceste forțe operează în cadrul unei economii libere de piață, a unei dereglementări guvernamentale și a privatizării.

În acest context, cei aflați în poziții de management trebuie să identifice și să aplice mereu noi practici bune, care să completeze ingredientele esențiale ale unei afaceri de succes. Printre acestea se numără oferirea serviciilor și a produselor de o calitate superioară. Ele nu se rezumă doar la o creștere a productivității, printr-o analiză dezvoltată a pieței și o aplicare a regulilor acesteia, ci vizează și un nivel interpersonal referitor la relația dintre manageri și anagajați. Ca și în celelalte aspecte ale vieții cotidiene, găsirea unui echilibru este esențială bunei funcționări a unei afaceri.

A. Evaluarea personală:

Una dintre practicile bune de business implică o **evaluare personală**. Altfel spus, primul pas în antreprenoriat vizează întreprinderea unui bilanț personal, prin care să fie identificate atât punctele tari, cât și vulnerabilitățile.

B. Factorul uman:

Feedback-ul colegilor este un alt instrument ce poate fi folosit în vederea evaluării personale, **factorul uman** fiind o a doua bună practică.

Managerii știu că oamenii fac diferența critică între succes și eșec. Gradul de eficiență prin care organizațiile administrează, dezvoltă, implică și motivează contribuția oamenilor ce lucrează în cadrul lor, este un factor cheie al atingerii performanței dorite.

Multe articole descriu practici și stiluri particulare de management, pretinzând că ele conduc spre dezvoltarea motivației și eficienței angajaților. Însă puține dintre acestea aplică o analiză riguroasă a elementelor individuale ce corespund activității manageriale, măsurând totodată contribuția acestora la o performanță ridicată. Lista acestora variază de la selecție și recrutare până la sisteme eficiente de compensare. Rezultatele studiilor din acest domeniu arată însă două meta-practici care devin esențiale:

- dezvoltarea abilităților angajaților, care include selecția, training-ul și evaluările periodice;
- modelul jobului, care se referă, printre altele, la flexibilitatea abilităților, responsabilitatea locului de muncă, varietatea și munca în echipă.

C. Recunoașterea și răsplătirea efortului:

A treia practică este strâns legată de cea discutată anterior. Nimeni nu vrea ca munca sa să treacă neobservată. **Recunoașterea și răsplătirea efortului** depus sunt elemente esențiale ale relației dintre cele două părți, deseori ignorate din motive diverse, printre care se regăsește și sentimentul pierderii autorității. De fapt, ele ajută angajații în atingerea mai multor obiective și determină loialitatea acestora față de companie.

D. Analiza pieței și a competitorilor:

Menținerea unei relații bune cu persoanele din interiorul business-ului îi permite unui manager să privească cu încredere în afara acestuia și să întreprindă o **analiză a pieței și a competitorilor** săi. Fără o cunoaștere a pieței nu se vor putea identifica metodele eficiente de promovare ale propriei afaceri, iar lipsa unei cunoașteri comprehensive a competitorilor face imposibilă **identificarea unor oportunități** în cadrul pieței, pe care afacerea poate să fie construită.

E. Ședințe regulate:

Deoarece deciziile cu privire la aceste oportunități nu pot fi luate doar de către o singură persoană, organizarea unor **ședințe regulate** devine esențială. Ședințele permit angajaților reevaluarea principiilor personale și oferă perspective asupra bunelor practici în conducerea și funcționarea zilnică a unei organizații.

Managementul unui business implică diferite riscuri, dar ele pot fi diminuate prin aplicarea unor tehnici eficiente de conducere a unei organizații. Practicile expuse mai sus sunt doar câteva dintre acestea și vizează aspectul cel mai important al bunei funcționări a unei afaceri: relația dintre angajat și angajator.

3. Exemplificarea bunelor practici pentru afacerile mici

Locația este adesea ceea ce diferențiază întreprinderile mici față de întreprinderile mari, dar realitatea este că întreprinderile mici trebuie să concureze împotriva companiilor mai mari care învață cum să fie mai locale. Cu toate acestea, atunci când toate celelalte lucruri, cum ar fi prețul, sunt egale (și uneori chiar și atunci când nu sunt) - întreprinderile mici locale au avantaje potențiale.

În continuare, voi enumera cinci cele mai bune practici onorate pentru a gestiona o afacere mică de succes:

A. Oferta de disponibilitate:

O mică afacere locală care are tot de ce aveți nevoie la distanță doar de o plimbare scurtă sau cu mașina, oferă o valoare extraordinară sub formă de disponibilitate. Ele sunt acolo când aveți nevoie de ele. Nu trebuie să vă așteptați ca prețul să fie la fel de scăzut pe cât puteți obține online - dar probabil că ar trebui să fie rezonabil.

B. Receptivitatea:

De câte ori ați cumpărat un produs și nu era ce vă doreați? O afacere mică locală este poziționată într-un mod unic pentru a răspunde nevoilor dumneavoastră și pentru a face lucrurile bine. Există în mod clar un cost pentru acest lucru, dar care atrage loialitatea clienților.

C. Grija de clienți:

Toată lumea îi place să facă afaceri cu cineva care știe numele tău și își amintește de nevoile tale - mai ales lucrurile mici care contează cel mai mult.

D. Cunoașterea afacerii proprii:

Proprietarii de afaceri mici sunt pasionați de industria lor. Aceștia participă la show-uri și expoziții și se află pe marginea ultimelor tendințe. Cunoștințele lor sunt comparabile cu cele ale directorilor executivi ai marilor corporații - dacă nu chiar mai bine.

E. Sprijinirea comunității:

Atunci când există evenimente de sponsorizare sau de strângere de fonduri pentru școlile locale sau pentru organizații non-profit, întreprinderile mici sunt primele care iau parte la acestea - și rareori spun nu atunci când le-a fost cerut ajutorul din partea comunității din care fac parte.

Sprijinirea comunității poate fi cel mai important factor de diferențiere pentru întreprinderile mici. Dacă fondurile sunt strânse, un membru care contribuie la Camera de Comerț locală este la fel de eficient.

Magazinele locale ale restaurantelor naționale și ale lanțurilor de produse alimentare fac, de asemenea, contribuții semnificative pentru a sprijini comunitatea locală. Mare sau mic, toate aceste afaceri merită patronajul și mulțumirile comunității locale.

Acestea sunt momente interesante pentru întreprinderile mici. Resursele disponibile astăzi le permit să concureze chiar și cu cele mai reușite branduri naționale.

Nu există nici o îndoială că una dintre cele mai predominante tendințe în afaceri este spre local - și asta ar trebui să ofere fiecărei mici afaceri încredere în viitor.

4. Beneficiile și limitele aplicării bunelor practici în afaceri

Beneficii:

Cele mai mari beneficii a faptului că sunt aplicate bune practici în afaceri, fie că se referă la: strategiile de afaceri, în procesele de fabricație, la politica de marketing, în managementul cu furnizorii sau clienții, în politica de resurse umane, comunicare, etc., acestea pot fi:

- Obținerea de performanțe superioare legate de calitate, rapiditate (timp) și cost privind furnizarea sau prestarea unui serviciu;
- Utilizarea mai eficientă a resurselor de care dispune o societate, resurse umane, financiare și materiale;
- Obținerea de randamente superioare referitoare la productivitate, utilizarea timpilor de muncă, reducerea risipei și obținerea de economii;

- Funcționarea mai bună a proceselor de afaceri, deoarece acestea pot fi standardizate prin implementarea de bune practici și vor putea fi realizate după anumite proceduri;
- Rezultatele proceselor de afaceri vor putea fi comensurate exact, se va ști exact ce se evaluează, unde și cu ce rezultate trebuia finalizat procesul respectiv;
- Îmbunătățirea proceselor de management și eficientizarea activității managerilor;
- Îmbunătățirea comunicării și realizarea unei mai bune motivări a resursei umane din firmă;
- Armonizarea cu tendințele cele mai moderne și actuale din mediul de afaceri, precum și cele legate de managementul calității;
- Obținerea de avantaje competiționale strategice de afaceri.

Dintre limite am putea enumera:

- Uneori sunt generate costuri destul de mari – investiții;
- Instruirea personalului, în funcție de activitatea care este aliniată la bunele practici: din aprovizionate, marketing, contabilitate, resurse umane, tehnologic, etc.
- Necesitatea apelării la echipe de specialiști externi sau firme de consultanță pentru adoptarea și adaptarea cu succes a bunelor practici.

Bibliografie:

1. Popa, Virgil – *Management strategic. Formularea strategiei. Măsurarea performanței organizației*, Universitatea „Valahia”, 2005
2. Popa, Virgil – *Managementul și măsurarea performanței organizației*, Editura University Press, 2005
3. *** *Best Practices for Local Small Business*, accesat pe www.jeffkorhan.com/?s=5+Best+Practices+for+Local+Small+Business
4. *** *Best practice*, accesat pe www.techrepublic.com/
5. *** *Cele mai bune practice în business*, accesat pe www.bunadimineata.ro/lifestyle/
6. *** *Guides/best-practice*, accesată pe www.infoentrepreneurs.org/en/

Ce a fost ieri și ce este astăzi cooperarea (cooperativa meșteșugărească-SCM)

Autor: Boroș (Stancu) Corina-Ioana
Coordonator: Conf. univ. dr. Ghicajanu Mihaela
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** Cooperative societies were considered, before 1989, the capitalist firms of the regime, and now they are kind of the communists of the capitalism. Cooperatives are a business model that is not much talked about. Their activity has narrowed significantly, but although they are marginalized by economic approaches, they continue to show their viability over 130 years after their emergence.*

1. Introducere

Mișcarea cooperatistă are rădăcini adânci în începuturile revoluției industriale, fiind și o parte integrantă a mișcării timpurii a muncii. Ea nu este caracteristică doar țărilor slab dezvoltate, ci există cooperării și în țările puternic industrializate, fiind astăzi prezentă practic pretutindeni în lume. Ele sunt actori-cheie ai economiei sociale, care diminuează disfuncționalitățile pieței.

Cooperatiile pun accent pe solidaritate și cooperare, dar și pe desfășurarea unei activități aducătoare de venit, devenind astfel elementul de care au nevoie indivizii care au avut de suferit de pe urma lipsei solidarității sociale și a separării de activitățile productive.

2. Generalități referitoare la structurile cooperatiste

2.1. Cadrul conceptual și caracteristici

Legislația cadru și specifică a cooperăției în România este reprezentată de: Legea nr. 1 din 21/02/2005 privind Organizarea și funcționarea cooperăției, Legea Cooperăției Agricole 566/2004, OUG 99/2006 privind instituțiile de credit și adecvarea capitalului. Cooperativele sunt asociații de persoane care urmăresc îndeplinirea unor scopuri comune ale membrilor, în special de natură economică, dar și socială și culturală. Sunt deținute în comun și controlate democratic de către membrii, în conformitate cu principiile cooperatiste.

Caracteristici: asocierea este autonomă; asocierea are la bază consimțământul liber al membrilor; asocierea are drept scop urmărirea unor interese economice, sociale și culturale pentru toți membrii; societatea este deținută în comun; cooperativa este un agent economic.

Aceste caracteristici sunt importante, deoarece disting societățile cooperative atât de sfera publică, cât și de cea privată. Conform „Statutului european al cooperativelor”, obiectivul principal al cooperativelor constă în ”dezvoltarea activităților economice și sociale ale membrilor (...) în vederea furnizării de bunuri sau servicii sau a realizării de lucrări (...) care să răspundă nevoilor membrilor săi” (MMFPS, 2010). Acest statut recunoaște oficial cooperativele în Uniunea Europeană. Aceste elemente dau și măsura unei cooperative de succes.

Organismul reprezentativ cooperatist la nivel mondial este Alianța Cooperatistă Internațională (ACI), care este cea mai mare organizație nonguvernamentală de pe Glob, reunind 226 de organizații naționale membre din 88 de țări, având peste 800 milioane de membri.

Declarația ACI referitoare la identitatea cooperativei include definirea firmelor care activează în concordanță cu valorile și principiile cooperăției: „O cooperativă este o asociație autonomă de persoane, unite în mod voluntar în scopul satisfacerii nevoilor economice, sociale, culturale și a aspirațiilor comune ale acestora printr-o întreprindere deținută în comun și controlată în mod democratic” (ACI, 1995).

Cele șapte principii enunțate de ICA sunt:

1. Voluntariat și libertate de afiliere
2. Control democratic, exercitat de membri
3. Participarea economică a membrilor
4. Autonomie și independență
5. Educație, formare și informare
6. Cooperare între cooperative
7. Interes față de comunitate.

Aplicarea în practică a principiilor cooperatiste presupune crearea de rețele, lucrul în echipă, management participativ, un proces democratic de luare a deciziilor, transparență și schimb de informații, toate acestea contribuind la creșterea probabilității de apariție și dezvoltare a capitalului social și a antreprenoriatului social.

2.2 Forme de organizare a societăților cooperative

Ca formă de organizare, societățile cooperative pot fi constituite exclusiv din persoane fizice. Acestea sunt numite societăți cooperative de gradul I (numărul minim de membrii cooperatori nu este mai mic de 5; capitalul social este variabil și nu poate fi mai mic de 500 Ron). Dacă o societate cooperativă este compusă din alte cooperative și din persoane fizice, se numește societate cooperativă de gradul II. Societățile cooperative de gradul II sunt re-prezentate de uniuni sau federații cu reprezentare județeană sau națională a cooperativelor de gradul I (participarea cumulată a societăților cooperative de gradul I la constituirea capitalului social al societății cooperative de gradul II nu poate fi mai mică de 67%).

Societățile cooperative pot avea mai multe forme, conform obiectului lor de activitate: societăți cooperative meșteșugărești; societăți cooperative de consum; societăți cooperative agricole; societăți cooperative de valorificare; societăți cooperative de locuințe; societăți cooperative de transporturi; societăți cooperative forestiere; societăți cooperative pescărești și cooperativele de credit (bănci cooperatiste).

3. Situația cooperăției meșteșugărești din România

3.1. Date istorice

Începuturile cooperăției meșteșugărești din România datează din anul 1879, când a fost înființată prima organizație de acest fel: „Societatea meseriașilor de încălțăminte”(București), urmată de înființarea „Societății cooperative a constructorilor și meseriașilor” în 1882 București cu 800 de membri, se înființează societăți cooperative ale meseriașilor și comercianților la Pitești, Câmpulung Muscel, Ploiești, Iași, Galați, Brăila, iar în 1883 la Buzau și Turnu Măgurele.

În anul 1895, România participa ca membru fondator la înființarea *Alianței Cooperatiste Internaționale* - ACI. În 1898, Spiru Haret inițiază prima lege a cooperăției.

În perioada cuprinsă între anii 1903 - 1923 s-au emis legi speciale diferite pentru cooperativele orășenești și cele sătești:

- 1909 – Legea cooperativelor de meseriași

- 1919 – Decretul-lege privind cooperativele orășenești;

- între 1918 – 1920 – se organizează 296 cooperative cu 92621 membri și un capital de 1318 milioane lei

În 1928 a fost promulgat *Codul cooperăției*. În 1929 se înființează Oficiul Național al Cooperăției, precum și Centrala Cooperativă de Import și Export.

După instalarea regimului comunist în 1946, sectorul cooperăției a cunoscut o nouă reorganizare majoră, prin adoptarea Decretului nr. 133/1949 privind organizarea cooperăției, care definește cooperativele ca fiind “organizații de mase ale celor ce muncesc de la orașe și sate”.

În perioada de după 1990, are loc o scădere a numărului total al societăților cooperative meșteșugărești, precum și o scădere a numărului de membri cooperatori. În plus, nu mai apar societăți cooperative noi pe piață.

Începând cu anul 1923, ACI sărbătorește anual, în prima sâmbătă a lunii iulie, *Ziua Internațională a Cooperăției*, manifestarea respectivă fiind înscrisă, din 1995, și în *Calendarul de acțiuni oficiale al Organizației Națiunilor Unite*.

3.2 Cooperăția meșteșugărească ieri

Societățile cooperative erau considerate, înainte de 1989, firmele „capitaliste” ale regimului și cooperatorii erau priviți oarecum pieziș pentru independența lor. În comunism, sistemul cooperăției meșteșugărești deținea monopolul în mediul urban în ceea ce privea furnizarea anumitor servicii cu caracter local, precum reparațiile și prestările de servicii. Cooperăția meșteșugărească era singura alternativă la economia centralizată. Ca ordin de mărime, cooperăția meșteșugărească deținea toată piața de servicii de cosmetică și coafură-frizerie din mediul urban, toată piața de reparații electrocasnice, o mare parte din piața de reparații auto, 50% din producția de covoare lucrate manual, 60% din producția de globuri.

În perioada comunistă, sistemul cooperatist producea aproximativ 21% din PIB, conform declarațiilor reprezentanților UCCECOM, din care 11% îl aducea cooperăția meșteșugărească și 10% cea de consum.

3.3 Cooperăția meșteșugărească azi

Azi, societățile cooperative sunt un fel de „comuniști” ai capitalismului, pentru că ei mizează pe drepturi egale între deținători. Multe societăți cooperative au fost dizolvate, iar altele au avut restrângeri semnificative de activitate. În prezent, cooperăția meșteșugărească deține, conform declarațiilor reprezentanților săi, cca. 99% din piața de servicii în domeniile cosmetică și coafură-frizerie, 95% din piața de reparații mici, 85% din piața de reparații auto, dar numai 5% din producția de globuri, producând cca. 2% din PIB.

La UCCECOM sunt asociate 482 entități cooperatiste: 444 societăți cooperative meșteșugărești, 22 uniuni județene și 16 asociații cooperative, însumând aproape 12400 persoane, circa 86% dintre aceștia având o dublă calitate (asociați la capital ca membri cooperatori acționari și angajați ai propriilor cooperative). La nivelul SCM asociate se regăsesc în prezent 2070 de unități, din care 252 de producție, 1574 de prestări servicii și 244 comerciale.

Oferta pe care aceste societăți o propun pieței este următoarea:

1. Producția de bunuri industriale și de larg consum: confecții textile și tricotaje, confecții din piele, produse din lemn, artă populară și artizanat, produse metalice.
2. Prestări de servicii pentru populație și terți: igienă personală și estetică umană, reparații aparatură electrocasnică și alte bunuri de folosință îndelungată, întreținere și reparații auto etc.
3. Activitatea comercială (prin magazine proprii și ale terților).

Exemple de branduri de ieri și de azi: *Muncitoarea* Topoloveni, *Muncă și Artă* București, *Prestațiunea* Iași, *Deservirea* Caracal, *Arta Modei* Focșani, *Sârguința* Râmnicu Vâlcea, *Stăruința* Craiova.

4. Rolul și importanța cooperativelor în economie

Importanța cooperativelor în economie este multiplă:

- în domeniul creării de locuri de muncă,
- a mobilizării resurselor și a stimulării investițiilor,
- în păstrarea tradițiilor etno-culturale,
- în promovarea meseriilor manuale și meșteșugărești,
- în crearea unor bunuri de calitate și uneori unicate,
- precum și în ceea ce privește contribuția acestora la întreaga viață economică.

5. Măsuri de dezvoltare a cooperativelor:

Principalele măsuri de relansare a activității cooperativei meșteșugărești din România și susținerea acestora pe termen lung pot fi grupate pe următoarele categorii:

Tabel 1. Planul de acțiuni și măsuri privind dezvoltarea activității cooperativelor meșteșugărești

Nr. crt.	Soluții sau acțiuni	Detaliiere
1.	Acțiuni de promovare	1. Promovarea identității cooperativelor meșteșugărești
		2. Promovarea potențialului cooperativelor meșteșugărești
		3. Promovarea bunurilor și serviciilor oferite de cooperativele meșteșugărești
2.	Crearea unui cadru legislativ favorabil dezvoltării cooperativelor meșteșugărești și sprijin din partea Guvernului	1. Crearea unui cadru instituțional ușor de înființat și organizat
		2. Facilități fiscale privind investițiile în cooperativele meșteșugărești
		3. Facilitarea accesului cooperativelor la credit;
		4. Facilitarea accesului cooperativelor pe piață
3.	Colaborarea cu organizațiile patronale și sindicale	1. Acțiuni de sprijinire și promovare a cooperativelor meșteșugărești prin intermediul organizațiilor patronale
		2. Acțiuni de sprijinire și promovare a cooperativelor meșteșugărești prin intermediul organizațiilor sindicale
4.	Cooperare internațională	1. Parteneriate și alianțe comerciale cu cooperativele din alte țări
		2. Parteneriate și alianțe comerciale cu organismele cooperativelor internaționale
5.	Dezvoltarea și susținerea școlilor pe meserii	1. Formare profesională și calificare prin studii preuniversitare
		2. Formare profesională prin studii universitare

6. Concluzii

Cooperativele meșteșugărești sunt recunoscute de mediul de afaceri ca fiind un segment important în cadrul producției, al prestărilor de servicii și al comerțului.

Angajarea lumii cooperatiste în dezvoltare s-a ivit din originile mișcării cooperatiste, din valorile și motivele etice care fac distincția între cooperative și celelalte întreprinderi și ceea ce ar putea fi considerat ca viziunea specifică cooperativelor în materie de dezvoltare prin intermediul satisfacerii nevoilor fundamentale (loc de muncă, producție, consum, comercializare, credit, locuință, asigurări, servicii sociale, sănătate, educație, cultură, mediu etc.).

Societatea europeană se afla în plin proces de transformare, lucru ce nu poate să evite componenta cooperatistă din cadrul fiecărei națiuni europene. Cooperativele știu cum să combată lipsa solidarității și a sărăciei, ele fiind un bun exemplu de funcționare și de cooperare între oameni.

Bibliografie:

- Alexandrescu F., Mihalache F., „Economia socială și cooperativele - manual de intervenție”, Editura Expert, București, 2011
- Barna C., „Atlasul economiei sociale - România 2014”, Institutul de Economie Socială, București, 2014
- Petrescu C., „Cooperația în România-actor al economiei sociale”, disponibil online la adresa: www.revistacalitateavietii.ro
- ***, „Anuarul statistic al Uniunii Naționale a Cooperației Meșteșugărești (UCECOM) 2017”, București, 2017

Managementul talentelor

Autori: But Elena Roxana, Dinea (Vagăun) Lidia
Coordonator: Conf. univ. dr. Ghicajanu Mihaela
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** Talent Management supports the human resources department in recruiting the right people, but its importance goes beyond this stage in that it provides a strategy on how to communicate messages about organizational peculiarities of all stakeholders.*

Success depends on the actions taken by organizations to build relationships with talents, both with people inside the organization and those from outside. An employer brand must be an authentic indicator of the cultural truths of an organization.

These truths will inevitably be attractive to some candidates and quite convincing to guarantee the loyalty and involvement of current employees.

1. Introducere

În societatea actuală, cunoașterea devine din ce în ce mai importantă deoarece reprezintă conținutul procesului de cumpărare, de vânzare și de producție. Valoarea este creată în principal de către angajați, cei care dețin cunoștințele. Ideile, cunoștințele și informațiile deținute de aceștia sunt principalele atuuri ale unei companii. Spre deosebire de informații, cunoștințele care se află în posesia capitalului uman fac ca valoarea activelor necorporale să depășească în mod semnificativ activele corporale.

O abordare strategică a managementului talentelor poate să furnizeze o varietate importantă de beneficii care pot să influențeze în mod pozitiv și alte zone ale funcției Resurse Umane. Scopul principal al implementării unui program de managementul talentelor este acela de a aduce la nivel de excelență activitatea unei firme, implicit consolidarea ei ca poziție pe piață.

Noul tip de management al resurselor umane, specific organizațiilor bazate pe cunoaștere, are mai multe caracteristici care diferă față de managementul resurselor umane perceput ca tradițional. Printre cele mai importante caracteristici se numără abordarea individuală, specialiștii în domeniul managementului resurselor umane trebuind să ia în considerare caracteristicile, motivațiile și aspirațiile în carieră a fiecărui angajat. De asemenea, un management al resurselor umane modern trebuie să țină pasul cu mediul social pentru a fi capabil să dezvolte soluții adecvate pentru multe elemente noi care sunt implicate în gestionarea eficientă și eficace a resurselor umane.

TALENTUL reprezintă acele persoane care contează din punct de vedere al performanței firmei, atât prin contribuția lui practică cât și pe termen lung, prin demonstrarea potențialului lor ridicat. Managementul talentelor este atragerea, identificarea, dezvoltarea, retenția și dezvoltarea sistematică a acelor persoane care sunt de valoare pentru o organizație, atât din punct de vedere al potențialului ridicat cât și pentru viitor, deoarece îndeplinesc funcții de conducere sau funcții-cheie.

2. Managementul talentelor perceput ca permanentă adaptare la nou

Supraviețuirea organizațiilor în societatea dinamizată de cunoștințe este condiționată de capacitatea de adaptare iar acest lucru implică atragerea și menținerea salariaților care reprezintă talente. Multe organizații presupun că nevoile viitorilor angajați vor fi aceleași ca și cele ale angajaților actuali, dar o cercetare la nivel mondial realizată de Employer Brand International ne informează că acest crez este departe de a fi realitate.

Datorită mediului dinamic, oamenii se schimbă în mod constant, iar aceasta înseamnă că nevoile lor sunt diferite în fiecare an. Fără perspective clare asupra a ceea ce este important pentru

fiecare angajat sau candidat, este dificil, dacă nu imposibil, să se asigure că procesul de comunicare în vederea recrutării sau mediul de lucru sunt propice pentru atragerea noilor talente sau pentru stimularea creativității salariaților existenți. Această problemă poate avea un impact negativ în ceea ce privește consumul inutil de resurse importante precum timpul sau banii investiți în diverse campanii și acțiuni nepotrivite. Este clar că succesul depinde de cum și ce organizațiile fac pentru a construi relații cu “talentele”, atât cu persoane din interiorul organizației, cât și cu cei din afară. Acțiunile întreprinse de angajatorii de top sprijină recrutarea internă sau externă a persoanelor compatibile cu organizația, atât din punct de vedere tehnic, dar și din perspectivă emoțională și aspirațională. Recunoașterea unei astfel de compatibilități este destul de dificilă, dar cei realmente preocupați de acest aspect pot apela la instrumente moderne precum *total performance scorecard*.

Acesta se referă la un proces sistematic prin care managerii pot lega identitatea brandului corporatist și obiectivele acestuia de obiectivele personale de învățare ale angajatului, având ca rezultat o creștere durabilă a performanțelor personale și organizaționale. Acest cadru încearcă să marcheze drumul comun al obiectivelor individuale și al obiectivelor companiei, cu scopul de a obține satisfacție maximă pentru ambele părți implicate.

Pe plan extern, managementul relațiilor cu talentul implică menținerea comunicării și contactului cu persoanele care ar putea avea o influență asupra societății (stakeholderii) sau potențialii membrii viitori ai organizației. În prezent procesul de recrutare este decisiv influențat de procesul de comunicare. Așa cum experții în marketing vizează clienți diferiți pentru diferite produse, companiile trebuie să țintească segmente diferite pentru roluri diferite și necesită mesaje distincte pentru fiecare employer value propositions (EVP) – pachetul de beneficii propuse/oferte de angajator.

Aceasta este o sarcină dificilă pentru organizațiile de toate dimensiunile deoarece implică o evaluare internă a caracteristicilor organizației. Companiile recunoscute ca fiind un brand de angajator știu care sunt avantajele lor competitive și știu, de asemenea, cum să comunice acest lucru în interiorul și în afara companiei.

Unele companii internaționale se gândesc în perspectivă, astfel încât găsesc modalități de fidelizare începând cu consumatorii cei mai mici, potențiale viitoare talente, cu scopul de a îi familiariza cu brandul (Employer Branding Today).

McDonalds și alte câteva companii fac acest lucru ingenios încă de câțiva ani oferind produse speciale sau obiecte promoționale pentru copii. O altă strategie, pe termen mai scurt, o reprezintă atragerea tinerelor talente încă de pe băncile facultăților prin oferirea unor internship-uri, iar apoi, după absolvire, a unui loc de muncă. Această practică a fost introdusă în România de multinaționale precum Continental Automotive Systems, dar este folosită cu succes și de companii autohtone de top precum Scandia Food.

De asemenea, mulți oameni sunt familiarizați cu exemple precum Google și condițiile de muncă din bine-cunoscutul GooglePlex. Desigur, nu multe organizații dispun de resursele pe care le are Google, dar cheia constă în identificarea sau crearea acelor caracteristici distinctive pe care deținătorii de cunoaștere dintr-un anumit domeniu le vor găsi irezistibile.

Evoluțiile tehnologice ne oferă moduri nu atât de scumpe de comunicare care au devenit atractive pentru companiile de toate dimensiunile din întreaga lume. Utilizarea cu succes a social media a avut un impact pozitiv asupra capitalurilor de brand de angajator pentru companii internaționale, cum ar fi Starbucks, Coca-Cola, Zappos și Philips, dar și pentru companiile românești, precum Ursus sau Scandia Food. De asemenea, social media reprezintă o oportunitate imensă pentru companiile mici care, în mod tradițional, nu șiar putea permite alocarea de fonduri pentru întărirea statutului de brand de angajator.

Pe plan intern, managementul relațiilor cu talentul vine din necesitatea de a construi o relație puternică cu angajații de top. Reținerea talentelor cheie se face prin “recrutare” continuă, adică menținerea proaspătă în mintea angajaților a motivelor pentru care au dorit să facă parte din organizație.

Aceasta este substanța noului concept de *marketing intern*. Acesta sugerează ideea conform căreia posturile și condițiile de muncă reprezintă produse ce trebuie promovate către angajați și potențialii angajați. Marketing-ul intern pune accentul pe crearea unei culturi de afaceri orientată către client și a unui stil de management axat pe fidelizarea angajaților față de companie.

Marketing-ul intern este o platformă de comunicare, un proces proactiv și pozitiv de menținere a persoanelor informate și de a primi feedback-ul lor. Manifestarea interesului pentru cariera fiecărei persoane din organizație este modalitatea de a fi în permanență informat asupra aspirațiilor angajaților și de a fi capabil de a oferi exact elementele care îi determină să nu părăsească organizația. Păstrarea angajaților motivați și productivi este una dintre cele mai mari provocări ale oricărui departament de resurse umane. Compensația monetară este considerată a fi cel mai simplu mod de a motiva angajații pentru a atinge obiectivele dorite, aspect confirmat de studiile companiei Deloitte Global Services care notează că bonusurile și promoțiile monetare sunt cei mai puternici motivatori pentru angajați.

De asemenea, un sistem de salarizare variabil, pe baza unor indicatori de performanță este o modalitate foarte bună de a recompensa performanțele de top într-un mod obiectiv, care este înțeles de către fiecare angajat.

3. Managementul talentelor, o nouă misiune a managementului resurselor umane

Noile tehnologii sociale, accentul pe inteligența emoțională și existența unor instrumente specializate pentru optimizarea managementul talentelor precum și în retenția talentelor în organizație, redefinesc rolul resurselor umane. „Astăzi, mai mult ca niciodată, profesioniștii de resurse umane au nevoie de instrumente puternice care să le ofere abilitățile de a măsura și a compara „elementele de capital uman” care conduc la extra performanță pe termen lung. Aceste „soft-uri de organizație” vor ajuta la construirea de organizații puternice și capabile să atingă creștere sustenabilă” declară Harry Meintassis - Managing Director Hay Group, companie membru HR Partner.

În ultimii ani, în HR au avut loc mișcări vizibile care influențează soarta și rolul funcțiunii de resurse umane în organizații. Mobilitatea în creștere a angajaților talentați la nivel global, mai ales în rândul țărilor în curs de dezvoltare, creează o criză a talentelor, mobilizând departamentele de resurse umane să își focuseze toate resursele pentru a o rezolva.

Atunci când se dorește definirea conceptului de management al talentelor în literatura de specialitate, mulți cercetători consideră această încercare problematică (de exemplu, Collings și Mellahi 2009; Iles, Preece, și Chuai 2010). Cele mai multe critici se referă la faptul că termenul în sine nu este unul foarte clar, și la faptul că, de fapt, în spatele acestei denumiri nu este nimic cu adevărat nou. În ceea ce privește prima critică, o revizuire a definițiilor propuse de literatura de specialitate poate fi utilă pentru a înțelege de ce toate definițiile sunt, în moduri diferite, problematice.

Primul grup de definiții pune accent pe faptul că utilizarea de noi tehnologii sau furnizori specializați în domeniul recrutării, de exemplu, înseamnă că lucrătorii trebuie să își actualizeze în mod constant competențele, iar acest lucru nu schimbă modelele și principiile care stau la baza unui efort eficient de recrutare. Dimpotrivă, aceasta reprezintă de multe ori „un proces de rebranding al practicilor de resurse umane, cu scopul de a le menține mereu noi și actuale” (Lewis și Heckman 2006).

Al doilea grup de definiții nu adaugă mult la ceea ce a fost deja studiat în domeniul resurselor umane. În multe cazuri, studiile adoptă un anumit punct de vedere pentru a evidenția valoarea adăugată oferită de metodele structurate și instrumentele care modelează nivelurile de responsabilitate implicate la diverse niveluri, poziții în cadrul companiei, regulile privind intrarea și ieșirea de pe o poziție, cerințele de lucru ale companiei și caracteristicile angajaților. Prin urmare, ele simulează diferite ipoteze și identifică cel mai bun flux de personal în cadrul organizației.

Deși este o abordare interesantă, concentrându-se pe numeroase subiecte studiate (Schweyer 2004; Barnett și Davis, 2008), acest grup de definiții prezintă același dezavantaj ca setul anterior, deoarece nu consideră managementul talentelor ca fiind un domeniu autonom și original.

Chiar dacă al treilea grup de definiții ar putea fi considerat o unealtă utilă pentru conducerea unei organizații, susținând un sistem de îmbunătățire a performanțelor organizației prin eliminarea performanței slabe și prin angajarea artiștilor interpreți sau executanți de top, este de asemenea problematică. Confuzia și ambiguitatea definițiilor, și modul în care acestea pot fi aplicate la multe situații, fiind acceptabile pentru o gamă largă de părți, este considerată o caracteristică cheie a managementului modern (Benders și Van Veen 2001).

Argumentele aduse au condus diverși cercetători la ipoteza că managementul talentelor, ca și alte practici de dezvoltare a resurselor umane (Swanson 2001), este o modă a managementului care poate fi adoptată de către o societate fără a aduce modificări majore în managementul resurselor umane curent (Iles, Preece, și Chuai, 2010), care vizează îmbunătățirea performanțelor firmei. Succesul în managementul talentelor cât și lipsa acestuia în cadrul unei companii va deveni un factor important și diferențiator în același timp pe piața globală a locurilor de muncă.

4. Relația dintre managementul talentelor și brandul de angajator

În contextul competitivității crescute pe piața muncii și a mobilității extinse a forței de muncă, tot mai multe companii au devenit conștiente de importanta construirii unui brand de angajator. Pe măsura ce a devenit mai dificil să atragă și să rețină candidații potriviți, acestea au realizat că renumele de bun angajator este un aspect critic în succesul unui business. Potrivit studiului Employer Branding Now, publicat în iunie 2016 de Universum, 59% dintre companiile cu prezență globală cheltuiesc anul acesta mai mulți bani pe dezvoltarea brandului de angajator, comparativ cu 2015. De asemenea, 62% dintre reprezentanții acestor companii, respondenți în cadrul studiului, pun brandingul de angajator pe lista priorităților în strategia lor de business din acest an.

Mai mult, brandingul de angajator este văzut din ce în ce mai mult ca o responsabilitate a CEO-ului sau a departamentului de marketing, spre deosebire de anii anteriori, când era doar atributul departamentului de resurse umane. Interesul crescut în ceea ce privește brandingul de angajator printre companii se datorează faptului că s-a dovedit a fi un diferențiator cheie în ceea ce privește competitivitatea în arena recrutării. Astfel, nu ar trebui să fie surprinzător faptul că setul de atribute denumit employer value propositions (EVP), pe care atât candidații, cât și angajații le percep ca plusuri prin angajarea și decizia de a rămâne pe termen lung în cadrul unei anumite organizații, a câștigat un loc de cinste în strategia de business a marilor organizații. Perioada în care a început să fie conștientizată importanta brandului de angajator a fost 2004-2008, când, ca răspuns la competiția puternică pentru atragerea celor mai talentați angajați, companii precum Unilever, Shell sau P&G au început să se concentreze la fel de mult pe brandingul de angajator ca pe cel corporate și cel dedicat consumatorilor.

Tocmai acest lucru a condus la așa numitul EVP. După ce o bună perioadă de timp EVP-urile erau văzute ca instrumente izolate, foarte multe organizații le considera acum piese ale întregului puzzle organizațional. Astfel, studiul Universum a arătat că 83% dintre companii spun că EVP –ul este strâns legat de viziunea și misiunea lor centrale, 72% spun că este strâns legat de valorile companiei, 75% îl încadrează în strategia acestora în ceea ce privește managementul talentului, 60% îl includ în strategia de business, iar 59% îl asociază cu brandul corporate propriu. Potrivit raportului Universum, acest nivel de aliniere între EVP și strategia companiei reprezintă o schimbare semnificativă față de anii anteriori. Studiul a mai arătat că majoritatea organizațiilor folosesc brandingul de angajator pentru a crește awareness-ul la nivelul potențialilor angajați, ceea ce e foarte bine, dar nu suficient pentru atragerea celor mai buni candidați. Astfel, companiile ar trebui să adopte practici mai complexe pentru dezvoltarea unui brand de angajator, inclusiv

diferențierea acestora în cadrul grupurilor țintă importante, dar și în piețele cheie. 30% dintre organizații se folosesc de brandingul de angajator în scopul retenției angajaților. Un alt aspect descoperit în cadrul studiului este faptul ca doar 30% dintre organizații se folosesc de brandingul de angajator în scopul retenției angajaților, deoarece majoritatea discuțiilor se concentrează pe atragerea de noi talente. Însă brandingul de angajator este la fel de important și pentru actualii angajați. Este vorba despre respectarea promisiunii făcute la angajare și de încununarea așteptărilor celor care au avut încredere în compania respectivă. Angajații unei companii sunt cei mai buni ambasadori pe care aceasta îi poate avea și adesea cele mai de încredere surse pentru cei din exterior. Ei sunt reprezentanții companiei și ei vor construi imaginea sa pentru toți actorii interesați, fie potențiali clienți, fie potențiali angajați. Retenția este până la urma o problema de aliniere a abilităților, personalităților și particularităților actualilor și viitorilor angajați la cultura organizațională a companiei. Aici intervine brandul de angajator, cultura organizațională fiind formată și cu ajutorul monitorizării constante a ecoului pe care îl are la nivel intern mesajul de brand de angajator. Atragerea talentului ar trebui să se bazeze pe implicarea actualilor angajați, cu atât mai mult în ziua de astăzi, când influența social media a dus la crearea unei anumite transparente, de care companiile ar trebui să profite. În timp ce majoritatea companiilor susțin că au o prezență de brand în social media cel puțin moderată, doar o treime au angajați dedicați care să posteze conținut și să răspundă utilizatorilor în mod regulat. În plus, doar jumătate dintre companii măsoară impactul în social media, așa că încă mai este loc de creștere la acest capitol. Însă cele mai multe companii au în vedere creșterea prezenței online, alocând bugete mai mari pe conținutul din social media în următorii cinci ani.

Puterea brandului de angajator poate avea un efect major asupra calității muncii depuse, mândriei și nivelului de implicare a acelor angajați care se ocupa de livrarea experiențelor de brand pentru consumatorii finali. Și alte studii au demonstrat că există o legătură evidentă între angajații fericiți și clienții fericiți, așadar alinierea strategiilor privind brandul de angajator și cel dedicat consumatorilor va deveni o practică de bază în rândul marilor companii în următorii ani.

Cheia succesului pentru un angajator de top constă în capacitatea de a face ca așteptările potențialilor angajați, generate de comunicarea „above the line” să corespundă cu realitățile „below the line” percepute de angajați. De aici rezultă și nevoia de a alinia strategia de brand de angajator cu strategia globală a unei organizații.

Un brand de angajator puternic își susține imaginea de angajator de top printr-o cultură organizațională care vine în întâmpinarea nevoilor angajaților săi. Acesta joacă un rol cheie prin informarea cu privire la nuanțele culturale care fac din apartenența la organizație o experiență pe deplin satisfăcătoare și memorabilă.

Dacă analizăm abordarea a numeroase companii internaționale din diverse domenii, putem desprinde faptul că, pentru a-și îmbunătăți performanța ca angajator de top, o organizație trebuie să integreze strategia de brand de angajator cu ciclul general de planificare al afacerii și să stabilească orientări clare pentru liderii care sunt responsabili pentru punerea în aplicare a măsurilor corespunzătoare.

5. Concluzii

Una dintre marile provocări ale managerilor în mediul actual de afaceri este, pe lângă gestionarea resurselor materiale și financiare, gestionarea sau managementul resurselor umane, iar aici se include și managementul talentelor. Astfel, managementul cu care se confruntă companiile este ideea managementului capitalului uman, cunoscut și sub denumirea de resurse umane. În prezent, operațiunile unei întreprinderi pot ajunge în diferite țări și zone geografice. Provocarea este să poată satisface nevoile lucrătorilor din China la fel de eficient precum și nevoile muncitorilor din Los Angeles sau Minnesota. Mai mult decât atât, trebuie să fie găsită o modalitate prin care se poate răspunde nevoilor acestor angajați și, în același timp, să se beneficieze de abilitățile și talentele lor pentru a menține buna funcționare a afacerii.

Managementul relațiilor cu talentele sprijină departamentul de resurse umane în sarcina de recrutare a oamenilor potriviți, dar importanța sa depășește acest stadiu, în sensul că acesta oferă o strategie cu privire la modul de a comunica mesaje despre particularitățile organizației tuturor stakeholderilor. Cel mai important lucru pe care un manager îl are de făcut în gestionarea talentelor este în primul rând relația sa cu fiecare angajat. Al doilea factor cel mai important în capacitatea unui manager de a motiva angajații cu competențe deosebite este crearea unui mediu de lucru și a unei culturi organizaționale care să stimuleze motivația și angajamentul angajaților.

Managementul este cea mai puternică motivație, ceea ce trebuie să se înțeleagă prin atitudinea managementului și a managerilor față de angajați. Motivația este cea mai puternică emoție pe care angajații o aduce în fiecare zi. Angajamentul managerului de a motiva angajații prin viziune și comunicare comună este abilitatea fundamentală pe care managerii mari o aduc la locul de muncă.

Angajații din rolurile de conducere pot învăța să inspire și să motiveze angajații. Iată de ce îndemânarea și înțelepciunea managerilor este cea mai importantă în motivația angajaților.

Astfel, succesul depinde de acțiunile întreprinse de organizații pentru a construi relații cu talentele, atât cu persoane din interiorul organizației, cât și cei din afară. Un brand de angajator trebuie să fie un indicator autentic al adevărilor culturale ale unei organizații.

Aceste adevăruri vor fi în mod inevitabil atrăgătoare pentru unii candidați și destul de convingătoare pentru a garanta loialitatea și implicarea angajaților actuali.

Bibliografie

1. Barnett R., Davis S., *Creating greater success in succession planning*, SAGE Journals, 2008, accesat pe: <http://journals.sagepub.com/doi/pdf>
2. Barrow S., Mosley R., *The Employer Brand: Bringing the best of brand management to people at work*, John Wiley & Sons Ltd, 2005, accesat pe: <http://untag-smd.ac.id/files>
3. Benders J., Van Veen K., *What's in a fashion? Interpretative viability and management fashions*. Article in *Organization* 8, 2001, accesat pe: <https://www.researchgate.net/publication>
4. Collings D.G., Mellahi K., *Strategic talent management, A review and research agenda*, *Human Resource Management Review*, 19: 304-313, 2009, accesat pe: www.researchgate.net/publication
5. Lewis R.E., Heckman R.J., *Talent management: A critical review*, *Elsevier Human Resource Management Review* 16, 2006, accesat pe: <http://isiarticles.com/>
6. Marinescu G. E., *Brandul de angajator – cerință esențială pentru performanța durabilă în managementul organizației*, *Revista Strategii Manageriale*, anul I, Nr. 4(14)/2011, Editura Independența Economică, Pitești
7. Minchington B., *Employer Brand International, "The rise of employer brand leadership"*, 2011, accesat pe: <https://www.employerbrandinternational.com/>
8. Swanson R., *Human resource development any its underlying theory*, *Human Resource Development International*, No.4: 299-312, accesat pe: <https://www.coursehero.com>

Antreprenori de succes ai lumii - William Procter și James Gamble

Autori: Căițatu Denis Mihai, Ivan Eduard
Coordonator: Conf. univ. dr. Ghicajanu Mihaela
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** Entrepreneurship is an important engine of growth in the economy. In economics, entrepreneurship combined with land, labor, natural resources and capital can produce profit. Entrepreneurial spirit is characterized by innovation and risk-taking, and is an essential part of a nation's ability to succeed in an ever changing and increasingly competitive global marketplace. In this paper we present about what an entrepreneur is and the key characteristics and skills that a successful entrepreneur possesses. Some example of entrepreneurs will also be given, respectively about the entrepreneurial spirit of the company's founders Procter & Gamble. Procter & Gamble Co. (P&G) is an American multi-national consumers good corporation headquartered in Downtown Cincinnati, Ohio, founded in 1837 by British American William Procter and Irish American James Gamble. It primarily specializes in a wide range of cleaning agents and personal care and hygienics products.*

1. Date generale despre compania P&G

Procter&Gamble este compania leader mondial în industria produselor de consum cu o experiență de aproape două secole. Compania poartă denumirea celor doi fondatori William Procter și James Gamble, care în 1837 în orașul american Cincinnati, Ohio a înființat o firmă ce producea săpunuri și lumânări. În anii 1850, s-a construit o nouă fabrică care să le susțină avântul afacerii. Mai tarziu, cei doi afaceriști **William Procter și James Gamble** au inițiat unul din primele programe de parteneriat și s-au situat între primele industrii americane care au investit în laboratoare de cercetare. De-a lungul timpului producția firmei s-a diversificat, actualmente sub egida "Procter & Gamble" se produc: detergenți, cosmetice, mâncare, produse de igienă.

Până în 1890, parteneriatul dintre Procter și Gamble s-a concretizat într-o corporație multi-milionară în dolari, reușind să vândă peste 30 de tipuri diferite de săpunuri, inclusiv Ivory. Cererea de consum pentru săpunurile P&G a continuat să crească, fiind alimentată de reclama inovativă, inclusiv de reclame color publicate în revistele naționale. Pentru a acoperi aceasta cerere crescândă, compania a început să-și extindă operațiunile în afara orașului Cincinnati, cu o fabrică în Kansas City, Kansas, și apoi în afara Statelor Unite, cu o fabrică în Ontario, Canada. Pe măsura ce o nouă fabrică era deschisă, se pregateau planuri pentru o alta. Laboratoarele sale erau tot atât de ocupate, cât și fabricile sale. Noile produse inovative au apărut unul după altul:

- *Ivory Flakes*, un săpun în forma de fulgi pentru spălarea rufelor și vaselor;
- *Chipso*, primul săpun destinat mașinilor de spălat;
- *Dreft*, primul detergent sintetic menajer;
- *Crisco*, primul ulei vegetal comestibil fără grăsimi, care a schimbat modul de a pregăti mâncarea în America.



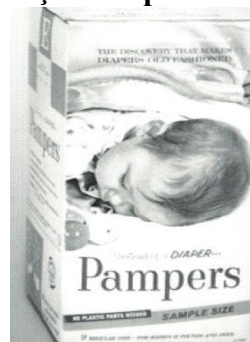
Inovație în săpunuri 1837-1850



Inovație în săpunuri 1850-1890



Inovație în detergenți 1946



Inovație în scutece 1961

Poate că cel mai important este faptul că aceste inovații au fost realizate nu numai prin cercetare și dezvoltare în interesul propriu, ci ele s-au bazat pe înțelegerea profundă a necesităților consumatorilor, deduse prin abordarea de pionierat a cercetării de piață, de către P&G. Și comercializarea produselor s-a făcut, de asemenea prin tehnici inovative, inclusiv prin emisiuni la radio, oferire de mostre gratuite și premii promoționale.

În 1945, P&G a devenit o companie de aproape 350 milioane de dolari. Produsele sale erau populare de-a lungul Statelor Unite și Canadei. Tot în aceeași perioadă, compania a făcut primul pas spre dezvoltarea afacerilor sale dincolo de Ocean, prin achiziționarea companiei Thomas Hedley & Co., Ltd., din Anglia. După 108 ani de dezvoltare, P&G era poziționată pe o creștere impresionantă.

În 1946, P&G a introdus *Tide*, cel mai important nou produs al său după *Ivory*. *Tide* era superior altor produse de pe piață, și, repede, a devenit un succes enorm - atât de plin de succes, că a ajutat de fapt compania să dezvolte rapid nu numai noi linii de produse, dar și noi piețe pe plan mondial. În anii ce au urmat introducerii *Tide*-ului, P&G și-a confirmat marca în numeroase noi oportunități de afaceri. *Crest*, prima pasta de dinți cu fluor, a ajuns lider de piață, bucurându-se de o susținere fără precedent din partea Asociației Stomatologilor Americani.

Astăzi produsele P&G ajung la peste 5 miliarde de consumatori în 140 de țări. P&G și-a început activitatea în Balcani în anul 1992 cu doar 3 angajați, deschizând primul birou în România. Astăzi P&G este prezentă în 7 țări din regiune: România, Bulgaria, Republica Moldova, Iugoslavia, Bosnia, Albania, Republica Macedonia (FRIAM - Fosta Republică Iugoslavă a Macedoniei). În top 100 "Cele mai valoroase companii din 2011", Procter & Gamble ocupă poziția 35 având o valoare de 352 mil. euro.

Procter&Gamble are sediul central în Cincinnati, are cinci divizii internaționale, respectiv America de Nord, America Latină, Asia, Europa de Vest și CEEMEA (Europa Centrală și de Est, Orientul Mijlociu și Africa). Compania are în prezent (2017) aproximativ peste 95.000 de angajați (au scăzut de la 126.000 din 2012) și comercializează 300 de branduri (brand sold). După regiuni geografice piața companiei P&G este structurată aproximativ astfel: 43% America de Nord; 20% Europa de Vest; 16% Asia; 14% Europa Centrală și de Est, Orientul Mijlociu și Africa; 9% America Latină. (2015, Raport Annual P&G).

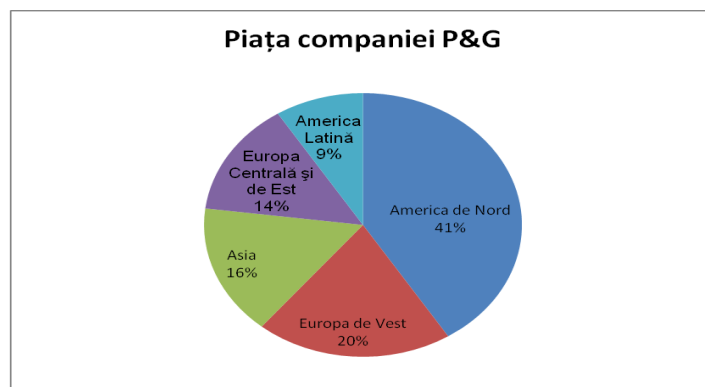


Figura 1. Piața companiei P&G (2015)

- După gama de produse, vânzările pe piață ale companiei sunt structurate astfel: 30% produse de îngrijirea casei și industriale; 24% produse de înfrumusețare; 19% produse de îngrijirea familiei și copiilor; 14% Produse pentru sănătate; 9% Îngrijire personală (scutece și servetele); 4% produse pentru animale de companie. (2015, Raport Annual P&G)

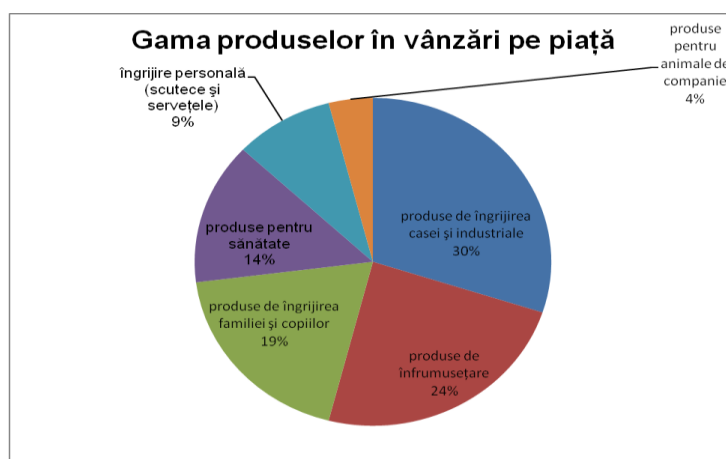


Figura 2. Gama produselor în vânzări pe piață, P&G (2015)

- Vânzările nete anuale sunt de aproximativ 65 miliarde de dolari, iar câștigurile nete (Net Earnings) de aproximativ 15 miliarde de dolari, la nivelul anului 2017.
- Cele mai reprezentative branduri sunt: Ariel, Lenor, Tide, Pampers, Max Factor, Olay, Always, Gillette, Braun, Oral-B, Londa, Head&Shoulders, Herbal, Wella, Pantene, Duracell, Whisper, Pantene, Mach3, Bounty, Dawn, Fairy, Gain, Charmin, Downy, Iams, Crest, Olay, Wella, Fusion, Ace, Febreze, Ambi Pur, SK-II, and Vicks.

Tehnologia companiei de producere a celulozei a alimentat dezvoltarea sa în afacerile cu servetele de toaletă și prosoape de hârtie. Și practic P&G a inventat categoria scutelelor de unică folosință prin introducerea scutelelor *Pampers* în 1961. Compania și-a întărit pozițiile existente, dezvoltând noi categorii de alimente și băuturi-cea mai notabilă fiind achiziționarea companiei de cafea Folger în 1963 și construirea reputației sale puternice în curatatorii cu Downy, primul balsam pentru tesături. Oricum, cea mai importantă a fost concentrarea sporită a companiei pe afacerile internaționale.

Convinsă că succesul său pe noile piețe geografice cere operațiuni pe plan local, P&G a început construirea afacerilor, mai întâi în Mexic, apoi în Europa și Japonia. Până în 1980 P&G a realizat afaceri în 23 țări din întreaga lume, cu vânzări de circa 11 miliarde de dolari și profituri de 35 de ori mai mari decât în 1945. În 1980, pe măsura ce se apropia a 150-a sa aniversare, P&G trecea prin cea mai impresionantă perioadă de creștere din istoria sa. Compania care a început ca un

mic parteneriat în Midwestern a devenit una dintre cele mai mari corporații multi-naționale din America. Din 1980, compania a majorat de patru ori numărul consumatorilor deserviți de mărcile sale de produse.

2. Profilul antreprenorilor: William Procter și James Gamble

a. Ce reprezintă antreprenoriatul și antreprenorul

Joseph Schumpeter (1934), considerat de unii un geniu al economiei secolului XX, spunea: „În antreprenoriat există o înțelegere pe care o facem în legătură cu un anumit tip de comportament care include: inițiativă, organizarea și reorganizarea mecanismelor socio-economice și acceptarea riscului și a eșecului”. **Antreprenoriatul** ca subiect de discuție și analiză a fost introdus de economiști în secolul al XVIII-lea și a continuat să atragă interesul economiștilor în secolul al XIX-lea.

Antreprenoriatul reprezintă un proces ce constă în identificarea și urmărirea unei oportunități de afaceri, în scopul valorificării acesteia.

Antreprenoriatul a început să fie recunoscut în timpul monarhului francez Ludovic al XIV-lea care obișnuia să afirme că „burghezii și meșteșugarii vor deveni artizanii bogăției”. De-a lungul timpului mai multe instituții naționale și internaționale având ca principală activitate studierea mediului și a comportamentului antreprenorial au definit *antreprenorul* astfel: „Un antreprenor este o persoană care, pe baza unor clauze și condiții contractuale, se obligă să presteze în favoarea altei persoane și organizații, diverse lucrări (industriale, de construcții, etc.), în schimbul unei recompense dinainte stabilite. De obicei, aceste lucrări sunt părți componente ale unui proiect.” sau „Antreprenorul care contractează cu subantreprenori părți din lucrarea pentru care s-a angajat față de beneficiar, se numește antreprenor principal. Răspunderea pentru întregul proiect îi aparține antreprenorului principal. Contractul prin care antreprenorul se obligă față de beneficiar să execute un anumit proiect se numește contract de antrepriză..” Cea de-a doua definiție este mai puțin cuprinzătoare, dar introduce concepte noi privind activitatea unui antreprenor.

Un **antreprenor** este o persoană fizică sau juridică care se obligă, pe baza unor clauze și condiții contractuale, să execute (întreprindă) diferite lucrări (industriale, de construcții etc.) în beneficiul altei persoane sau organizații, în schimbul unei sume de bani dinainte convenite. El este un tip de agent economic reprezentativ în economia de piață care adoptă un comportament întreprinzător, de esență activă și inovatoare, specific sistemelor economice bazate pe concurență, risc și inițiativă privată.

Un **antreprenor** este un agent economic care adoptă un comportament activ și novator, care acceptă deliberat riscuri financiare pentru a dezvolta proiecte noi. În acest sens, un număr semnificativ de societăți acordă o mare atenție și recunoaștere antreprenorilor, în mare parte și datorită aportului pe care îl aduc aceștia la evoluția mediului antreprenorial și a influenței pe care o au asupra indicatorilor macroeconomici.

b. Date biografice William Procter și James Gamble

William Procter (7 decembrie 1801- 4 aprilie 1884) a fost un producător de lumânări și industriar britanic, care a emigrat în Statele Unite. El a fost cofondatorul și eponimul companiei Procter&Gamble (1837), alături de James Gamble. Procter a emigrat în Cincinnati, Ohio, în 1832, s-a căsătorit cu Olivia Norris și și-a început propria afacere. Fiul sau William Alexander Procter și nepotul sau William Cooper Procter au fost președinți ai firmei.

James Gamble (3 aprilie 1803- 29 aprilie 1894) a fost un producător de săpun și industriar britanic. El a fost cofondatorul și eponimul companiei Procter&Gamble (1837), alături de William Procter. Socrul celor doi, Alexander Norris, le-a propus acestora să își unească afacerile, astfel, ia naștere în anul 1837, compania Procter&Gamble.

c. Caracteristicile antreprenorilor William Procter și James Gamble

P&G se concentrează pe 5 puncte forte esențiale și indispensabile pentru a avea succes în industria produselor de consum. *Suntem creați pentru a fi lideri în fiecare din cele cinci domenii principale.*

Înțelegerea consumatorilor

Nicio altă companie din lume nu a investit mai mult decât P&G în cercetări de piață și privind consumatorii. Interacționează cu peste cinci milioane de consumatori în fiecare an în peste 60 de țări din lume. Derulează peste 15.000 de studii de cercetare în fiecare an. Investește peste 350 de milioane \$ pe an în înțelegerea consumatorilor. Aceste demersuri conduc la o cunoaștere în profunzime a acestor aspecte și le indică oportunitățile pentru inovație și maniera în care se poată să-i deservască și să comunice cu consumatorii.

Inovația

P&G este lider de inovație în domeniul său de activitate. Aproape întreaga creștere organică a vânzărilor pe care a înregistrat-o în ultimii nouă ani a provenit din comercializarea de noi mărci și din inovațiile realizate privind produse noi sau îmbunătățite. Consolidează permanent capacitatea de inovare și resursele companiei de tinere talente investind, în medie, de două ori mai mult decât principalii concurenți. Mai mult decât atât, sporește capacitatea internă de inovare prin intermediul unei rețele globale externe de parteneri ai P&G pe teme de inovare. Mai mult de jumătate din activitatea de inovare a produselor create, în prezent, de P&G include, cel puțin, o componentă majoră provenită de la un partener extern. Un indicator al eficacității programului P&G de inovare îl reprezintă Raportul SymphonyIRI privind inițierea în domeniul noilor produse (SymphonyIRI New Product Pacesetters Report) - o listă publicată anual în care sunt prezentate cele mai mari inovații la nivelul industriei noastre, evaluate în funcție de vânzări. În ultimii 15 ani, 125 de inovații realizate de P&G și-au câștigat un loc pe lista cu Cele mai bune 25 de produse de pionierat (25 Pacesetters list) - mai mult decât au reușit cei mai mari șase concurenți ai companiei împreună. Mulțumită acestor rezultate deosebite, SymphonyIRI a recunoscut P&G ca fiind cel mai inovator producător, în ultimul deceniu, din industria bunurilor de consum ambalate - oferind Companiei premiul „Realizări extraordinare în domeniul inovării”. În 2009, P&G a lansat 5 dintre primele 10 inovații cu cel mai mare succes din domeniul nealimentar, conform aprecierilor SymphonyIRI: Tide Total Care, Gillette Venus Embrace, Bounty Extra Soft, Always Infinity și Secret Flawless.

Crearea de mărci

P&G este liderul în industrie în ceea ce privește crearea de mărci. Au creat cel mai puternic portofoliu de mărci din industrie prin lansarea a 50 de mărci de top printre care se numără cele mai cunoscute nume din lume - și care, împreună, totalizează 90% din vânzările P&G și peste 90% din profit. Douăzeci și trei din aceste mărci generează, fiecare, vânzări anuale la peste 1 miliard \$.

Capacitățile de plasare pe piață

De-a lungul timpului au consolidat capacitatea de plasare pe piață a produselor, devenind lideri în industrie. P&G este permanent nominalizată de către comercianții de top cu amănuntul, în cadrul sondajelor din industrie, ca fiind un furnizor preferat și lider în industrie în ceea ce privește o gamă largă de capabilități, inclusiv cea mai clară strategie de companie, cele mai importante mărci pentru comercianții cu amănuntul, cele mai solide baze în afaceri și programe inovatoare de marketing.

Economia la scară

P&G creează avantaje la scară economică largă, printr-o integrare cât mai bună în domeniul nostru de activitate, acționând permanent ca o singură Companie unitară la nivelul domeniilor în care și piețelor pe care este prezentă compania. Prin valorificarea forței mărcilor și a categoriilor de produse prin intermediul unei Companii unite, se poate veni mai eficient în întâmpinarea unui număr mai mare de consumatori din mai multe colțuri ale lumii și într-un mod mai complet. Toate categoriile, mărcile, țările și funcțiile individuale sunt elemente esențiale și fiecare din acestea are o valoare unică de adăugat. Dar la nivelul complet al Companiei, pot fi create avantaje la scară economică largă prin alocarea de resurse într-o manieră mult mai strategică și eficientă decât ar

putea-o face oricare dintre afacerile individuale, exclusiv prin forțe proprii. Combinația de componente individuale este mai puternică dacă este reunită sub forma unei singure Companii, decât dacă este luată drept suma părților – iar managementul este concentrat pe maximizarea acestei valori totale. Structura P&G a înlăturat numeroase elemente tradiționale redundante și ineficiente care există în numeroase companii de mari dimensiuni.

Unitățile Globale de Afaceri (GBU) se concentrează exclusiv asupra consumatorilor, mărcilor și concurenților la nivel mondial. Acestea sunt responsabile de filiera de inovare, rentabilitate și veniturile care le revin acționarilor din afacerile lor.

Organizațiile de Dezvoltare pe Piață (MDO) sunt responsabile de cunoașterea consumatorilor și comercianților cu amănuntul de pe fiecare piață unde P&G concurează și de integrarea elementelor inovatoare create de GBU în planurile de afaceri adaptate pentru fiecare țară.

Serviciile Globale de Afaceri (GBS) folosesc talentele și partenerii experți ai P&G pentru a asigura cele mai bune servicii de asistență în afaceri din această clasă la cele mai reduse costuri posibile pentru a echilibra balanța P&G în vederea obținerii unui avantaj decisiv.

Funcțiile Corporatiste Precise asigură o continuă îmbunătățire a inovării și capabilității funcționale.

Unul dintre punctele forte ale P&G (PG) în ultimele două secole a fost planificarea pe termen lung, o trăsătură moștenită încă din primele sale zile.

P&G a pionierat mai întâi:

- A instituit un program de împărțire a profitului care a dat angajaților un pachet de proprietate în cadrul companiei. (1887);
- A devenit prima companie care a efectuat cercetări de piață bazate pe date. (1924);
- A creat Crest pasta de dinti, un progres în utilizarea de fluor pentru a proteja împotriva cariilor dentare, a doua boala cea mai răspândită la acea vreme. (1955).

3. Concluzii

- Procter & Gamble a construit o organizație cu o cultură inovatoare. Toată lumea poate contribui la dezvoltarea de produse noi fie prin cercetare și dezvoltare, fie prin concentrarea, energia și angajamentul față de rolul lor.
- Această abordare a inovării nu este nouă. De exemplu, dedicarea Procter & Gamble inovării a condus la dezvoltarea Flash, o marcă revoluționară pentru perioada sa. De la lansarea sa, multe sute de inovații îi permit acum să satisfacă mai multe situații în cadrul gospodăriei mult mai eficient. În mod similar, P & G a creat afacerea de unică folosință prin introducerea Pampers.
- Într-o lume în schimbare rapidă, o cultură inovatoare ajută o organizație să progreseze în mod constant. Având o cultură inovatoare, Procter & Gamble a ajutat în mod activ să dezvolte și să transfere tehnologii și să introducă noi produse pe piață. Crearea de inovații care dau oamenilor produse care le fac viața mai ușoară și mai bună reprezintă ceea ce creează un avantaj competitiv pentru P & G. Și este ceea ce a ajutat P & G să devină afacerea globală de succes pe care o deține astăzi.

Bibliografie

1. Annual Reports P&G, 2015, 2017
2. <http://www.ilctr.org>
3. <https://businesscasestudies.co.uk>
4. https://www.pg.com/ro_RO/
5. <https://en.wikipedia.org>
6. <https://www.britannica.com>

Revoluția social media

Autor: Ciuraru Cosmina-Izabela
Coordonator: Prof. Romanescu Felicia
Colegiul Economic „Hermes” Petroșni

Abstract: *Social media is a form of social interaction.*

It's information published online by anyone with easy-to-use tools, to which anyone can ideally add other information. This definition may be sufficient if you use the online environment only in your personal life. From this perspective, you represent an organization as a client or potential customer.

Social Media-o comunicare bidirecțională

Social Media este o comunicare bidirecțională prin intermediul unor servicii online având ca scop final obținerea de PROFIT.

Organizația implicată într-o campanie de social media:

- Creează o prezență online menită să ofere o mai mare vizibilitate și să îi crească reputația.
- Întreține prin canalele folosite (website, blog, rețele sociale, etc.) un dialog cu clienții săi.
- Își folosește propriile resurse, aici incluzând acțiunile clienților existenți, pentru a achiziționa noi clienți.

Orice companie știe că are nevoie de social media și are oameni capabili să definească obiective. În momentul în care se pune problema că ceva să se și facă, descoperă că au nevoie o companie sau o persoană să implementeze strategia respectivă de social media marketing.

Toate acele acțiuni necesare în social media sunt în realitate ceea ce tu faci oricum în fiecare zi. Este decizia ta dacă vrei să îți orientezi activitățile spre a obține bani sau dorești doar să te distrezi online.

Diferența între cei mulți care doar “stau pe net” și cei care monetizează activitățile lor este aceasta: unii doar cheltuie bani pe care îi obțin muncind greu, pe când ceilalți fac bani mai mulți muncind mai puțin.

Lumea Social Media, o lume fascinantă

De-a lungul timpului, tehnologia și mediul s-au schimbat, dar suntem conduși de aceiași nevoie de a fi conectați, de a învăța, de a ne exprima, de a împărtăși și de a interacționa.

Trăim în Era Informațională, unde totul se întâmplă pe Internet. Petrecem cel mai mult timp online, iar când vrem să aflăm o informație nouă, mediul digital e prima sursă pe care o accesăm.

În zilele noastre, auzim tot mai des cuvintele „Social Media”, și totuși, ce este Social Media? și cum ne poate facilita aceasta, comunicarea cu ceilalți?

Social Media reprezintă un grup de instrumente (site-uri web și soft-uri/aplicații) care funcționează cu ajutorul unui dispozitiv conectat la Internet (computer, laptop, tabletă, telefon mobil) și care au fost construite pentru a facilita comunicarea utilizatorilor de Internet și crearea, distribuirea și schimbul de conținut (text, foto, video, audio, prezentări multimedia) între membrii unor grupuri sociale (prieteni, colegi, familie) care se formează pe bază de încredere, fiecare membru căutând să-și valorifice identitatea, apartenența, creativitatea și libertatea de exprimare și participare. Cu alte cuvinte, Social Media este o formă de interacțiune socială și un mijloc de

informare, prin intermediul căruia, veștile se răspândesc extrem de repede, nemaifiind nevoie să le căutam, deoarece ne găsim ele.

Spre deosebire de mijloacele media tradiționale, Social Media se distinge prin calitate, frecvență și proximitate.

În momentul de față, aceasta nu mai este folosită pentru o simplă socializare, ci ajută la construirea unei reputații și aduce noi posibilități de angajare, ba chiar și anumite venituri. Aceasta definiție poate fi suficientă dacă folosești mediul online doar în viața personală și din această perspectivă, tu reprezintă pentru o organizație un client sau un potențial client.

Care este valoarea social media pentru branduri?

Social media a schimbat natura interacțiunii umane. A schimbat lumea în care trăim. Prin definiție, social media înseamnă interacțiune între oameni, nu între oameni și branduri. Prin urmare, ce rol au brandurile în social media? Mulți s-au aventurat în acest mediu cu mare entuziasm, însă nu întotdeauna este spre binele brandurilor lor. Eu nu sunt împotriva social media, sunt împotriva brand managerilor care decid să-și cheltuiască tot bugetul de comunicare pe social media fără ca măcar să verifice înainte dacă este sau nu o idee bună. Un bun director de marketing trebuie să analizeze social media, să o compare cu alte medii și să vadă dacă rezultatele pe care le poate obține sunt cele mai bune pentru brandul pe care-l are în administrare. Multe companii parcă au luat-o razna. Au ajuns să creadă că, dacă nu fac social media, este un dezastru. Dar nu este chiar așa. Pentru unele branduri se potrivește, pentru altele poate că nu. În Marea Britanie, eu am fost printre primii care au ridicat această problemă, încă de acum trei ani. Mulți au crezut că sunt nebun. Dar, social media poate fi totul sau nimic. Depinde de la un brand la altul.

Multe companii au început propria lor campanie de marketing pe rețelele sociale. Și-au creat o pagină de Facebook sau Twitter... și cam atât. Problema este că majoritatea nu știu cum să administreze cu succes aceste conturi pentru a avea niște beneficii pe termen lung. Am făcut o listă cu 10 reguli de bază pentru comunicarea corporată pe rețelele de socializare. Urmați aceste reguli pentru a avea conturi de succes pe Facebook, Twitter, etc.

1. Actualizare! Regula asta nici nu ar trebui să fie pe listă, dar mulți uită cât este de important să-ți actualizezi contul zilnic. Dacă nu faci asta, atunci când clienții intră pe pagină și o văd inactivă, cel mai sigur, se vor îndrepta către concurență.

2. Nu vinde direct! Nu trebuie să „țipi” la consumatori spunându-le să cumpere produsul/serviciul tău. Social media este menită să te conecteze cu potențialii clienți, să vă cunoașteți, nu să vinzi.

3. Comunică cu publicul. Dacă nu simți că este necesar să le răspunzi la comentarii sau la întrebări, dacă nu te implici în conversațiile de pe pagina ta, atunci social media nu este pentru tine.

4. Alege cu înțelepciune. Ce spui va rămâne pe vecie înregistrat pe internet. Alege cu atenție mesajele pe care le scrii pe pagina ta, ca și cum ar fi pentru cel mai prestigios ziar.

5. Nu răspunde prietenilor furioși. Unii pot avea doar o zi proastă. Nu îndepărta nici un comentariu negativ. În schimb, ignoră dacă este doar un singur comentariu sau găsește soluții pentru a rezolva „problema” dacă sunt mai mulți care au ceva de reproșat.

6. Fă legături cu alții. Dacă ai găsit ceva interesant (și relevant) pe web, împărtășește asta pe pagina ta de Facebook sau Twitter. Doar asigură-te înainte de a posta că informația este relevantă pentru afacerea ta.

7. Împărtășește! Nu îți fie frică să arăți potențialilor clienți că firma e compusă din oameni. Poți posta poze de la teambuilding-uri sau chiar de la birou. Astfel, ești mai aproape de omul-client.

8. Fă-ți o strategie. Dacă faci ceva o dată pe săptămână, în aceeași zi în fiecare săptămână, prietenii tăi se vor obișnui cu asta și vor reveni pe pagină știind exact ce „caută”. De exemplu, dacă ești magazin online și în fiecare luni postezi colecții cu accesorii, userii vor ști pentru ce să revină pe pagina ta.

9. Fă trimitere pe site-ul tău. Dacă ai scris un articol nou și interesant, sau ai lansat un produs/serviciu nou, este normal să-ți informezi fanii. În schimb nu uita că nu asta este singurul scop al paginilor de pe rețelele sociale.

10. Fă-ți cunoscute paginile! Dacă ai cont pe Facebook, Twitter, YouTube, spune tuturor! Pune pe site, pe cărțile de vizită sau în magazin însemnele rețelelor unde poți să păstrați mai ușor legătura. Dacă sunt adepții business-ului tău, vor fi încântați să-ți dea un „like”.

Căror branduri li se potrivește social media?

Îmi place foarte mult ce a făcut brandul de cosmetice Benefit. Compania a cheltuit cea mai mare parte a bugetului sau de comunicare pe zona de digital (Twitter, Facebook, website). Social media i se potrivește deoarece este o marcă ce se adresează clientelor tinere, dinamice, în căutare de noutăți. Pentru Benefit, social media este un real succes de vreo cinci ani deja. Ce e remarcabil în cazul lor e că nu au separat digitalul tradițional de social media. Este încă important să ai un website bun, să faci reclamă pe Google, nu e posibil să ai doar o pagină de Facebook. Sunt multe branduri care neglijează digitalul tradițional – nu fac e-commerce, nu se ocupă de website, nu fac optimizare pe Google, dar generează conținut pe Facebook. Nu prea am observat reușite remarcabile pe zona de FMCG. În războiul Coke versus Pepsi din SUA, cel de-a doilea brand a ieșit cam șifonat în ultimul timp. Pepsi pare să fi plătit prețul pentru că a mizat prea mult pe social media, în timp ce Coca-Cola a făcut câte un pic din toate – TV, promoții, social media. Lecția este clară. Cel mai bine este ca bugetele să fie cheltuite pe mai multe canale și să se facă integrare.

În urma unui studiu realizat la nivel național, între 2014 și 2016, 74% din companiile participante, au răspuns că utilizează rețelele sociale pentru promovarea companiei și vor continua să le folosească și în viitor.

Prezența pe rețelele de socializare trebuie să fie indispensabilă oricărei afaceri, indiferent de domeniul de activitate. O companie implicată într-o campanie de Social Media își creează o prezență online, menită să îi ofere o mai mare vizibilitate și să îi crească reputația, întreține prin canalele folosite (website, blog, rețele sociale) un dialog cu clienții săi și își folosește propriile resurse (inclusiv acțiunile clienților existenți), pentru a achiziționa noi clienți.

Orice firmă, trebuie să știe că are nevoie de promovare pe Social Media, de oameni capabili să definească obiectivele și viziunea afacerii și de o companie sau o echipă care să implementeze o strategie de marketing țintită.

Rețelele sociale reprezintă un potențial enorm pentru a promova produsele și serviciile tale către audiența potrivită și pentru a atrage atenția asupra brandului detinut. Serviciile noastre sunt construite pentru a exploata întregul potențial al platformelor sociale și pentru a întruni obiectivele companiei tale în mediul online.

Integrarea în **social media** este procesul pe care un brand și-l asumă atunci când lansează sau deschide un canal de acest tip pentru prima dată (exemplu: Când un brand își deschide o pagină oficială de Facebook.) Pentru început vom conduce un proces de identificare și analiză pentru a cunoaște audiența țintită.

Exemple:

- bloguri;
- forumuri;
- rețele sociale (Facebook, LinkedIn, Pinterest);
- servicii de microblogging ca Twitter;
- site-uri de video sharing ca Youtube, Vimeo;
- site-uri de foto sharing ca Flickr sau 500px;
- aplicații mobile ce permit partajarea de fotografii cu prietenii ca Instagram;
- servicii de instant messaging ca Yahoo messenger;
- servicii de telefonie prin internet ca Skype;

- jocuri online ca World of Warcraft;
- lumi virtuale ca Second Life;
- enciclopedii online (wiki) ca Wikipedia;

Toate acestea alcătuiesc universul social media. Informațiile de mai sus sunt doar o mică parte dintr-o prezentare pe care o voi avea azi în cadrul unei adunări Regio. Am pus exemplele aici pentru că sunt mulți care au impresia că social media e doar o altă denumire pentru rețelele sociale, ceea ce e greșit.

Mediul online se poate schimba ușor, în funcție de acțiunile întreprinse de noi. Iar brandingul și rebrandingul de țară nu sunt tocmai idei născute din comandamente politice. Acțiunile întreprinse de români în online după ce au aflat *ce crede google despre noi* au schimbat clasamentul.

Dacă întrebi un adult de peste 50 de ani despre social media, primește unul din două răspunsuri: „ce îți trebuie ție, mamă, prostii din astea, nu vrei să te faci medic, avocat?” sau „pe facebook mi-am regăsit colegii de liceu și pot să vorbesc cu rudele din Italia sau să văd pe unde mai umblă fiică-mea”.

Cum ne-au schimbat rețelele de socializare?

Peste 1 miliard și jumătate de persoane din toată lumea au conturi pe diverse rețele de socializare – acestea fiind în prezent activitatea numărul 1 de petrecere a timpului pe Internet.

Trebuie să recunoaștem - mulți dintre noi am dezvoltat o obișnuință din a ne citi update-urile de pe rețelele de socializare de câteva ori pe zi. A devenit aproape un reflex, o rutină de zi cu zi să aruncăm un ochi pe ce postează „prieteni” noștri și să verificăm ce succes au avut postările noastre.

Adesea, primul loc din care se răspândește vestea este Facebook sau Twitter, iar discuțiile din viața „offline” ajung nu de puține ori să se concentreze pe activitatea din fața tastaturilor.

În condițiile acestei invazii a rețelilor de socializare în viețile noastre, nu putem să nu remarcăm că în mod paradoxal, cu atâtea modalități de a ne conecta cu prietenii, amicii și cunoștințele, ajungem de fapt să trăim o pseudoviață socială.

Fără a infiera rețelele sociale (autoarea însăși fiind o „consumatoare” fidelă a numeroase platforme sociale), încercăm un demers obiectiv – unde anume se termină distracția și unde începe izolarea de viața reală? De ce am devenit avizi după like-uri? De ce simțim nevoia de împărtăși mai mult decât e cazul?

Cum ne-au schimbat obiceiurile ultimii ani de „domnie” a rețelilor sociale și ce deprinderi aproape inconștiente vorbesc prin ele însele despre noi?

Revoluția social media - până în 2020 publicitatea pe platformele de socializare o va depăși pe cea din presa scrisă

Expansiunea rapidă a platformelor de socializare pe dispozitivele mobile precum și conectarea rapidă la internet prin tehnologii sofisticate a declanșat o schimbare uriașă în modul în care mulți oameni se informează. Companiile își îndreaptă tot mai mult atenția și banii către social media, pe platforme precum Facebook și Snapchat care se dovedesc mai eficiente decât clasicele formate bannere.

Cheltuielile de publicitate la nivel mondial pe social media vor reprezenta 20 la sută din totalul de publicitate pe internet în 2019, atingând suma de 50 miliarde dolari și se așteaptă să depășească detașat publicitatea din presa scrisă până în 2020, potrivit un studiu efectuat de Agenția de publicitate Zenith Optimedia și citat de Reuters.

„Social media și video online sunt într-o continuă creștere la nivel mondial în cheltuielile de anunțuri, în ciuda amenințărilor politice pentru economie”, a declarat Jonathan Barnard, șef de prognoză la Zenith.

În ultimii ani, industria media a fost afectată de schimbarea rapidă în ceea ce privește tendințele în publicitate, firmele și-au redirecționat bugetele de publicitate alocate surselor tradiționale, cum ar fi ziarele, pe website-uri și aplicații mobile. Piața publicității a fost stabilă începând cu anul 2010, cu toate că dezvoltarea a scăzut în Orientul Mijlociu și Africa de Nord. Este însă de așteptat să continue să crească puternic în China, și o mare parte din Asia, se arată în raportul citat.

Companiile își îndreaptă tot mai mult atenția și banii către social media pe platforme precum Facebook și Snapchat care se dovedesc mai eficiente decât clasicele formate banner. Raportul Zenith estimează că cheltuielile de publicitate la nivel mondial vor crește cu 4,4 % în 2017, aceeași rată ca și în 2016, ceea ce este o performanță puternică având în vedere că în 2016 au avut loc evenimente precum Jocurile Olimpice, referendumul din Marea Britanie UE și alegerile prezidențiale din SUA.

Publicitate video online este, de asemenea, în creștere și s-a stabilit la o valoare totală de 35,4 miliarde de dolari în întreaga lume în 2019, mai mult decât publicitatea radio, dar în urma publicității la televizor.

La zece ani de când Bâz scria pentru prima dată despre bloguri și social media, azi, la Social Media Summit București, Bâz și Zelist au lansat în premieră liste cu cele mai relevante nume din blogosfera românească.

Ca dovadă a evoluției social media în România, prin realizarea unor statistici sigure, observăm creșterea remarcabilă a utilizatorilor, astfel, în luna octombrie 2017 sunt prezenți 9,500,000 ușeri, iar în luna ianuarie 2018 avem o creștere remarcabilă, numărul ușerilor ajungând la un număr remarcabil de 9,800,000.

Bibliografie:

1. www.evo1.startevo.com
2. www.limonade.ro
3. www.martausurelu.ro
4. www.mariussescu.ro
5. www.romedic.ro

Programe pentru cariera ta: stagiul de practică, internship sau traineeship?

Autor: Hariton Mihaela

Coordonator: Conf. univ. dr. Ghicajanu Mihaela

Universitatea din Petroșani

***Abstract:** An internship is an opportunity offered by an employer to potential employees, called interns, to work at a firm for a fixed, limited period of time. Interns are usually undergraduates or students, and most internships last for any length of time between one week and 12 months.*

A traineeship is an education and training programme which incorporates work experience, preparing young people for their future careers by helping them to become ‘work ready’. Designed for people aged 16 to 24 who don’t yet have the appropriate skills or experience, traineeships provide the essential work preparation training, English, maths and work experience needed to secure an apprenticeship or employment.

Any student or graduate of higher education inspires his or her entry on the professional stage through an internship, traineeship or internship, "in the real world". Why? Because they give you the opportunity to gain direct experience with the tools and work environment of companies, get career advice from people already done in the field where you want to work and even earn your first money - all this in a flexible working style, according to your way of life.

1. Despre stagiul de practică

1.1. Ce este stagiul de practică?

Practica este primul și cel mai simplu pas pe care un tanar îl poate face. Se realizează pe o perioadă scurtă și este adresat în principal studenților, deoarece nu necesită experiență și reprezintă o formă de a acumula cunoștințe practice și de a experimenta un job înainte de a intra propriu-zis pe piața muncii. De obicei stagiul are loc într-o companie, în regim part sau full-time, pe o perioada de maxim 30 zile lucrătoare și nu este plătit. Responsabilitățile persoanei în cauza sunt limitate, atât în timp, cât și în importanta. Procesul de recrutare este unul simplu - de multe ori există o convenție între facultate și organizație.

1.2. Care este obiectivul și ce rol are practica?

Principalul obiectiv al practicii este acomodarea studenților cu domeniul în care urmează să activeze după terminarea facultății, cât și cu munca efectivă.

Aceste stagii fac parte din educația formală și oferă un cadru de învățare sistematică ce combină practica de la locul de muncă și teoria din sălile de curs. Parcurgerea stagiului de practică aduce cu sine un anumit număr de credite de studiu.

Există așa-numitele “centre de practică” (formate prin semnarea unor convenții de practică între facultăți și organizațiile care oferă oportunitățile de practică). Organizația care încheie acordul cu facultatea are obligația să numească un coordonator de practică și să stabilească un regulament după care se va desfășura practica. Programul de practică și conținutul educațional este negociat între universitate și firmă și anexat la convenție.

Dacă există remunerație, aceasta de obicei nu se negociază direct între practicant și organizație, ci este stabilită prin convenția cu universitatea. Stagiile de practică în străinătate pot fi finanțate de diverse agenții.

Cel mai bine este să urmezi un stagiul de practică în anii intermediari de facultate (întrucât în anul I te acomodezi cu mediul universitar, iar în anul terminal ești angrenat în pregătirea lucrării de diplomă).

Cu toate că tentația de a trata practica în mod superficial este mare, recomandarea noastră este să te implicii cât mai mult în desfășurarea ei. Chiar și un stagiul de practică de 2 săptămâni, în cadrul căruia ai fost prezent în mod activ, îți poate aduce un avantaj la integrarea în muncă față de o persoană care s-a axat exclusiv pe studiile teoretice.

1.3. Cum se desfășoară?

Lansarea proiectelor pe fonduri europene a însemnat creșterea numărului de astfel de oportunități pentru studenți. Au apărut chiar și stagii de practică platite, ceea ce înseamnă un beneficiu în plus pentru tinerii determinați și proactivi. De regula, însă, acest tip de programe nu este plătit, fiind un stagiul obligatoriu în vacanțele inter-semestriale sau de vară. Stagiul de practică se poate desfășura în regim part-time sau full-time și presupune responsabilități limitate. Acest lucru se datorează, în mare parte, timpului scurt pe care stagiarul îl petrece în companie și cunoștințelor lui limitate. Chiar și procesul de recrutare este mult mai simplu ca în cazul altor programe pentru tineri. De cele mai multe ori există o convenție între facultate și organizația care asteaptă studenții în practică, iar aceștia sunt repartizați automat.

1.4. Finalitățile stagiului de practică

Finalitatea stagiului de practică este celebrul certificat de practică, dar și mai mult decât atât: noțiuni mai clare despre obiectivele carierei viitoare, realizări concrete pentru portofoliu și simpatia angajatorului cu care îți vei putea construi o relație profesională pe termen lung.

După finalizarea perioadei de practică – care poate dura între 14 și 30 de zile – vei primi o recomandare din partea organizației cu care ai lucrat. Ce înseamnă acest lucru? Departamentul de HR – de cele mai multe ori – se va ocupa de redactarea unui document care să ateste că ai fost student practicant pentru o anumită perioadă de timp, ca te-ai prezentat conform programului agreed și că ai îndeplinit activitățile cerute. Aceasta recomandare îți va fi foarte utilă la dosarul de practică și chiar în momentul în care vei începe căutarea unui job.

2. Despre Internship

2.1. Ce este Internshipul?

Internship-ul este cea mai întâlnită formă de program pentru studenți, masteranzi și absolvenți. Folosit atât de companii, cât și de organizații non-guvernamentale, este o metodă flexibilă de a angaja o persoană, pentru a atrage talente, idei proaspete și energie în cadrul firmei. Acesta poate fi plătit sau neplătit, în funcție de resursele și mărimea companiei, și poate fi part sau full-time, în funcție de cerințele postului. Internship-ul implica un proces de recrutare mai complex, și include interviuri și/sau testarea abilităților personale fiind necesară o selecție mai clară. Se desfășoară pe o durată mai mare, între 2 – 6 luni și poate conduce spre un job în cadrul companiei. Conform unui studiu (studiului realizat de Catalyst Solutions) 29% dintre interni se angajează la finalul programului.

Internshipul este poate cea mai populară formă de program. În ultimii ani au fost lansate foarte multe programe de internship, - ind o modalitate prin care companiile își recrutează viitori angajați. Pentru tine, internship-ul reprezintă o oportunitate de învățare, o modalitate prin care poți obține experiență practică în domeniul de interes.

2.2. Cum se desfășoară un program de Internship?

Acest tip de program se derulează pe o perioadă mai lungă, cuprinsă de obicei între 2 și 6 luni. Poate fi *internship plătit sau neplătit* – însă de ce mai multe ori acest lucru este anunțat încă

de la început. Uneori, însă, depinde de abilitățile tale de negociere și persuasiune. Nu uita că – la fel ca și în cazul unui job – trebuie să negociezi întreg pachetul de beneficii, nu doar salariul. Iar în cazul în care este vorba despre un program de *internship neplatit*, să te gândești pe ce alte planuri îți aduce beneficii: cunoștințele dobândite, abilitățile asimilate, resursele companiei la care ai acces și care te ajută să te dezvolți pe plan profesional, traininguri, certificări, networking – toate acestea se pot dovedi foarte utile pentru cariera ta.

Și în cazul orarului de muncă pot exista variații. Un internship poate fi atât part-time, cât și full-time. Programul este, în general, unul flexibil – fiind genul de program dedicat studenților, pe care angajatorii îi așa își termine studiile. Nu îți fie teamă să aduci în discuție încă din timpul interviului pentru un program de internship și orarul după care vei lucra, precum și programul tău de la facultate, pentru a te asigura că poți îmbina cu succes cele două activități.

Pentru candidații juniori recomandăm implicarea în activități cât mai variate în perioada academică pornind de la internship-uri, lucrări în Conferințe, lucrări în curricula academica, voluntariate etc. Angajatorii pun pe primul loc implicarea studenților și proaspăt absolvenților în programe de Internship, pe care le văd ca pe o rampă de lansare în carieră. Aceștia le acordă chiar mai multă importanță decât specializării studiilor!

Adaugarea unui **program de internship** în CV, îți va oferi un avantaj extrem de important în fața celorlalți candidați la primul tau job. Având în vedere că există atât de mulți candidați cu aceleași studii și specializări ca și tine, un program de internship bine ales va face cu siguranță diferența! Chiar dacă programele de internship pe care le urmezi nu se vor transforma în joburi full-time în companie, nu trebuie să uiți că doar astfel de activități îți vor oferi abilitățile practice pe care angajatorii le caută cu atât de mult interes la candidați. Nu uita să menționezi în CV ce ai dobândit de la fiecare program urmat în parte și să detaliezi activitățile pe care le-ai întreprins pe parcursul săptămânilor în care ai fost intern.

Iar cel mai important lucru pe care trebuie să îl iei în considerare atunci când aplici la un astfel de program este faptul că îți va oferi acces la lucruri pe care nu le poți afla din alte surse – fie ele online sau offline. Insight-uri din companie, resurse ale companiei, programe de training, cursuri, certificări, acces la evenimente organizate de companie sau la care compania este prezentă etc. Profită de toate aceste lucruri pe întreaga perioadă de desfășurare a programului și asimilează cât de multe lucruri poți.

3. Despre Traineeship

3.1. Ce este un traineeship?

Traineeship - acest program este asemanator internship-ului în anumite privințe, dar mult mai complex per total. Se adresează absolvenților de maxim 2 ani. În general respectă regulile unui job normal - este plătit în norme obisnuite, și cuprinde beneficii salariale (asigurare medicala, bonusuri, concediu platit etc). De aceea, perioada de lucru este foarte mare - se poate ajunge și la 2 ani, și în acest timp trainee-ul poate schimba departamentele (cross-functional) sau poate lucra pe numeroase proiecte ale organizației. Avantajul programelor de tipul cross-functional este că acoperă mai multe departamente, iar la final se obține o viziune globala asupra companiei. Pentru a ajunge acolo, în schimb, un tânăr va trebui să treacă printr-un proces complex de recrutare, cu etape precum interviu de grup, assessment center, interviu cu echipa de management, sau testarea abilităților, printre altele.

3.2. În ce constă un program de traineeship?

Programul de trainee este asemănător internship-ului dar este mult mai complex. Se adresează tinerilor cu maximum 2 ani de la absolvirea studiilor universitare și, în principiu, respectă regulile unui job normal full-time. În perioada de desfășurare, trainee-ul poate schimba departamentele (cross-functional) – opțiune care variază în funcție de companie și de programul

acesteia. La final, trainee-ul poate dobândi o experiență complexă datorită proiectelor din departamentele diferite în care a fost implicat.

Complexitatea acestui **program** atrage după sine o selecție riguroasă, ceea ce înseamnă că tu ai tot ceea ce te recomandă pentru un astfel de program bine pus la punct. În portofoliul tău, pe lângă CV și scrisoare de intenție, poți adăuga exemple ale unor proiecte sau documente realizate pe parcursul anilor de studiu, o scrisoare de recomandare de la unul dintre profesorii cu care ai lucrat sau de la un fost angajator sau ONG din care ai făcut parte. Orice te recomandă pentru acest program este util!

În ceea ce privește scrisoarea de intenție, trebuie să ții cont de cele 4 părți în care trebuie să fie structurată. În introducere, ai întotdeauna grijă să te adresezi unei persoane anume – afla cine conduce departamentul de HR, adresează-te direct managerului, află cine se ocupă de recrutarea pentru un astfel de program. Orice îți poate personaliza scrisoarea reprezintă un avantaj. Urmează părțile în care explici de ce tu și apoi de ce ei. Ce te recomandă pe tine pentru acest program și ce stă în spatele alegerii tale de a aplica la programul lor. Nu copia fraze din CV, ci reformulează-le. Ultima parte este, desigur, încheierea, în care vei întări ideea că ești candidatul ideal pentru programul lansat de compania cu pricina.

3.3. Avantajele unui traineeship

Programul flexibil. Fiind un program care se axează foarte mult pe componenta educativă, îți va oferi flexibilitate. Ceea ce înseamnă că poți aplica pentru un astfel de **program tineri** chiar în timpul anului universitar, pentru a combina eficient cunoștințele teoretice cu cele practice. Discută acest aspect în timpul procesului de recrutare și stabilește care este disponibilitatea ta.

Pot fi recomandate chiar de Universitate. Din ce în ce mai multe universități dezvoltă parteneriate cu companii din domeniu pentru a facilita recrutarea studenților. Interesează-te care sunt eforturile pe care conducerea facultății pe care o urmezi le face în acest sens și profită de astfel de parteneriate. Șansele să întri într-un astfel de **program de trainee** prin intermediul profesorilor tăi sunt mult mai mari decât dacă ai aplica pe cont propriu.

Cele mai multe programe de trainee sunt plătite

Fie că este vorba de un proiect prin fonduri europene demarat de facultate sau de bugetul companiei tale preferate, cele mai multe programe de trainee sunt plătite. Și asta pentru că și eforturile depuse de candidat pentru a se ridica la nivelul așteptărilor companiei sunt de proporții mai mari decât în cazul altor programe pentru Juniori. Așa că nu vei avea de câștigat doar noi abilități și competențe pentru CV-ul tau, ci și un salariu și poate chiar alte beneficii.

4. Analiza comparativă între cele trei tipuri de programe

Este adevărat că internship-urile, programele de trainee și stagiile de practică constau în general într-o îmbinare a activității de studiu cu cea de lucru pe o perioadă clar delimitată de timp, însă există diferențe fundamentale între acestea. În tabelul 1 prezint o analiză comparativă între cele trei tipuri de programe prezentate în cadrul acestei lucrări: stagiul de practică, internship și traineeship.

Cui se adresează?

- Stagiile de practică – studenților, cel mai adesea celor din ani intermediari, pe perioada vacanței de vară.
- Internship-urile – studenților și absolvenților care doresc să acumuleze experiență de muncă într-un anumit domeniu sau o anumită organizație înainte de căutarea unui job propriu-zis.
- Programele de traineeship – fie studenților, fie celor care au absolvit ultima formă de învățământ de cel mult doi ani.

Care este formula de lucru?

- Practica – durata totală este de maximum 30 de zile lucrătoare, cu program de birou, în general part-time.
- Internshipul – variază ca durată între 1 și 6 luni, cu program part-time sau full-time, de obicei flexibil (pentru a-ți permite să ajungi la cursuri). Este singurul tip de stagiu care se poate desfășura și la distanță, de la domiciliu.
- Traineeshipul – dacă este asociat studiilor, durează maximum 6 luni, iar dacă se axează exclusiv asupra jobului poate avea o durată de 1-2 ani. De obicei, este full-time.

Tabel 1. Analize comparative: Stagiul de Practică - Internship - Traineeship

	Internship	Trainee	Stagii de Practică
Cui se adresează?	Pentru studenți, masteranzi și proaspăt absolvenți.	Atat pentru studenți și absolvenți, cât și pentru angajați. Nu există cerințe specifice în acest sens, depinde de fiecare program în parte.	În principiu pentru studenți.
Tipul organizației	ONG / companie	Companie	Companie
Remuneratie	De cele mai multe ori programele de internship sunt platite. Există însă și programe cu durată mai mică (o lună) neplatite sau anumite domenii în care aproape toate programele de internship sunt neplatite (ex. Publicitate).	Toate sunt platite Beneficii salariale ca pentru un job full-time (asigurare medicală, concediu platit, bonusuri etc.). Pentru unele programe de trainee și management trainee remunerația o poate depăși pe cea a unui job entry level.	Cu excepția unor programe de practică finanțate cu fonduri UE, stagiile de practică nu sunt platite.
Program	Full-time flexibil sau part-time	În general full-time	Part-time
Durata	În general între 2-6 luni, media fiind 3 luni.	Depinde de companie. De cele mai multe ori durează între un an și doi ani.	Până în 30 zile lucrătoare
Proces recrutare	Proces complex de recrutare ce poate include unul sau mai multe interviuri și teste de abilități.	Proces complex de recrutare ce poate include și un assessment center.	Proces simplu de recrutare de multe ori prin convenție cu universitatea
Experiența cerută	Nu se cere experiența în domeniu dar implicarea în activități extracurriculare va cântări mult în procesul de selecție.	Se poate cere experiența în domeniu sau un nivel maxim de experiență pe care îl poți avea pentru a aplica.	Nu se cere experiența în domeniu
Recunoaștere academică	Poate lua locul stagiului de practică, necesar pentru acumularea de credite	Poate lua locul stagiului de practică, necesar pentru acumularea de credite	Este recunoscut academic pentru acumularea de credite
Loc de desfășurare	Locale Nationale Internationale	Locale Nationale Internationale	De obicei local Convenție cu universitatea

Oferă remunerație bănească?

- Practica – în general este neplătită.

- Internshipul – poate fi plătit sau neplătit, acest lucru fiind specificat în anunțul de recrutare. Dacă se oferă remunerație, cuantumul acesteia se negociază la interviu.
- Traineeshipul – de cele mai multe ori este plătit și include toate beneficiile oferite de angajator personalului (care pot fi: asigurare medicală, concedii plătite, bonusuri în funcție de performanță).

Ce perspective profesionale implică?

- Practica – de cele mai multe ori nu oferă continuitate în firmă, deși unii angajatori pot alege ca, în funcție de prestația participanților la practică, să le propună încheierea unui contract de muncă la finele stagiului.
- Internshipul – perspectiva angajării există și este în strânsă corelație cu necesitățile companiei, cu abilitățile de care dă dovadă internul pe parcursul stagiului, cât și de obiectivele sale personale și profesionale.
- Traineeshipul – este pliat pe obiectivele organizației și presupune o implicare mai mare a candidatului în proiectele respectivei companii, iar perspectiva de a rămâne angajat este directă.

5. Concluzii

Orice student sau absolvent de studii superioare inspirat își face intrarea pe scena profesională prin intermediul un internship, traineeship sau stagiu de practică, “în lumea reală”. De ce? Pentru că ele îți oferă ocazia de a obține experiență directă cu instrumentele și mediul de lucru din companii, de a primi sfaturi de carieră de la persoane deja realizate în domeniul în care îți dorești să lucrezi și chiar de a câștiga primii tăi bani – toate acestea într-un stil de lucru flexibil, potrivit modului tău de viață. Important este să faci demersurile în acest sens și să alegi ceea ce ți se potrivește!

Bibliografie

1. *** *Ce este un internship și la ce ajută?*, accesat pe www.studentinromania.ro
2. *** *Ghidul complet al Programelor de Internship, Trainee și Stagii de Practica*
3. *** *Stagiu de practică, Internshi, Traineeship? Ce program este potrivit pentru tine?*, accesat pe www.hipo.ro/
4. *** *Traineeship Gov. U.K*, accesat pe <https://www.gov.uk/>
5. *** *What is an internship*, accesat pe <https://www.wikijob.co.uk/>

Autoritate versus persuasiune. Secretele succesului unui „măr”

Autor: Nebunu Vlad
Coordonator: Șef lucr. dr. Csilinga Diana
Universitatea din Petroșani

Abstract: This paper contains a short analysis of "Apple" marketing and management strategy. It presents the basic principles that are used by this company for development and keeping the first place of the market of portable gadgets.

Compania Apple este o legendă în industria electronicii portabile și staționare, fiind cea mai populară companie din lume. Valoarea acțiunilor "Apple" este egală cu 840,9 miliarde dolari, iar răspândirea produselor companiei în lume se află în afara oricărei concurențe. În această lucrare o să ating foarte puțin istoricul companiei și o să mă concentrez mai mult pe strategiile sale de management și marketing, pentru a formula o concluzie ce va da răspuns la întrebarea: Care strategie managerială este mai eficientă - autoritatea sau persuasiunea?

1. Scurt istoric

Apple a fost fondată în California de Steve Jobs și Steve Wozniak, care la acel moment și-au construit primul calculator pe baza procesorului "MOS Technology 6502". Tinerii antreprenori au vândut câteva zeci de calculatoare și la data de 1 Aprilie 1976 au înregistrat oficial firma sub numele de "Apple Computer"

Peste un timp "Apple" s-a reprofilat intrând în industria muzicală cu produsul revoluționar iPod care era un MP3 player. În ciuda faptului că acest produs nu era unic pe piață și nici foarte original, iPod a cucerit inimile oamenilor din prima clipă, câștigând o popularitate nemaivăzută, pentru ca mai apoi, în anul 2007, "Apple" să lanseze primul lor telefon: iPhone, care să le asigure dominația pe piața electronică până și în ziua de azi.

Care este secretul acestei popularități fantastice, în ciuda faptului că produsele "Apple" nu sunt lipsite de probleme, și pe departe nu sunt inovaționale? Totul se datorează unui management și marketing de succes, și în continuare voi analiza aceste două aspecte ale companiei:

2. Strategia de marketing

Steve Jobs nu a creat produse, el a creat o altă lume. Marketingul companiei "Apple" a devenit o legendă. Totul se datorează acelor minți strălucite de la cârma companiei ce au stabilit câteva principii ale dezvoltării companiei pe piață:

- **Simplitatea și minimalismul:** Oferă producției companiei un aer serios și calitativ. Reclama produselor nu se joacă cu caracteristicile tehnice, efecte speciale și prețuri. Așa reclamă inspiră încredere deoarece cumpărătorul nu este privit ca un copil ce trebuie distrat, ci ca o persoană matură, responsabilă de alegerile făcute. Brandurile ce au o reclamă minimalistă și stilată au o rată de vânzări cu 86% mai mare decât brandurile cu reclamă ce suprasolicitează capacitățile cognitive ale cumpărătorului.
- **Apropierea de consumator:** Apple au creat un ecosistem, în care utilizatorii producției companiei se simt speciali. La orice prezentare de produs, compania susține că acesta va face viața cumpărătorilor mai ușoară, adaugă funcții speciale pentru persoane cu dezabilități, renunță la materiale toxice în favoarea celor ecologice. În magazinele companiei se întâlnește o atmosferă plăcută, în care orice potențial cumpărător se simte prețuit și respectat. Încăperile dispun de săli pentru copii, și camere Genius Bar, în care angajați

speciali a companiei învață gratuit clienții cum să se folosească de anumite aplicații sau produse. Această atmosferă inspiră încredere și loialitate, ce sporește eficacitatea companiei.

- **Agitația în jurul produselor:** Atunci când o companie lansează un produs, se promovează și o campanie informațională, ce dezvăluie toate aspectele acestui produs, astfel la momentul lansării, publicul deja știe ce îi așteaptă. Apple folosește o altă strategie: ținerea în secret a oricărei informații despre următorul produs, periodic însă răspândind scurgeri "întâmplătoare" de informații, astfel fanii producției sunt mereu în așteptare și entuziasm. Cei drept, în ultimul timp această strategie nu este destul de eficientă, deoarece sunt prea multe scurgeri de informație, ceea ce duce la dezinteresul fanilor, cum a fost cu cel mai recent produs al companiei: iPhone X, despre care se știa aproximativ tot înainte de prezentare.
- **Product-placement puternic:** Compania știe cum să influențeze la nivel de subconștient dorințele consumatorului, și demult produsele Apple apar în multe filme și seriale Hollywood, astfel oamenii văzând producția acestei firme la personalități de succes din filme, își crează la nivel de subconștient imaginea unei companii serioase ce poate să te ridice pe scară socială.
- **Prețul fantomă:** Toți știm că producția Apple este un pic cam scumpă, și dacă compania ar fi pus accent pe prețul ridicat în timpul unei prezentări de produs, vânzările nu ar mai fi mers atât de bine. Însă Apple face altfel: folosește reclamă minimalistă și intrigantă, ce trezește interesul în client, și dorința de a procura produsul, iar când cumpărătorul ajunge la întrebarea prețului, se află deja în plasă, fiind ferm convins că el are nevoie de acest produs, prețul nemaijucând un rol atât de important. Spre exemplu reclama iPod suna așa: "Salutați noul iPod: 1000 cântece în buzunarul tău". După cum observați nici o informație despre caracteristicile tehnice ale produsului sau preț, care era destul de ridicat, ci doar un slogan intrigant ce nu dă de ales cumpărătorului decât să achiziționeze acest produs.

Astfel, observăm cum utilizând câteva strategii de marketing compania a ajuns la dominație mondială și continuă să se afle pe această poziție. Principalul secret este ideologia puternică: în ciuda criticii compania își urmează cursul și viziunea sa, ceea ce îi dă o aură puternică și independentă care este prețuită de clienți, ce la nivel de subconștient preiau această atitudine folosind producția companiei.

3. Amprenta managementului: Autoritate versus persuasiune

Cum trebuie să fie un top-manager ideal? Mereu concentrat, să controleze activitatea companiei 24/24, să știe tot despre orice activitate ce are loc în companie? Pentru enumerarea tuturor capacităților utopice nu ne-ar ajunge nici foi, nici cerneală, însă utopia nu îneamnă mereu ceva bun. Spre exemplu un manager de mijloc ce tot timpul se află sub urmărirea top-managerului, ar putea enumera cu totul alte calități, percepându-le pe cele menționate mai sus drept defecte. Orice angajat are nevoie de un spațiu intelectual liber pentru generarea unor idei noi, iar când acest proces este limitat de un boss ce mereu ține totul sub control, procesul devine mai greu. Angajații nu au nevoie de cineva care să le controleze toate acțiunile, ci de un lider experimentat ce conduce și dă sfaturi.

Din acest punct de vedere compania Apple are o strategie managerială foarte interesantă, bazată cu precădere pe persuasiune. În continuare o să încercăm să analizăm cât de efectivă este această strategie în realitățile pieței din ziua de azi.

În anul 2015 a avut loc un experiment foarte interesant. Un grup de cercetători a efectuat un studiu ce a vizat metodele de conducere în diferite companii europene din zona estică (Federația Rusă, Belarus) și din Europa de Vest (Franța, Germania). Întrebările adresate managerilor din companiile respective sunau aproximativ așa:

Cât timp cheltuiți (în medie) pe controlul subalternilor?

Cât de des sunteți nevoiți să ridicați glasul?

Cine răspunde de planificarea acțiunilor din compania dumneavoastră?

În companiile din zona Estică răspunsul la prima întrebare era mereu mai mare decât în zona Vestică. Managerii estici se mândreau cu faptul că își țin subalternii din scurt, însă la a doua întrebare, răspunsul tindea să fie evitat, subânțelegându-se că glasul se ridică la subalterni destul de des. Astfel se observă o tendință de neexercitare a funcției de leading, accentul punându-se mai mult pe funcția de control, ceea ce duce la o eficiență scăzută a companiei, aspect ce se poate regăsi și în nivelul mic de profit înregistrat.

Tabelul nr.1 Repartizarea funcțiilor manageriale pe nivelurile ierarhice în cadrul companiilor din estul Europei

Funcția	Planificare	Organizare	Leading	Control
Top manager	25 %	20 %	15 %	40 %
Manager de mijloc	20 %	15 %	10 %	55 %
Manager inferior	10 %	15 %	5 %	70 %

După cum observăm în tabelul nr. 1, toate nivelurile manageriale pun cel mai mult accent pe controlul subalternilor, și cel mai puțin pe procesul de conducere, antrenare, motivare astfel angajații se simt mereu sub observație, lucru ce poate să conducă la o scădere a productivității, deoarece subalternii nu văd în superiorul lor un lider ce poate să-i ajute sau să-i sfătuiască, ci mai degrabă un controlor ce îi va sancționa pentru orice greșală. Astfel, lucrul devine tensionant, iar relațiile interpersonale de la locul de muncă pot fi neprielnice pentru o atmosferă productivă.

Managerii vestici însă (în care se încadrează și sistemul managerial Apple) lucrează pe un alt principiu: se pune o mare importanță asupra previziunii și organizării, iar managerul îndeplinește mai mult funcția de lider decât pe cea de controlor. Pentru exemplu putem analiza scrisoarea top-managerului actual al companiei Apple: Tim Cook, scrisoare prin care își motivează și laudă angajații. Sună cam așa: "Dragi prieteni! Acest an este unul din cei mai luminoși și productivi pentru compania Apple, și este pe deplin meritul vostru. Datorită ambiției și concentrării prin care creați cele mai bune dispozitive din lume, Apple devine cu adevărat un loc magnific!". Aceste cuvinte arată atitudinea corpului managerial față de angajații săi, motivându-i și convingându-i că fac parte din ceva cu adevărat special, oamenii lucrând cu entuziasm, nu doar din dorința de a face bani.

Tabelul nr.2 Repartizarea funcțiilor manageriale pe nivelurile ierarhice în cadrul companiilor din vestul Europei (inclusiv SUA)

Funcția	Planificare	Organizare	Leading	Control
Top manager	14 %	16 %	60 %	10 %
Manager mediu	11 %	31 %	45 %	13 %
Manager inferior	8 %	26 %	50 %	16 %

Tabelul nr. 2 arată nivelul funcțiilor manageriale în dependență de nivel, la organizațiile de tip Vestic, în care se încadrează și compania "Apple". După cum observăm, cel mai mare procentaj îl are funcția de Leading, în care managerul apare în fața angajaților săi ca un mentor, o persoană experimentată ce lucrează împreună cu subalternii, nu doar le controlează rezultatele. În ciuda faptului că Planificarea aici are o cotă mai mică, putem presupune că datorită atmosferei prielnice de lucru ce se datorează nivelului înalt de Leading, oamenii sunt motivați să lucreze la productivitate maximă. În plus observăm că de Planificare se ocupă nivelul mediu de management, iar top managerul îndeplinește mai mult rolul de simbol, ceea ce are o anumită logică, deoarece în momentul când majoritatea atenției angajaților este focusată pe un lider puternic, la nivel de subconștient crește și imaginea subalternilor în cadrul companiei. Oamenii se simt respectați pentru munca pe care o depun, și asta îi motivează să lucreze mai productiv.

Putem dezbate până la infinit superioritatea celor două strategii manageriale, însă rezultatele arată că metoda persuasiunii și leadingului este mai eficientă decât autoritatea excesivă a cadrului managerial.

O altă caracteristică a unui lider de succes este capacitatea de a lua asupra sa responsabilitatea pentru greșeli majore ale companiei, cum spre exemplu a făcut Tim Cook în anul 2012, când din cauza multor erori în noul sistem de operare iOS 6, compania a fost asaltată cu critici. Ca răspuns liderul a formulat o scrisoare oficială ce conținea scuze adresate tuturor utilizatorilor produselor Apple, unde se stipula ca toată responsabilitatea pentru greșelile companiei cade pe umerii lui.

Tot ca o pledoarie în favoarea managementului bazat pe persuasiune ar fi de menționat aici și structura ierarhică (figura nr. 1) în compania Apple care este identică cu majoritatea structurilor de acest tip: fiecare angajat se supune unui alt angajat cu grad de influență mai mare. Practic structura clasică a managementului: managerul de linia întâi se supune managerului mediu care la rândul său se supune top-managerului. Astfel se urmărește o structură liniară, însă Apple încearcă să o transforme într-o pânză, în care chiar și managerul de linia întâi să se simtă o persoană importantă în tot procesul de administrare și gestiune a companiei.

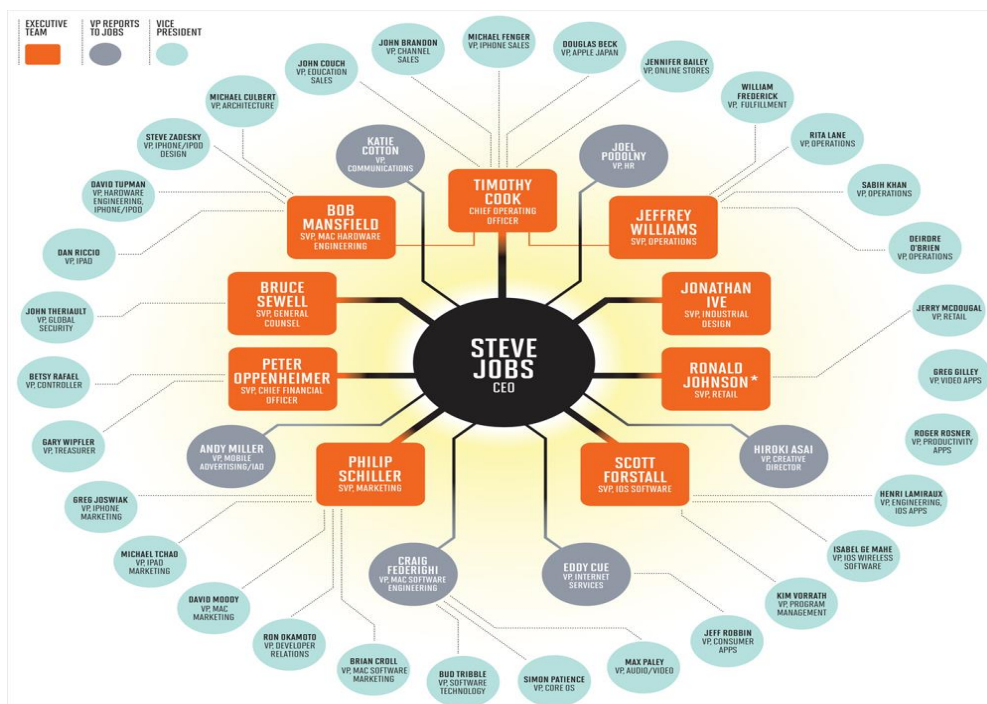


Figura nr. 1. Organigrama companiei Apple

Observăm deci o strategie eficientă bazată pe motivarea subalternilor și leadingul companiei în care fiecare angajat se simte o parte din aparatul complex a procesului de producție și vânzare, ca un mecanism integral, angajații îndeplinind rolul de piese fără de care mecanismul nu ar putea funcționa.

Iată cum arată structura ierarhică în alte întreprinderi:

Pare asemănător, și așa și e, principiul de funcționare e același, însă totul depinde de modul în care sunt percepuți subalternii. Mulți consideră că o astfel de structură motivează angajații să se dezvolte și să avanseze în carieră, însă practica arată contrariul. Aici e prea evident principiul superioritate-inferioritate, în care angajații inferiori se simt aparținători de mecanismul companiei, ceea ce duce la conflicte și relații tensionate la locul de muncă.

Observăm astfel că respectul față de toate nivelurile de angajați este cheia succesului pentru corpul managerial, deoarece funcționarea armonioasă a tuturor departamentelor companiei duce la progres și dezvoltare pe piață.

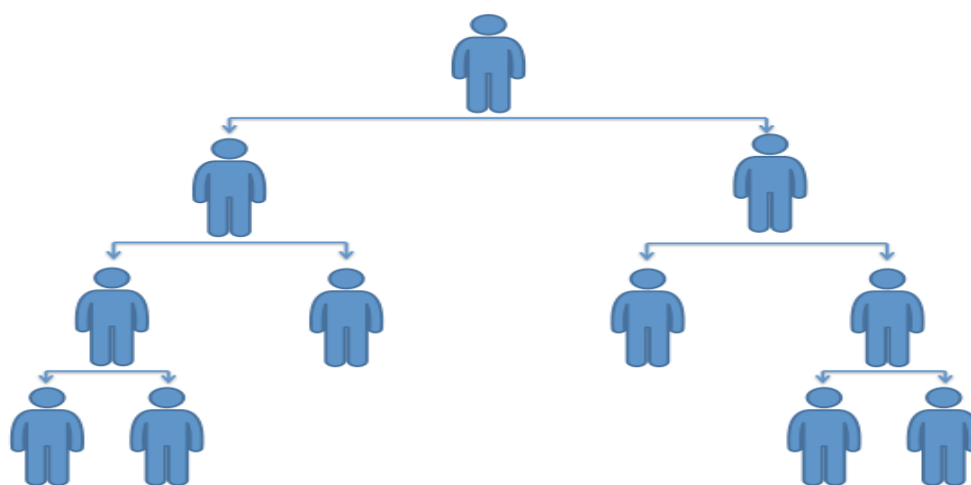


Figura nr. 2. Structura ierarhic-liniară

4. Concluzii

Analizând strategiile manageriale din cadrul companiei Apple putem deduce răspunsul la întrebarea menționată la începutul lucrării, și anume: Autoritate sau Persuasiune. După părerea mea ambele trebuie folosite, însă cu o anumită strategie. Cu ajutorul persuasiunii reușim să motivăm și să creștem productivitatea angajaților, ceea ce duce la sporirea nivelului de autoritate, însă o autoritate pozitivă, bazată pe respect, nu pe teamă și stres. În momentul când managerul reușește să creeze o atmosferă plăcută de lucru și să își concentreze abilitățile pe dezvoltarea companiei și implementarea inovațiilor, afacerea ia cote fabuloase în ceea ce privește partea financiară și numele companiei pe piață.

Bibliografie:

1. Edson, J Design Like Apple. Seven principles for creating insanely great products, services and experiences, 2013 <http://www.lunar.com/lunars-john-edson-shows-you-how-to-design-like-apple/>
2. Goleman, Daniel, Inteligența Emoțională, editia a III-a, Editura Curtea Veche, 2008
3. Jay E, Leading Apple With Steve Jobs: Management Lessons From a Controversial Genius, 2012, file:///C:/Users/fs/Downloads/JayElliot2012LeadingApplewithSteveJobs_management_lessonsfromacontroversialgenius.pdf
4. appleinsider.ru

5. wikipedia.com
6. gadgetinfo.ru
7. idevice.com

Necesitatea și oportunitatea internship-urilor în viața tinerilor

Autor: Niță Anca Elena
Coordonator: Lect. univ. dr. Puiu Silvia
Universitatea din Craiova

Abstract: *The paper “The necessity and opportunity of internships in the youngsters’ lives“ approaches the topic of internships from the perspective of the managers who have to know the most efficient ways for recruitment, what to ask from the candidates and the changes of legislation. The research methodology consisted in conducting four interviews which provided useful information regarding the management and the opportunity of internships for students, contributed to the conclusion that trainings are needed in order to prepare students for the activity they will have to develop, as well as applying a questionnaire to a number of 286 students in Romania. The results of the quantitative and qualitative research contributed to the understanding of the important role played by internships in youngsters’ lives for offering more employment opportunities, acquiring experience through the knowledge and practices required on the labor market.*

1. Introducere

Lucrarea „Necesitatea și oportunitatea internship-urilor în viața tinerilor” prezintă o problemă de actualitate în România pentru că subiectul abordat nu beneficiază de suficientă atenție, implicare și informare din partea tuturor celor trei actori esențiali, care vizează acest subiect delicat, și anume candidații, angajatorii, respectiv cadrul legal. Legea internship-ului a trecut de Senat, iar pentru ca totul să intre în legalitate, internship-ul trebuie să aibă la bază un contract, iar în urma activității prestate internul va fi plătit (Galescu, 2017). Implicarea studenților în diverse activități de internship prezintă un grad ridicat de conștientizare și implicare, în majoritatea cazurilor candidații care nu sunt admiși încercând și alte modalități de dezvoltare profesională. O parte dintre aceștia se hotărăsc să realizeze activități de voluntariat în domeniul specializării, dorind, astfel, să acumuleze un set variat de informații, pentru a-și crește șansele de angajare pe viitor. Una dintre diferențele majore între internship și voluntariat îl reprezintă modalitatea de motivare, deoarece, începând cu anul 2017, cadrul legislativ prevede ca munca realizată de candidații admiși pentru internship să fie remunerată.

Motivația alegerii acestei teme derivă din faptul că am fost acceptată în cadrul unui internship la departamentul de finanțe, pentru o perioadă de zece luni, în cadrul unei multinaționale din domeniul industriei, deosebit de importantă pentru PIB-ul României. O informație cu o importanță majoră este prezentată de Institutul Național de Statistică din România (2018), care menționează categoria de industrie ca fiind principala categorie în contribuția adusă la formarea și creșterea PIB, aceasta fiind în anul 2017 de 24,2% respectiv 1,9%. În plus, prin abordarea acestei teme complexe, de interes pentru toți actorii implicați, sper ca numărul tinerilor care participă la internship-uri să fie din ce în ce mai mare.

Obiectivele cercetării sunt următoarele:

- Sublinierea necesității și oportunității internship-urilor;
- Înțelegerea modului de desfășurare a internship-urilor și a modalităților de recrutare;
- Identificarea motivelor și atuurilor pentru care un student dorește să participe la un internship;
- Încurajarea activităților de internship prin informare și motivare, munca internului fiind răsplatită financiar;

- Informarea tinerilor cu privire la cadrul legal al internship-ului, care susține astfel de activități cu beneficii majore;
- Cunoașterea principalelor obstacole în selectarea în cadrul unui internship.

Pentru atingerea obiectivelor acestei lucrări, s-au folosit ca instrumente de cercetare **interviul și chestionarul**. Primul a reprezentat o etapă preliminară în care s-au identificat informații din punctul de vedere al întreprinderilor, precum modalitățile de recrutare a candidaților, abilitățile de care trebuie să dispună candidatul, existența necesității unor training-uri de pregătire sau opinia despre cadrul legal. După ce cercetarea calitativă a fost realizată, a urmat o cercetare cantitativă realizată prin aplicarea unui chestionar asupra tinerilor studenți din România, urmărind să identificăm percepțiile și dorințele acestora cu privire la internship-uri. Tema are caracter de **interdisciplinaritate**, îmbinând o multitudine de cunoștințe din diferite domenii de studiu, cum ar fi: management, marketing, drept, statistică, științe politice, economie. În activitățile întreprinse de coordonatorii sau tutorii de internship, sunt deosebit de importante cunoștințele de management, ajutându-i în stabilirea strategiilor de organizare a activității internship-urilor.

Relevanța și impactul științific al temei

Această lucrare se adresează mai multor categorii de cititori: manageri sau diferiți angajați, specialiști și experți în management, membri în administrații publice, conducerea instituțiilor educaționale, studenți, foști-actuali-viitori interni sau oricărei persoane animată de curiozitatea intelectuală pentru acest subiect. Potrivit Agenției Naționale pentru Ocuparea Forței de Muncă din România (2018, p. 9), în luna februarie 2018, structura șomajului după nivelul de instruire arată că 4,64% din totalul de 344.399, adică 15.994 de persoane nu au un loc de muncă, deși au studii universitare. Consider că este un număr îngrijorător, și, de aceea, prin intermediul abordării subiectului internship-urilor se dorește o ameliorare a acestui procent care are repercursiuni și efecte nefavorabile asupra tinerilor cu studii superioare.

2. Cadrul conceptual privind oportunitatea și necesitatea internship-urilor în viața tinerilor

Experiența acumulată de studenți în timpul anilor de studiu este un prim punct de diferențiere pentru CV-ul unui candidat care s-a preocupat de dezvoltarea sa. Astfel, atâta timp cât studentul este interesat de obținerea unei calități profesionale, iar companiile conștientizează că **resursa umană** este cea mai importantă resursă a unei companii, este nevoie de mobilizare pentru efectuarea de proiecte de internship. În acest sens, când compania deține aceste percepții despre resursa umană, cresc șansele ca aceasta să aibă resursă umană de calitate. Piața forței de muncă se confruntă cu o situație contradictorie, deoarece angajatorii consideră că absolvenții din România nu au cunoștințele și abilitățile practice necesare (Negrut și Mihartescu, 2013), în timp ce studenții se plâng că nu există locuri de muncă. O primă soluție pentru această situație sunt internship-urile, care au efecte benefice pentru ambii actori. Atunci când se dorește angajarea pe anumite posturi vacante, se apelează îndeosebi la o etapă preliminară, cea a internship-urilor. Odată ce candidatul a fost acceptat pentru un internship, acesta are nevoie de instruire profesională și motivare, activități ce prezintă un efort financiar pentru întreprindere. De asemenea, un internship efectuat așa cum trebuie poate fi o experiență profesională importantă dacă solicitantul aspiră la o carieră în acel domeniu (Negrut, Mihartescu și Mocan, 2015).

În anii trecuți, cadrul legal al internship-urilor era extrem de deficitar, punând în mâna companiilor dreptul de a dori sau nu să remunereze activitatea pe care un intern o realizează la locul de muncă. Poate, de aceea, mulți tineri nu doreau să acceseze astfel de proiecte, considerând că activitatea pe care o întreprind este exploatată de către angajatori. În anul 2017, datorită presiunilor făcute de diferite ONG-uri care apără drepturile studenților, s-au făcut primii pași pentru un cadru legal favorabil pentru studenții care doresc să realizeze activități de internship. Astfel, internship-urile devin din ce în ce mai atractive pentru tineri, companiile fiind obligate să respecte legea privind internship-ul, care a fost adoptată de Senat, urmând ca prevederile să fie aplicate după ce proiectul va fi adoptat de Camera Deputaților și publicat în Monitorul Oficial. În cadrul proiectului

de lege, companiile trebuie să respecte o serie de reguli, printre care cele mai importante sunt: contractul de internship poate fi încheiat pe o durată de cel mult șase luni, fără posibilitatea prelungirii, este obligatorie încheierea unui contract între cele două entități, să plătească indemnizația internului, să delege un tutore pentru acesta și să elibereze internului la sfârșitul programului de internship un certificat de internship. De asemenea, și internul are o diversitate de obligații și de drepturi (Parlamentul României, 2017). După ce toate obligațiile au fost cunoscute de către angajatori, se trece la etapa de planificare, unde, deseori, îndrumătorul trebuie să realizeze o descriere a internship-ului care să cuprindă durata stagiului, programul (perioada și intervalul de ore), solicitarea unui CV, care este proiectul la care va lucra internul, abilitățile necesare, etc (Institute of Personnel and Development, 2015).

Modalitățile de recrutare sunt deseori diferite, spre exemplu CV-ul, scrisoare de intenție, scrisoare de recomandare, interviu, concurs. Toate aceste modalități sunt decise în funcție de politica de recrutare a fiecărei întreprinderi, cele mai folosite fiind CV-ul și scrisoarea de intenție, iar dacă aplicantul a trecut de această fază, urmează cea de-a doua parte a recrutării, care constă în interviu și concurs. Un internship poate fi o adevărată experiență de învățare dacă se furnizează feedback constructiv. Evaluarea și supravegherea internilor se va concentra pe obiectivele inițiale ale acestuia, prezentate la începutul internship-ului. Tutorele are obligativitatea de a evalua realizările și punctele forte ale studentului. Se recomandă ca mentorii să se întâlnească în mod regulat cu stagiarii pentru a oferi feedback cu privire la performențele internilor (Rhode Island's colleges and universities, p. 12). Pentru a observa ceea ce se întâmplă în România comparativ cu ceea ce se întâmplă în țările membre ale Uniunii Europene, se enumeră următoarele exemple: în Portugalia există un program de pregătire în care internii primesc un grant între 9 și 12 luni pentru a efectua internship-uri, existând astfel de programe și în Grecia, Slovenia, Malta; în Marea Britanie și Germania, nu există un cadru legislativ specific în ceea ce privește internship-urile (în afara sistemului educațional formal, acestea sunt reglementate doar dacă sunt plătite), în timp ce în Spania și Italia, internship-urile sunt reglementate prin lege, vizând în mare parte studenții din ultimul an de studiu sau cei care tocmai au terminat studiile universitare. Franța se numără printre puținele țări care au hotărât să reglementeze internship-urile începând cu anul 2006, iar în anul 2011 a dat o nouă lege cu foarte multe reguli în ceea ce privește internship-ul pentru ca angajatorii să nu poată exploata internul (www.stagii-internship.ro/propunere_politici_tineri_internship.pdf). Dezamăgitor este faptul că ceea ce se întâmplă în anii 2006-2009 în alte țări membre ale Uniunii Europene, se întâmplă în România în 2018, cu o întârziere de peste zece ani.

3. Cercetarea calitativă privind oportunitatea și necesitatea internship-urilor în viața tinerilor

Cercetarea calitativă a constat în realizarea unui număr de patru interviuri de la diverse companii cu activități diverse, din domeniile auditului, bancar, IT și telecomunicații. Cu o singură excepție, toate întreprinderile sunt multinaționale, una dintre ele dorind să își păstreze anonimatul. Celelalte companii au fost Ernst Young (face parte din grupul celor mai mari patru firme de audit din lume), BRD (este pe locul trei în România) și Vodafone (multinațională cu sediul în Londra). Firma care a dorit păstrarea anonimatului este din domeniul IT.

Analizând răspunsurile primei întrebări „Cum procedați pentru recrutarea candidaților”, putem observa faptul că deși companiile au domenii diferite de activitate, folosesc modele asemănătoare de recrutare. Social media este cea mai folosită de către companii, „Realizăm anunțuri pe site-uri specifice (ex. Hipo.ro), promovăm oportunitatea prin diverse canale social media sau prin asociațiile studențești”, idee întărită de Ernst Young, dar se apelează și la mediul universitar „Recrutarea candidaților pentru internship poate fi realizată sub diverse forme: parteneriate cu Universități/Facultăți, fie pornind de la inițiative personale ale studenților, fie de la recomandări ale profesorilor” (BRD România). De asemenea, o altă asemănare între răspunsurile primite este reprezentată de „Susținere interviu în limba engleză/română care să vizeze abilitățile posibilului intern” (Vodafone).

Cea de-a doua întrebare adresată „Ce cauțați la un candidat, ce trebuie să știe și să facă acesta?” a prezentat profilul dorit de către companie, unde întreprinderea în domeniul IT a subliniat ideea astfel: „*Se încearcă atragerea candidaților pasionați de ceea ce vor face, entuziasmați și dornici să învețe, candidați ce dispun de minime cunoștințe în domeniul IT&C.*” sau „*Să parcurgă și să treacă testele on-line de logică, logică verbală, engleză, să aibă curiozitatea intelectuală și disponibilitate de a se integra într-o echipă*”(EY România), în timp ce compania BRD și Vodafone au pus accentul pe „*Trust; orientare către client; abilitați bune de comunicare și de negociere/vânzare; ownership.*” (Vodafone).

Întrebarea cu numărul trei „Este necesar un training pentru candidații admiși?” a avut în linii mari două tipuri de răspuns, și anume necesitatea training-urilor depinde de complexitatea activității, astfel că BRD și compania de IT consideră „*Candidații selecționați nu au nevoie de niciun training înainte de a începe stagiul în cadrul companiei noastre.*”(companie IT), în completarea acestora venind opinia BRD „*Pentru proiectele mai complexe desfășurate pe o perioadă mai mare de timp, poate fi necesar un training, pentru proiectele mai scurte, nu.*” Compania care a dat un răspuns afirmativ la întrebare a fost a celor de la Vodafone, aceștia considerând că „*...este necesar un training în cadrul căruia internii să învețe procedurile și aplicațiile interne.*”

Următoarea întrebare „Ce părere aveți de cadrul legislativ al internship-urilor?” a avut păreri pozitive despre cadrul legal, în timp ce una dintre companii nu era în temă cu subiectul, iar o alta a avut cu totul alte așteptări de la legea privind internship-ul. Compania Vodafone nu a dorit să discute despre acest subiect, în timp ce BRD și firma de IT au observat o evoluție pozitivă și încurajatoare atât pentru entități, cât și pentru interni. În cadrul acestei întrebări, răspunsul primit din partea companiei de IT a făcut referire și la rata șomajului care ar scădea cu ajutorul unor astfel de programe, „*Intrarea în vigoare a legii internshipului va încuraja din ce în ce mai multe companii să propună oferte de internship, oferind posibilitatea cât mai multor tineri să acceseze astfel de programe, contribuind la scăderea ratei șomajului în rândul tinerilor.*” Compania care avea mult mai multe așteptări din partea acestui cadru legal afirmă că „*Nu există din păcate, ceea ce face ca internii să fie de fapt niște angajați cu perioadă determinată.*”

Întrebarea „Considerați necesară participarea tinerilor la internship-uri” a fost întâmpinată de răspunsuri afirmative. Toate companiile intervievate au considerat esențială participarea la aceste programe, care au efecte vizibile asupra tinerilor, „*...mulți dintre cei care lucrează câteva luni ca interni ajung să ne fie colegi*” (EY) sau „*Pentru dezvoltarea lor pe plan profesional este important să participe la internship-uri*” (Vodafone); „*...dă posibilitatea de a interacționa direct cu unul sau mai multe domenii de activitate unde să-și testeze pe de o parte competențele profesionale, iar pe de altă parte să vadă dacă sunt cu adevărat atrași de acel domeniu. În al doilea rând, cum am precizat anterior, internshipul este considerat experiență profesională și cu ajutorul unuia sau mai multor internshipuri se poate demara construirea unui CV*” (BRD România). Se poate observa faptul că întreprinderile pun foarte mare accent pe programele de internship.

Ultima întrebare adresată companiilor a fost „Considerați că internship-ul este o modalitate bună de recrutare?”, unul dintre cele mai complexe răspunsuri primite fiind al companiei din domeniul IT, care face referire la obstacolele tinerilor în vederea gășirii unui loc de muncă „*Pentru ca proaspeții absolvenți să se poată integra într-un timp cât mai scurt pe piața muncii, au nevoie de un punct de plecare, de un sprijin din partea mediului de afaceri, sprijin oferit cu scopul de a-i ajuta în a-și aprofunda cunoștințele teoretice dobândite în timpul perioadelor de studii*”, venind în completare răspunsul „*Internshipul este una dintre cele mai bune modalități de recrutare deoarece atât compania, cât și candidatul încep să se cunoască.*”(BRD România) și „*Prin internship poți afla potențialul unui om, dacă el corespunde cu valorile companiei.*” (Vodafone).

4. Cercetarea cantitativă privind oportunitatea și necesitatea internship-urilor în viața tinerilor

Studiul s-a realizat pe un număr de 286 de studenți din România. Chestionarul a fost creat cu Google Forms și distribuit online în grupurile diferitelor universități, respondenții păstrându-și anonimatul. Printre obiectivele cercetării cantitative se numără modalitățile de a găsi oferte de internship, domeniile cele mai căutate, care este cadrul legal din perspectiva studenților, principalele atuuri ale activităților de internship, modalitățile de recrutare, cum este munca depusă de către studenți.

Rezultatele cercetării arată că studenții au fost foarte receptivi și deschiși. Astfel, primele întrebări au evidențiat un număr destul de mare de studenți care au dorit să răspundă acestui subiect favorabil pentru cariera lor. La întrebarea „Ați participat la diferite internship-uri?”, 57,7% dintre respondenți au participat la diferite activități de internship, în timp ce 42,3% nu au participat la un astfel de program. După primirea acestor răspunsuri putem spune că studenții sunt mai interesați de aceste activități, însă numărul studenților care doresc să participe la internship-uri ar trebui să fie mult mai mare, pentru ca tinerii să poată să își găsească oportunități de carieră mai frecvent.

În continuare, la cea de-a doua întrebare „Dacă ați avea oportunitatea să participați la un internship, ați accepta?”, o majoritate covârșitoare a răspuns „Categoric da” cu un procent de 90,6%, față de răspunsul „Nu”, căruia îi corespunde procentul de 9,4%. Pentru a afla care sunt motivele celor care au răspuns „Nu”, s-a adresat o întrebare cu răspuns liber, unde cele mai dese răspunsuri au făcut referire la faptul că nu au fost plătiți, nu au timp, vor să își termine prima dată studiile sau consideră că este o modalitate de exploatare a acestora. Într-adevăr, acestea sunt câteva impedimente cu care se confruntă tinerii, dar, de cele mai multe ori, studenții consideră că trebuie să vadă beneficiile de necontestat.

Deoarece modalitățile de a găsi oferte de internship fac parte din activitatea multor studenți, în special pentru cei din an terminal, am dorit să aflăm care sunt cele mai folosite modalități de recrutare. În acest sens, la întrebarea „Care sunt modalitățile de a găsi oferte de internship”, tinerii studenți au răspuns astfel: „Facultatea” este cea mai frecventă modalitate folosită, cu un procent de 73,8%, urmată de „Site-ul firmelor/ Site-uri de recrutare” cu 68,5%, „Rețele de socializare” cu 54,9%, iar sub 30% s-au înregistrat categorii de răspuns precum „De la cunoștințe”, „LinkedIn, rețea profesională”, respectiv „Altele”. Observăm faptul că studenții apelează des la oportunitățile prezentate de facultate, acest lucru fiind de înțeles deoarece doresc să profeseze în domeniul pe care l-au studiat.

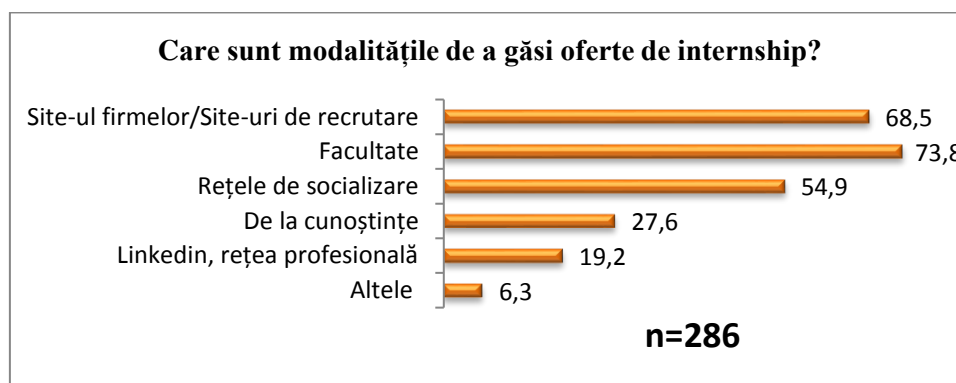


Fig. 1 Modalități de a găsi oferte de internship-uri

Următoarea întrebare a dorit să observe care sunt domeniile cele mai căutate de studenți, iar la întrebarea „Care sunt domeniile care vă interesează pentru un internship”, respondenții au răspuns: „Economie” cu un procent de 49,3%, urmat de varianta „Altele” cu 30,8% (în această categorie intrând diverse domenii precum Medicină, Politehnică, Farmacie, Sport, Chimie, Fizică, Psihologie etc.), „Cibernetică/Statistică” cu 12,6%, „Telecomunicații” cu un procent de 11,5%,

„Automatică” cu 10,1%. Categoriile de răspunsuri sub 10% au fost în următoarea ordine Litere, Drept, Artă, Arhitectură, Mecanică, Electronică, Agronomie.

La întrebarea „Ce părere aveți despre cadrul legislativ al internship-urilor”, cei mai mulți respondenți, în proporție de 44,8%, au considerat că prezentul cadru legal este mulțumitor, 21% că este favorabil, 16,8% că este nefavorabil, în timp ce anumiți tineri au considerat cadrul legal foarte favorabil, cu un procent de 10,8%, la polul opus aflându-se varianta foarte nefavorabil cu 6,6%. Aceste oscilații ale răspunsurilor se pot explica prin faptul că este posibil ca nu toți tinerii să fie la curent cu legea privind internship-urile, care a fost acceptată de Senat la sfârșitul anului 2017.

Deoarece există pentru orice tânăr diferite impedimente în ceea ce privește programele de internship, am adresat întrebarea „Care sunt principalele obstacole în selectarea pentru un internship”. Variantele propuse au fost următoarele: „cunoștințe reduse într-un anumit domeniu” cu 55,2%, „imposibilitatea unui program fix” semnalat de 39,2% dintre respondenți, „lipsa de încredere în sine” cu un procent de 34,3%, urmată de varianta „abilități reduse de comunicare în proporție de 21,3% și „altele” cu un procent de 15,4%. Din păcate, prin intermediul acestei întrebări, putem observa faptul că ceea ce se învață în cadrul anilor de studiu nu este suficient pentru ca tinerii să nu mai întâmpine obstacole de acest gen. O primă activitate benefică pentru înlăturarea acestor obstacole este reprezentată de practica obligatorie, care de obicei este de trei săptămâni, însă este nevoie de mult mai multe activități care să aibă ca obiectiv obținerea de experiență.

La întrebarea „În cazul în care considerați că participarea la internship-uri este importantă, care credeți că sunt principalele trei atuuri pentru internship-uri?”, răspunsurile sunt foarte interesante. Principalul atu considerat de tinerii care au răspuns chestionarului este „Mă dezvolt personal și profesional” în proporție de 75,2%, urmat de „Dacă mă remarc, am posibilitatea să mă angajez în cadrul companiei” cu 64,7%; „Învăț să lucrez în diferite software pe care întreprinderea le folosește” cu un procent de 45,5%, „Am oportunitatea să cunosc concepte noi” cu 42,7% și „Îmi dezvolt abilitățile de comunicare” cu un procent de 40,2%. Variantele cu procente sub 40% sunt reprezentate în următoarea ordine: „Îmi largesc cercul de cunoștințe” cu 38,1%, „Pun în practică conceptele teoretice” cu 35,3%, respectiv „Altele” cu 3,8%.

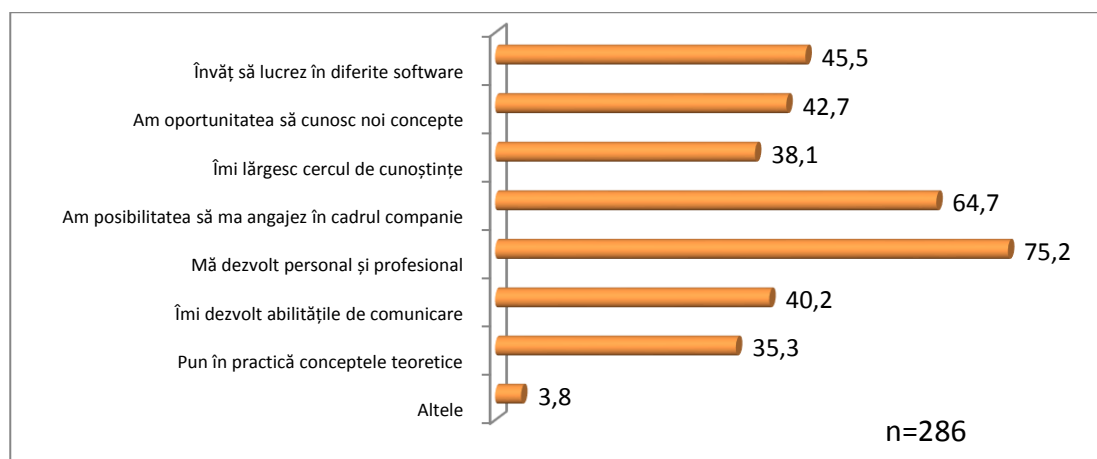


Fig. 2 Atuuri internship

Toate aceste întrebări fac parte din prima etapă a chestionarului, unde au putut răspunde toți tinerii care au participat sau nu la programe de internship. Cea de-a doua etapă a chestionarului este destinată doar celor care au făcut sau fac parte dintr-un program de internship. Astfel că la această etapă a chestionarului au răspuns 122 de tineri silitori și dornici de dezvoltare. Prima întrebare destinată acestui eșantion a fost „Care a fost modalitatea de recrutare care a fost folosită de către întreprindere?”, unde rezultatele au fost CV-ul în proporție de 76,2%; Interviu cu 61,5%, după etapa interviului urmând „Concurs/Test” cu un procent de 24,6%; „Scrisoarea de motivare” cu

19,7%, „Scrisoarea de recomandare” cu 16,4%, respectiv „Altele”, cu procentul 7,4%. Așa cum am menționat în cadrul conceptual, cele mai cunoscute și folosite metode de recrutare sunt CV-ul și interviul. Următoarea întrebare „În urma internship-ului efectuat, ce ați învățat?”, răspunsurile au fost multiple: „Să lucrez în cadrul unei echipe” - 72,1%; „Să mă descurc în situații neprevăzute” - 45,9%, urmat de „Să am o gândire analitică” - 42,6%; „Să lucrez sub presiune” - 40,2%, iar „Să îmi gestionez timpul” și „Să respect deadline-uri” cu același procent de 31,1%, respectiv „Altele” cu 9%. În principiu, toți internii care au desfășurat programe de internship au pus accent pe instrumentele care au efecte asupra unei dezvoltări profesionale și personale, îmbinate cu diferite strategii și elemente de management al propriului timp.

La întrebarea „Cum vi s-a părut munca depusă în cadrul internship-ului?”, internii au considerat că munca depusă este „relativ acceptabilă” în procent de 50%, urmat de răspunsul „simplă” cu 22,1% și „foarte simplă” cu un procent de 11,5%. Cele mai mici procente au fost obținute în cazul variantelor care presupuneau o muncă mai intensă a internului, și anume „complicată” cu 10,7%, respectiv „foarte complicată” cu 5,7%. Se constată faptul că internii nu au obligativitatea de a realiza sarcini dificile, ci mai degrabă i se atribuie sarcini mici care constituie o punte de legătură între cunoștințele teoretice și cele practice. La ultima întrebare „Ca fost/actual participant în cadrul unui internship, recomandați aceste activități?”, cei mai mulți respondenți au răspuns că recomandă foarte mult aceste activități în procent de 63,7%, urmată de varianta „Mult” cu 30,6%, „Puțin” cu 3,2%, respectiv „Foarte puțin” cu un procent extrem de scăzut, și anume 2,4%. Procentele scăzute se pot explica prin faptul că o parte din persoanele care au participat la programele de internship au fost relativ dezamăgite, deoarece doreau să realizeze sarcini mai dificile, însă această categorie de interni este foarte mică.

5. Concluzii și propuneri

În urma celor două cercetări realizate, am ajuns la următoarele concluzii:

1. Este esențială participarea la programe de internship a tinerilor studenți. Internship-urile ajută la dezvoltarea profesională și personală, unii dintre participanții la programele de internship având posibilitatea de a se angaja în cadrul companiei după finalizarea activității de intern.
2. Cele mai utilizate instrumente de recrutare sunt CV-ul, interviul, aplicațiile online și, implicit, site-urile de recrutare.
3. În timp ce unele companii sunt la curent cu prevederile cadrului legislativ, altele nu au cunoscut regula remunerării activității internului. În aceeași situație au fost și tinerii studenți care au considerat cadrul legal al internship-urilor unul mulțumitor.
4. În general, calitățile posibilelor candidați la ocuparea unui loc de intern în cadrul companiei sunt competențele profesionale legate de tematica internship-ului, competențe comportamentale: comunicare, atitudine, determinare, să aibă încredere, orientare către client, abilități de comunicare, negociere.
5. Cel mai căutat domeniu căutat de tinerii studenți care au răspuns cercetării cantitative a fost economia.
6. În principiu, cele mai întâlnite obstacole pentru tinerii pentru participarea în cadrul unui program de internship sunt cunoștințele reduse într-un anumit domeniu și imposibilitatea unui program flexibil din partea companiei.
7. Majoritatea tinerilor intervievați care au participat la internship-uri recomandă aceste programe.

În principiu, atât companiile, cât și studenții au deosebit de multe avantaje în urma participării la programele de internship, însă unele companii și tinerii nu sunt atât de interesați de acest subiect, numărul mare al studenților care nu participă la internship-uri reprezentând o problemă majoră pentru societate și pentru viitoarea lor carieră. Deși unii dintre studenți sunt doritori să participe la astfel de activități pentru a avea oportunități de carieră mai ridicate, alții trec prin anii de studiu fără a învăța ceea ce se cere pe piața muncii. Pentru ca numărul tinerilor care participă la programele de internship să crească, se enumeră următoarele propuneri: o mai bună

implicare, atenție și susținere din partea persoanelor implicate, Legea privind internship-urile să fie adoptată cât mai repede și să fie publicată în Monitorul Oficial; tinerii studenți să fie motivați cu anumite bonusuri pentru participările la programele de internship, studenții să își cunoască mai bine drepturile, deoarece în urma internship-urilor pot primi credite ECTS suplimentare, numai dacă înainte de perioada sesiunii depun o cerere pentru a prezenta oral raportul de internship; facultățile să se implice mai mult în căutarea de parteneriate cu diferite companii, tinerii să conștientizeze mai mult avantajele unui internship pentru viitoarea lor carieră, promovarea mai accentuată a internship-urilor. În concluzie, necesitatea și oportunitatea internship-urilor în viața tinerilor este vitală pentru o carieră dorită. De asemenea, se observă și efecte asupra societății prin scăderea ratei șomajului care este îngrijorător de mare în rândul tinerilor, în ultimii ani, în ciuda faptului că se așteaptă ca tinerii să aibă un bagaj solid de cunoștințe dobândite în cadrul anilor de studiu. În acest sens, se recomandă susținerea tinerilor în vederea participării la diverse programe de internship în timpul anilor de studiu.

Bibliografie:

1. Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă, „Numărul total de șomeri înregistrați și rata șomajului pe țară și pe județe la data de 28.02.2018”, p. 9, 2018, disponibil la adresa www.anofm.ro/files/Tabele%20somaj%20februarie%202018.pdf
2. Galescu L. „Legea internship-ului a trecut de Senat. Care este cadrul legal”, 2017, disponibil la adresa www.portalinvatamant.ro/articole/legi-25/legea-internship-ului-a-trecut-de-senat-care-este-cadrul-legal-7626.html
3. Institute of Personnel and Development, *Internships that work: a guide for employers*, p. 4, 2015, disponibil la adresa www.cipd.co.uk/Images/internships-work_tcm18-10899.pdf
4. Institutul Național de Statistică, Comunicat de Presă, p. 4, 2018, disponibil la adresa www.insse.ro/cms/sites/default/files/com_presa/com_pdf/pib_tr4r2017_2.pdf
5. Negrut M., Mihartescu A., Issues on improving internship in Tehnical Universities in Romania, *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 84, p. 1757, 2013
6. Negrut M, Mihartescu A., Mocan M., Aspects of the Internships Importance in Human Resource Training, p. 308, *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 191, 2015
7. Parlamentul României, *Legea privind Internship-ul*, 2017, pp. 2-3, disponibil la adresa www.mmuncii.ro/j33/images/Documente/MMJS/Transparenta-decizionala/4894-2017-06-09-proiect-lege-intershipul.pdf
8. Rhode Island's colleges and universities. Employer Guide to Structuring a Successful Internship Program, p. 12, disponibil la adresa [https://career.bryant.edu/resources/files/RI%20Employer%20Guide%20Good%20Internships%20are%20Good%20Business%20\(3\).pdf](https://career.bryant.edu/resources/files/RI%20Employer%20Guide%20Good%20Internships%20are%20Good%20Business%20(3).pdf)
9. www.stagii-internship.ro/propunere_politici_tineri_internship.pdf

Neuromarketing, un nou concept științific sau o tehnică de manipulare a consumatorului?

Autori: Patrichi Alina-Florentina, Rotărescu Ovidiu-Ștefan, Bîrgu Mădalina-Andreea
Coordonator: Prof. univ. dr. Tănăsescu Dorina
Universitatea „Valahia” din Târgoviște

***Abstract:** Consumer purchasing decisions still have a big dose of mystery. That's why big companies, marketing specialists are always looking for innovative solutions with profitable applicability by reducing costs for products, packaging, promotion, merchandising.*

It is not scientifically scientific secret that buying decisions are taken more emphatically than in the subconscious than rationally. Everyone knows that between the declared and the actual behavior of the consumer is a substantial spread that can lead to decisional errors. That's why finding out what consumers think is a virtually irresistible idea for large financially robust companies and for avant-garde specialists in the areas of marketing and medical imaging.

We were preoccupied in our research of the following issues:

- *what is and how neuromarketing works;*
- *what is the stage of its research and its application to global and European ones?*
- *to what extent and with what results apply in Romania;*
- *what will be the debate trends of neuromarketing.*

Introducere

Competiția acerbă în piața hiperconcurrentială actuală determină ofertanții de produse și servicii să accepte ideea că inovarea și creativitatea în domeniul produsului sau serviciului nu se mai pot transforma în avantaje concurențiale decât dacă ele permit integrarea consumatorilor în proiectarea și logistica produselor și serviciilor. Utilizarea metodelor moderne și interdisciplinare de cercetare a motivațiilor celor mai profunde de cumpărare și consum, descifrarea mecanismelor deciziilor de cumpărare în zona subconștientului uman, devin nu numai provocări pentru marketeri ci chiar instrumente în practica alianțelor producători-distribuitori în vederea satisfacerii cerințelor consumatorilor cât mai aproape de nivelul așteptărilor acestora și chiar pentru cooperarea cu aceștia pentru descoperirea unor motivații și nevoi neconștientizate până la propunerile concrete de produse și servicii din partea ofertanților.

În același timp, orice noutate în domeniul cercetării de neuromarketing poate atinge zonele cele mai sensibile ale referențialului comportamentului consumatorului. Acesta se poate simți folosit, manipulat.

Neuromarketing-ul analizează piața și comportamentul consumatorului folosind imagistica și tehnologii de măsurare cerebrală. Astfel, se creează o conexiune între stimuli legați de anumite mesaje, produse sau imagini și reacțiile cognitive, afective și senzoriale. Această practică nu este în totalitate nouă, deoarece încă din anii '80 se efectuau diferite experimente pentru a demonstra activarea anumitor zone din creier în momentul în care consumatorul reacționează la anumite produse.

Scopul primordial este elucidarea misterului în ceea ce privește deciziile de cumpărare ale consumatorilor. Astfel se preconizează scăderea riscului în lansarea unor reclame noi, în demararea campaniilor de promovare și chiar în plasarea produselor, deoarece el oferă dovezi clare asupra preferințelor consumatorilor, chiar se așteaptă și o nouă segmentare a cumpărătorilor.

Mai mult, acesta ar permite identificarea unor noi tehnici de influențare a deciziilor de cumpărare și de loializare a consumatorilor. Beneficiile enumerate de către neurologi merg până la reducerea costurilor de marketing, prin eliminarea posibilității de a irosi bani pe anumite produse sau tehnici care nu ar avea rezultate. Însă, având în vedere noutatea acestui domeniu, e evident că ar crește costul cercetării datorită echipamentelor folosite. Totuși dacă vorbim de branduri consacrate sau despre concurența acerbă din topul brandurilor beneficiile ar trece peste acest obstacol. Mulți spun despre neuromarketing ca este un nou domeniu, dar noi considerăm că este vorba despre o noua abordare a cercetării comportamentului de cumpărare și consum.

Capitolul I: Concept, domenii de aplicabilitate

De la început precizăm că există o multitudine de definiții reprezentând diferitele unghiuri de analizare a neuromarketingului. Exemplificăm:

Neuromarketing-ul este o noua abordare a cercetării de piață, un nou domeniu în curs de dezvoltare care utilizează rezonanța magnetică, nucleară și electroencefalografia (EEG), pentru a descoperi preferințele, dorințele, percepțiile consumatorului, studiind modul în care creierul este afectat de publicitate.

„Neuromarketingul - este un nou domeniu de marketing care utilizează tehnologii medicale, cum ar fi imagistica magnetică prin rezonanță magnetică (fMRI), pentru a studia răspunsurile creierului la stimulii de marketing”.

“Neuromarketingul - este un domeniu care aplică principiile neuroștiinței la cercetarea de marketing, studiind răspunsul senzorial, cognitiv și afectiv al consumatorilor la stimulii de marketing”.

„Neuromarketing - este colectarea și interpretarea sistematică a intuițiilor neurologice și neurofiziologice despre persoane care folosesc protocoale diferite, permițând cercetătorilor să exploreze răspunsurile non-verbale și fiziologice la diferiți stimuli pentru scopuri ale cercetării de piață”.

Apariția neuromarketingului este și ea plasată în diferite zone și perioade de timp.

Neuromarketingul este un nou domeniu apărut la sfârșitul anilor '80 și începutul anilor '90, a fost dezvoltat de psihologii de la Universitatea Harvard, în deosebi de profesorul de marketing Gerald Zaltman. Tehnologia se bazează în general pe gândirea activității umane și pe emoția desășurată în subconștient (peste 90%). *“Stiu că jumătate din banii mei de publicitate sunt irositi. Doar că nu stiu care jumătate”*, ar fi spus la sfârșitul anilor 1800, John Wanamaker, unul dintre oamenii de afaceri importanți din SUA, în acea perioadă.

Profesorul Ale Smidts a publicat pentru prima dată, în anul 2002, într-un articol al firmei de marketing BrightHouse din Atlanta termenul de neuromarketing. Termenul se bazează pe doctrina neuronului, o teorie care este încă din secolul al XIX-lea (aceasta teorie spune că celulele formează primele mecanisme ale gândirii, în ciuda faptului că neuronii constituie doar 10% din creier).

Acest nou domeniu pare a descoperi ce gândesc oamenii și desigur ce simt atunci când privesc diverse reclame, prinuri publicitare, publicații la TV, atunci când sunt la cumpărături, când navighează pe internet. Această știință utilizează investigațiile imagistice ale creierului și psihologia clinică.

În țara noastră cea care a introdus și promovat neuromarketingul a fost Ana Iorga. Ea afirmă că 95% din acțiuni sunt luate la nivel inconștient.

Medicul Eugen Tarța afirmă că neuromarketingul este un studiu funcțional și că are un potențial nelimitat. El afirmă că se poate ajunge și la controlul total al consumatorului.

Dora Tița membră a echipei Daedalus Millward Brown spune că un instrument al neuromarketingului poate fi și expresiile feței. „Ceea ce deseori nu spunem, arătăm prin expresiile feței”.

Georgiana Manea de la ISRA Center prezintă un alt instrument al neuromarketingului - urmărirea ochilor (eye tracking). Acest tip se practică doar în magazine de haine, pantofi și accesorii. Se dă

cumpărătorului o pereche de ochelari (înregistrează tot ceea ce face), astfel se pot observa tipurile de cumpărători:

- cel care analizează produsul (se informează asupra produsului timp de 5 minute)
- cel loial unui anumit brand (sub un minut, cumpără un anumit brand)
- cel interesat de raportul calitate-preț (5-7 minute, caută să cumpere cât mai multe produse)

La începutul lui 2012 a fost înființată Asociația Mondială de Neuromarketing care organizează în fiecare an Forumul Mondial de Neuromarketing. Primul forum din februarie 2012 de la Amsterdam a adunat peste 100 de cercetători de top atât din domeniul academic, cât și din business.

Daniel Micu precizează: *“Există cel puțin două obstacole importante care limitează folosirea tehnicilor de neuromarketing la ora actuală, nu numai în România ci și în Vestul Europei și Statele Unite ale Americii. Un impediment este legat de dezvoltarea, validarea și interpretarea testelor de neuromarketing la nivel mondial. Un al doilea impediment este legat de costurile echipamentelor care permit efectuarea acestor teste și costul de realizare propriu-zisă a testelor”*.

Daniel Bichis, Executive Coach și Director de Training la compania de consultanță și training Competent afirmă că: *“De exemplu, poți să compari în ce măsură mesajul tău publicitar atrage atenția, generează interes, generează plăcere și la modul ideal și dorința de cumpărare sau mesajul respectiv va însemna o cheltuială care nu produce mari efecte”* *“Tehnicile din neuromarketing vin și aduc posibilitatea de a identifica, dacă nu chiar jumătate, dar macar 30% dintre acele mesaje publicitare, ambalaje, poziționări pe raft, care nu produc rezultate”*.

Conceptul de neuromarketing provine din neuroștiințe, acestea erau folosite pentru a descoperi cauzele principale ale problemelor anormale și ale bolilor. Aceste teste neuronale sunt ca o hartă a creierului atunci când oamenii sunt expuși la diverse mesaje de publicitate și atunci când trebuie să ia decizii.

Tehnicile de bază folosite în neuromarketing sunt imagistica prin rezonanță magnetică funcțională (MRI sau RMN), tomografia cu emisie cu pozitroni (PET) și urmărirea direcției privirii (ECT). Cercetătorii de piață folosesc aceste tehnici pentru a vedea reacția consumatorului la diferite produse sau reclame.

Acest concept de neuromarketing a fost introdus pentru a studia emoțiile și metodele de comportament a oamenilor la diferite reclame, anunțuri sau chiar decizii. (Kolter în anul 2013)

“Utilizarea acestuia (n.red. - neuromarketingului) permite research-erilor să afle de ce consumatorii iau deciziile pe care le iau în alegerea unui brand sau altul, fără subiectivismul metodelor tradiționale de cercetare. De asemenea, este o modalitate de validare a unui produs creativ, sau a unei idei strategice. Metoda răspunde la ce reacționează consumatorul - ambalaj, gust, vizual”, spune pentru startups.ro Loredana Popasav, New Business Director la grupul de comunicare Publicis România.

Primul scop al acestui domeniu este elucidarea misterului și modului în care consumatorii iau deciziile de cumpărare. Descoperirea acestui mister ar reduce riscurile pentru lansarea noilor reclame, campaniilor de promovare și chiar lansarea și plasarea de noi produse pe piață. Acesta ar duce chiar și până la segmentarea consumatorilor.

În cercetarea pieței – majoritatea companiilor aflate sub influența neuromarketingului sunt active în domeniul cercetării de piață, acestea sunt experte în evaluarea reclamelor, anunțurilor, produselor noi și chiar măsoară răspunsurile din mass-media (radiodifuzarea ori filmele).

În proiectarea și ambalarea produselor - Aplicarea principiului și testarea cu ajutorul neuromarketingului oferă informații despre emoțiile consumatorului în alegerea design-ului

Prețuri - prețul este un atribut important în succesul produselor și serviciilor. Aflarea modului în care consumatorul percepe și procesează informațiile despre preț este de asemenea obiect al neuromarketingului.

În Design-ul magazinului – succesul comercianților depinde de modul în care consumatorul cunoaște magazinele, serviciile și modul în care sunt prezentate prețurile, produsele și chiar promoțiile. Comercianții pot aplica neuromarketingul în mediile lor de vânzare cu amănuntul.

În servicii – succesul depinde de interacțiunile umane, experiența consumatorului, calitatea produselor. Neuromarketingul aduce noi beneficii pentru o mai bună calitate a prestației și o imagine favorabilă la consumator.

În publicitate – principiile neuromarketingului sunt folosite pentru a dezvolta anunțuri și campanii, pentru o mai bună înțelegere a efectelor anunțurilor asupra oamenilor. Neuromarketingul sprijină proiectarea și crearea noilor produse prin informațiile privind efectele campaniilor de pregătire a pieței și captarea intențiilor de adoptare, acceptare a noutăților.

Capitolul II : Demersuri teoretice si practice în SUA și în Europa

Cele mai multe studii de neuromarketing au fost realizate în Marea Britanie și în SUA, însă în ultimii ani acest domeniu a câștigat tot mai mulți adepți peste tot. Astăzi există mai bine de 60 de agenții de neuromarketing în lume, Europa fiind continentul cu cele mai multe, aproximativ 31.

La începutul anului 2012 a fost lansată Asociația Mondială de Neuromarketing, instituție care organizează an de an Forumul Mondial de Neuromarketing. Doar în primul an evenimentul a atras și reunit nu mai puțin de 100 de cercetători specializați în neuromarketing, care au discutat pe larg subiecte care să-i ajute în dezvoltarea ulterioară a proiectelor demarate. Prin neuromarketing, specialiștii vor să răspundă la anumite întrebări: De ce au un anumit comportament consumatorii? Ce se află în spatele fiecărei decizii? Cum se manifestă acel comportament?

Neuromarketing-ul a explodat în Statele Unite în ultimii 3 ani. Acest fenomen nou, are parte de numeroși contestatari împărțiți în două tabere: profesioniștii-care în pofida succeselor invocate de oamenii de știință, afirmă că prin noua tehnologie publicitarii nu au aflat decât truisme de genul ”Cola e dulce”, pe cealaltă parte organizațiile pentru protecția consumatorilor se tem că prin noile tehnologii, marile corporații vor ajunge să pună stăpânire pe preferințele de marcă ale publicului larg. Primul domeniu de interes al cercetătorilor de neuromarketing a fost aflarea acestor preferințe de marcă. Organizația Commercial Alert (2003) urmărește reducerea impactului negativ al publicității asupra consumatorului, consideră că neuromarketing-ul are ca scop găsierea în interiorul craniului a unui buton, ce activează cumpărarea. Studiile în neuromarketing, nu vor permite niciodată indivizilor să manipuleze mintea consumatorilor, să îi determine pe aceștia să achiziționeze produse de care nu au nevoie sau nu le plac. Ceea ce poate fi realizat reprezintă îmbunătățirea modului în care companiile creează și analizează mesajele publicitare astfel încât acestea să devină mai interesante, atrăgătoare și valoroase pentru audiența țintă. Scopul este de a produce modificări în cadrul companiilor și nu în rândul consumatorilor sau a comportamentului acestora.

În ultimul deceniu, neuroștiințele au cunoscut o dezvoltare extraordinară ceea ce a permis o mult mai bună înțelegere a modului în care funcționează diferite mecanisme ale creierului uman. Mai mulți experți din acest domeniu au fondat companii de neuromarketing, dorind să folosească noile instrumente științifice și în afara lumii academice. Există mai multe firme “curajoase” precum Google, Facebook, Mercedes Benz, McDonald’s, Procter & Gamble, Microsoft sau HP care în ultimii ani au observat reușitele neuromarketingului și au apelat la serviciile specialiștilor din acest domeniu.

- Mercedes Benz a fost unul din primii producători auto, care a apelat la instrumente de neuromarketing-RMN-funcțional la începutul anilor 2000. Studiul a folosit la crearea liniei de design actual a modelelor sport gen roadster-SL, SLK și ulterior SLR. Studiul încearcă să facă imaginea ascestei linii de modele mai atractivă pentru bărbați de 30 de ani, încercând astfel să extindă piața Mercedes și la acest segment de clienți. Au folosit aceste instrumente

și în crearea modelului CLS care a revoluționat piața auto inventând conceptul de coupe-sedan

- Google într-un studiu din 2008 a folosit instrumente de neuromarketing, pentru a verifica dacă reclamele suprapuse peste clipurile de pe YouTube captează atenția. Studiul a relevat informații esențiale și clienții au găsit ca fiind această suprapunere convingătoare și antrenantă generând atenția sporită și angajamentul emoțional pentru diferite brand-uri și tipuri de clipuri. Pe o scală de la 1 la 10, reclamele au avut un scor de 6.6 la capitolul eficacitate, ceea ce este considerat ca fiind ”un efect ridicat”.
- Microsoft a folosit EEG-ul pentru a afla cât de ”prinși” sunt gamerii atunci când folosesc consola Xbox. Microsoft le-a pus casca EEG pe cap și le-a arătat reclama la consola de videogames. Din aceste cercetări a reieșit că aceasta activează mai multe zone ale creierului care sunt răspunzătoare de comportamentul de a achiziționa produsul sau ”willingness to pay”.
- Neuromarketingul a produs vâlvă în Statele Unite în 2003, când Read Montague de la Baylor College of Medicine din Houston, Texas, a folosit RMN-ul funcțional pentru a explica o dilemă faimoasă legată de Coca Cola și Pepsi: cele două băuturi deși sunt similare în compoziția chimică și au doar mici diferențe de gust, Coca Cola își menține sever poziția dominantă pe piață. Montague și colegii săi au descoperit că, atât în testările blind taste precum și în scanarea cu RMN-ul a regiunii din creier responsabilă cu gustul, subiecții experimentului erau împărțiți în preferința lor pentru cele două branduri, dar mai mulți preferau Pepsi. Însă atunci când ei aflau că beau Coca Cola, centrii asociați cu emoția și cei asociați cu identitatea personală erau disproporționat de puternic stimulați- sugerând că imaginea culturală, de brand, a Coca Cola putea acoperi procesarea gustului oferindu-le oamenilor o altă „realitate gustativă”. Atunci declarau că băutura respectivă e mai bună.
- Campbell este o altă companie care a folosit tehnicile specifice neuromarketingului pentru a-și îmbunătăți vânzările, cea mai cunoscută marcă de supe din SUA care a devenit celebră în întreaga lume datorită operelor lui Andy Warhol. Compania americană a colaborat cu Innerscope Research, o companie din Boston de neuromarketing, pentru a colecta diferite date biometrice de la consumatori chiar în supermarket, pentru a identifica elementele care stau la baza deciziei de cumpărare. Compania Campbell în urma unui efort amplu, ce a analizat modul în care clienții reacționează în supermarket a hotărât să modifice designul celebrei cutii de supă, eliminând imaginile care nu produceau o reacție emoțională (lingurile) și accentuându-le pe cele care obțineau reacții emoționale de la clienți (aburul ridicându-se din farfurie).
- Frito-Lay este un alt beneficiar al studiilor de neuromarketing, care a apelat la compania NeuroFocus pentru a concepe ambalajul și reclamele pentru chipsurile cu conținut caloric redus, în vederea creșterii vânzărilor în rândul femeilor.

În prezent, expertul în marketing Martin Lindstrom se numără printre cele mai influente 10 personalități ale lumii, potrivit unui top realizat de revista Time. El este autorul a 5 cărți despre branding, printre care două best-seller-uri: Buyology și Brand Sense (traduse și în românește, sub titlul de Branduri Senzoriale), în care dezvăluie ceea ce se află în spatele deciziei de a cumpăra un produs și nu altul și strategiile utilizate de marile branduri pentru a ne subjuuga. Pentru că nimic nu mai este întâmplător în lumea shoppingului global. Iar Buyology, raport al unui proiect de cercetare care a durat 3 ani și a costat 7 milioane de dolari, poate fi considerat cea mai mare culegere de date în domeniul neuromarketingului din toate timpurile. Noutatea ideii lui Lindstrom a fost aceea de a combina cele două tehnici (electoencefalograma și rezonanța magnetică) și a realizat un esantion global de consumatori.

Ca atare, studiile lui s-au concentrat asupra a cinci țări:

- SUA, țara advertising-ului și a Hollywood-ului;
- Germania, cea mai avansată din lume în domeniul neuromarketingului;

- Marea Britanie, pentru studiile pe tema publicității subliminale ale Gemmei Calvert;
- Japonia pentru că este considerată țara unde este cel mai complicat să lansezi un nou produs;
- China de departe cea mai mare piață emergentă din lume.

Capitolul III: Stadiul cunoașterii și aplicării neuromarketing-ului în România

România a devenit membră a acestui club select de curând, odată cu efectuarea primei cercetări comerciale de neuromarketing din țara noastră („Masurarea raspunsului creierului la reclame a dat lovitura în noul secol și se numeste, în prezent, neuromarketing”- Richard Davidson în “ creierul și inteligența emoțională” (iulie 2013)). Așa că am decis să vă prezentăm două dintre firmele din România care au avut curajul să apeleze la specialiști în neuromarketing pentru a afla ce lipsește afacerii lor, cum să atragă clienți printr-o abordare cu totul și cu totul nouă, față de cercetările obișnuite.

Cercetările tradiționale se bazează pe obținerea unui răspuns în fază post-rațională, deși aproximativ 98% din gândurile și acțiunile noastre vin din subconștient. Evident, aceste răspunsuri sunt filtrate și distorsionate de însuși actul de a gândi răspunsul.

Agricola Bacău



Este un grup de companii din România. Grupul este unul dintre principalii producători și procesatori de carne de pasăre, cu o cotă de piață de aproximativ 10%. Agricola s-a remarcat, în ultimii ani, prin inovație, în special în lansarea pe piața din România a unor noi concepte de prezentare a produselor. A fost prima care a lansat sortimentele din carne de pui ambalate la taviță cu cryofilm, lansând în anul 2006 conceptul BIOSECURIZAT. Tot în anul 2006 a lansat gama Sav'Or – produse pre-gatite din carne de pui și vegetale.

Agricola Bacău a apelat la ConsumerBrain, un instrument inovativ de cercetare de piață care folosește neuroștiințele în studiul comportamentului uman. Dezvoltat de compania Synergon Consulting, ConsumerBrain este un instrument de cercetare de piață care investighează modul de funcționare a mecanismelor creierului uman și răspunde la întrebarea „DE CE?": de ce un consumator alege un produs în detrimentul altuia sau un spot TV sau chiar un ambalaj. Printr-o suită de exerciții online, ConsumerBrain culege informații relevante despre mecanismele creierului ce determină procesul de cumpărare și obiceiurile de consum. Datele brute culese în urma parcurgerii exercițiilor online sunt analizate și interpretate cu ajutorul metodelor de cercetare neuroștiințifice, ducând astfel la identificarea mecanismelor care ghidează tiparele comportamentale ale consumatorilor.

Apicola Costache



A fost înființată în anul 2005 din dorința de a duce mai departe dragostea și priceperea pentru apicultură a lui Mos Costache. Mierea de albine comercializată sub numele de Moș Costache provine atât din stupina proprie, cât și de la apicultori atent selecționați și verificați, pentru a respecta standardele de calitate.

Cercetarea a avut ca obiectiv testarea percepției consumatorilor cu privire la miere și identificarea atributelor pe care aceștia le asociază, la nivel inconștient, cu mierea. Pentru această cercetare s-au folosit: un aparat EEG (electroencefalografie), ochelari cu *eye-tracking* și senzori care măsurau conductivitatea electrică a pielii. Instrumentele au fost folosite și pentru a testa percepția asupra ambalajului produsului în comparație cu cele ale concurenței și vizibilitatea produsului la raft (studiul a fost condus de Ana Iorga, absolventă a Facultății de Medicină; „Neuromarketing-ul înlocuiește nevoia de a întreba consumatorii ce părere au despre un anumit produs, brand sau mesaje de comunicare” – interviu pe www.institutuldemarketing.ro)

Ca urmare a testării percepției asupra produsului la raft a ieșit la iveală că persoanele tinere și cele în vârstă au comportament total diferit: dacă subiecții de peste 50 de ani au un traseu linear al privirii, din centru către stânga și apoi către dreapta, tinerii sar cu privirea din stânga în dreapta într-un mod mai degrabă haotic. Aceste diferențe țin mai degrabă de obiceiul de învățare pe care cei mai în vârstă îl au mai pregnant pentru că au fost obișnuiți să își ia informațiile din cărți, privirea lor curgând într-un mod similar lecturii. Tinerii obișnuiți să se informeze pe Internet sar de la o extremă la alta așa cum privesc computerul când navighează pe Internet. De asemenea, cele două grupe de vârstă privesc mierea în mod diferit: persoanele vârstnice o consideră în principal un tratament paliativ, iar tinerii o privesc mai degrabă ca pe un înlocuitor al zahărului.

Concluzii

Neuromarketing-ul propune mai multe instrumente de evaluare a activității creierului care stă la baza deciziilor de cumpărare, el fiind deja acceptat ca o punte utilă și fascinantă între cercetarea academică și piață, oferind începuturi importante pentru oamenii din marketing dar și pentru oamenii de decizie din companii.

Se poate identifica prin cercetarea de neuromarketing, răspunsul subconștient al consumatorilor și informații cu privire la gusturile și preferințele acestora în: trailere, preferințele de brand, testarea materialelor promoționale și a poziției de raft, campanii politice (neuropolitica), testarea reacției la gust, testarea elementelor digitale (conținutul și designul paginilor web), campanii de pretestare TV, radio, web și de film, design, redesign și lansare de produse, mărci, etichete, ambalaje și imagini, alegerea de model și culori pentru produse, reviste și materiale outdoor și alte elemente pentru a obține un efect maxim.

Neuromarketingul este o tehnica avansată care combină informații din neuroștiințele comportamentale și marketing.

Neuromarketing înseamnă cercetare de piață folosind echipamente medicale (EEG, RMN functional) sau alte echipamente de înregistrare a datelor biometrice (GSR, aparat de eye-tracking

(Instrumentul de măsurare este format din niște ochelari de plastic care susțin două mici camere de luat vederi- prima îi scanează ochiul, îi înregistrează mișcările, urmărind ceea ce subiectul privește, ca răspuns la diferiți stimuli, cea de-a doua filmează spațiul din fața subiectului analizat.) etc.) Cercetarea constă în înregistrarea și analiza reacțiilor primare care apar la nivel cerebral sau periferic, în momentul în care subiecții sunt expuși unor stimuli (video, audio, olfactivi, etc.).

Deci noi considerăm că suntem în domeniul interdisciplinar al studiilor medicale și marketing-ului, că neuromarketing-ul nu este și nu va deveni un instrument de manipulare a consumatorului ci o modalitate de a descoperi cele mai profunde motivații de cumpărare și consum pentru satisfacerea cărora ofertanții se vor afla în concurență acerbă pe actualele piețe de produse și servicii devenite globale și deosebit de complexe.

Bibliografie:

1. <http://medicalnet.ro/blog/synergion-consulting-singura-companie-de-neuromarketing-din-romania-participanta-la-studiul-international-neuro-against-smoking/2777/>
2. <http://www.descopera.ro/cultura/10395611-neuromarketingul-modul-in-care-neurostiinta-te-poate-convinge-sa-cumperi>
3. <http://www.jurnaluldeafaceri.ro/ce-este-neuromarketingul-si-cum-functioneaza/>
4. <http://www.capital.ro/detalii-articole/stiri/cum-pot-corporatiile-sa-intre-in-mintea-ta174378>
5. <http://www.descopera.ro/cultura/10395611-neuromarketingul-modul-in-care-neurostiinta-te-poate-convinge-sa-cumperi>
6. <http://www.descopera.ro/stiinta/7860104-neuromarketingul-manipulati-in-supermarket>
7. <http://www.neurorelay.com/2013/01/15/utilizarea-cercetarilor-de-neuromarketing/>
8. <http://ro.wikipedia.org/wiki/Neuromarketing>
9. <http://romaniancopywriter.ro/neuromarketing/>
10. http://www.stiintasitehnica.com/neuromarketing-tiin-a-care-va-revolu-iona-legile-comerului_232.html
11. <http://www.wall-street.ro/articol/Marketing-PR/5234/Neuromarketingul-a-facut-pasul-de-la-science-fiction-la-realitate.html>

Manageri - femei versus bărbați

Autor: Petrache Andreea Maria
Coordonator: Prof. univ. dr. Irimie Sabina
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** The present paper aims to make a brief analysis in the field of human resources management and to highlight the differences between men and women, both from the professional and the salary point of view. Thus, in the following, you will be presented the salary differences worldwide, European and in our country between women and men working in the field of management, as well as the share of women who hold leading positions in this field.*

1. Introducere

Un element important al componentei resurselor umane în cadrul unei organizații îl constituie managerii. Aceștia, în calitatea lor au în subordine un număr de angajați pe care-i conduc și adoptă decizii în numele acestora.

Conform DEX 2009, managerul este definit ca o “persoană care conduce o entitate economică, îndeplinind, integral sau parțial, funcțiile de previziune și organizare a activității, de coordonare și antrenare a personalului subordonat și de control asupra obiectivelor propuse.” În Raportul anual al Comisiei Europene privind progresele înregistrate în domeniul egalității de gen – 2010, „poziția de decizie este definită ca o poziție din care este posibilă luarea unei decizii sau influențarea unei decizii”.

Managerii în calitate de conducători ai grupului dețin o serie de calități înnăscute și de competente de ordin profesional dobândite de-a lungul formării și a experienței profesionale. Dintre calitățile cunoscute ale managerilor putem enumera: inteligența, memorie, spirit de observație, atenție, rezistență la stres, caracter puternic, capacitate de concentrare sporită, sănătate robustă. Dintre competentele de ordin profesional se remarcă: cunoștințe de management, de economie, juridice, tehnice, psiho-sociologice, munca în echipă și o cultură generală adecvată.

Mai mult, astăzi, managerul nu mai este doar un personaj care împarte sarcini subalternilor, de altfel s-au inventat softuri pentru asta, ci el este, în primul rând, un coach. Adică, managerul care știe cum să-și motiveze echipa și care folosește metode prin care îmbunătățește abilitățile angajaților și performanțele acestora.

2. Femeile manager

Între angajați o pondere însemnată o dețin femeile, care pot fi considerate un exemplu de succes în carieră și în viață.

Accesul la pozițiile de vârf în cadrul companiilor ar trebui să se realizeze la fel de ușor atât pentru femei, cât și pentru bărbați. Asta, pentru că în organizațiile în care predomină feminitatea, se utilizează strategii bazate pe firmă, mai puțin agresive, pe principiul realizării obiectivelor „pas cu pas”. În astfel de organizații predomină interesul față de resursa umană, de motivarea acesteia, sunt evitate discriminările de orice fel, există preocupare pentru îmbunătățirea condițiilor de muncă, pentru realizarea unui climat de cooperare și pentru evitarea conflictelor. Astfel, stilul de management abordat în astfel de organizații este predominant democratic, participativ, bazat pe implicarea frecventă a salariaților în actul decizional.

Studiile privind genul în organizații relevă faptul că, deși femeile pot adopta stiluri diferite de leadership decât bărbații, ele sunt cel puțin la fel de eficiente în pozițiile de conducere.

Potrivit statisticii întocmite de Perspective Group, femeile promovate în poziții de management se întâlnesc într-o proporție de 70% în servicii și doar 30% în domeniul tehnic. Astfel, aflăm că avem ocazia să întâlnim multe femei în poziții de top, în următoarele domenii: publicitate, relații publice, resurse umane, sanitar, marketing, arhitectura, design, financiar, marketing research.

Principalele bariere împotriva numirii femeilor în funcții ar fi faptul că femeile au mai multe responsabilități legate de familie decât bărbații. De asemenea, sunt considerate bariere rolurile atribuite de către societate bărbaților și femeilor, cultura corporativă masculină, experiența insuficientă a femeilor în funcții de conducere, lipsa programelor și politicilor de egalitate, stereotipurile legate de femei, lipsa de programe de training pentru poziții de manager sau a soluțiilor flexibile de lucru.

3. Femeile manager la nivel mondial și Uniunii Europene

În continuare, se evidențiază prin câteva date statistice poziția comparativă a femeilor manager pe piața muncii.

Într-un studiu realizat, se arată că 25 de companii din top Fortune 500, care dețineau recordul pentru cele mai bune politici de promovare a femeilor în posturi de conducere, erau cu 18% până la 69% mai profitabile decât media companiilor din același domeniu incluse în Fortune 500. Conform Catalyst, companiile din top Fortune 500 cu cea mai mare reprezentare a femeilor cu funcții în consiliul director le-au depășit pe cele de la polul opus, din punct de vedere al rentabilității capitalului, al vânzărilor și al randamentului capitalului investit (53%, 42% și respectiv 66%).

Aproximativ 860 de milioane de femei – peste 25% din numărul total de femei din întreaga lume – "nu sunt pregătite" și/sau "nu au posibilitatea" de a lua parte la economia mondială, conform Booz & Company. Majoritatea acestor femei au vârste cuprinse între 20 și 65 de ani, iar aproape 95% dintre ele trăiesc în țări emergente. Restul, de până la 100%, trăiesc în America de Nord, Europa de Vest și Japonia.

În SUA unul din cinci directori de companii este femeie, în timp ce în Europa raportul dintre femei și bărbați este de 1 la 20 sau chiar mai mic. Potrivit Center for Women's Business Research, femeile dețin 10,1 milioane de firme în Statele Unite și reprezintă 40% din totalul întreprinderilor private. Aceste firme asigură locuri de muncă pentru mai mult de 13 milioane de oameni și au generat 1,9 trilioane de dolari din vânzări, în 2015. Între 2000 și 2010, numărul femeilor antreprenoare a crescut cu 210% în Canada. Acest model similar poate fi observat și în țările în tranziție.

La nivel mondial, clasamentul țărilor cu cea mai mare pondere a femeilor manager este condus de Jamaica, Columbia, Insula Sfânta Lucia, Filipine și Panama cu un procentaje cuprinse între 47% și 60%, la polul opus regăsindu-se țări precum Pakistan, Algeria și Iordania, cu procentaje mai mici de 5%.

La nivelul Uniunii Europene, bărbații ocupă în general poziții mai înalte decât femeile, iar ele sunt de obicei mai prost plătite, potrivit unui raport realizat în baza datelor Eurostat. De exemplu, se poate observa că o treime (35%) dintre managerii din UE în 2016 erau femei.

Pe de altă parte, cel mai ridicat procentaj de femei aflate în funcții de conducere se înregistrează în Letonia, singurul stat membru al UE unde femeile director sunt majoritare (53%), (Tabelul nr. 1).

Tabelul nr. 1. Ponderea femeilor aflate în funcții de conducere la nivel European

Tara	Procentaj
Letonia	53%
Bulgaria	44%
Polonia	44%
Irlanda	43%
Estonia	42%
Lituania	41%
Ungaria	41%
Romania	41%
Franta	40%
Suedia	40%
Luxemburg	24%
Belgia	23%
Austria	23%
Germania	22%
Italia	22%
Cipru	22%

(Sursa conform datelor Eurostat 2016)

Tot la nivelulul UE, constatăm că aproape 7,3 milioane de persoane dețin funcții de conducere în întreprinderi cu zece sau mai mulți angajați, 65% dintre acestea sunt bărbați (4,7 milioane) și 35% sunt femei (2,6 milioane).

În plus, femeile aflate în funcții de conducere în UE câștigă în medie cu 23,4% mai puțin decât bărbații directori.

4. (In)egalitatea de gen în România

Statisticile UE arată că România ocupă o poziție onorabilă atunci când vine vorba despre egalitatea de gen pe piața muncii. Totuși, top managementul este încă greu accesibil femeilor, iar când acestea ajung în astfel de poziții, de obicei primesc salarii mai mici decât bărbații.

De asemenea, cifrele Global Gender Gap Report din noiembrie 2016 arată că România se află pe locul 77 din 145 în privința parității dintre genuri, în ciuda unei legislații preponderent aliniată la standardele europene și a unor rate de înscriere în învățământul secundar și terțiar care ne plasează în capul listei globale.

Dar, când vine vorba de poziții de lider, lucrurile stau și mai prost. România a înregistrat un regres în ceea ce privește egalitatea de gen în cadrul pozițiilor executive și în consiliile de administrație și supraveghere ale societăților listate din țara noastră, comparativ cu celelalte state europene.

Mai exact, se observă că doar 20% dintre companii au femei în poziții de top management, deși 57% dintre femei participă la piața muncii (comparativ cu 73% bărbați), că doar 32% dintre legislatori, oficiali de rang înalt și manageri sunt femei și multe alte date care arată că egalitatea în ochii legii nu este o egalitate de fapt.

În România, există o asociație profesională care cuprinde o rețea națională „Professional Women's Network”, care are 60% dintre membre în poziții manageriale de top, din care 40% în propria afacere și care-și propune promovarea perspectivei de gen prin acțiuni comune în cadrul membrilor rețelei.

5. Diferențe de gen la câștigurile salariale pe oră pentru manageri

De-a lungul timpului femeile s-au orientat spre profesii intelectuale așa zise „gulere albe”. „Cu toate acestea, dintre cele 30 de ocupații cel mai bine plătite (cum ar fi cele de arhitect, inginer de calculatoare și manager), 26 sunt dominate în continuare de bărbați. La polul opus, dintre cele 30 de meserii cel mai prost plătite (ospătar, menajeră, bonă), 23 sunt dominate de femei.” (Bianca Bădescu, 2016)

Termenul de „Wage gap” provine de la americani, înseamnând că femeile sunt plătite mai puțin decât bărbații pentru același post, aceeași muncă, fără alt motiv decât sexul diferit. În America, femeile sunt plătite 80 de cenți pentru fiecare dolar câștigat de un bărbat într-un post similar.

Ocupațiile în care femeile au salarii mai mici decât bărbații sunt: programatori de computere, chefi (bucătari), dentiști, psihologi, directori în corporații, farmaciști, fizicieni, piloți, șoferi și designeri de jocuri.

Prin urmare, ocupația cu diferențele cele mai mari în privința câștigurilor salariale pe oră (câștiguri salariale cu 23 % mai mici pentru femei decât pentru bărbați) a fost reprezentată de manageri. Cele mai mici diferențe s-au înregistrat pentru asistenții administrativi (funcționarii cu atribuții de birou, secretarii etc.) și pentru lucrătorii în servicii și vânzări (cu 8 % mai puțin pentru ambele categorii), două dintre ocupațiile cu salariile cele mai mici.

Cele mai mici diferențe între salariile femeilor și bărbaților sunt în cazul tinerilor de până în 24 de ani. În această categorie de vârstă, femeile câștigă cu doar 35 de lei mai puțin decât bărbații. Odată cu înaintarea în vârstă, ecartul dintre sexe se majorează, iar la vârstnici, diferența ajunge la 168 de lei pe lună.

România, cu o diferență de doar 5% între veniturile totale anuale obținute de femei și de bărbați, are cel mai mic decalaj de remunerație între sexe din UE în ceea ce privește pozițiile de conducere. O femeie manager câștigă, în medie, 6,47 de euro în 60 de minute, iar un bărbat - 6,81 euro.

Țara noastră este urmată în acest clasament de Slovenia (venituri cu 12,4% mai mari în favoarea bărbaților) și Belgia (unde femeile din pozițiile manageriale câștigă cu 13,6% mai puțin decât omologii lor bărbați). La cealaltă extremă se află Ungaria și Italia, ambele cu discrepanțe salariale de peste 33% în favoarea bărbaților. (Tabelul nr. 2).

Tabelul nr. 2. Decalaj de salarizare între bărbații și femeile care ocupă funcții de conducere în UE

Tara	Procentaj
Ungaria	33,7%
Italia	33,5%
Cehia	29,7%
Slovacia	28,3%
Polonia	27,7%
Austria	26,9%
Germania	26,8%
Portugalia	25,9%
Estonia	25,6%
Marea Britanie	25,1%

Sursa conform datelor Agerpres 2016

6. Concluzii

Prin urmare, se poate concluziona că deși femeile sunt la fel de potrivite în funcții de conducere ca și bărbații, puține țări din lume consideră că o femeie ar trebui să ocupe un asemenea post, iar diferențele salariale sunt vizibile, ținând cont că discriminarea în funcție de sex este ilegală. Faptul că România ocupă o poziție de top în clasamentul țărilor din UE privind cele mai mici diferențe salariale între bărbați și femei, arată o preocupare a instituțiilor abilitate, a organizațiilor neguvernamentale și a calităților de bune negociatoare ale femeilor manager.

Totuși acțiunile din Strategia națională în domeniul egalității de șanse între femei și bărbați pentru perioada 2014-2017, privind abordarea integratoare de gen prin introducerea perspectivei de gen în politicile naționale trebuie să continue prin implicarea activă a Comisiei naționale în domeniul egalității de șanse între femei și bărbați (CONES) în implementarea și multiplicarea tuturor activităților strategice.

Bibliografie:

1. Agenția Națională pentru Egalitatea de Șanse între Femei și Bărbați, RAPORTUL DE ACTIVITATE al Agenției Naționale pentru Egalitatea de Șanse între Femei și Bărbați, 2017, Online: <http://anes.gov.ro/wp-content/uploads/2018/01/Raport-activitate-ANES-anul-2017.pdf>
2. Bădescu B., Femei vs barbati: de unde apar diferentele in profesie, 21 iunie 2016, Online: <https://www.tonica.ro/femei-vs-barbati-de-unde-apar-diferentele-in-profesie/>
3. Pescaru C., Femeile ajung mai greu manageri și sunt mai prost plătite ca bărbații, Cariere Jurnal de leadership, Nr. 225, Martie 2017
4. *** Raportul anual al Comisiei Europene privind progresele înregistrate în domeniul egalității de gen, 2010
5. *** www.dexonline.ro/definitie/manager
6. <https://www.agerpres.ro/>
7. <http://ec.europa.eu/eurostat>
8. www.wall-street.ro.

Motivația și motivarea voluntarilor de a întreprinde acțiuni de voluntariat în România

Autor: Popa Elena Alexandra
Coordonator: Lect. univ. dr. Puiu Silvia
Universitatea din Craiova

Abstract: *The paper „The motivation of volunteers to act like volunteers in Romania” approaches the topic of motivation from the perspective of volunteers, as well as from the perspective of their coordinators, aspects of great importance for the good development of the activities initiated in a non-governmental organization. The research methodology consisted in conducting a number of four interviews, which offered useful information regarding the main reasons for which volunteers decide to be volunteers, the strengths of the Volunteering Law no. 78/2014 and how this influences the choice to be a volunteer, but also which are the most efficient ways for keeping the volunteers in a Romanian NGO. At the same time, there was applied an online questionnaire to a number of 203 volunteers in Romania. The results of both the quantitative and the qualitative research leads to understanding the importance of motivating volunteers and also of keeping them in the organization, in order to increase their number and help the community to develop.*

1. Introducere

Lucrarea „Motivația și motivarea voluntarilor de a întreprinde acțiuni de voluntariat în România” prezintă un punct de interes întrucât în țara noastră, voluntariatul este încă într-un stadiu de dezvoltare incipient, spre deosebire de alte țări europene sau din întreaga lume. Astfel, din dorința de a da contur activității de voluntariat și de a analiza rădăcina de la care începe să crească acțiunea de voluntariat, ne dorim să aprofundăm problematica motivației persoanelor de a începe să se implice în comunitate, dar și de a continua să fie un pilon de susținere al cauzei în care aleg să activeze. Nevoia fiecăruia de a da ceva în schimb către societate, de a lupta pentru cauze nobile, de a-i ajuta pe oamenii mai puțin norocoși decât noi, este mai dezvoltată la nivel mondial și, de aceea, prin această lucrare, se dorește sublinierea importanței motivației pentru a încuraja acțiunile de voluntariat în ONG-urile din România. Motto-ul cercetării pe acest subiect este reprezentat de cuvintele lui Mark Foster: ”Going out and volunteering sounds simple, but many people don't volunteer because they don't know where to start” Este important să înțelegem care sunt motivațiile fiecăruia pentru a întreprinde orice acțiune de voluntariat, astfel încât să putem dezvolta cât mai multe modalități de motivare care să coincidă cu așteptările voluntarilor.

Motivația alegerii acestei teme are la bază pasiunea pentru voluntariat, dar și experiența acumulată în urma participării la diverse activități. În plus, sper ca astfel de cercetări să contribuie la creșterea numărului de voluntari din țara noastră, unde procentul acestora este de 13%-15%, comparativ cu media europeană de 40%-50% (TNS Opinion and Social, 2011).

Obiectivele cercetării sunt următoarele:

- Sublinierea importanței motivației și motivării în desfășurarea activităților de voluntariat;
- Diferențierea și aprofundarea noțiunilor de motivație și motivare;
- Înțelegerea modului în care motivația influențează buna desfășurare a acțiunilor de voluntariat;
- Identificarea modalităților de motivare folosite de către coordonatori;
- Stabilirea impactului legii voluntariatului asupra voluntarilor.

Pentru atingerea obiectivelor acestei lucrări, s-au folosit ca instrumente de cercetare **interviul și chestionarul**. Primul a reprezentat o etapă preliminară, în care am identificat informațiile

necesare: cum procedează anumite ONG-uri cu privire la modalitățile de motivare a voluntarilor pentru a rămâne în organizație, identificarea principalelor motive pentru care voluntarii aleg să facă voluntariat, dar și a noilor perspective privind recrutarea și retenția voluntarilor în România. În urma cercetării calitative, a urmat o cercetare cantitativă, prin aplicarea unui chestionar asupra voluntarilor, din care am dorit să identific importanța stimulării prin diverse metode, principalele tipuri de recompense care sunt practicate de ONG-urile din România, importanța Legii Voluntariatului, cât și interesul pentru dezvoltarea unor noi modalități de abordare a managementului voluntarilor.

Tema are caracter de *interdisciplinaritate*, îmbinând cunoștințe din diferite domenii, cum ar fi: management, cercetări de marketing, psihologie, statistică, drept. Este important de menționat că acest studiu are în vedere atât elucidarea unor termeni care au legătură cu satisfacția voluntarilor în organizație, cât și analiza interesului atât din partea voluntarilor, dar și a coordonatorilor pentru dezvoltarea unor modalități de motivare și implicare în cauze umanitare.

Relevanța și impactul științific al temei

Această lucrare se adresează mai multor categorii de cititori: voluntari, specialiști în management, membrii ONG-urilor din România, coordonatori de voluntari, orice persoană animată de curiozitatea intelectuală pentru acest subiect. Prin aborbarea acestei teme, doresc să înțeleg care sunt principalii piloni ai deciziei voluntarilor de a activa într-o organizație, astfel încât să pun la dispoziția coordonatorilor o imagine cât mai cuprinzătoare asupra dezvoltării unor noi tehnici de menținere în ONG, în pas cu tendințele la nivel internațional. Atât recrutarea, cât și retenția voluntarilor este un subiect de interes pentru dezvoltarea unei organizații, întrucât, până la acest moment, nu au fost efectuate suficient de multe cercetări cu privire la motivație și motivare, privite în mod unitar.

2. Cadrul conceptual și legal privind voluntariatul

“Nu se pune la îndoială niciodată valoarea voluntarilor. Arca lui Noe a fost construită de către voluntari; Titanicul a fost construit de profesioniști” (Gynn, 2004). Termenul de voluntariat trimite cu gândul la multe activități desfășurate cu și pentru oameni. Voluntarii sunt acei oameni care nu vor să primească bonusuri materiale în schimbul muncii depuse, cărora efectiv le pasă de tot ce se întâmplă în jurul lor. Sunt oamenii aceia pozitivi, mereu la locul și în momentul potrivit, gata să se mobilizeze și să ajute cu forțe proaspete, a căror recompensă nu stă în bani, ci în multitudinea de gânduri bune și împlinirea sufletească văzând roadele acțiunilor întreprinse. Analizând motivele pentru care voluntarii aleg (intrinsec sau extrinsec) să se implice în comunitate, vom putea lua în considerare metode noi de retenție și menținere a acestora, cât mai mult timp în jurul cauzei pentru care se implică, în concordanță cu elementul care i-a determinat.

Termenul ”motivație”, prin simpla definiție, este văzut ca totalitatea motivelor sau mobilurilor (conștiente sau nu) care determină pe cineva să efectueze o anumită acțiune sau să tindă spre anumite scopuri (<https://dexonline.ro/definitie/motiva%C8%9Bie>). Motivația este corelată cel mai adesea cu sintagma ”motivație în muncă” și poate fi interpretată precum ”un set de forțe energetice a căror origine vine din natura individului, dar și dincolo de aceasta, în vederea inițierii comportamentului de muncă și a determinării formei, direcției, intensității și duratei acesteia. Cu alte cuvinte, motivația este o stare interioară sau exterioară a individului, care îl determină pe acesta să se implice sau nu în munca pe care o efectuează. La polul opus, deși având o strânsă corelație cu motivația, se află motivarea pe care Cristea (1992, p. 56) o defineșteca ”totalitatea mobilurilor interne care declanșează, mențin și orientează acțiunea subiectului în sensul satisfacerii trebuințelor, imboldurilor și pulsionilor care stau la baza lor”.

Legat de motivația muncii, în literatura de specialitate din S.U.A. opiniile tind să se apropie. Astfel, Gibson, Ivancevich și Donnelly (1988, p. 107) apreciază că motivația este un concept ce subsumează forțele ce acționează din afara sau din interiorul individului, inițind sau orientând eforturile acestuia, iar Griffin (1987, p. 389) opinează că aceasta este un proces iterativ, bazat pe

nevoile înnăscute și impulsuri ce energizează, canalizează sau susțin munca. Deci, este nevoie de un efort sporit pentru a menține interesul creat de motivație. Prin urmare, făcând o comparație între cele două concepte, putem aprecia faptul că motivația vizează perspectiva voluntarului, ceea ce îl determină să desfășoare o activitate neremunerată, iar motivarea se referă la perspectiva coordonatorului (organizației), care trebuie să creeze toate condițiile de desfășurare a activității celui dintâi.

Clary et al. (1998) identifică șase funcții pe care voluntariatul le îndeplinește: oportunitatea ca voluntarul să-și exprime valorile de altruism și umanitarism cu privire la ceilalți; oportunitatea pentru noi experiențe de învățare și perfecționarea cunoștințelor, aptitudinilor și abilităților; oportunitatea de a-ți face prieteni și a te angrena într-o activitate văzută favorabil de alți oameni; experiența profesională care poate fi obținută din participarea la acțiuni de voluntariat; diminuarea sentimentului de vină cu privire la faptul de a fi mai norocos raportat la problemele celor în nevoie; dezvoltarea stimei de sine. Autorii sugerează că măsura în care experiențele de voluntariat îndeplinesc aceste funcții are strânsă legătură cu satisfacția voluntarilor.

Având o imagine mai clară a motivelor pentru care indivizii hotărăsc să facă voluntariat, dar și a condițiilor care ar trebui să-i motiveze în activitatea lor continuă, putem să adâncim problematica motivației, făcând referire la noua Lege a Voluntariatului nr. 78/2014. Astfel, înainte de aceasta, voluntariatul se afla sub incidența Legii nr. 195/2001, care prezenta anumite inconveniente și motiva într-o mică măsură voluntarii. Începând cu 2014 însă, au fost făcute schimbări care au avut un impact decisiv asupra managementului voluntarilor. În primul rând, încheierea unui contract de voluntariat a devenit obligatorie potrivit noii legi, fapt care a condus la nașterea unor drepturi și obligații clare de ambele părți. Înainte de această reglementare, această clauză era opțională și nu pune la dispoziția voluntarilor posibilitatea recunoașterii perioadei de voluntariat cu ocazia eliberării unui Certificat de voluntariat. Astfel, această metodă de recunoaștere a devenit un impuls motivațional pentru voluntari, acesta putând fi însoțit și de către un Raport de activitate a voluntarului, care să cuprindă activitățile de voluntariat prestate, atribuțiile asumate, dar și aptitudinile dobândite (Moșoiu O. 2016).

Un alt factor motivator a fost pus în lumină de art. 10 alin (2) al noii legi, cu privire la recunoașterea experienței profesionale și/sau în specialitate, în funcție de tipul activității, dacă aceasta este realizată în domeniul studiilor absolvite. Acest aspect este o noutate care furnizează cu siguranță un punct de plecare studenților, de exemplu, în cazul în care piața muncii nu oferă destule oportunități adecvate de angajare. Aricolul 23 din aceeași lege mai precizează că ”la concursurile organizate pentru ocuparea posturilor, dacă doi sau mai mulți candidați obțin punctaje egale, angajatorii pot acorda punctaj suplimentar candidaților care prezintă unul sau mai multe certificate de voluntariat”. Totodată, printre obligațiile organizației-gazdă este prevăzut, ca un element de noutate, obligația de a suporta cheltuielile de hrană, cazare și transport pentru voluntar, în desfășurarea activității de voluntariat (art. 15, lit c). Toate aceste beneficii vin în sprijinul organizației pentru a motiva voluntarii să se implice cât mai mult în activități, chiar dacă, spre exemplu, mai există și voluntari care nu cântăresc acest aspect ca fiind unul definitoriu pentru continuarea implicării lor.

În țările din Europa sau chiar și peste Ocean, acolo unde voluntariatul a atins cote mult mai mari față de România, se vorbește deja despre dezvoltarea anumitor platforme de voluntariat, care să sprijine cât mai mult managementul voluntarilor, să limiteze timpul dedicat completării hârtiilor sau chiar să comunice de la distanță cu beneficiarii proiectelor, toate aceste elemente ale digitalizării constituind o nouă formă de a stimula voluntarii să le placă mai mult munca pe care o prestează în folosul comunității.

3. Cercetarea calitativă privind motivarea și motivația voluntarilor

Cercetarea calitativă a constat în realizarea unui număr de patru interviuri cu diverse ONG-uri cu activități variate, prin care am încercat să înțelegem și să obținem informații utile cu privire la

factorii care influențează motivația voluntarilor și care sunt cele mai benefice modalități de motivare a acestora. Răspunsurile la cele cinci întrebări adresate au venit din partea coordonatorilor următoarelor ONG-uri: Organizația Salvați Copiii România; Fundația Sense International România, ACCES Oltenia, și Asociația Schimbăm Împreună.

Analizând răspunsurile primei întrebări *”Care considerați că sunt principalele motive pentru care voluntarii aleg să facă voluntariat?”*, observăm identificarea celor două categorii: intrinseci și extrinseci. Reprezentanții ACCES Oltenia sunt de părere că *”Tinerii aleg să participe la astfel de activități din dorința de a cunoaște oameni noi, de a-și urma o pasiune, sau pur și simplu din dorința de a face bine (cauza intrinsecă). În același timp, majoritatea tinerilor de astăzi visează să studieze în străinătate, unde admiterea la o facultate depinde de multe ori de activitățile extrașcolare desfășurate, în special de proiectele de voluntariat în care aceștia au fost implicați (cauza extrinsecă)”*. Totodată, Fundația Sense International explică îmbinarea atât a factorilor personali, dar și influențatori, care determină voluntarii să se implice: *” Posibilitatea de a avea experiență profesională recunoscută, de a experimenta un posibil domeniu în care se gândesc să activeze, de a-și face prieteni și a aparține la un grup cu aceleași interese, de a ajuta, sunt principalii factori care îi determină pe oameni să ajungă în ONG-ul nostru”*. În general, voluntarii pe care i-am recrutat în organizația noastră sunt tineri care doresc să învețe cât mai multe despre voluntariat și despre ce presupune acesta (un domeniu de interes nou în România și care ia amploare), fiind motivați fie din interesul personal de dezvoltare a abilităților de comunicare și interrelaționare, dar și de interesul pentru comunitatea din care fac parte.

Cea de-a doua întrebare *„Sunteți de părere că motivația voluntarilor este corelată cu satisfacția acestora?”* a prezentat doar răspunsuri afirmative. Toate ONG-urile au considerat că este important ca voluntarii să fie mulțumiți cu mediul de implicare, astfel încât să fie motivați să continue activitățile: *”Cu siguranță că în momentul în care crește satisfacția voluntarilor care se implică în activitățile pe care noi le desfășurăm cu copii, pentru copii și nu numai, va crește și motivația acestora de a continua să își desfășoare activitatea cu aceeași dedicare sau chiar mai mult, relatează A.S, coordonator de programe și voluntari, Salvați Copiii România. Totodată, în Fundația Sense International există convingerea că ”Un voluntar se implică în tot felul de activități inițial pentru că ceva l-adus înspre acea cauză sau activitate, însă dacă pe parcurs lucrurile nu sunt pe măsura așteptărilor lui sau dacă se schimbă mediul, activitatea, satisfacția poate scădea și atunci și motivația de implicare.”-A.T, coordonator de programe.”În special pentru voluntarii care aleg să se implice în proiecte de voluntariat, ca urmare a unei motivații intrinseci, satisfacția celor pe care ei reușesc să îi ajute este motorul care îi face să continue.”- ACCES Oltenia.”Dacă un voluntar nu este satisfăcut de mediul de lucru al organizației, nemulțumirea lui se va vedea în cât de motivat este să continue”-M.S, Coordonator voluntari, Schimbăm Împreună.*

Cea de-a treia întrebare scoate în evidență modalitățile de motivare a voluntarilor cele mai des utilizate în aceste organizații *”Care sunt modalitățile de motivare a voluntarilor pentru a rămâne în organizație?”*. Astfel, observăm că organizația ACCES Oltenia pune la dispoziția voluntarilor diverse beneficii, care să satisfacă o gamă largă de tipuri de voluntari: *”Organizăm la finalul fiecărui an Gala Voluntarului Doljean, un eveniment prin care meritele celor mai implicați voluntari sunt recunoscute în mod public în comunitatea locală, prin acordarea unor distincții de „Voluntarul anului” pentru mai multe domenii de activitate, eliberăm la finalul fiecărui an certificate de voluntariat pentru cei mai implicați voluntari din cadrul organizației noastre, propunem activități diverse astfel încât să răspundem unui număr cât mai mare de voluntari.”*Totodată, Fundația Sense International România răspunde nevoilor voluntarilor și prin alte modalități precum: *”Organizarea de întâlniri non-formale, cu jocuri, de socializare, implicarea voluntarilor în luarea deciziilor, posibilitatea de a avea un cuvânt de spus, modalități de oferire a unor beneficii (premii, mâncare, decont transport etc.), posibilitatea de a evolua (team leader etc.) sau chiar de a se angaja în cadrul organizației când sunt posturi libere”*. Observăm aceeași paletă de motivare extrinsecă, dar și intrinsecă și în cadrul Asociației Schimbăm Împreună: *”Printre*

principalele modalități de motivare a voluntarilor se numără diverse training-uri de formare pe care le punem la dispoziția acestora, tabere cu diverse teme, gratificări verbale, titlul de voluntar lunii/anului, participarea la conferințe, implicarea în cât mai multe proiecte.” Organizația Salvați Copiii are la bază aceleași principii de gratificare pentru voluntari care pun accentul pe ”implicarea în cât mai multe activități, participare la conferințe, tabere, ateliere, training-uri de dezvoltare personală, diplome care să ofere fiecărui voluntar satisfacția împlinirii scopului pe care l-a avut inițial”.

Următoarea întrebare are referire la importanța Legii nr. 78/2014 și ce impact are aceasta asupra motivării voluntarilor- *Considerați că Legea voluntariatului din România este un sprijin în motivarea voluntarilor?* De această dată însă, părerile sunt împărțite. Intervievatul, reprezentant al ACCES Oltenia, este de părere că: ”Legea voluntariatului oferă un cadru legal necesar pentru organizațiile, instituțiile care vor să colaboreze cu voluntari, iar reglementarea și obligativitatea semnării unui contract de voluntariat oferă voluntarilor câteva garanții importante. Cu toate acestea, nu am putea spune că Legea voluntariatului reprezintă un sprijin în procesul decizional, deoarece cea mai mare parte a voluntarilor nu consultă acest cadru legislativ înaintea semnării unui contract de voluntariat.”. Această părere este împărțită și de către Organizația Salvați Copiii România: ”Motivația voluntarilor a fost și înainte de această lege și înainte ca voluntarii să cunoască orice alt cadru legal. Este, desigur, un motiv în plus să se implice în activități reglementate însă nu este un factor decizional în acest sens.”Pe de altă parte, A. T, Sense International, explică: ”Da, acum că această lege atestă voluntariatul ca experiență profesională, este un sprijin pentru motivarea voluntarilor”. În Asociația Schimbăm Împreună, ideea unui sprijin al acestei legi în motivarea voluntarilor este împărțită: ”Legea Voluntariatului este încă un stimulent care cântărește mult în decizia lor de a continua să se implice. Faptul că primesc un Certificat de Voluntariat și li se recunoaște experiența în domeniul studiilor îi motivează mai mult să se implice cu seriozitate și devotament.”

Ultima întrebare face referire la recrutarea și retenția voluntarilor în organizații–”*În ceea ce privește recrutarea și retenția voluntarilor în România, care sunt cei mai puternici stimuli pentru voluntari?*”. ACCES Oltenia este de părere că în cazul recrutării se evidențiază ”Un program flexibil și divers. De asemenea, este foarte importantă existența unui feedback pozitiv primit din partea altor voluntari, care au participat la activitățile anterioare ale organizației. În cadrul Sense International ”este important mediul creat, comunicarea cu ei, sentimentul de apartenență la grup, satisfacția care vine din rezultate, recunoștința celor din cadrul organizației și metodele de recompensare”.Și în Organizația Salvați Copiii, dar și în cadrul Asociației Schimbăm Împreună, printre principalele motive se enumeră nevoia de apartenență la un grup și dezvoltarea, dar și recunoașterea experienței profesionale și dorința de a ajuta. În ceea ce privește retenția, este important ca voluntarii să fie stimulați de diverse activități, să se identifice cu cauza pentru care se implică, să fie gratificați constant și să li se recunoască meritele sub diferite forme.

Toate aceste răspunsuri ajută la formarea unei idei despre ceea ce implică motivarea din perspectiva coordonatorilor de voluntari și care sunt principalele modalități la care aceștia recurg pentru a-i atrage și reține în organizații. Pentru asigurarea unui echilibru în cercetare și creșterea gradului de obiectivitate, am continuat cercetarea calitativă cu una cantitativă, aplicată asupra voluntarilor din România.

4. Cercetarea cantitativă privind motivarea și motivația voluntarilor

Studiul s-a realizat pe un număr de 203 de persoane din România. Chestionarul a fost creat cu Google Forms și distribuit online, respondenții păstrându-și anonimatul. Obiectivele cercetării sunt: identificarea motivelor pentru care tinerii doresc să facă voluntariat, cum s-au integrat aceștia în ONG, în ce măsură cunosc specificațiile Legii nr. 78/2014, principalele recompense pe care le primesc în organizație, dorința lor pentru dezvoltarea unor noi modalități de motivare în viitor.

Rezultatele cercetării arată că tinerii sunt mai deschiși la a se implica în acțiuni de voluntariat. Un număr de 8,3% din persoanele chestionate au peste 26 de ani și 91,7% sunt tineri sub 26 de ani. Pentru a afla principalele surse ale motivației de a întreprinde acțiuni de voluntariat, am lansat respondenților întrebarea: „Care sunt motivele pentru care ați devenit voluntar?”. Pornind de la principiul că fiecare om este motivat de factori diferiți, am prezentat mai multe variante de răspuns, aceștia având posibilitatea să aleagă ce li se potrivește. Astfel, 77,3% dintre respondenți au afirmat că își doresc să ajute, acest procent majoritar răspunzând la preocuparea mea de a afla care este motivația de la care pornește acțiunea de voluntariat. Rezultatul majoritar al acestei întrebări este susținut și de teoriile altruismului și generozității (Philips, 1982; Rehberg, 2005), conform cărora principala motivație a voluntarilor este aceea de a-i ajuta pe alții. Pe lângă acest răspuns, un număr de 70,4% au menționat dezvoltarea abilităților personale, fapt care dovedește că atât factorii intrinseci, cât și cei extrinseci sunt implicați în procesul decizional ce prezintă perspectiva voluntarului. Totodată, integrarea într-un grup (33%), implicarea în comunitate (68%), cunoașterea de oameni noi (59,6%), călătoriile (17,2%), dar și obținerea unui Certificat de voluntariat (27,1%) sunt factori motivatori pentru care voluntarii aleg să vină în organizații.

Răspunsurile la întrebarea „Cum a fost procesul de integrare în ONG?” au fost următoarele: 68% facil, 29,6% moderat și 2,5% dificil. Adresând această întrebare voluntarilor, am dorit să cunosc etapa incipientă a implicării lor, etapă care își poate pune amprenta pe parcursul activității voluntarului. Consider că este necesar ca membrii organizației să faciliteze cât mai mult procesul de integrare, astfel încât voluntarii să aibă un început promițător în organizație. În acest caz, respondenții au considerat procesul de integrare unul preponderent facil și moderat.

Mergând mai aproape de ce anume îi motivează pe voluntari să-și continue activitatea, am lansat întrebarea „Care sunt principalele recompense pe care le primiți în organizație?”. Astfel, un număr ridicat al respondenților a considerat Certificatul de voluntariat ca principala formă de răsplată din partea organizației - 65%, dar și participarea la diverse tabere/conferințe/schimburi de experiență cu un procent apropiat de 59,6%, cât și oferirea de cursuri de calificare/training-uri - 57,1%. Astfel, la polii opuși se află ca modalitate de motivare recunoașterea publică a meritelor cu doar 31% și decontarea meselor/transportului cu 13,3%. Celelalte modalități de recompensă precum premiile simbolice (41,4%), recomandările (40,9%), posibilitatea de promovare (26,6%) și team-building-urile (44,3%) sunt oferite mai puțin, deși, după cum am observat în răspunsurile cu referire la motivație, principala sursă este una intrinsecă și uneori atenția acordată de către coordonator asupra nevoilor voluntarilor reprezintă motorul activităților de voluntariat.

În ceea ce privește reglementarea activității de voluntariat, care ar putea constitui un factor important pentru motivarea voluntarilor, am avut interesul de a afla răspunsul la întrebarea: „Cunoșteți înainte de a deveni voluntar ce presupune Legea Voluntariatului nr. 78/2014?”. Răspunsul majoritar de 40,4% al respondenților a fost acela că nu cunoșteau prevederile Legii Voluntariatului din România, iar 37,9% au răspuns că nu știau de existența acestei legi. Cei 21,7% au cunoscut înainte să înceapă voluntariatul prevederile legii și ce presupune aceasta. Cu toate acestea, am dorit să aflăm dacă faptul că voluntariatul este considerat experiență profesională constituie un element motivator pentru ei, iar 88,7% au răspuns pozitiv și doar 11,3% dintre aceștia au considerat că nu este un factor care să îi motiveze. Acest lucru ar putea să ne ofere informații cu privire la faptul că, deși nu cunoșteau această prevedere înainte de a începe să se implice, totuși este considerată un avantaj și un motiv de luat în considerare pentru a continua implicarea în comunitate. Cei care consideră că nu este un factor motivant atrag după sine ipoteza că motivația intrinsecă este suficientă și că activitatea lor ar putea continua și fără existența acestei prevederi.

Cu toate acestea, tot într-o mare măsură - 39,9 % au răspuns afirmativ întrebării: „Sunteți de părere că este important să fiți stimulați și prin alte modalități pentru a continua să vă implicați în acțiuni de voluntariat?” și 32% au răspuns că ar lua în calcul această variantă. Doar 28,1% au considerat că nu este important să se dezvolte și alte modalități de motivare de către organizațiile din care fac parte. Tot legat de aspectul dezvoltării unor noi modalități de implicare, respondenții au

fost întrebați dacă doresc ca pe viitor să se aibă în vedere implementarea unor noi modalități de recrutare/retenție a voluntarilor, iar 78,3% sunt siguri că își doresc acest lucru, iar 17,7% nu sunt foarte siguri. Doar 3,9% au menționat că nu-și doresc.

În ceea ce privește existența unui Raport de activitate, ca modalitate de recunoaștere a activităților întreprinse de voluntar, 88,2% dintre respondenți consideră relevantă această evaluare, considerând-o o modalitate eficientă de recunoaștere a meritelor, inclusiv de răsplată a muncii depuse. Restul de 11,8% nu consideră relevant acest Raport de activitate.

Dorind să aflăm în ce măsură voluntarii vechi îi influențează pe voluntarii noi să rămână în organizație, am întrebat dacă gradul de satisfacție al lor îi influențează și pe ceilalți să se implice în activități de voluntariat. 71,4% au răspuns că au această certitudine, în timp ce 27,1% nu sunt foarte siguri de acest aspect. Doar 1,5% au fost de părere că este irelevant gradul lor de satisfacție pentru implicarea celorlalți.

Pentru a veni în întâmpinare respondenților și cu anumite sugestii de motivare, i-am întrebat în ce măsură consideră oportună dezvoltarea unei platforme de management al voluntarilor în România - o platformă care să țină evidența cu profilul fiecărui voluntar și activitatea sa și care să faciliteze procesul de management al voluntarilor. 80,3% dintre ei au considerat necesară dezvoltarea acestei platforme, iar 16,7% au luat în calcul această posibilitate. Doar 3% nu au răspuns pozitiv. Acest aspect scoate în evidență deschiderea către nou și dorința de a îmbunătăți procesul de management al voluntarilor, astfel încât interesul acestora pentru acțiunile de voluntariat să fie menținut.

Având în vedere că tinerii sunt mult mai receptivi la tehnologie, am dorit să aflu dacă voluntarii ar fi mai implicați în activități de voluntariat dacă ar face parte dintr-o organizație care folosește mijloace digitale pentru a-și desfășura activitatea. 67,5% au răspuns pozitiv, în timp ce 32,5% ar fi la fel de implicați și fără aceste mijloace digitale.

Rezultatele prezentului studiu scot în evidență diversitatea de perspective asupra implicării în acțiuni de voluntariat și aduc în prim plan importanța cunoașterii motivației pentru fiecare voluntar în parte, de către organizația gazdă, astfel încât aceasta din urmă să îi răspundă nevoilor cu care a pornit la drum. În urma acestei cercetări cantitative asupra motivației și motivării voluntarilor în România, observăm nevoia de a se lămurii cele două aspecte și a se insista cât mai mult asupra lor în vederea unui management organizațional eficient.

5. Concluzii

În urma celor două cercetări realizate, am ajuns la următoarele concluzii:

- Este nevoie ca voluntarii și coordonatorii să își împărtășească perspectivele de motivație și motivare, astfel încât scopul lor comun să fie unul de durată;
- Legea nr. 78/2014 reglementează aspecte importante ce țin de motivarea voluntarilor, dar nu are un rol decisiv în manifestarea acestora;
- Modalitățile de motivare ale persoanelor care întreprind acțiuni de voluntariat sunt diverse și diferă de la o organizație la alta;
- În ceea ce privește recrutarea și retenția voluntarilor, organizațiile ar putea recurge și la noi modalități de captare a interesului, un impact semnificativ putând să-l aibă utilizarea tehnologiei.

Prin urmare, motivația și motivarea voluntarilor de a întreprinde acțiuni de voluntariat prezintă două aspecte de interes pentru fiecare organizație și necesită mai mult interes, întrucât înțelegerea acestor perspective clarifică semnificativ derularea activităților de voluntariat pe termen lung de către voluntari. Este important să înțelegem că fiecare voluntar intră într-o organizație benevol, însă, fiind cea mai importantă resursă pe care o organizație o deține, interesul pentru satisfacerea anumitor nevoi trebuie să fie cel mai ridicat din partea organizației-gazdă.

În concluzie, lucrarea ”Motivația și motivarea voluntarilor de a întreprinde acțiuni de voluntariat” aduce un element de noutate în analiza procesului de management al voluntarilor, întrucât se concentrează atât pe viziunea voluntarilor, cât și a coordonatorilor, care ar trebui să fie

una unitară și să răspundă scopului pentru care toți participanții se implică în comunitate. De asemenea, este necesară o promovare a Legii 78/2014, pentru cunoașterea beneficiilor aduse de această lege, dar și a voluntariatului sub o formă vizionară, facilă și la îndemână, astfel încât toți beneficiarii programelor de voluntariat să se bucure de calitatea și funcționalitatea instrumentelor folosite.

Bibliografie:

1. Clary, E.G., Snyder, M., Ridge, R.D., Copeland, J., Stukas, A.A., Haugen, J. & Miene, P., Understanding and assessing the motivations of volunteers: a functional approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74 (6), 1516-1530, 1998.
 2. Cristea, D., Psihologie industrială, Editura didactică și pedagogică, București, 1992.
 3. Gibson, J.L., Ivancevich, J.M., Donnelly, J.H., *Organizations: behavior, structure, processes*, Business Publication Inc. Plano, Texas, 1988.
 4. Griffin, R.W., *Management*, Houghton Mifflin Company, Boston, 1987.
 5. Gynn, D., “Don’t ever question the value of volunteers. Noah’s Ark was built by volunteers; the Titanic was built by professionals.”, Coleman Professional Services, Ohio, 2004.
 6. Moșoiu, O., Recunoașterea și certificarea competențelor dobândite prin voluntariat, Harta Voluntariatului în România, 2016, http://federatiavolum.ro/wp-content/uploads/2016/07/document_pozitie_web_A4_210x297_mm_VOLUM.pdf
 7. Parlamentul României, Legea 78/2014 privind activitatea de voluntariat.
 8. Phillips, M. Motivation and expectation in successful volunteerism. *Journal of Voluntary Action Research*, 11 (1/2), 118-125., 1982.
 9. Rehberg, W. Altruistic individualists: Motivations for international volunteering among young adults in Switzerland. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 16(2), 109-122, 2005.
 10. TNS Opinion and Social, *Voluntariatul și solidaritatea între generații*, 2011, disponibil la adresa www.europarl.europa.eu/pdf/eurobarometre/2011/juillet/04_07/rapport_%20eb75_2_%20benevolat_ro.pdf
- Surse online
11. <https://dexonline.ro/definitie/motiva%C8%9Bie>

Situația inovării în Uniunea Europeană, în lume și în România

Autor: Vataman Nicoleta

Coordonator: Conf. univ. dr. Ghicajanu Mihaela

Universitatea din Petroșani

Abstract: *Innovation may be defined as exploiting new ideas leading to the creation of a new product, process or service. It is not just the invention of a new idea that is important, but it is actually “bringing it to market”, putting into practice and exploiting it in a manner that leads to new products, services or systems that add value or improve quality. It possibly involves technological transformation and management restructuring. Innovation also means exploiting new technology and employing out-of-the-box thinking to generate new value and to bring about significant changes in society.*

In this paper I will address the situation of innovation at the level of the European Union, at global level and the situation in Romania.

1. Despre inovare – repere generale

Expertul în management Peter Drucker a spus că: „Dacă o organizație stabilită, care în această epocă necesită inovație, nu este capabilă să se inoveze, ea se confruntă cu declin și dispariție”.

Tot ce e mai nou atrage întotdeauna atenția consumatorului cu o certitudine mai precisă datorită faptului că e altfel și este altceva. Aceasta caracterizând procesul de inovare aplicat atât de des în ultima perioadă în marile firme pentru a mări baza consumatorilor, pentru a-i motiva și convinge să rămână fideli. Se merge pe o astfel de cale pentru că inovarea este inițial o idee care se dovedește a fi foarte buna și aplicabilă cu scopul obținerii beneficiilor comerciale. Oamenii de rând percep aceste beneficii ca pe o facilitate având în vedere că prin inovație se îmbunătățește calitatea vieții.

De exemplu, implementările proiectelor moderne precum: Fertilizarea in Vitro (proces de nidație), complexitatea procesului de implantare a organelor în domeniul medicinei, astfel ajungându-se și la implantul de inimă artificială, iar dacă vorbim de un alt beneficiu la care apelăm zilnic, este diversitatea produselor și serviciilor care ne creează un mod de trai agreabil.

În acest mod, populația urmărește ridicarea indicelui calității vieții, iar firmele urmăresc ridicarea profitului. Acest fapt devine împlinit prin aplicarea inovațiilor. Pentru o firmă este primordial să se mențină pe piață ca să nu depășească cheltuielile în raport cu venitul, iar acest lucru și-l poate permite numai dacă rămâne ¹ „fresh”.

Inovarea înseamnă mișcare și salt înainte. Inovarea înseamnă schimbare și transformare. Anume procesul de inovare este procesul global de creativitate tehnologică și comercială, transferul unei noi idei sau a unui nou concept până la stadiul final al unui nou produs, proces sau activitate de servicii acceptate de piață care mențin calitatea firmei, intensificând cererea produsului oferit de firmă pe piață și poate chiar posibilitatea de a intra pe piață cu o nouă imagine ceea ce menține, așa zisa prosperitate despre care am menționat anterior.

O firmă inovativă beneficiază și de creșterea cotei de piață, cucerirea de noi piețe, ameliorarea calității produselor, lărgirea gamei de produse, înlocuirea produselor învechite, reducerea impactului negativ asupra mediului.

¹ „fresh”- proaspăt, termen împrumutat din limba engleză

Ca și termen științific, **Inovarea** - poate fi considerată transformarea unei idei într-un produs vandabil, nou sau ameliorat, sau într-un proces operațional în industrie sau în comerț, sau într-o nouă metodă socială, ceea ce menționează Manualul Frascati al OECD (1981). Dicționarul Merriam-Webster Online prezintă o definiție cu sens larg a inovației:

„1) introducerea a ceva nou, sau

2) o idee nouă, o metodă nouă sau un dispozitiv nou”.

Inovarea este un proces (acțiunea de a inova), iar *inovația* este rezultatul unui proces de inovare. Există și opinia că "inovarea" este atât un proces cât și rezultatul acestui proces (deci ar fi atât formă activă cât și rezultativă).

2. Inovarea la nivelul Uniunii Europene

La nivel macroeconomic, Uniunea Europeană poate fi considerată un motor economic extrem de puternic în ceea ce privește cercetarea și inovarea, crescându-și puterea treptat, prin adăugarea de domenii economice, sociale și politice în abilitățile sale. Inovarea a fost plasată în centrul strategiei UE privind creșterea economică și crearea de locuri de muncă. UE depune eforturi pentru a crea un singur Spațiu european de cercetare, care să le permită cercetătorilor să lucreze în orice țară din UE și în interiorul căruia să fie sprijinită și încurajată cooperarea transfrontalieră. Statele membre sunt încurajate să investească 3% din PIB în cercetare și dezvoltare până în 2020, ceea ce se estimează că ar genera 3,7 milioane de locuri de muncă și ar determina o creștere anuală a PIB-ului UE cu circa 800 de miliarde de euro.

Pentru fortificarea sistemului inovativ și de cercetare, Uniunea Europeană se obligă să aplice proiecte de finanțare pentru atingerea obiectivelor sale:

- să consolideze **poziția UE în domeniul științific** (24,4 miliarde de euro, dintre care 13 miliarde destinate Consiliului European pentru Cercetare.

- să consolideze **inovarea industrială** (17 miliarde de euro) - inclusiv prin investiții în tehnologii-cheie, acces îmbunătățit la capital și sprijin pentru întreprinderile mici.

- să abordeze **principalele provocări**, cum ar fi schimbările climatice, transportul durabil, energia regenerabilă, securitatea și siguranța alimentară, îmbătrânirea populației (24,4 miliarde de euro).

- să se asigure că progresele tehnologice se traduc în **produse viabile**, cu un real potențial de comercializare, prin crearea de legături între furnizorii de resurse publice și întreprinderile private

- să intensifice cooperarea internațională în domeniul cercetării și inovării, prin stimularea participării organizațiilor și țărilor din afara UE.

- să continue dezvoltarea Spațiului european de cercetare.

De asemenea, UE nu acționează de una singură ci este ajutată de organisme europene din domeniul cercetării și inovării :

- Centrul Comun de Cercetare (CCC) este un serviciu al Comisiei care oferă suport tehnic și științific independent, bazat pe date sigure, pentru dezvoltarea politicilor UE.

- Consiliul European pentru Cercetare (CEC) sprijină în special proiectele de cercetare ambițioase și creative.

- Agenția Executivă pentru Cercetare (AEC) gestionează aproape jumătate din granturile pentru cercetare acordate de UE.

- Agenția Executivă pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii (EASME) gestionează mai multe programe ale UE menite să sprijine întreprinderile.

- Agenția Executivă pentru Inovare și Rețele (INEA) gestionează implementarea rețelelor transeuropene de transport.

Institutul European de Inovare și Tehnologie stabilește parteneriate între instituții de învățământ superior și organisme din domeniul cercetării/inovării, cunoscute sub numele de „comunități ale cunoașterii și inovării”.

UE oferă proiecte de finanțare tuturor celor care au o idee deosebită. Garantează susținere în ceea ce privește implementarea acestora, astfel fiind ca un impuls major în ceea ce privește dezvoltarea și cercetarea științifico-practică devenind promotor și agent economic desăvârșit.

3. Inovarea la nivel global

În lume, fruntea ²clasmanetului celor mai inovative țări îl dețin Marea Britanie, Elveția și Suedia, urmate de Olanda, SUA, Sigapore și altele, conform unor date statistice din anul 2014 cercetate și emise de către Cornell University, INSEAD și World Intellectual Property Organization (WIPO).

Anul 2015 a fost un an record după numărul de cereri de înregistrare a brevetelor de invenție în lume. Astfel, au fost depuse circa 218 mii de cereri, cu 1,7% mai multe decât în anul precedent. Datele se referă la sistemul internațional de protecție al invențiilor prin intermediul Tratatului de cooperare în domeniul brevetelor (PCT). Acest sistem de protecție este cel mai preferat de companiile internaționale, deoarece asigură o procedură simplă de înregistrare și oferă posibilitatea protecției invenției în 148 de state.

În topul celor 10 țări după numărul cererilor de brevet de invenție a anului 2015, se află SUA, Japonia, China, Coreea de Sud, Franța, Germania, Marea Britanie, Olanda, Elveția, Suedia. Din câte se observă clasamentul s-a schimbat de la un an la celălalt.

Statele Unite continuă a fi cel mai mare solicitant de brevete la nivel mondial. Inventatorii americani au depus doar în 2015, mai bine de 57 mii de cereri de protecție a invențiilor, plasând SUA pe prima treaptă a podiumului. Toate statele din această listă, cu excepția Elveției, fac parte din G20, grupul celor mai avansate economii ale lumii.

Cumulând toate cererile parvenite din China, Japonia și Coreea, se atestă o creștere spectaculoasă a potențialului inovativ al acestei regiuni. În acest fel, Asia și-a dublat numărul cererilor de invenție depuse începând cu anul 2005, iar acum reprezintă 43% din total. Cea mai mare creștere a numărului cererilor de invenție depuse a fost înregistrată de China (+16,8%), Coreea (+11,5%) și Israel (+7,4%) în comparație cu anul precedent.

O scădere a numărului de cereri a fost sesizată în cazul Finlandei (-12,1%), Canadei (-7,2%) și Statelor Unite (-6,7%) în comparație cu anul 2014.

Relația directă dintre o economie puternică și un sistem inovațional modern nu mai trebuie demonstrată, ea trebuie implementată prin politici, prin educație și prin informare. Primele puteri economice ale lumii sunt și cele mai active pe plan inovațional. Companiile și universitățile din SUA și Japonia au depus aproape jumătate din numărul total de cereri de invenție”.

Accesul scăzut la finanțări, birocratia și ineficiența guvernamentală, alături de taxe, sunt doar câteva dintre cele mai mari piedici identificate de studiul Global Competitiveness, citat în cadrul conferinței internaționale Innoteque, care se desfășoară în perioada 5-7 octombrie, la București și Cluj, cu participări din SUA, Israel și Olanda.

4. Situația în România

România se clasa în 2014 pe locul 55, respectiv în 2015 se situează pe locul 48 în lume în ceea ce privește inovarea. Conform datelor furnizate de INSEAD³, România ocupa locul 55 la nivelul anului 2014, într-un clasament al celor mai inovative țări din lume, dintr-un total de 143 state studiate de INSEAD. Elveția, Marea Britanie, Suedia, Finlanda, Olanda, Statele Unite ale Americii, Sigapore, Danemarca, Luxemburg și Hong Kong sunt cele mai inovative 10 țări. Aceste țări sunt eficiente, au cele mai bune scoruri la capitolul inovație.

INSEAD, WIPO și Cornell University au publicat Indicele INOVATIEI (GII) care măsoară abilitatea unei țări de a inova pe baza a cinci caracteristici interne: institutii, capital uman și

² <http://unimedia.info/stiri/infografic-topul-celor-mai-inovative-tari-si-companii-din-lume-126823.html>

³ <https://www.wall-street.ro/articol/Start-Up/169365/romania-si-inovatia-clasamentul-celor-inovative-tari.html>

cercetare, infrastructura, sofisticarea pietelor și gradul de dezvoltare a businessului și două variabile externe: cunoaștere/tehnologie și creativitate. Iată cele mai inovative țări + locul ocupat de România, dar mai ales motivele pentru care avem potențial de creștere în domeniul inovării.

Indicele INOVATIEI (GII) este măsurat prin compararea a șase componente/variabile: instituții; capital uman și cercetare; infrastructura; dezvoltarea piețelor; sofisticarea mediului de business; cunoaștere și tehnologie; creativitate. România se situează mai bine la indici precum: capitalul uman și cercetarea; ușurința de a începe o afacere (exceptând dezvoltarea businessului din cauza taxelor).

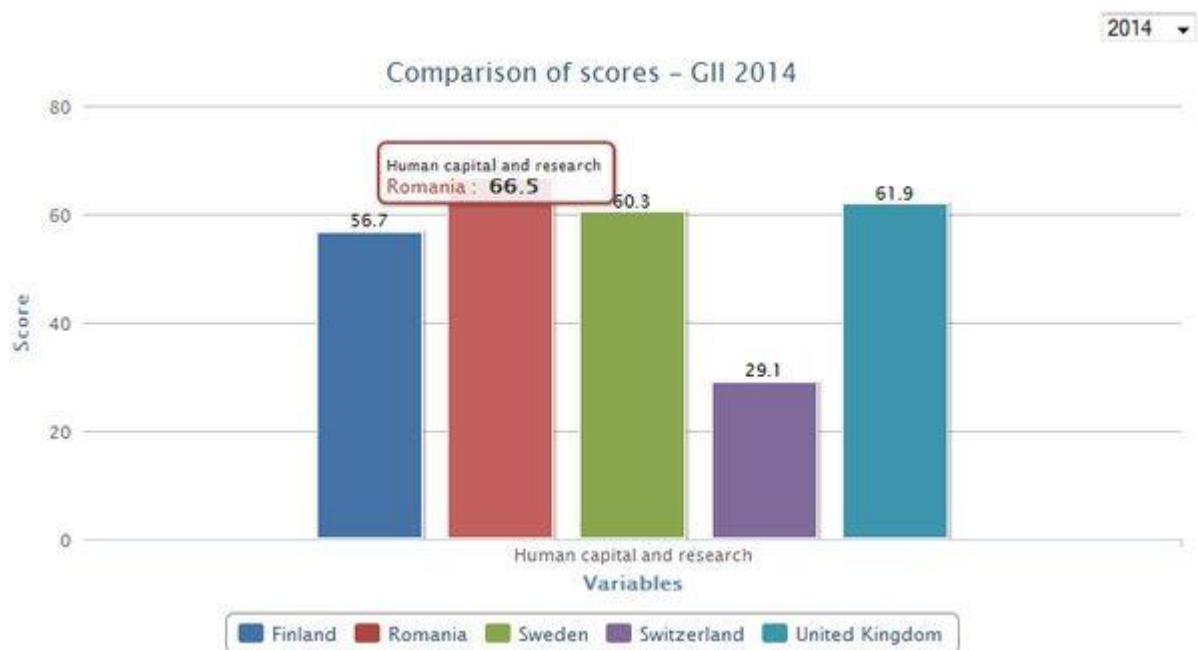


Figura 1. Scorul pentru capitalul uman și cercetare

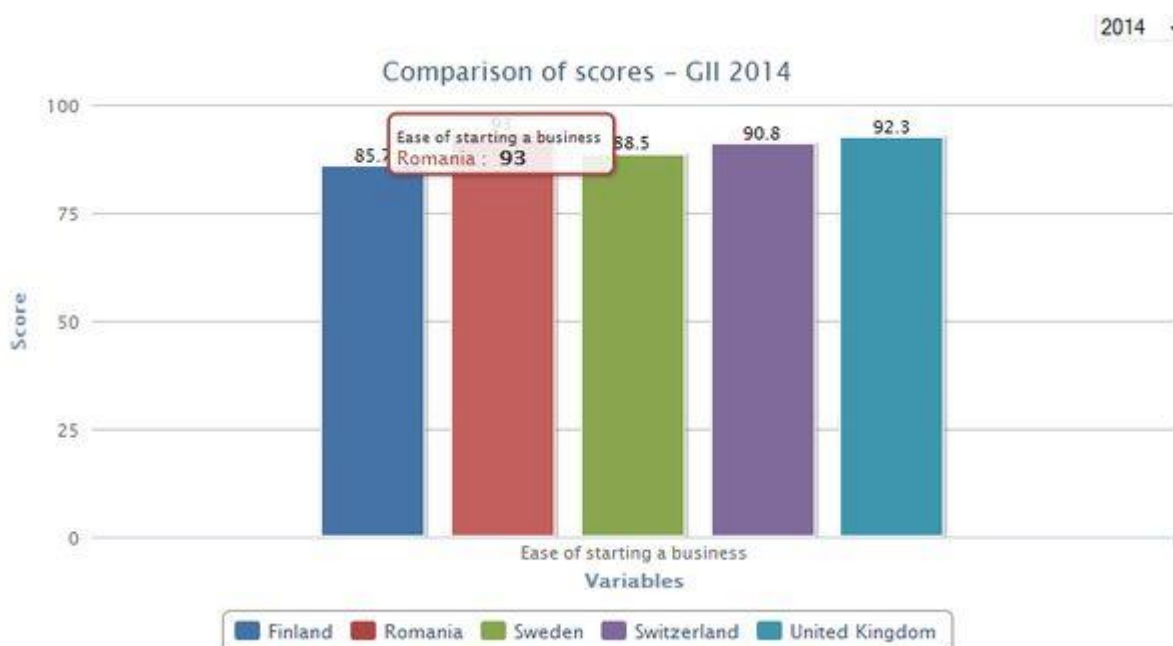


Figura 2. Scorul pentru ușurința de a începe o afacere (antreprenoriat)

În ceea ce privește creativitatea, infrastructura și mediul de afaceri pentru dezvoltarea unei afaceri, România are cel mai scăzut scor în comparație cu aceste țări.

4.1. Inovarea și informatizarea

În cadrul acestui subpunct voi prezenta câteva date privind inovarea și informatizarea din România, pe baza datelor publicate în lucrarea COMPETIMM- dezvoltarea competențelor manageriale și antreprenoriale în IMM-urile din regiunea Sud-Vest Oltenia. Situațiile sunt raportate la nivel național a IMM-urilor și pe regiuni ale țării. Cercetarea efectuată la nivelul anului 2010 a evidențiat că la nivelul IMM-uri inovarea s-a concentrat cu precădere spre: noile produse (37,49%), noile tehnologii (28,75%), abordările manageriale și de marketing noi (24,02%), modernizarea sistemului informatic (15,92%) și pregătirea resurselor umane (13,47%).

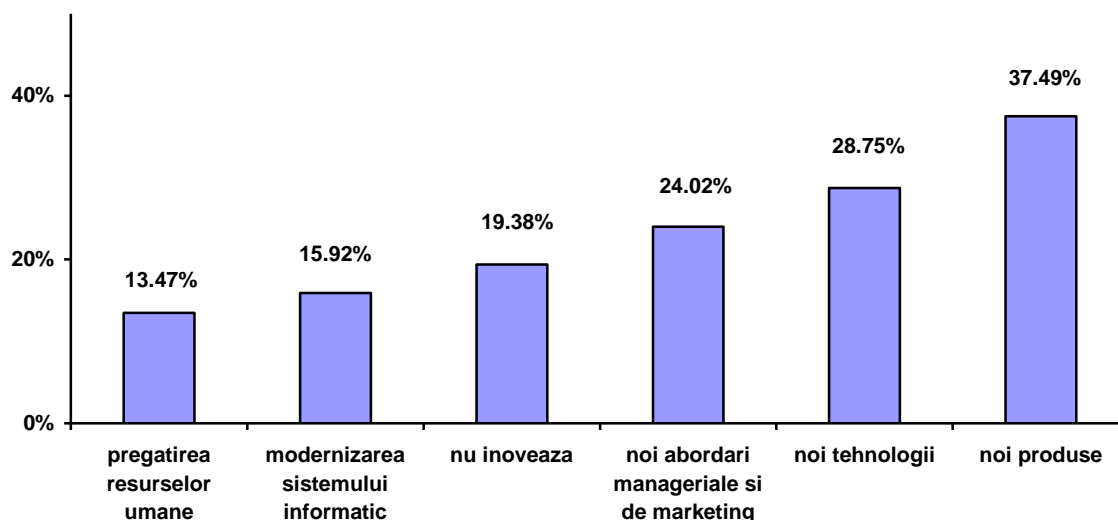


Figura 3. Natura activităților inovative în cadrul IMM-urilor

Situația pe regiuni ale țării este următoarea: firmele din Centrul țării dețin ponderea cea mai mare privind noile abordări manageriale și de marketing, regiunea de Sud-Vest firmele investesc în noile tehnologii (39,93%). Companiile din regiunea Nord Vest dețin ponderea cea mai mare a organizațiilor în care se are în vedere modernizarea sistemului informatic (20,00%), iar firmele din București ies în evidență prin proporția mai ridicată a întreprinderilor care acordă atenție instruirii resurselor umane (17,32%). Firmele care nu inovează sunt mai numeroase în regiunea Sud (24,62%) și mai puțin frecvente în zona Centru (15,25%). Informații suplimentare sunt cuprinse în tabelul 1.

Tabelul 1. Diferențierea obiectului inovării în funcție de apartenență regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Eforturi de inovare	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București
1.	Noi produse	35,83%	37,66%	44,62%	46,64%	30,67%	27,27%	49,15%	30,71%
2.	Noi tehnologii	34,22%	22,08%	32,31%	39,93%	25,33%	22,73%	25,42%	19,29%
3.	Abordări manageriale și de marketing noi	20,86%	19,48%	10,77%	24,63%	18,67%	23,64%	32,20%	29,92%
4.	Modernizarea sistemului informatic	19,25%	16,88%	10,77%	9,70%	17,33%	20,00%	15,25%	18,90%
5.	Pregătirea resurselor umane	13,37%	11,69%	7,69%	10,82%	14,67%	16,36%	11,86%	17,32%
6.	Nu inovează	16,58%	15,58%	24,62%	20,15%	24,00%	18,18%	15,25%	20,87%

4.2. Investiții în inovare

Din punctul de vedere al procentului din investiții dedicat inovării în: produse, procese sau organizare, cea mai mare parte dintre întreprinderile supuse investigației (20,27%) nu au acordat atenție activităților inovative, iar numai 8,34% dintre agenții economici au alocat inovării peste jumătate din fondul de investiții. Vezi figura 4.

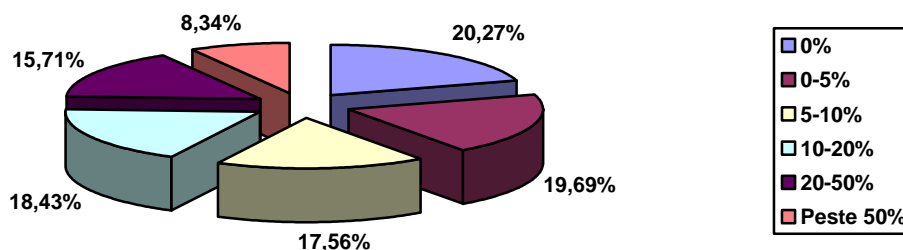


Figura 4. Intensitatea investițiilor dedicate inovării în cadrul IMM-urilor

Intensitatea inovării în cadrul IMM-urilor, după regiunile este următoarea: cele mai slabe regiuni între (0-10% pondere din fond) sunt cele din Sud-Est; Sud și Sud –Vest, urmate de regiunile Nord –Est, iar zonele cele mai bine situate (20% -50% și peste 50% pondere din fond) sunt: Nord-Vest, București și zona Centru.

Tabelul 2. Diferențierea investițiilor dedicate inovării în funcție de amplasarea regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Ponderea din investiții dedicată inovării	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București
1.	0%	20,11%	21,05%	26,67%	14,68%	25,71%	26,80%	14,55%	21,85%
1.	0-5%	16,20%	31,58%	18,33%	30,16%	15,71%	8,25%	7,27%	16,39%
2.	5-10%	15,64%	14,47%	15,00%	12,30%	22,86%	23,71%	20,45%	19,75%
3.	10-20%	28,46%	17,11%	20,00%	15,87%	10,00%	12,37%	30,91%	19,75%
4.	20-50%	12,32%	5,26%	11,67%	23,02%	14,29%	16,49%	17,73%	12,18%
5.	Peste 50%	7,26%	10,53%	8,33%	3,97%	11,43%	12,37%	9,09%	10,08%

4.3. Înnoirea produselor și serviciilor

Luând în considerare ponderea din cifra de afaceri a IMM-urilor, realizată din produsele și/sau serviciile noi sau reînnoite introduse în ultimul an, se observă că: 22,09% din întreprinderi dețin un procent de 0-5%; 19,84% din agenții economici nu au făcut eforturi de înnoire în 2010; 19,84% din IMM-uri înregistrează o pondere de 10-20%, 19,16% din firme consemnează un procent de 5-10% și 13,10% dintre companii dețin un procentaj de 20-50%. Numai în 5,96% din IMM-uri, cifra de afaceri este provenită în proporție de peste 50% din înnoirea/reînnoirea produselor/ serviciilor.

Pe regiuni situația este următoarea: întreprinderile care nu au înnoit/reînnoit în ultimul an produsele/ serviciile sunt cele situate în regiunea Sud Est (35,14%) și Sud Vest (11,65%), iar firmele a căror cifră de afaceri provine în proporție de peste 50% din noile produse/servicii oferite sunt cele din regiunea Nord Vest (12,00%).

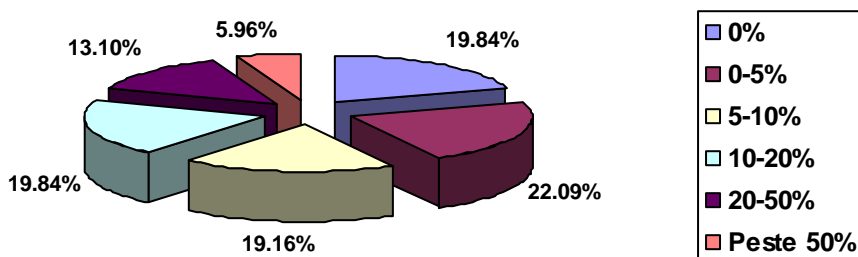


Figura 5. Intensitatea înnoirii produselor în IMM-uri

Tabelul 3. Diferențierea înnoirii produselor în cadrul IMM-urilor în funcție de regiunile de dezvoltare din care acestea fac parte

Nr. crt.	Ponderea în cifra de afaceri a produselor sau serviciilor noi/reînnoite	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București
1.	0%	19,77%	35,14%	27,12%	11,65%	23,53%	16,00%	16,36%	23,53%
2.	0-5%	19,21%	20,27%	18,64%	31,33%	14,71%	21,00%	5,45%	22,69%
3.	5-10%	22,03%	20,27%	22,03%	18,47%	23,53%	13,00%	16,36%	18,49%
4.	10-20%	19,77%	5,41%	22,03%	20,88%	23,53%	19,00%	41,82%	16,39%
5.	20-50%	12,43%	13,51%	8,47%	13,25%	8,82%	19,00%	16,36%	12,61%
6.	Peste 50%	6,78%	5,41%	1,69%	4,42%	5,88%	12,00%	3,64%	6,30%

4.4. Utilizarea tehnologiei informatice în firmele mici și mijlocii

Din punct de vedere al utilizării tehnologiei informatice (figura 4), 83,26% dintre firme au în dotare computere, în 81,44% din întreprinderi se accesează Internetul, în 72,52% dintre organizații este folosit e-mail-ul, 36,58% din companii dispun de Intranet, 16,20% dețin site-ul propriu și în 11,01% dintre unitățile economice se recurge la tranzacții on-line. De asemenea, în 9,37% dintre întreprinderi nu există facilități IT.

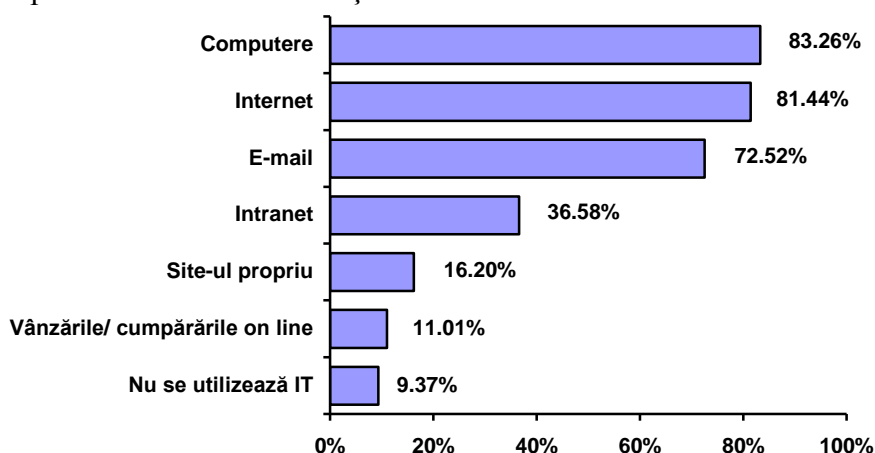


Figura 6. Structura componentelor IT utilizate în IMM-uri

În funcție de amplasarea regională, companiile din regiunea Centru înregistrează cele mai ridicate proporții ale întreprinderilor dotate cu computere (93,22%), în care se utilizează Internetul/Intranetul (89,83% și 59,32%) și care realizează vânzări/cumpărări on-line (30,51).

Concluzii

În condițiile accelerării ritmului schimbărilor tehnologice, a accentuării presiunilor concurențiale și pe fondul modificării exigențelor consumatorilor, care solicită într-un timp din ce în ce mai scurt, o varietate de produse noi personalizate, de calitate ridicată, la un preț scăzut și care să prezinte siguranță în exploatare, o companie tradițională nu poate răspunde unor asemenea provocări. Se apreciază că compania inovativă, bazată pe informație și cunoaștere, va fi compania viitorului: o companie flexibilă și performantă. Compania inovativă se caracterizează prin următoarele:

- un grad ridicat de receptivitate la fluctuațiile cererii;
- flexibilitate și capacitate de adaptare rapidă atât la variațiile privind natura materialelor cât și a condițiilor de prelucrare a acestora;
- capacitatea de a fabrica o gamă largă de produse de calitate, cu costuri mici și într-o perioadă scurtă de timp;
- abilitatea de a integra noi tehnologii de succes în sistemul existent, în condițiile unui timp de întrerupere și a unor costuri minime.

În urma cercetării acestui subiect am descoperit noi tendințe privind economia de piață atât la nivelul României, cât și indici care se referă la Uniunea Europeană.

Cercetarea și inovarea îmbunătățesc condițiile de trai și de muncă în Uniunea Europeană (UE), motiv pentru care se află în centrul politicilor prin care Comisia Europeană încearcă să stimuleze ocuparea forței de muncă, creșterea economică și investițiile.

Am văzut care sunt cele mai inovative țări din perspectivă globală, astfel am analizat toate aceste state în raport cu țara noastră. În România, tocmai din 2014 până în 2016 s-a înregistrat o creștere economică care ține echilibrul pe piață, care încurajează întreprinzătorii mici, dar și firmele mari să progreseze prin proiecte inovative. În Uniunea Europeană punctul forte este politica economică bazată pe proiecte științifice de amploare și pe încurajarea ideilor cât mai productive. Finanțarea se oferă spre realizarea unor scopuri personalizate spre atingerea unui punct forte în comun.

Bibliografie

1. *** *What is innovation why innovation is important*, document accesat pe <http://www.paggu.com/getting-into-roots/>
2. *** Raport de țară 2016, document accesat pe <https://ec.europa.eu/romania/news/>
3. *** *Topul celor mai inovative companii din lume*, document accesat pe <http://unimedia.info/stiri/>
4. *** România și inovația. Clasamentul celor mai inovative țări, document accesat pe <https://www.wall-street.ro/articol/Start-Up/169365/>
5. *** Research and innovation, accesat pe <https://ec.europa.eu/info/>
6. *** *Strategia națională de cercetare, dezvoltare și inovare 2014-2020*, document accesat pe <https://edu.ro/sites>
7. *** *Raport de cercetare – Analiza nivelului antreprenorial actual în Regiunea Sud-vest Oltenia*, 2011, cercetare efectuată de COMPETIMM – dezvoltarea competențelor manageriale și antreprenoriale în IMM-uri în Regiunea Sud-Vest Oltenia accesat pe <https://www.scribd.com>

Etica în marketing

Autor: Vîlcea Adriana
Coordonator: Conf. univ. dr. Ogarcă Radu
Universitatea din Craiova

Abstract: *The marketing concept is used as an ensemble of the activities through which the production is guided and adapted to the present and future request of the consumer. Marketing is not the most ethical domain, generally some companies taking advantage of how naive people are for their own development and publicity. Marketing is defined through its multitude of methods and techniques used is promoting of the products or the economic activities also. The marketing concept is only at its development beginning with it then going to play an important role in promoting and supporting the products and businesses.*

Definirea conceptelor de „marketing” și „etica”

Acțiuni specifice marketingului au apărut cu mult înaintea conceptului de „marketing” în sine. Termenul de marketing a apărut pentru prima oară în secolul XX, mai exact în anul 1902 în Buletinul Universității Michigan.

În prezent marketingul poate fi definit ca „ansamblul activităților prin care producția este orientată și adaptată cererilor prezente și viitoare ale consumatorului.”

Etica se bazează pe studierea principiilor etice, valorilor morale, precum și a problemelor privind distincțiile dintre corectitudine și incorectitudine, bine și rău, virtute și viciu.

Rolul eticii în marketing

În marketing, etica joacă un rol foarte important aceasta vizând aplicarea normelor și principiilor morale.

La modul general, inclusiv în domeniul marketingului etica presupune înțelegerea conceptelor morale cât și cele economice. În general oamenii consideră o combinație dificilă etica și domeniul afacerilor deoarece principalul scop în afaceri este acela de a maximiza profitul.

Există persoane care pot spune că a fi etic ține de fiecare individ în parte, și că nu există un model anume, fiecare vede etica într-un alt fel. Ceea ce unii pot considera etic alții nu, ba chiar dimpotrivă. Consider că morala prezintă elemente de specificitate în fiecare societate în parte, aceasta luând în calcul religia, legile și tradițiile unui popor.

Domeniul de marketing putem spune ca este deseori ocolit de conceptul de etică. Marketingul fiind folosit pentru promovarea cu orice mijloace uneori a anumitor servicii sau produse. Din această cauza lumea afacerilor este văzută ca fiind una total imorală în care cel care este corect este cel care pierde.

Marketingul a devenit, în foarte multe situații, un mod de manipulare a cumpărătorului.

Exemple de afaceri în care s-a recurs la practici neetice

Putem lua un caz dezbătut recent în întreaga lume: Facebook a declanșat în anul 2018 un nou scandal care vizează încălcarea drepturilor omului.



Cambridge Analytica ar fi folosit facebook-ul pentru colectarea datelor personale a 50 de milioane de oameni cu scopul unui experiment. Facebook este o metodă ușor de folosit pentru influențarea utilizatorului sau manipularea acestuia. Deși știa despre toate aceste Facebook nu a luat nicio măsură, încălcând drepturile utilizatorilor ca și anumite principii etice legate de discreția față de viața privată.

În domeniul afacerilor etica este încălcată adeseori fiind pusă în joc chiar sănătatea oamenilor.

Exemple de astfel de afaceri sunt cele care promovează alcoolul sau tutunul, ba chiar mâncarea nesănătoasă.

În acest domeniu putem lua ca exemplu McDonald's. Acesta este cel mai mare lanț de restaurante fast-food din întreaga lume. Mâncarea acestora fiind des dezbătută din punct de vedere etic.

Discuțiile se referă la etica corporațiilor, obezitate, mediu, drepturile animalelor sau chiar decese survenite în urma problemelor cu inima.



Acestea au stârnit o mulțime de reacții negative și critici, David Morris și Helen Steel fiind doi dintre cei care au luat atitudine împotriva acestui brand.

Modul de promovare cât și politicile de afaceri Mc Donald's au fost dezbătute în cadrul unui proces la Înalta Curte de Justiție din Londra aceștia fiind acuzați de exploatarea copiilor în reclamele sale și în mod indirect, de exploatarea și producerea de suferință animalelor. Despre acest brand a fost scrisă și o carte „Națiunea fast-food” în care îi sunt aduse critici grave precum folosirea influenței politice pentru a-și crește profiturile pe socoteala sănătății populației, profitând de condiția socială a muncitorilor.

Un alt scandal a fost stârnit de producătorii autoturismelor Volkswagen care în anul 2015 au fost avertizați de către Agenția pentru Protecția Mediului a Statelor Unite în legătura cu programarea frauduloasă a motoarelor Diesel.

Aceștia respectau normele legale doar în condițiile de laborator, în condiții normale de exploatare acesta depășind de 35 de ori limita legală. În urma acestor acțiuni considerate neetice Volkswagen a suferit o scădere masivă a acțiunilor și o pierdere de aproximativ 7.3 miliarde de dolari folosiți pentru rectificarea problemei create.



O altă companie recunoscută la nivel global criticată pentru folosirea mijloacelor neetice este Samsung. Chiar moștenitorul imperiului Samsung a fost cel acuzat de corupție, acesta primind o sentință de 5 ani de închisoare dar fiind eliberat după doar 5 luni.

Acesta nu este singurul scandal în care Samsung a apărut. Unul dintre cele mai cunoscute și utilizate brand-uri de telefoane mobile și nu numai, a avut probleme chiar cu unul dintre cele mai evaluate modele din gamă fix după apariția acestuia. Aceștia au primit reclamații de la clienți legate de faptul că le-a explodat (peste 70 de telefoane au explodat numai în SUA).



Un scandal legat de etica în marketing a vizat și compania Apple. Aceștia au afirmat că încetinesc intenționat performanța telefoanelor iPhone 6, iPhone 6s, iPhone SE și iPhone 7 pentru a crește durata de funcționare a bateriei.



Mulți deținători de telefoane Apple susțin că acesta este doar o strategie de marketing prin care să îi forțeze pe utilizatori să cumpere un model mai nou.

De altfel este destul de generalizat punctul de vedere conform căruia: "Apple's success is the result of superlative marketing."

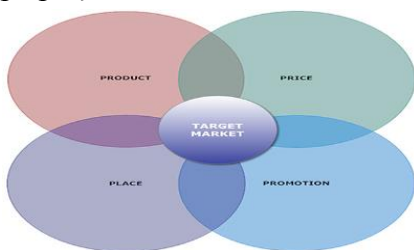
Concluzii

Din diversele exemple putem concluziona că marketingul nu este tocmai cel mai etic domeniu deseori fiind încălcate drepturile consumatorului sau chiar ale omului.

Consumatorii și afacerile se afla într-o relație simbolică acestea având nevoie unul de celălalt. Consumatorii depind de bunurile și serviciile oferite de diverșii întreprinzători iar la rândul lor firmele există și se dezvoltă pe baza cererilor de bunuri și servicii ale consumatorilor,

marketingul având un rol foarte important în atragerea clienților către ofertele întreprinderii și în dezvoltarea acesteia.

Un marketing deficitar sau recurgând la orice mijloace, chiar neetice, pentru sporirea profitului, poate aduce după sine consecințe grave, atât consumatorului cât mai ales firmei, acesta putând ajunge chiar la faliment. Consumatorul este cel care decide dacă afacerea respectivă rămâne pe piață sau nu.



Marea majoritate a problemelor legate de etica privind relația dintre consumator și afacere au o strânsă legătură cu principalele instrumente ale politicii de marketing denumit și mixul de marketing - politicile privind produsele, comunicarea publicitară, prețurile și practicile de distribuție.

Un consumator care a auzit anumite zvonuri negative legate de o firmă nu o să mai fie la fel de atras să cumpere sau să utilizeze serviciile oferite de acea firmă. Acesta va alege întotdeauna ca nevoile sale de consumator să fie satisfăcute de o firmă cu o imagine pozitivă.

Chiar din aceste motive în ultimul timp companiile aleg să folosească o formă de marketing bazată pe nevoile societății, marketingul filantropic. O imagine pozitivă a firmei poate chiar dubla profitul acesteia.

Bibliografie:

1. Bîgu, D., *Etică în afaceri: Structuri conceptuale și aplicații*, Editura ASE, București, 2014
2. Smedescu, I., *Marketing. Aspecte teoretice. Studii de caz. Aplicații. Teste*, Editura Universitară, București, 2008
3. https://ro.wikipedia.org/wiki/Scandalul_Volkswagen
4. <https://www.cotidianul.ro/seful-samsung-a-gasit-vinovatul-in-scandalul-note-7/>
5. <http://www.capital.ro/scandal-de-amploare-in-care-este-implicat-apple-producatorul-iphone.html>
6. <https://www.cbsnews.com/news/apple-marketings-top-10-dumb-mistakes/8/>
7. <https://www.scribd.com/document/26878014/etica6-Afaceri-si-consumatori-Etica-in-afaceri>

Discriminarea femeilor

Autori: Zamfir Nicoleta-Alina, Zaharia Teodora-Elena
Coordonator: Conf. univ. dr. Ogarcă Radu
Universitatea din Craiova

Abstract: *Discrimination is an inappropriate form of behavior that involves different and unfair treatment for women.*

There are several forms of discrimination against women: at work and in the family. At work, it is the most common type of discrimination among women because there is no gender equality. In a company where there is equality of chances, the profit is higher, and the confidence rate of the clients increases. In the case of the domestic woman, there is discrimination because it must obey the man, listen to him, and keep him out of the way. This case is not so populated today because many women are no longer home but want to be independent. The solutions that we can combat discrimination are related to reducing the pay gap by some specific strategies. If this discrimination does not solve the problem, the law can also intervene by imposing a fine on the employer in case of discrimination at work. So, discrimination is a common problem in Romania today, to which we have to react in any way

INTRODUCERE

Totul a început de când femeile au stat acasă, fără locuri de muncă, fără resurse financiare proprii, având grijă de copii și de casă. Neavând posibilitatea de a se afirma și de a-și face auzite părerile, ele au început să fie discriminate. În schimb, credem că acum, în zilele noastre, ideea că femeia nu reprezintă un pion principal în orice domeniu, nu mai este valabilă și asta pentru că au devenit independente și mult mai încrezătoare în forțele proprii.

Importanța acestei teme este dată de faptul că discriminarea din rândul femeilor este frecvent întâlnită în societățile moderne, dar de foarte multe ori nu este conștientizată, nu este semnalată de teamă sau de rușine sau nu este sancționată. La nivel organizațional astfel de comportamente strictă atmosfera de la locul de muncă, provoacă tensiuni, demotivare și chiar plecarea unor angajați valoroși.

ELEMENTE CONCEPTUALE

Definire

Discriminarea este un cuvânt des întâlnit în zilele noastre, deoarece specia umană nu s-a schimbat prea mult din trecut și până în prezent, la nivel de mentalitate. Aceasta reprezintă un tratament diferit, nedrept, aplicat unei persoane din cauza diferențelor acesteia față de grupul respectiv. Efectele unui astfel de tratament pot fi dramatice, de la depresie până la suicid. Cu toate acestea în multe societăți cetățenii și autoritățile ”închid” ochii la astfel cazuri.

Încă din cele mai vechi timpuri, femeia s-a aflat în postura de mamă, soție și iubită, însă, din păcate, mereu a fost tratată ca inferioară față de bărbați. Femeia a fost privită multă vreme ca o “sclavă”, ea având doar obligații nu și drepturi. În prezent, cu toate societatea a evoluat, acest mod de abordare, într-o formă modernă, mai rafinată, mai subtilă, persistă.

Indiferent despre ce țară am vorbi, peste tot este întâlnit câte un tip de discriminare în ceea ce privește femeile la locul de munca, în societate, familie, biserică. etc

Cauze

Principalele cauze de discriminare ale femeilor sunt:

- carențe în educația civică a populației;
- anumite valori culturale conservatoare, extrem de tradiționaliste;
- o legislație cu carențe în identificarea și sancționarea unor astfel de comportamente sau aplicarea deficitară a acesteia.

Combatere

Soluțiile acestei probleme pot fi:

- reducerea diferenței de salarizare între genuri, care poate fi impusă chiar prin lege;
- soluționare tuturor plângerilor depuse la autoritățile responsabile și sancționarea vinovaților conform legii;
- dezbateră periodică a acestor probleme la nivel organizațional pentru conștientizare și sancționarea eventualelor derapaje.

Măsurile adecvate de combatere, aplicarea acestora cu promptitudine poate conduce la două rezultate favorabile: descurajarea eventualilor discriminatori; încurajarea unor potențiale victime să semnaleze orice situație de discriminare. În combaterea discriminării legea poate fi un element important, dar nu poate acoperi toate problemele. La nivel organizațional, în implementarea măsurilor anti-discriminare trebuie să existe un ton dat de la vârf, respectiv de la nivelul managementului de vârf.

SITUAȚII DE DISCRIMINARE A FEMEILOR

Discriminarea femeilor se poate face în una dintre următoarele ipostaze:

- ❖ -la locul de muncă
- ❖ -în societate
- ❖ -în familie

Discriminarea la locul de muncă

La locul de muncă este cel mai întâlnit tip de discriminare în rândul femeilor, deoarece nu există egalitate între sexe, principalele diferențieri fiind legate de remunerare și de accesul la funcțiile de management.

Într-o companie unde există egalitate de șanse atmosfera la locul de muncă este una bună cu implicații asupra rezultatelor financiare, interacțiunii cu clienții, atragerii unor resurse umane valoroase.

Un studiu făcut în urmă cu câțiva ani, a demonstrat că femeile pot fi mai bune la conducerea unei firme, ele fiind mai deschise, mai sociabile și mai calculate când vine vorba de luarea deciziilor, implicit rezultatele financiare fiind mai bune. Cu toate acestea, cel puțin în România, foarte puține femei sunt în poziții de top-management.

O altă situație frecvent întâlnită în context românesc este discriminarea femeilor gravide. Având în vedere că legea le protejează, de multe ori angajatori exercită presiuni și hărțuiri psihologice pentru a le determina să plece de ”bunăvoie” în perioada pre-natală. Din punctul de vedere al femeii, nașterea unui copil poate reprezenta o perioadă de vulnerabilitate profesională, trebuind să întrerupă cariera.

Discriminarea femeii în societate

De-a lungul timpului femeile au fost obișnuite și învățate că locul lor e acasă, la ”crațiță”, cum se spune în popor, și nu la un serviciu. Ele au fost obligate (în unele regiuni încă sunt) prin lege să fie inferioare bărbatului, să nu-și contrazică bărbatul sau să iasă din cuvântul lui.

Un alt aspect îl constituie faptul că există unele biserici în care femeile nu au voie să intre sau trebuie să aibă o anumită vestimentație sau să aibă capul acoperit.

Discriminarea femeii în familie

Nu puteam să nu spunem câteva aspect legate de acest tip de discriminare, pentru că încă mai există și în zilele noastre, nu ca forma de odinioară, ci una modernă, ceva mai subtilă. Totuși în multe familii, inclusiv în România, se consideră că în virtutea faptului că bărbatul este singurul care aduce resurse financiare în familie poate impune anumite lucruri femeii, îi poate suspenda orice libertate de alegere. În ultimii 50-60 de ani femeile s-au încadrat pe piața muncii, au dobândit propriile resurse financiare și au început, în multe familii, să fie tratate ca egale cu bărbații, din punct de vedere social.

Discriminarea femeilor rămâne, însă, prezentă în familiile din societățile închise, tradiționaliste, extrem de religioase. De exemplu, în Arabia Saudită, femeile nu au voie să conducă un autoturism. Tot în această țară, femeile nu au nevoie de un bărbat gardian, deoarece le este interzis să conducă vreo activitate sau să călătorească singure. În Afganistan, femeile nu au voie să lucreze în afara gospodăriilor sau să meargă la școală.

CONCLUZII

Așadar, discriminarea este o formă neadecvată de comportament ce presupune un tratament diferențiat al femeilor, la locul de muncă. Aceasta este o problemă gravă și la care trebuie să se reacționeze, la nivel de autorități, sau la nivelul organizației la care se produce un astfel de comportament. În funcție de gravitatea faptei, se poate merge de la o discuție pentru conștientizarea comportamentului și corectarea acestuia, până la adoptarea unor sancțiuni legale.

Sanționarea acestor comportamente poate conduce la diminuarea unei stări de anxietate și teamă la nivelul victimei, la descurajarea potențialilor discriminatori, la curajul altor victime de a sesiza astfel de comportamente. În final climatul din organizație se va îmbunătăți.

BIBLIOGRAFIE:

1. <http://ea.md/discriminarea-continua-10-lucruri-care-le-sunt-interzise-femeilor-din-diferente-tari-ale-lumii/>
2. <https://andreivocila.wordpress.com/2011/01/21/prevenirea-si-combaterea-tuturor-formelor-de-discriminare/>
3. <http://www.medierenet.ro/2015/06/01/discriminarea-femeilor-mediator/#.WuS2ei5ubIU>

Secțiunea
ADMINISTRAȚIE PUBLICĂ

Dificultatea adopției în România

Autor: Chiriță Diana-Maria
Coordonator: Lect. univ. dr. Răvaș Oana
Universitatea din Petroșani

Abstract: *Adoption is one of the oldest social institutions and is met in many forms, cultures or religion. In this research, I intend to inform you how difficult the adoption is in Romania. The elaboration of this material was designed to discover the adoption process, to see what documents you should acquire to make an adoption. The adoption “conquered” the world in the sense that it became an international phenomenon. It is important to study this theme because nothing is more important than family and what it represents for mankind.*

1. Introducere

„Copilul – singurul lucru pe care îl face omul fără nici un sentiment de responsabilitate, deși este acela pe care ar trebui să îl faci terorizat de sentimentul responsabilității.” (G. Ibraileanu, Privind viața)

În acest studiu de cercetare intenționez să aduc la cunoștință cât de greu este realizată adopția în România, în anul 2017, când totul este posibil și realizabil pentru a adopta un copil care are foarte mare nevoie de o familie, de îmbrățișarea caldă a unui părinte sau de un sfat atunci când are nevoie.

Elaborarea acestui material a fost conceput pentru a descoperi procesul adopției, pentru a vedea ce acte trebuie făcute pentru a adopta un copil cu ajutorul unor persoane care știu foarte bine acest lucru.

În literatura de specialitate, scopul adopției este de a sigura protecție intereselor patrimoniale și nepatrimoniale ale copiilor care nu pot avea o ocrotire corespunzătoare sau o ocrotire părintească.

Necesitatea unui copil lipsit de părinți este foarte mare deoarece copilul are nevoie de o educare corespunzătoare pentru a se dezvolta din toate punctele de vedere și pentru a ajunge un om educat în societate.

2. Evoluția procesului de adopție

Codul civil românesc de la 1864 reglementa adopția ca un act solemn între adoptat și adoptator. Dispozițiile sale au fost abrogate în 1954, odată cu intrarea în vigoare a Codului Familiei, adopția primind o nouă reglementare. Adopția nu mai era instrumentul prin care cel care își dorește un copil îl poate avea, ci mijlocul prin care copilul poate primi familia de care are nevoie, adică o măsură de protecție pentru copilul abandonat.

Legea nr.11/1990 a ajustat unele prevederi ale Codului Familiei pentru ca regimul juridic al adopției să fie în concordanță cu documentele internaționale la care România face parte, și anume Convenția de la Haga asupra protecției copilului și cooperării în materia adopției internaționale, Convenția Europeană în materia adopției de copii, încheiată la Strasbourg și Convenția O.N.U. cu privire la Drepturile Copilului. Legea din 1990 a fost modificată prin Legea nr.48/1991 și Legea nr.65/1995, care la rândul ei a fost abrogată prin Legea nr.87/1998, care în 2004 este abrogată prin Legea nr.273/2004 în scopul armonizării legislației interne cu reglementările și practicile internaționale în domeniu care intră în vigoare pe data de 1 ianuarie 2005.

Până în anul 2005, aceste Convenții nu au fost respectate în totalitate în România. Dimpotrivă, anumite prevederi au fost încălcate cu riscul violării drepturilor fundamentale ale copiilor din țara

noastră. Chiar dacă existau multe semnale în acest sens care proveneau din partea comunității internaționale, nu se schimba aproape nimic în domeniul adopției. Copii în trecut fiind percepuți ca o marfă, care putea fi schimbată după bunul plac.

Prin urmare, elaborarea noii legislații în domeniul adopției, care a intrat în vigoare la 1 ianuarie 2005, a pornit de la constatarea că adopțiile internaționale urmau anumite proceduri care intrau în contradicție cu convențiile internaționale ratificate de România. Deși prin validarea acestor convenții internaționale își lua astfel angajamentul respectării lor, acest angajament nu a fost respectat în totalitate. Astfel, prin încălcarea prevederilor internaționale și neconcordanța prevederilor internaționale și prevederilor interne ce au legătură cu adopția au dus la încălcarea drepturilor copiilor din România.

3. Procedura adopției

Legea privind regimul juridic al adopției se înscrie în cadrul stabilit atât prin Legea privind protecția și promovarea drepturilor copilului, cât și prin prevederile convențiilor internaționale în domeniu ratificate de România.

Adopția reprezintă un mare avantaj din cauză că oferă o familie permanentă unui copil pentru care nu poate fi găsit un mediu corespunzător în familia sa și pentru care o astfel de alternativă răspunde nevoilor identificate în urma procesului de evaluare realizat de către profesioniștii din domeniu.

A adopta un copil nu este un lucru foarte ușor, însă este o faptă minunată. Pentru a reuși acest lucru este nevoie de dorință, multă iubire părintească, dar și multă răbdare pentru că procesul este unul foarte greu în România.

3.1. Obținerea atestatului de persoană/familie aptă să adopte

În 2016 parlamentarii au decis să simplifice procedura adopției copiilor, considerată până atunci greoaie, iar persoanele care vor să adopte copii trebuie să respecte noi prevederi legale deoarece Legea nr.273/2004 privind procedura adopției a suferit modificări semnificative. Adoptarea unui copil se poate face doar cu împlinirea unor garanții morale și a unor condiții materiale, iar în același timp legea prevede și unele interdicții. Astfel că persoanele condamnate pentru infracțiune contra persoanei sau familiei, pornografie infantilă sau traficul de droguri n-au voie să adopte copii. De asemenea, nu pot adopta persoana/familia al cărei copil beneficiază de o măsură de protecție specială sau care este decazută din drepturile părintești și nici persoanele care vor să adopte singure și au soți bolnavi psihic sau cu handicap mintal.

Este foarte important ca părinții firești trebuie să își dea consimțământul pentru adopție în fața instanței judecătorești, iar dacă minorul a împlinit vârsta de 10 ani, este nevoie și de consimțământul său.

Două persoane pot să adopte un copil doar dacă sunt soț și soție, iar „adoptatorul sau familia adoptatoare trebuie să îndeplinească garanțiile morale, precum și condițiile materiale necesare creșterii, educării și dezvoltării armonioase a copilului”, se arată în lege.

După realizarea acestui demers se depune la DGASPC cererea privind eliberarea atestatului însoțită de următoarele documente:

- Copie după buletinul/cartea de identitate, permisul de ședere pe termen lung sau, după caz, cartea de rezidență permanentă;
- Declarație autentică pe teritoriul României în ultimele 12 luni anterioare depunerii cererii de evaluare, neexistând absențe temporare care cumulat să depășească 3 luni;
- Copie legalizată după certificatul de naștere;
- Copie legalizată după certificatul de căsătorie sau hotărârea de divorț/certificatul de divorț, dacă este cazul;

- Copie după titlul de proprietate sau alt document care să ateste dreptul de folosință a locuinței;
- Certificatul de cazier judiciar;
- Adeverințe de venit sau alte documente care atestă veniturile solicitantului/solicitanților;
- Certificat/adeverință medical/medicală eliberat/eliberată de medicul de familie privind starea de sănătate și eventualele boli cronice, însoțit/însoțită de rezultatul evaluării psihiatrice;
- Minimum două caracterizări de la ultimul loc de muncă pentru fiecare solicitant;
- Declarația soțului care nu se asociază la cererea de adopție, cu indicarea expresă a motivelor neasocierii;
- Declarație autentică pe propria răspundere din care să rezulte că solicitantul/solicitanții nu este/sunt decăzut/decăzuți din drepturile părintești, precum și referitor la faptul că nu are/au copil/copii în sistemul de protecție specială;
- Certificatul de cazier judiciar al persoanelor cu care locuiește solicitantul;

Persoana/familia care dorește să adopte, se adresează Direcției Generale de Asistență Socială și Protecția Copilului (DGASPC) în a cărei rază teritorială domiciliază sau unui organism privat român autorizat pentru realizarea procedurii de informare prealabilă.

3.2. Potrivirea dintre adoptatori și copilul adoptat

Înainte ca un copil să fie încredințat pentru adopție trebuie rezolvată etapa prealabilă potrivirii copilului cu adoptatorii. Autoritățile trebuie să găsească adoptatori care să corespundă nevoilor copilului, iar apoi se stabilește compatibilitatea dintre ei. În legea adopției este precizat că „Potrivirea este o etapă premergătoare încredințării în vederea adopției prin care se identifică și selectează persoana/familia atestată ca fiind aptă să adopte, care răspunde nevoilor identificate ale copilului și se stabilește compatibilitatea dintre copil și persoana/familia adoptatoare”.

În cadrul acestei etape, rudele copilului din familia extinsă până la gradul al patrulea și alte persoane alături de care copilul s-a bucurat de viața de familie timp de cel puțin 6 luni cum ar fi tutorele, asistentul maternal sau familia de plasament, au prioritate.

Apoi, după trecerea perioadei de potrivire, direcția de asistență socială și protecția copilului trebuie să întocmească un raport prin care să constate, practic, compatibilitatea dintre adoptatori și copil și să propună instanței judecătorești încredințarea pentru adopție.

Instanța dispune încredințarea copilului în vederea adopției timp de 90 de zile pentru a vedea dacă potrivirea cu adoptatorii este bună. În lege se arată că „Capacitatea de adaptare, fizică și psihică, a copilului la noul mediu familial va fi analizată în raport cu condițiile de natură socioprofesională, economică, culturală, de limbă, religie și cu orice alte asemenea elemente caracteristice locului în care trăiește copilul în perioada încredințării și care ar putea avea relevanță în aprecierea evoluției ulterioare a acestuia în cazul încuviințării adopției”. Pe durata aceasta, autoritățile trebuie să urmărească evoluția copilului și a relațiilor pe care le are acesta cu adoptatorii, progresul fiind înscris în rapoarte bilunare. La sfârșitul celor 90 de zile se întocmește raportul final, care este trimis instanței competente.

3.3. Aprobarea adopției poate fi făcută doar de instanță

Potrivit Legii nr.273/2004 încuviințarea adopțiilor intră în zona de competență a instanțelor judecătorești care trebuie să se pronunțe asupra cererilor după terminarea perioadei de încredințare. Cererea de încuviințare a adopției trebuie să fie introdusă fie de către adoptatori, fie de către direcția de asistență socială și protecția copilului.

Cererea de încuviințare a adopției trebuie să fie introdusă fie de către adoptatori, fie de către direcția de asistență socială și protecția copilului. De la caz la caz, solicitarea trebuie să fie însoțită de următoarele acte:

- Certificatul de naștere al copilului (copie legalizată);
- Certificatul medical privind starea de sănătate a copilului;
- Raportul de consiliere care a împlinit vârsta de zece ani, în vederea exprimării consimțământului;
- Atestatul valabil al adoptatorilor;
- Hotărârea judecătorească irevocabilă de încredințare în vederea adopției;
- Certificatele de naștere ale adoptatorilor (copie legalizată);
- Certificatul de căsătorie al adoptatorilor (copie legalizată);
- Cazierul judiciar al adoptatorilor;
- Certificatul medical privind starea de sănătatea adoptatorilor (de la medicul de familie);
- Hotărârea judecătorească irevocabilă de deschidere a procedurii de adopție a copilului;
- Raportul de consiliere și informare a părinților firești în cazul adopției copilului de către soțul părintelui firesc;
- Documentul care consemnează rezultatul expertizei pentru confirmarea filiației față de tată, realizată prin metoda serologică ADN, în cazul adopției copilului de către soția părintelui firesc atunci când copilul a fost recunoscut de tată pe cale administrativă, precum și în cazul în care paternitatea copilului a fost stabilită prin hotărâre judecătorească prin care s-a luat act de recunoașterea de către tată sau care consfințește învoiala părților, fără a se fi cercetat temeinicia cererii;
- Declarația notarială pe propria răspundere (atunci când copilul adoptat are un singur părinte, necăsătorit, iar acesta se află într-o relație cu o persoană de sex opus, necăsătorită).

Dacă instanța judecătorească și-a format convingerea că adopția este în interesul superior al copilului, admite cererea de încuviințare a adopției. Apoi, în cinci zile de la rămânerea irevocabilă a hotărârii, autoritățile înștintează în scris părinții firești ai copilului. Procedura adopției nu se încheie odată cu decizia favorabilă a instanței de judecată deoarece după încuviințarea adopției legea prevede că mai există o perioadă de monitorizare și acume: ¹ „Monitorizarea postadopție reprezintă etapa ulterioară încuviințării adopției prin care se urmărește evoluția copilului adoptat și a relațiilor dintre acesta și părinții adoptatori în vederea integrării depline a copilului în familia adoptatoare și identificării precoce a eventualelor dificultăți ce pot să apară în această perioadă”. Mai concis, perioada de monitorizare este de minimum doi ani, iar în timpul acesta autoritățile trebuie să întocmească rapoarte trimestriale. Abia după ce monitorizarea postadopție s-a încheiat, se întocmește raportul final de închidere a cazului.

4. Procesul emoțional al adopției

4.1. Părinții implicați în adopție

Părinții care vor să adopte sunt acei oameni care și-au descoperit sterilitatea și au trecut prin tot felul de procese, examene, tratamente, speranțe. Acești oameni nu se deosebesc cu nimic de toți ceilalți, își au trecutul lor de suferință legată de sterilitate, dar și experiențe mai mult sau mai puțin dureroase trăite în copilărie și în viața de cuplu. Din punct de vedere al unui cuplu, adopția reprezintă asumarea responsabilității asupra unei vieți umane și devotamentul total pentru a face tot posibilul ca acel copil să fie crescut frumos. Aici vorbim despre un devotament, de o implicare permanentă, care

¹ Legea nr. 273/2004 privind regimul juridic al adopției.

este costisitoare în ceea ce privește partea financiară, atenția și energia. Cei care vor să adopte simt anumite temeri, însă trebuie să le depășească în totalitate înainte de a lua decizia de a adopta.

4.2. Atașamentul copilului în familia adoptivă

Un copil adoptat a fost mai întâi în brațele mamei sale care l-a născut, iar a doua zi, aceasta dispăruse. Degeaba copilul a plâns, a strigat-o, însă ea nu s-a mai întors la el, copilul nu își mai amintește de ea, însă creierul a printat o mare deznădejde și teamă de a muri. Unii dintre copiii au fost nevoiți să se descurce singuri pe stradă pentru a supraviețui, alții au fost maltratați sau au fost lăsați ore, zile sau chiar săptămâni de-a rândul culcați într-un pat, cu biberonul legat de grățile acestuia.

Ce simte un astfel de copil, ce este în sufletul lui? Câtă încredere poate avea în acești noi părinți când, de fapt, încrederea lui a fost spulberată în trecut? Se va putea oare atașa de acești părinți și trăii intimitatea unei vieți de familie împreună cu ei?

În majoritatea cazurilor răspunsul este, da. După o perioadă de ezitare, de încercare a părinților, el va decide să aiba încredere în ei, să se lase iubit și să-și iubească părinții. Și asta cu atât mai ușor cu cât părinții vor înțelege miza situației și vor putea să-i respecte propriul ritm, cu atât mai ușor cu cât trecutul lui de abandon este mai scurt iar el nu a ajuns să cunoască sentimentul de neglijare și/sau maltratare.

Totuși sunt și anumite cazuri în care copilul nu mai are încredere în lumea care-l înconjoară, în adulții de lângă el, în ei însuși și opun rezistență la ceea ce noii lui părinți îi propun. Ceea ce face să apară la aceștia un sentiment de neînțelegere, de incompetență și foarte curând un sentiment de neputință. Părinții trebuie să fie în stare să sesizeze particularitățile copilului lor legate de ceea ce acesta a trăit înainte dacă vor să devină „tutori de rezistență la șocuri”. Fără empatie și fără compasiune pentru ceea ce el a trăit înainte, părinții au toate șansele să-l victimizeze din nou pe copil și să pună în primejdie relația de atașament, de încredere și de tandrețe dintre părinte și copil.

Ceea ce este în joc în această perioadă are o importanță capitală pentru copil, este vorba despre procesele de atașament pe care trebuie să le trăiască, să le retrăiască poate, iar în cazul părinților este vorba despre procesele prin care creează legăturile cu acest copil.

5. Ce înseamnă un copil “greu adoptabil” în România

În acord cu prevederile din legislația în vigoare privind adopția, copiii greu adoptabili sunt acei copii pentru care într-o perioadă de 9 luni de la declararea adoptabilității su s-a reușit identificarea unei familii potrivite sau, chiar dacă aceasta a fost identificată nu s-au putut urma pașii care să conducă la finalizarea adopției. De obicei, în această situație deosebită se află copiii cu vârstă mai mare de 3 ani, copiii cu o stare de sănătate mai delicată, copiii care au nevoi crescute de stimulare a dezvoltării sau copii care au frați cu care sunt adoptabili împreună.

Începând cu toamna anului 2016 a fost simplificată procedura de adopție, o categorie nouă prevăzută de lege, și anume copii „greu adoptabili” din sistemul de protecție și sunt denumiți așa deoarece birocrăția îi aruncase la coada unor liste care nu le ofereau nici o speranță. La câteva luni de la reformarea sistemului de adopții, sute de copii care aveau șanse mici de a-și găsi o familie și care să-l iubească sunt pe cale să-și îndeplinească dorința, aceea de a avea cui să spună mamă și tată.

6. Ascunderea adevărului față de copil. Una din problemele adopției

Ziua de 2 iunie este Ziua Națională a Adopțiilor, declarată astfel printr-o lege din anul 2014. În această zi, instituțiile publice și organizațiile cu activitate în domeniu încearcă să promoveze adopția și, în același timp, sărbătorească familiile care adoptă copii.

O problemă care apare des în familiile care adoptă este ascunderea adevărului față de copil cu privire la identitatea sa, părinții aleg să facă acest lucru din diferite motive. Oricum, în România

adopția încă este un subiect tabu, spune Stanca Mezei, psiholog la Direcția Generală de Asistență Socială și Protecție a Copilului din Cluj.

Societatea accepta cu greu copiii adoptați, lucru care se leagă de faptul că părinții adoptatori încă au dificultăți în a spune copilului că este adoptat, chiar dacă legea ne obligă să facem acest lucru de la o vârstă foarte mică. Copilului îi putem explica, ținând cont de vârsta și capacitatea lui de înțelegere chiar începând de la vârsta de 2 ani, sub forma unor povești care să reprezinte realitatea.

6.1 Este benefic copilului să știe adevărul?

Este foarte important să-i spunem copilului din timp că a fost adoptat deoarece treptat își va forma identitatea de sine și va integra procesul de adopție în formarea sa ca un lucru firesc. Adopția este un lucru firesc și de aceea copilul trebuie să se obișnuiască cu ideea că a fost adoptat. Prin adopție poți deveni părinte într-un mod firesc.

De ce se fereșc părinții să spună adevărul?

Depinde de părinte și de felul cum au internalizat procesul acesta, al adopției. Fiecare venim într-un proces al adopției cu istoricul nostru propriu de viață, cu evenimentele mai mult sau mai puțin dificile pe care le-am parcurs, și de acolo apar vulnerabilitățile noastre: poate fi o teamă să nu fie abandonat de copil, poate le este frică că nu vor fi acceptați pe deplin de către copil, poate teama că nu sunt părinți suficient de buni. Sunt foarte multe aspecte, sigur că majoritatea celor care au dificultăți în a spune copilului pleacă de la premisa că protejează copilul, dar mai degrabă se protejează pe ei. Acel copil are dreptul de a-și cunoaște istoria de viață, iar familiile care intră în procesul de adopție sunt aduse la cunoștință faptul că acel copil vine în fața lor inclusiv cu familia biologică. Aceasta va fi o legătură pe o viață întreagă, chiar dacă familia biologică nu este prezentă fizic. Copilul, abia de la împlinirea a 18 ani are dreptul de a-și cunoaște familia biologică.

7. Concluzie

După realizarea acestui proiect legat de “Dificultatea adopției în România”, se constată că de la sfârșitul anului 2016 nu mai este atât de dificil să adopți un copil deoarece sute de copii care nu prea aveau șanse în a-și găsi o familie care să-i iubească, sunt pe cale să-și îndeplinească dorința, aceea de a avea cui să spună mamă și tată.

Persoana/familia care dorește să adopte, se adresează Direcției Generale de Asistență Socială și Protecția Copilului (DGASPC) în a cărei rază teritorială domiciliază sau unui organism privat român autorizat pentru realizarea procedurii de informare prealabilă. Este foarte important ca părinții firești să-și dea consiliământul în fața instanței judecătorești, iar dacă minorul a împlinit vârsta de 10 ani, este nevoie și de consiliământul lui.

Potrivirea dintre adoptatori și copilul adoptat este și ea foarte importantă pentru că adoptatorii trebuie să corespundă nevoilor copilului, iar apoi se stabilește compatibilitatea dintre ei. Legea adopției ne precizează că “Potrivirea este o etapă premergătoare încredințării în vederea adopției prin care se identifică persoana sau familia atestată ca fiind aptă să adopte un copil și care răspunde nevoilor identificate ale copilului”.

Aflăm că instanța dispune încredințarea copilului în vederea adopției timp de 90 de zile pentru a vedea dacă potrivirea cu adoptatorii este bună. Aprobarea adopției poate fi făcută doar în instanță, astfel că dacă instanța judecătorească și-a format convingerea că adopția este în interesul superior al copilului, admite cererea de încuviințare a adopției. Apoi în 5 zile de la rămânerea irevocabilă a hotărârii, autoritățile anunță în scris părinții firești ai copilului. Procedura adopției nu se încheie odată cu decizia favorabilă a instanței de judecată deoarece după încuviințarea adopției legea prevede că mai există o perioadă de monitorizare și acum: ² „Monitorizarea postadopție reprezintă

² Legea nr.273/2004 privind regimul juridic al adopției.

etapa ulterioară încuviințării adopției prin care se urmărește evoluția copilului adoptat și a relațiilor dintre acesta și părinții adoptatori în vederea integrării depline a copilului în familia adoptatoare și identificării precoce a eventualelor dificultăți ce pot să apară în această perioadă. ”. Mai concis, perioada de monitorizare este de minimum doi ani, iar în timpul acesta autoritățile trebuie să întocmească rapoarte trimestriale. Abia după ce monitorizarea postadopție s-a încheiat, se întocmește raportul final de închidere a cazului.

Am aflat că în data de 2 iunie este ziua națională a adopțiilor declarată prin lege din anul 2014, iar în aceasta zi organizațiile cu activitate în domeniu încearcă să promoveze adopția și în același timp, sărbătoresc familiile care adoptă copii. Totodată există o problemă care apare des în familiile adoptatoare, aceea de ascundere a adevărului față de copil cu privire la identitatea sa. Părinții adoptatori încă au dificultăți în a spune copilului că este adoptat, chiar dacă legea obligă să facă acest lucru încă de la o vârstă fragedă.

Majoritatea familiilor adoptive însă nu își doresc un al doilea copil. Dacă totuși ar decide să adopte un al doilea copil, criteriile care ar ghida alegerea în mare măsură legate de copilul pe l-au adoptat deja acestea fiind un alt sex al copilului adoptat, sau vârstă apropiată.

În privința procesului adopției, consider că este nevoie de reducerea intervalelor de timp dintre diferitele etape, simplificarea procedurilor din cadrul serviciilor publice specializate (DGASPC) și existența unor complete de judecată specializate în adopție.

În această cercetare am mai descoperit că familiile adoptatoare menționează câteva motive pentru care nu sunt adoptați copii din categoria celor greu adoptabili, printre care problemele de sănătate ale copiilor adoptabili, teama de reacțiile celor din jur, incertitudini legate de copil și evoluția viitoare a acestuia, rușinea ori lipsa motivației.

Bibliografie:

1. <http://www.rasfoiesc.com/legal/drept/ADOPTIA-Consideratii-generale-37.php>
2. <http://www.rasfoiesc.com/sanatate/asistenta-sociala/PROCESUL-DE-ADOPTIE95.php>
3. <https://pressone.ro/copil-neiubit-astept-mama-si-tata/>
4. <http://radiocluj.ro/2016/06/02/ascunderea-adevarului-fata-de-copil-una-din-problemele-adopției/>
5. <http://www.copii.ro/activitate/adopție/adopție-naționala/>
6. <http://www.copii.ro/statistici-2017/>

Impactul globalizării asupra societății

Autori: Ganescu Alexandra, Stan Carmen Daniela
Coordonator: Asist. univ. dr. Porumbescu Alexandra
Universitatea din Craiova

Abstract: *The world is and can only be in a continuous change. Free movement of persons, goods, interactions between international actors for cooperation and fight against threats that humanity faces today are effects of globalization.*

By understanding the term globalization, we better understand the differences and similarities between different cultures around the globe, how to mediate critical situations, how globalization influences aspects of economics, politics, culture, etc.

Most see globalization as a factor of progress on the stage of social development, a new revolution in people's permanent concern to benefit from prosperity, democracy and social security. Others are convinced opponents of globalization, arguing that this process is a real catastrophe for human history, a new form of colonialism or totalitarianism. Not many are the ones who see globalization of human relations as the Americanization of the planet. With positive and negative effects, this phenomenon is present in our lives and is difficult to stop. We must adapt to the changes taking place and try to diminish the factors that cause unfavorable effects in our world.

Introducere

Dacă te uiți la eticheta de pe cămașă, șansele ar fi să vezi că a fost făcută într-o altă țară decât cea în care stai chiar acum. Mai mult decât atât, înainte să ajungă la dulap, această cămașă ar fi putut fi făcută foarte bine cu bumbacul chinez cusut de mâini thailandeze, expedit peste Pacific într-un vas de marfă francez echipat de spanioli într-un port din Los Angeles. Acest schimb internațional este doar un exemplu al globalizării, un proces complex care își face simțita prezența în aproximativ toate sectoarele de activitate. Aceasta este și motivația alegerii globalizării ca subiect de discuție. Globalizarea nu este un subiect ce poate fi ignorat deoarece modul de abordare, deciziile și atitudinea actorilor internaționali referitoare la această vor afecta inevitabil viața fiecărui individ și politică publică în funcție de care statele se guvernează.

În cadrul lucrării ne-am axat pe problemele pe care criticii globalizării le-au identificat și apreciat ca de actualitate, vizând atât domeniul economic cât și domenii non-economice.

Majoritatea populației globului recunoaște faptul că lumea în care trăim ar putea fi un loc mai bun prin cumulara eforturilor depuse pentru îndeplinirea acestui scop. Prin urmare, se pune întrebarea dacă globalizarea este rezolvarea la multitudinea problemelor existente. Termenul de globalizare este de cele mai multe ori utilizat ca o formulă utilă pentru reaspirarea tehnologiilor de producție și conectare din întreaga lume. Comunicarea și viteza ratei de schimb, volumul comerțului, aspectele vieții sociale și culturale, intensificarea liberei circulații a serviciilor, bunurilor și persoanelor poartă amprenta globalizării.

Definirea globalizării

Termenul de globalizare vine din engleză și se referă la apariția unei rețele internaționale, aparținând unui sistem economic și social. De la inventarea conceptului, globalizarea a inspirat numeroase definiții și interpretări și a avut o istorie care se întoarce în timp până către marile mișcări comerciale și imperialiste din Asia și din Oceanul Indian din secolul al XV-lea. Vladislav Inosemtsev

definește globalizarea drept una dintre cele mai populare studii sociale ale zilelor noastre. Termenul de globalizare a fost pentru prima dată utilizat în literatură la mijlocul anilor '40 iar până la mijlocul anilor '80 a fost menționat ocazional. După Războiul Rece, termenul a început să fie folosit pentru a descrie faptul că lumea devine mai interdependent în dimensiunea sa economică și informațională. Nu există definiție universal acceptată a globalizării din cauza faptului că acesta este un fenomen destul de complex care cuprinde o gamă largă de domenii și trebuie privit din diverse perspective. Pentru a înțelege mai bine fenomenul de globalizare vom prezenta câteva definiții ale acestuia:

Globalizarea reprezintă procesul de transformare a unui fenomen cu caracter local sau regional în unul cu caracter global.

Prin globalizarea distanță de natură geografică devine un factor din ce în ce mai nesemnificativ în stabilirea și dezvoltarea relațiilor de natură economică, politică și socială.

Globalizarea este legată și de autoritățile locale, naționale și regionale. Globalizarea se poate referi la procesele spațial-temporale ale schimbării, schimbări care transformă aproape fundamental preocupările umane într-o organizație. Fără a se referi la extinderea în spațiu a conexiunilor, nu poate exista o formulare clară și coerentă a termenului globalizare. O definiție satisfăcătoare a globalizării trebuie să abordeze fiecare dintre aceste elemente: extensie, intensitate, celeritate și impact.

Jurnalistul suedez Thomas Larsson definea globalizarea ca proces de micșorare a lumii, scurtarea distanțelor și apropierea lucrurilor. În 2000, Fondul Monetar Internațional a identificat patru aspect fundamentale ale globalizării: comerțul și tranzacțiile, mișcările de capital și investițiile, migrația și circulația persoanelor și răspandirea cunoștințelor.

"Globalizarea" este în prezent o chestiune populară și controversată, uneori prea cuprinzătoare, termenul fiind utilizat pentru a include creșterea politicilor comerciale și de liberalizare, precum și reducerea costurilor de transport și a transferului de tehnologie.

Philip Cerny sugerează, de asemenea, că globalizarea definește relația dintre teritorialitate și autoritate, schimbând autoritatea de la nivelul statului către unitățile supranaționale și subnaționale.

Distincția dintre regionalizare și globalizare

Aceste două fenomene, regionalizare și globalizare sunt diferite privind numărul actorilor internaționali implicate, gradul de instituționalitate și aplicabilitate, numărul domeniilor cu care aceste două procese se identifică.

Cuvântul 'regionalizare' ne duce cu gândul la noțiunea de regiune, un spațiu geografic mai mult sau mai puțin întins, omogen. Regionalizarea desemnează apropierea statelor dintr-o anumită arie geografică cooperând în domenii economice, sociale, politice etc.

Regionalizarea se realizează în primul rând prin integrarea economică a statelor în grupuri cu interese comune, de reducere a tarifelor vamale și a barierelor în calea comerțului, de dezvoltare a unor proiecte de interes comun, de colaborare în rezolvarea unor probleme ce privesc populația din zonele de frontieră (*regiunile transfrontaliere*), de realizare a unor zone de producție și de comerț liber și altele.

Efectele globalizării

Acest fenomen al globalizării da în continuare naștere unor adevărate contradicții legate de efectele favorabile și nefavorabile ale acestuia.

Aspecte pozitive

Pe măsură ce mai mulți bani sunt vărsați în țările în curs de dezvoltare, există o șansă mai mare ca oamenii din aceste țări să reușească din punct de vedere economic și să-și sporească nivelul de trai.

Concurența globală încurajează creativitatea și inovația și menține prețurile mărfurilor / serviciilor sub control.

Țările în curs de dezvoltare sunt capabile să profite de avantajele tehnologiei actuale, fără a suferi multe dintre durerile tot mai mari asociate cu dezvoltarea acestor tehnologii.

Guvernele au capacitatea de a colabora mai bine la obiectivele comune acum că există un avantaj în cooperare, o capacitate îmbunătățită de interacțiune și coordonare și o conștientizare globală a problemelor.

Există un acces mai mare la cultura străină sub formă de filme, muzică, mâncare, îmbrăcăminte și multe altele. Pe scurt, lumea are mai multe opțiuni.

Aspecte negative

Pe de alta parte, în timp ce oferă locuri de muncă unei populații într-o singură țară, îi înlătură aceste locuri de muncă dintr-o altă țară, lăsând mulți fără oportunități.

Deși diferite culturi din întreaga lume sunt capabile să interacționeze, ele încep să se amestece și contururile și individualitatea fiecăruia încep să se estompeze.

S-ar putea să existe o șansă mai mare de răspândire a bolilor la nivel mondial, precum și a speciilor invazive care s-ar putea dovedi devastatoare în ecosistemele non-native.

Există puțină reglementare internațională, un fapt nefericit care ar putea avea consecințe grave pentru siguranța oamenilor și a mediului.

Organizațiile mari orientate spre Vest, cum ar fi Fondul Monetar Internațional și Banca Mondială, facilitează obținerea unui împrumut de către o țară în curs de dezvoltare. Cu toate acestea, un accent occidental este adesea aplicat unei situații non-occidentale, ceea ce a dus la un progres eșuat.

Scaderea siguranței la diferite niveluri (trafic de arme, de persoane, de droguri, criminalitate ridicată, terorism)

Globalizarea în diverse contexte

A privi globalizare numai din punct de vedere economic este absurd din punct de vedere al complexității subiectului tratat. Conceptului de globalizare se subordonează cele de cultură, societate, economie, politică, mediu. Toate aceste dimensiuni nu pot fi delimitate, între ele existând o strânsă legătură. Ca exemplu, nu putem discuta de efectele globale ale mediului fără a ne lega de dimensiunea economică și politică.

Dimensiunea economică se referă la creșterea enormă a comerțului și a investițiilor directe, globalizarea piețelor financiare, producție integrată la nivel trans-național, corporații trans-naționale, competiție la nivel local).

Dimensiunea mediu . probleme globale ca încălzirea atmosferei, gaura din stratul de ozon sau tăierea pădurilor tropicale ilustrează în modul cel mai impresionant fenomenul globalizării, pentru că, în acest caz este vorba în mod cert despre probleme globale care necesită o abordare globală. Evident că și în domeniul mediului ambiant există probleme de ordin regional și local, chiar dacă acestea au un caracter ce depășește uneori granițele, cum ar fi poluarea râurilor. Există însă și alte situații, ce nu țin de elemente precum spațiu și timp..

Dimensiunea socială. Lumea a devenit un „global village“, rețelele inovatoare de comunicare la mare distanță (chat, e-mail) adăugându-se comunităților tradiționale precum familia sau vecinătatea. Totuși ele nu pot înlocui aceste sfere tradiționale de comunicare, pentru a numi doar un exemplu din cadrul dimensiunii sociale.

Dimensiunea culturală. Producțiile hollywoodiene pot fi vizionate peste tot în lume, iar „americanizarea“ culturii mondiale este un fapt incontestabil. Culturile regionale și locale nu dispar însă din această cauză. Din contră: informarea cu privire la aceste culturi este unul din fenomenele secundare ale globalizării.

Dimensiunea politică. Politica se confruntă cu probleme majore. Globalizarea și concurența la nivel local limitează spațiul de acțiune al politicilor naționale, multe probleme neputând fi rezolvate corespunzător decât la nivel internațional, respectiv global. Prin urmare trebuie găsite noi forme și arene politice. În acest sens, integrarea europeană este văzută ca un răspuns de succes la provocările globalizării. Politica la nivel regional și național a avut și are în continuare de suferit de pe urma economiei delimitate și dematerializate practicate din ce în ce mai mult la nivel internațional, respectiv global. Capitalismul, factor integrant al statului social, este și el amenințat de acest dezechilibru fundamental. Totuși, nu toate lucrurile care se pun pe seama globalizării sunt și adevărate. De multe ori, politicienii se folosesc de globalizare ca de un țap ispășitor și ca de o arma argumentativă cu multiple întrebuințări. Acest lucru este evident mai ales dacă ne gândim la unele exemple din domeniul politic care nu se intersectează în nici un punct cu globalizarea.

Influența globalizării la nivel național

În ultimul secol, România a evoluat de la o economie predominant agrară la una industrializată, a avut un rol activ în cele Două Războaie Mondiale, a suferit transformări teritoriale, a trăit experiență regimului comunist și în final a ajuns să se identifice cu idealurile Uniunii Europene.

Tot România despre care se spunea în perioadă interbelică că deține importante rezerve de petrol și este printre primele la producția de cereale a ajuns asatăzi una dintre cele mai slab dezvoltate țări din Europa din punct de vedere al PIB-ului pe cap de locuitor. O țara fără un proiect economic-social și săracă este destul de vulnerabilă în fața provocărilor aduse deglobalizare.

Înainte de 1990 și după instalarea regimului comunist, România a fost printre ultimele țări care au beneficiat de progresele înregistrate în domeniul informației, cercetării, transporturilor, etc. Abia după anii 1990 societatea internațională și-a făcut simțită prezența în spațiul național având însă efecte destul de nefavorabile țării din punct de vedere al gradului de pregătire în care ne aflăm.

Globalizarea are pentru România atât aspecte pozitive cât și aspecte negative.

O mare realizare pentru România că rezultat al globalizării este liberă circulație a persoanelor, mărfurilor și serviciilor având în vedere regimul impus în perioadă 1945-1989.

România este o țara care dispune de o mulțime de avantaje economice, turistice, în domeniul agricol și metalurgic care pot ajuta la atragerea de investitori străini în scopul dezvoltării la nivel național. Pentru această, România trebuie să asigure condiții interne propice în materie de fiscalitate și legislație.

Printre aspectele negative demne de menționat sunt cele economice, faptul că beneficiem de o economie deschisă ne expune la mai multe șocuri și schimbări externe. Alte aspecte negative sunt în domeniul securității, aspectele sociale unde încadram pierderea identității culturale prin americanizarea limbii române prin folosirea de expresii și cuvinte din diverse domenii de activitate, importul unor tradiții culturale în defavoarea celor naționale care aproape sunt ignorate: Valentine's Day, Halloween etc, produse vestimentare și obiceiuri alimentare cu efecte nocive asupra sănătății: KFC, McDonald's, Coca-Cola etc.

Concluzie

Trebuie să apreciem că globalizarea este un fenomen complex, uneori ambivalent și contradictoriu și privit diferit de cei care și-au asumat studiul acesta.

Dincolo de toate aceste analize, globalizarea rămâne un fapt real, viu, care este în proces de desfășurare independent și indiferent de poziția adoptată de noi. Pentru a găsi echilibrul corect între beneficiile și costurile asociate globalizării, cetățenii tuturor națiunilor trebuie să înțeleagă modul în care funcționează globalizarea și alegerile de politică cu care se confruntă ei și societățile lor.

Bibliografie:

1. Held, David, McGrew, Anthony, Goldblatt, David, Perraton, Jonathan, Transformări globale. Politică, economie și cultură, Iași, Editura Polirom, 2004, p. 4.
2. Lawrence, Robert, Z., *Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration*, The Brooking Institution, Washington, 1996, pg. 29.
3. Mureșan Mircea, Enache Doru, Globalizarea la începutul secolului XXI. Securitatea națională a României în epoca globalizării, Editura U.N.Ap, București, 2005
4. <http://www.mae.ro/taxonomy/term/334/2>
5. <https://piie.com/commentary/speeches-papers/globalization-concept-causes-and-consequences>
6. <https://insights.som.yale.edu/insights/how-has-globalization-benefited-the-poor>
7. <http://www.europarl.europa.eu/portal/en>
8. <https://www.globalpolicy.org/globalization.html>
9. <https://www.globalpolicy.org/globalization/defining-globalization/27670.html>
10. <https://studiidesecuritate.wordpress.com/2011/04/05/efectele-globalizarii-asupra-securitatii-statelor/>

Influențele francmasoneriei în guvernarea României

Autor: Onisie Andreea-Denisa
Coordonator: Lect. univ. dr. Răvaș Oana
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** Freemasonry is believed to have its roots in medieval trade guilds. These professional and social associations were particularly important for stonemasons, who frequently travelled to work. Secret handshakes, code words and symbols helped foster mutual trust among members - and gave freemasonry an aura of mystery that it retains today.*

By 1717, when four London lodges joined to form what is now the United Grand Lodge of England, freemasonry had evolved into a more general fraternal organisation, open to all professions.

The Society is not so visible in most countries where it exists but its members are men of immense influence and wealth. Freemasons rule the world. This assertion appears controversial but the facts are revealed in a recent book on Freemasons written by H. Paul Jeffers

The Society is not so visible in most countries where it exists but its members are men of immense influence and wealth. Freemasons rule the world. This assertion appears controversial but the facts are revealed in a recent book on Freemasons written by H. Paul Jeffers

Introducere

Existența în lumea modernă a Masoneriei/Francmasoneriei nu poate fi ignorată sau, pentru omul inteligent, pusă în rândul ciudățeniilor naturii umane. Este de mult un fenomen social cu implicații în mentalitatea și comportamentul oamenilor și are rădăcini adânci în istoria civilizației.

Așa cum dovedesc din plin semnalele masonice transmise prin presă, Francmasoneria controlează totul: industria divertismentului, principalele instituții, posturi politice și funcții publice, începând cu marile finanțe, continuând cu președinția majorității statelor și ajungând pâna la domeniul cultural și religios. Prin urmare, problema este evidentă- principalii lideri din politică, justiție, economie, finanțe etc, fac parte dintr-o organizație secretă, care le cere să fie fideli, înainte de toate, regulilor francmasonice. Controversată, laudată sau hulită, masoneria a fost de-a lungul timpului sursă de dezbateri fără sfârșit. Învăluți de mister și secrete, cunoscătorii spun că masonii au fost și sunt cei care, în spatele ușilor închise, dictează toate deciziile politice la nivel înalt, iar membrii acestor grupuri sunt infiltrați în poziții-cheie în aproape toate țările lumii. Nici România nu făcut excepție de-a lungul istoriei ei.

Lumea masoneriei este o lume închisă pentru oamenii care nu ocupă niciun loc în societate, dar stârnește controverse ori de câte ori subiectul revine în atenția opiniei publice.

Prinsă în spirala perpetuă a conspirațiilor, România alternează perioadele faste, dar efemere la scara istoriei, cu perioadele de involuție, care pun sub semnul întrebării înseși atributele existenței naționale. Românii au câștigat și au pierdut deopotrivă de pe urma marilor conspirații internaționale, cunoscute ca Revoluția Franceză, revoluțiile de la 1848, Marea Revoluție Socialistă, Pactul Ribbentrop-Molotov. Ne place sau nu, credem sau nu credem, o cercetare obiectivă bazată pe fapte atestate, se lovește de numeroase dificultăți atunci când vrea să pună în evidență cauzele evenimentelor care, în numele unor idealuri așa zise nobile, au generat efecte distructive în fibra existențială a popoarelor.¹

¹ Rogojan Aurel - *România în spirala conspirațiilor*, Editura Compania, București, 2016, p 9

Ce este Francmasoneria?

Prima încercare de a defini Masoneria se află în celebrele manuscrise “Vechile îndatoriri”, cunoscute în istorie cu numele de REGIUS (în anul 1390) și COOKE (în anul 1410). După ce, în respectivele manuscrise, sunt enumerate cele șapte arte liberale (gramatica, retorica, logica, aritmetica, geometria, muzica și astronomia), urmează următorul text: “Toate artele se bazează pe Geometrie. Chiar și Gramatica și însăși. Retorica nu ar putea exista fără Geometrie”. Și acum vine textul edificator: Geometria este arta de a măsura orice lucru în cer și pe pământ. Ea se mai numește și Masonerie”.²

Simbolică și istoric³

Francmasoneria a fost comparată cu un salcâm bătrân având mai multe rădăcini (mișcări, societăți, bresle sau ordine mai mult sau mai puțin ezoterice, de la care a moștenit idei, ritualuri și simboluri) și mai multe ramuri (obediințele și ritualurile actuale). Multe legende, unele ostile, circulă despre originile masoneriei: unele implică preoții Egiptului antic, altele pitagoreicii, altele pe Cavalerii Templieri. Înșiși francmasonii sunt de păreri diferite în această privință. Ce este sigur, potrivit istoricului mason Albert Mackey, este că francmasoneria în forma ei actuală a apărut în Marea Britanie în secolul al XVIII-lea.

Astăzi, principalele simboluri masonice sunt cele „trei mari lumini”: „echerul“, „compasul“ și „volumul Legii Sacre“, precum și litera „G”, scrisă în interiorul unui echer și al unui compas, care reprezintă de fapt inițiala cuvintelor „God” (zeu), „geometrie, generare, geniu, gnoză”

Marile Loji Masonice din România

În România, Francmasoneria este organizată în mai multe obediințe, Marea Lojă Națională Română fondată 1880, Marea Lojă Națională Unită din România, apoi Marea Lojă Națională din România, Marele Orient de Rit Scoțian Antic și Acceptat din România, Marea Lojă Regulară a României, Marea Lojă Națională a României, Marele Orient din România UMSOI și Marele Orient al României, precum și alte câteva obediințe mai mici, între care unele deschise și femeilor (Dreptul Uman din România, Marea Lojă Feminină a României, Marele Ordin Feminin Român). Aceste obediințe nu se recunosc reciproc.

Cea mai mare lojă din România este Marea Lojă Națională din România, unica recunoscută de UGLE, și internațional de alte Mari Loji regulate.

Există în România mai multe obediințe masonice⁴:

- Marea Lojă Națională Română fondată „1880”
- Marele Orient de Rit Scoțian Antic și Acceptat din România
- Marea Lojă Națională a României
- Marea Lojă Națională din România
- Marea Lojă a României
- Marea Lojă Națională Unită din România
- Marea Lojă Simbolică Română
- Marea Lojă Regulară a României
- Marele Ordin Feminin Român
- Marea Lojă Feminină a României
- Marele Orient al României
- Dreptul Uman din România
- Marea Lojă a Transilvaniei

² <http://ml-sar.ro/ce-este-masoneria/>, accesat la 12.04.2018

³ Stoenescu A. Mihai - *Istoria Masoneriei Moderne*, Editura RAO, 2015, p 35

⁴ <http://mlnr.ro/>, accesat la 23.04.2018

Pătrunderea Francmasoneriei în România

Francmasoneria are o lungă istorie în România, care începe în 1734, la numai 17 ani de la constituirea Marii Loji Unite a Angliei și cu numai doi ani înainte de nașterea Riturului Scoțian. Multe momente-cheie din istoria României, inclusiv unirea și independența au fost profund influențate de masoni.

Francmasoneria a fost introdusă mai întâi în Moldova de italianul Carra. Acesta, împreună cu trei marinari italieni, au înființat la Galați în anul 1734 ‚Loggia Galazzi.’ O altă lojă a fost înființată la Iași în 1735 și se numea ‚Moldova’. Primul venerabil al lojii ‚Moldova’ a fost domnitorul Constantin Mavrocordat. El a fost ajutat de italianul Carra, care ajunsese secretarul său particular. Apoi, Mavrocordat, fiind mutat de turci ca domn în Țara Românească, l-a luat cu el și pe Carra, iar acesta înființează în București primele loji masonice.

Se pare că francmasoneria are o origine veche în Țările Române; de pildă, Lucian Blaga, referindu-se la Dimitrie Cantemir, afirma că acesta era înscris ‚într-un ordin spiritual secret cum este cel al Rosicrucienilor, care-si aveau fără îndoială masoneria lor. Cantemir a avut desigur ocazia să cunoască o doctrină inițiativă.’ Primirea lui Cantemir în Loja Rosicrucienilor s-a făcut probabil la Istanbul, ordinul fiind de sorginte franco-britanică.

Concomitent cu implantarea francmasoneriei în Principate în secolul 18, are loc o pătrundere a ei și în Transilvania. Mai întâi, unii nobili ardeleni (Samuel Bruckenthal, Gabriel Bethlen) au frecventat o serie de loji masonice din Viena. Maghiari, sași și români din Transilvania, membri în armata imperială, au constituit loji la Sibiu, Brașov, Cluj, precum și în garnizoanele militare de la Sfântu Gheorghe și Miercurea Ciuc (1753).

Subliniez că obiectivul principal al primelor loji masonice în Țările Române era înlăturarea protectoratului rus și a jugului otoman, iar în final, unirea tuturor românilor de pe teritoriul vechii Dacii.

Conducătorul acțiunii revoluționare de la 1821, Tudor Vladimirescu, alimentat de ideile revoluționare apusene ce aveau la bază principiile de libertate, egalitate, fraternitate, a fost francmason. Această mișcare revoluționară este considerată în istoria României preludiul epocii moderne, faza premergătoare a Revoluției de la 1848

În prima jumătate a secolului 19, activitatea lojilor se intensifică în cele două Principate. Amintiți aici loja ‚Fraternitatea’ din Moldova, la Iași, din care făceau parte mulți evrei. În 1830 sunt amintiți trei Venerabili ai acestei loji, Ghe. Asachi, T. Balș, A. Pavli. În cadrul masoneriei din Iași se remarcă mai ales compozitorul Christian Flechtenmacher, precum și episcopul Meletie.

La jumătatea secolului 19, francmasoneria română intră într-o nouă etapă. Copiii marilor boieri și dregători din cele două țări merg la studii în Franța, la Paris, de unde se întorc cu idei și concepții noi. ‚Pătrunși în lojile francmasonice din Paris, tinerii români căutau să-și creeze și să-și înmulțească relațiile, pe care să le facă utile patriei.’⁵

Pregătirea actului unirii Principatelor a reprezentat o problemă extrem de delicată din punct de vedere al strategiei masonice. O lojă pariziană arată într-un referat dedicat românilor: ‚Teritoriul românesc este alcătuit din câteva provincii locuite de români din cele mai vechi timpuri, Transilvania, Bucovina, Basarabia, Moldova și Valahia. Românii au supraviețuit în mod neașteptat. Reallizarea unirii Principatelor poate fi cel mai important argument politic în Balcani. Actul Unirii Principatelor din 24 ianuarie 1859 are o implicație masonică foarte clară. Revoluționarii români aflați în exil la Paris, obțin dreptul de a se întoarce în țară în 1957 și îi vom regăsi ca membri ai lojilor masonice din Iași și București. În octombrie 1857, cele două adunări ad-hoc au votat cele patru puncte ale programului național (unirea, autonomia, prinț străin și adunare reprezentativă) , puncte ce figurau parțial și în textul Convenției de la Paris, cre stabilea cadrul constituțional al Principatelor.

⁵ Op. Cit. I.G. Bibescu, 1898

Și demersurile pentru alegerea unui principe străin pe teritoriul României vor impune apartenența lui la familia francmasonică. Din acest punct de vedere, Filip, conte de Flandra, în fruntea României, răspundea perfect acestei cerințe, căci membri familiei de Saxa-Coburg erau vechi masoni; dar, Filip de Flandra a refuzat tronul. Dimpotrivă, prințul prusac Carol de Hohenzollern-Sigmaringen se afla într-o situație aparte: era catolic practicant (iar catolicismul era prin definiție antimasonic). Astfel, în toamna anului 1866, Iorgu Șuțu, un vechi mason din Iași, a propus prințului Carol să devină francmason, oferindu-i marea onoare de a fi proclamat șef al francmasoneriei române, sub Obediența Marelui Orient al Franței. Carol nu numai că a refuzat propunerea, dar l-a informat pe ministrul său I.C. Brătianu că respinge cu hotărâre orice ingerință străină. Însă atitudinea lui Carol se va schimba în perioada următoare, astfel încât în lunga sa domnie a manifestat o atitudine binevoitoare față de francmasonerie și membri săi. După cum spune Dan A. Lăzărescu: „dintre cei 19 prim-ministri ai regelui Carol, în cei 48 de ani de domnie, 12 au fost fransmasoni, precum și numeroși ministri.”⁶

Doritori de a stabili un stat de drept bazat pe principiile democrației parlamentare și ale dreptului pământean, francmasonii români au înființat, numeroase societăți și reviste literare (Junimea), asociații filantropice sau chiar societăți revoluționare secrete (Frăția). Prin ele sau individual, au activat intens pentru întregirea României în 1918

Dar într-un răstimp de cinci ani, mulțumită activității lor, România a devenit o monarhie parlamentară unitară modernă, în care majoritatea problemelor constituționale, agrare și de drept erau rezolvate și a cărei imagine pe scena internațională era deosebit de pozitivă. Ca exemplu printre multe altele, la Paris Traian Vuia, Alexandru Vaida-Voievod și ceilalți membri ai delegației române participanți la Conferința de Pace de la Paris (care au reușit să obțină, nu ușor, recunoașterea întregirii României de către marile puteri) erau toți francmasoni.

Francmasoneria română luase o mare dezvoltare în perioada interbelică, fiind uneori implicată și în câteva afaceri lumești, a fost închisă în 1938 printr-o înțelegere (aprig contestată, dar motivată de situația politică și de atacurile legionare) între regele Carol al II-lea și Marele maestru Jean Pangal. În timpul celui de-al doilea război mondial masoneria se afla în ilegalitate, dar masonii, numeroși în administrația Serviciului maritim român, au ajutat refugiații și prizonierii (majoritar evrei) să fugă de la Constanța la Istanbul între 1940 și 1944.

După cel de al doilea război mondial, obediențele masonice, autorizate din nou, dar amenințate de partidul comunist care le socotea „organizații burghezo-moșierești”, s-au unit în 1945 într-o „Francmasonerie unită a României”, în frunte cu generalul Pandele și cu scriitorul Mihail Sadoveanu. Dar în ciuda încercărilor acestora de a împăca francmasoneria cu partidul, comuniștii nu puteau tolera o organizație necontrolată de ei. În 1948, după arestarea multor francmasoni cunoscuți sau descoperiți (în parte mulțumită listelor întocmite de legionari), comuniștii au decis desființarea francmasoneriei în România. Mihail Sadoveanu a scăpat de arestare trecând definitiv în partid și manifestându-și față de dispreț pentru fostele sale principii, dând manifestului său pro-Stalinist titlul *Lumina vine de la răsărit*, care în simbolică masonică înseamnă ceva total potrivit stalinismului, anume căldura iubirii frățești și luminarea minții prin cunoștință și libertate.

La 27 decembrie 1989, la București, francmasonii supraviețuitori s-au întâlnit în fostul templu din strada Radu de la Afumați și au pus la cale renașterea francmasoneriei române. Francmasoneria a re-apărut în România prin două filiere: una italiană, prin Marele Orient al Italiei, și alta franceză, prin Marea Lojă a Franței.

Texte codate în presa românească înainte de Revoluția din 1989

Unul dintre semnalele Revoluției din '89 s-a aflat codat sub forma unui text, aparent banal, în celebrul ziar Scânteia. Articolul, care purta numele, „Câteva sfaturi pentru cei aflați în aceste zile

⁶ Dan A. Lăzărescu - *România în francmasoneria universală*, București, 1997

la mare”, a fost unul dintre semnalele codate care indica că este momentul ca agenții străini să declanșeze revoluția.

Pe 18 decembrie 1989, cu câteva zile înainte că Revoluția să se declanșeze la nivel național, un text ciudat, la prima vedere, apare în ziarul Scînteia. Pentru că era o lună ca oricare alta pentru cetățenii de rând care nu prevestea mare lucru, acest text jurnalistic, pamflet în prima ipostază, transmitea un mesaj clar celor avizați.

Textul, oferă cititorilor sfaturi prețioase pentru un bronz eficient, în luna decembrie când zăpada și gerul puseseră stăpînire pe o întreagă țară sătulă de regimul comunist.

Articolul intitulat „Cîteva sfaturi pentru cei aflați în aceste zile la mare” a făcut vîlvă în vremurile respective și nu a fost înțeles decît de cei care trebuiau. Abia în anul 2007 un general activ din contraspionajul românesc a trimis decriptarea textului pentru a fi citită într-o ședință a Consiliului Suprem de Apărare a Țării (CSAT), fiind convins că în spatele unor cuvinte fără sens se afla un mesaj criptat. Textul inițial arată așa :

**Evitați expunerea intempestivă și prelungită la soare. E de preferat să începeți mai prudent, cu reprize scurte de 10-15 minute – când pe-o parte, când pe alta. Astfel, vă veți asigura un bronzaj plăcut și uniform. * Nu vă avîntați prea mult în larg. Oricum, în caz de pericol, nu strigați. Este inutil. Șansele ca prin apropiere să se afle vreo persoană dispusă a vă asculta sunt minime. * Profitați de binefacerile razelor ultraviolete. După cum se știe, ele sunt mai active între orele 5,30 și 7,30. Se recomanda cu precădere persoanelor mai debile. * Dacă sunteți o fire sentimentală și agreați apusurile soarelui, librăriile de pe litoral vă oferă un larg sortiment de vederi cu acest subiect. * Și încă ceva – dacă aceste v-au pus pe gânduri și aveți deja anumite ezitări, gândindu-vă să renunțați în favoarea muntelui, înseamnă că nu iubiți în suficientă măsură marea. (S.P.)”⁷*



Se poate observa, încă de la prima citire, că textul ascunde un îndemn, adresat unui anumit grup de persoane. În urma decriptării textul arată în felul următor:

1 – Începeți prudent, cu operațiuni scurte, de 10-15 minute, simultan în mai multe zone, până la acoperirea întregii țări.

⁷ Scînteia tineretului, 18 decembrie 1989

2 – Nu depășiți obiectivele. Altfel sunteți în mare pericol și nu vă va ajuta nimeni.

3 – Bazați-vă pe sprijinul trupelor speciale care au rol activ între orele 5,30 și 7,30 în scopul recuperării răniților.

4 – Devastați librăriile și distrugeți ”operele alese” (cărțile lui Ceaușescu – n.r.) pentru instigare și intimidare.

5 – Pentru nehotărâți: nu trădați scopul, dacă vă iubiți țara.

Autorul articolului, Sorin Preda, a declarat în fata anchetatorilor că el a scris doar un text jurnalistic presărat cu puțin umor și nu a avut ordine pentru a transmite un mesaj encriptat. În condițiile actuale este foarte greu de dovedit acest lucru, dar este la îndemâna oricui să înțeleagă presiunile politice și sociale din acele vremuri.

Adevărul din spatele Revoluției din 1989 este încă un mister. Cu toate acestea, în ultimii ani s-a vehiculat ideea că Revoluția a fost inițiată de agenții secreți infiltrați în țara noastră. Cu acest articol bizar, sau printr-o astfel de comunicare, cei care conduc din umbră, au transmis indicații clare de acțiune. Este posibil ca acest articol să fi fost de fapt farul Revoluției din 1989.

Puterea coruptă-guvernele postdecembriste

Dintre guvernele care s-au succedat în România după evenimentele din decembrie 1989 (fără a le lua în calcul interimarele), cel puțin cinci au fost conduse în mod cert de prim-miniștri a căror apartenență la francmasonerie este confirmată.

Petre Roman a condus primele două guverne postdecembriste. Mason de nivel înalt, intens susținut de Marele Orient al Franței și de lojile italiene, Petre Roman participă activ în septembrie 1990 la întâlnirile cu Marele Suveran al masoneriei italiene, Elvio Schubba. Un document inedit, publicat în 1990, demonstrează apartenența sa la masonerie.

Din 1998 până în 1999, România are un alt prim-ministru mason, dar provenit de pe o altă filieră: Radu Vasile. După ce se convertește peste noapte la catolicism și intră în masoneria italiană, Radu Vasile are o ascensiune subită. Se remarcă prin mai multe „performanțel în premieră în România. Spre exemplu, este primul român care ocupă o poziție de conducere în organisme europene, devenind vicepreședinte al Adunării Parlamentare a Consiliului Europei.

Între 1999 și 2000 Guvernul României este condus de un alt mason recunoscut, Mugur Isărescu. Într-un mod inexplicabil pentru cei care nu cunosc apartenența sa la masonerie, Mugur Isărescu este de 17 lungi ani guvernator al Băncii Naționale a României, poziție pe care a rămas în ciuda schimbărilor de pe scena politică românească. Puțini știu faptul că Mugur Isărescu a fost menținut pe această poziție la presiunile unor organisme financiare mondiale, care au amenințat că își retrag împrumuturile acordate României, de fiecare dată când s-a pus problema schimbării din funcție a lui Isărescu

Este deja de notorietate faptul că Adrian Năstase, prim-ministru al României între 2000 și 2004 este mason de grad 33, cavaler de Malta și face parte din Clubul Rotary. Într-un interviu din anii 1990, Adrian Năstase vorbește despre faptul că este cavaler de Malta, lucru pe care îl menționează și în CV-ul postat pe site-ul Parlamentului. Eugen Ovidiu Chirovici, actualul Mare Maestru al Marii Loji Naționale, a fost consilier pe probleme economice în cabinetul lui Adrian Năstase.

La fel stau lucrurile și cu domnul Călin Popescu Tăriceanu. Se știe că acesta este fiul adoptiv al masonului Dan Amedeo Lăzărescu, desemnat în 1990 Suveran Mare Comandor al Supremului Consiliu de Rit Scoțian Antic și Acceptat al României. Teoria neimplicării masoneriei în politică este un basm de adormit copiii, dacă ținem cont doar de faptul că Dan Amedeo Lăzărescu este unul dintre cei care au reînființat Partidului Național Liberal după 1989 și a deținut funcția de vicepreședinte al PNL timp de șapte ani.⁸

⁸ <https://acvilaortodoxa.files.wordpress.com/2011/05/masoneria.pdf>

Realități contemporane

Azi, în frăția Francmasoneriei, un procuror mason nu poate acuza un alt frate mason, un funcționar francmason nu poate da în vileag fraudă superiorului său francmason. Judecătorii masoni sunt mai loiali Ordinului decât legilor statului în care activează. Așa se explică nenumaratele cazuri de favorizare a infractorului (prin neînceperea urmăririi penale sau prin pedepsele cu suspendare), precum și lipsa în România - până în anul 2018 - a unei legi organice a răspunderii magistraților. Iar lucrurile nu se opresc aici: un polițist mason poate acoperi urmele unui criminal mason; politicienii masoni își vor servi în primul rând frăția și doar mai apoi, eventual, interesul național sau uman; directorii de bănci masoni preferă să devalideze o țară prin acordarea frauduloasă de credite fratilor din loji, respectiv prin blocarea împrumuturilor pentru toți nemasonii, uneori împingându-i pe aceștia la faliment.

În interiorul Francmasoneriei toată lumea este încurajată să vrea mai multă putere, mai mult control, și pentru asta există o perpetuă frământare și o conspirație continuă chiar între membri. Dacă lupta pentru exercitarea controlului în interiorul Francmasoneriei se lasă cu victime în mod periodic, lupta pentru controlul mondial este însăși conspirația Masoneriei împotriva a tot ce nu este masonic, iar această conspirație se lasă cu victime în rândul celor ușor de manipulat și funcționează prin intermediul privilegiilor de orice fel pe care frații masoni și le acorda între ei, în detrimentul a tot ce nu este masonizat.

Practica fraților masoni de a se favoriza unii pe alții în numele conspirației mondiale este frecvent întâlnită în toate guvernele lumii. Cu greu mai poate fi găsit azi un politician cunoscut care să nu fie arondat unei loji masonice. În administrația centrală a FMI și la Banca Mondială, cea mai mare parte a oficialilor de rang înalt sunt francmasoni.

Lojile masonice au o mare influență asupra Comisiei Europene din Bruxelles și a Parlamentului European din Strasbourg. Marele Orient Belgian este infiltrat în eşaloanele superioare ale Comisiei Europene unde influențează deciziile luate de acest corp executiv. Marea Loja a Franței are membri foarte influenți atât în Comisie cât și în Parlament.

Dacă ne gândim chiar și numai la felul în care se fac legile (parlamentarii pot părăsi plenul sau pot să nu fie prezenți în plen atunci când se dezbate legi, special pentru a nu fi adoptate din lipsa de cvorum acele măsuri cerute de societate dar neagreate de loji) realizăm că însăși sistemul legislativ este gândit de așa natură încât să perpetueze falsă neputință sub masca falselor bune intenții. Iar dacă societatea se autosesează chiar și numai în ceea ce privește absentismul nejustificat al parlamentarului de la propriul serviciu de interes public, acesta beneficiază oricum de imunitate.

Să ne aducem aminte și cum s-a instaurat guvernul tehnocrat: prin moarte, prin specularea politică a unui eveniment înfrorător (incendiul din clubul Colectiv). Un eveniment care a reverberat în mass media controlată de masoni ca nici un altul, dezbătut public într-atât de intens încât să legitimizeze dizolvarea peste noapte a unui întreg guvern anterior (de altfel plin de probleme) în vederea instaurării unui complet nou (pretins mai bun).

Când asistăm însă la o înlocuire într-atât de radicală a unei tabere de putere cu o alta, în lumea francmasonică a grupurilor de interese care poartă războiul supremației un eveniment tragic declanșator al unei astfel de schimbări nu poate fi nicidecum unul întâmplător. Nimic din evenimentul Colectiv nu a fost o întâmplare, din nici un punct de vedere. Drama Colectiv este cu mult mai mare decât suferințele oamenilor pe care i-am văzut la televizor. Dar asta este deja o alta poveste, una extrem de întunecată.

Problema nu este însă că doar acest guvern sau doar guvernul simulează independența de supra-structuri în condițiile în care această independență nu există. Problema este că o întreagă pleiadă de personaje numite politic în fruntea celor mai importante instituții ale statului sunt niste nulități neavenite cumpărate de Francmasoneria internațională special pentru a fi puse pe funcții în vederea îndeplinirii ordinelor având legătură cu sabotarea economiei, justiției, mediului, educației,

sănătății până în punctul în care, devenite neperformanțe, instituțiile, companiile, mecanismele de țară sunt preluate de stăpânii respectivilor aleși, în văzul lumii întregi.⁹

Concluzii

Francmasoneria este o organizație secretă, o conspirație mondială cu scopuri ascunse, care urmărește să stăpânească oamenii acestei planete, prin instaurarea unei așa-zise Noi Ordini Mondiale.

Așadar, scopul Francmasoneriei este dominarea întregii planete, formând un guvern mondial, condus din umbră de către organizația secretă. Pentru a realiza acest ideal, au pus deja stăpânire pe toate structurile importante ale lumii.

În ceea ce privește economia, acționează prin sistemul bancar mondial sionist Rotschild-Rockefeller pentru îmbogățirea fără limite, urmărind să aibă controlul total asupra finanțelor lumii. Pentru aceasta creează mari monopoluri particulare,¹⁰ care să fie depozitele imenselor bogății ale lumii, provoacă crize economice ca să destabilizeze statele lumii sustrăgând banii depuși acolo, acumulează mari capitaluri private care au fost sustrate din circuitul bancar al statelor silind astfel aceste state să ia bani de la Banca Mondială, F.M.I. (instituții create, organizate și coordonate de mișcarea Sionistă) sub formă de credit și să accepte condiții aberante care duc statele respective la haos. Creditele impuse de F.M.I. împovărează statele cu procente imense care le transformă în sclavi fără voință.

Pe plan politic, Francmasoneria urmărește să conducă oamenii acestei planete manipulând guvernele tuturor țărilor lumii și toate partidele politice. De asemenea, tot ei sunt autorii unor sisteme unice și absolute de control mondial (ONU, UNESCO, Uniunea Europeană, NATO, FMI, Banca Mondială) prin care impun condiții aberante popoarelor lumii pentru a crea haosul ce va duce la așa-zisa Nouă Ordine Mondială. Deși francmasonii susțin că nu se amestecă în politică există nenumărate dovezi că ei manipulează guvernele tuturor țărilor lumii.

În cadrul justiției, francmasoneria a urmărit să coopteze avocați, judecători, procurori în lojele masonice, iar în cadrul Ministerului de Justiție a urmărit să infiltreze cât mai mulți francmasoni pentru a genera haosul care există la ora actuală. Astfel, nu întâmplător, judecătorii au sute de dosare de rezolvat, procesele se întind pe ani de zile datorită birocrăției judiciare, dreptul juridic este utilizat în mod intenționat echivoc, legile, prin modul în care sunt formulate, permit interpretarea lor în funcție de anumite interese etc.

Din punct de vedere militar, mișcarea Sionistă internațională acționează în special prin războiul economic, psihologic și prin arme biologice. Toată mascarada cu blocul NATO este realizată pentru a distruge capacitatea națională de apărare a țărilor care aderă la acest bloc militar, pentru a folosi oameni și echipament militar (cumpărat cu eforturi financiare imense de țările respective) în interesul mișcării Sioniste internaționale și străine intereselor popoarelor care fac sacrificii imense pentru a trimite soldați și echipament militar în acele zone.

Analizând toate cele menționate mai sus, conducătorii lumii încearcă să convingă întreaga umanitate că singura soluție în stabilirea și menținerea „păcii mondiale” este crearea Noii Ordini Mondiale, prin unificarea tuturor superputerilor lumii. În realitate, Noua Ordine Mondială înseamnă planuri masive de reducere a populației, sfârșitul democrației și distrugerea suveranității națiunilor. Vom avea noi puterea să îi oprim?

Bibliografie:

1. Dan A. Lăzărescu - *Românii în francmasoneria universală*, Editura Centrul Național de Studii Francmasonice, 1997
2. Dr. N. C. Paulescu - *Ce este Francmasoneria?*, Buletinul Anti-Iudeo-Musonic, 1930

⁹ www.fortasigratie.ro, accesat la 20.04.2018

3. Gheorghiu Nicolae - *Guvernările corupte, partidele parazitare. Blestemul României*, Editura Andreas, București, 2016
4. Horia Nestorescu-Bălcești - *Francmasoneria din România. Eseu istoric*, Editura Nestor, București, 2005
5. Rogoian Aurel - *România în spirala conspirațiilor*, Editura Compania, București, 2016
6. Stoenescu Alex Mihai- *Istoria masoneriei moderne*, vol. 1, Editura RAO, București, 2015
7. *** *Scînteia tineretului*, 18 decembrie 1989
8. *** <http://www.guv.ro/>
9. *** <https://acvilaortodoxa.wordpress.com/noua-ordine-mondiala/>
10. *** <http://ml-sar.ro/ce-este-masoneria/>
11. *** <http://mlnr.ro/>

Reforma administrativ-teritorială a României Mari. Scurtă incursiune în viitor

Autor: Panuș Mihail
Coordonator: Conf. univ. dr. Răvaș Oana
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** As a result of the fact that this year marks the 100th anniversary of the Great Union, December 1, 1918, declared as the National Day of Romania, I decided to pay tribute to this holiday to make a trip in the future and to expose me mainly on the organization administrative-territorial division of Romania.*

Obviously, for a better understanding of the events that made this historic moment possible, I tried to briefly illustrate the circumstances that preceded and made possible the events of 1859 (the Little Union, 1918), the contexts international as well as internal, the ways through which the idea of the fulfilled fact has been accomplished.

Also in a succinct and very schematic way, given that the ascendant subject is a very complex one, I tried to identify the possible ways in which the unifying "procedures" could be triggered, starting from the Constitutions of the two countries, helped the German unification model, from which I managed to extract ideas that preceded the process of unification both administrative-territorial and legislative. In this sense, we have come to the conclusion that the German model of unification can not be applied in any case given the differences in development, culture and international influence of the states concerned.

1. Retrospectivă istorică: Unirea de la 1859 și 1918

1.1. Context național: 1859

Întregirea vechilor teritorii românești și idealurile unității naționale, lingvistice și culturale au fost dintotdeauna preocupări ale maselor în primul rând, deoarece spiritul românesc s-a născut și a fost perpetuat de oameni, desăvârșit de elitele politice într-un moment de paroxism istoric.

“Realizată sub semnul ideilor revoluționare de la 1848, prin lupta poporului român, Unirea de la 1859 a deschis o nouă pagină în istoria patriei, prin formarea statului național modern. Unirea Principatelor române, realizată prin dubla alegere a lui Alexandru Ioan Cuza a constituit prin ea însăși un act de curaj și de demnitate națională, dar pentru ca acest act să fie valorificat până la capăt au fost necesare eforturi uriașe de consolidare pe plan intern și internațional. Lupta pentru desăvârșirea Unirii a durat mai mulți ani, la capătul cărora, prin voința poporului condus de marele reformator care a fost Cuza, statul național român era de acum constituit”¹.

Este de la sine înțeles faptul că pentru a crea cadrul necesar înfăpturii Unirii, Domnitorul Cuza și colaboratorii săi au avut de înfruntat atât opoziția din interior care se opuneau reformelor inițiate, cât și de convins forțele internaționale din acea perioadă de necesitatea Unirii Principatelor Române sub același Domnitor.

1.2. Context internațional: 1859

“Pe plan extern situația era, de asemenea, extrem de dificilă, deoarece puterile garantate stăruiau asupra rămânerii la formula uniunii personale, ceea ce nu dădea satisfacție intereselor națiunilor române. Mai mult chiar, puterile garante înțelegeau să se prevaleze și mai pe departe de

¹ Florin Negoită, Nicolae Mischie, *Istoria statului și dreptului românesc*, Editura Rhabon, Târgu-Jiu, 2002, p. 197.

regimul capitulațiilor, susținând în alianță cu Poarta, un regim anacronic, ce le oferă posibilitatea intervenției în treburile interne ale Principatelor, precum și obținerea unor importante beneficii. Față de această situație, Cuza a trebuit să ducă o luptă extrem de dificilă, în cursul căreia, cu hotărâre și demnitate a folosit cele mai variate mijloace: tratative, fermitate, o bună informare a puterilor garantate și, mai cu seamă, politica faptului împlinit”.²

1.3. Context național: 1918

“Realizarea statului național unitar Român a fost înfăptuită la 1 decembrie 1918 – zi declarată prin Legea nr. 10/1990 ziua națională a României – în condițiile prăbușirii marilor imperii din Europa. Aproape concomitent (la 27 martie – 9 aprilie 1918 la Chișinău, la 15/28 noiembrie la Cernăuți și la 18 noiembrie/1 decembrie 1918 la Alba Iulia), națiunea română din provinciile vremelnice încorporate în alte state (împotriva voinței sale), prin reprezentanții autentici și-a decis soarta, hotărând Unirea cu România. Sfatul Țării de la Chișinău, Congresul General al Bucovinei de la Cernăuți și Marea Adunare Națională de la Alba Iulia au fost nu numai organe reprezentative ale națiunii române, ci și organe constituante, pentru că au fost chemate să decidă în privința viitorului națiunii române. Actele elaborate de aceste organe: Rezoluția Sfatului Țării de la Chișinău, urmată de Hotărârea Sfatului Țării din 27 noiembrie/9 decembrie 1918, Rezoluția Congresului general al Bucovinei de la Cernăuți și Rezoluția Adunării Naționale de la Alba Iulia au reflectat, prin conținutul lor, caracterul profund democratic al realizării statului național unitar român, urmărindu-se ca “toată suflarea românească să viețuiască într-un stat,...ca prin unirea tuturor țărilor române să devină un popor mare, înaintea căruia să fie deschise toate căile ce duc spre progres și fericire”; aceste acte au fost din punct de vedere juridic, **declarații de drepturi**, pentru că, așa cum s-a stabilit în art. 3 din Rezoluția de la Alba Iulia, cuprindeau “principii fundamentale la alcătuirea noului stat român”.³

1.4. Context internațional: 1918

“Începând cu luna aprilie 1917, în Basarabia s-au derulat o serie de manifestări și au avut loc o serie de evenimente, toate circumscrise luptei pentru autonomia politică a țării, pentru viitorul acestui străbun pământ românesc. Un moment important în această luptă, legat și de faptul că începuseră să se manifeste fățiș pretențiile Ucrainei față de pământurile românești, la constituit hotărârea ostașilor români de pe frontul român, care la îndemnul Comitetului central ostășesc a decis la 16 iulie 1917, convocarea la Chișinău a adunării provinciale, a unui Sfat al Țării, care să elaboreze un proiect de autonomie națională și teritorială pentru Basarabia.”⁴ Astfel, prin consensul politic la nivel regional, strâns corelate cu urmările și reconfigurările după primul Război Mondial, a fost posibilă înfăptuirea Actului Unirii.

2. Prevederi ale Constituției românești și a celei moldovenești

Suntem conștienți că măreția evenimentului Unirii este unul legat în primul rând de amploarea acestuia și mai ales de tot ceea ce trebuie întreprins ulterior, pentru ca să se creeze cadrul necesar de uniformizare din punct de vedere legislativ și administrativ-teritorial cu statul român actual. Drept urmare, suntem de părerea că primele acte din care putem extrage posibilele pârgii legale de Unificare sunt Constituțiile celor două state, care în fond sunt asemănătoare, exceptând unele lacune ce reglementează alegerea președintelui, forma de guvernământ, etc., în Constituția moldovenească.

² *Ibidem*, pag. 197.

³ F. Negoită, N. Mischie, *op. cit.*, pag. 218.

⁴ *Ibidem*, pag. 286-287.

2.1. Pârghii democratice și constituționale ce ar permite înfăptuirea Unirii

Pornind de la prevederile Constituției moldovenești, identificăm două entități ce ar putea declanșa procesul de unificare în momentul aflării la putere a unei clase politice pro Unire și pro determinare istorică: Președintele și Parlamentul Republicii Moldova. Două entități diferite ca atribuții, dar care au la îndemână același instrument: Referendumul.

Potrivit Art. 75 al. (1), “Cele mai importante probleme ale societății și ale statului sunt supuse referendumului”⁵. Considerăm a fi un element determinant, deoarece raportându-ne la istorie, poporul este cel ce a înfăptuit defapt Unirea, prin alegerea în fruntea statului a unor elite politice cu adevărat reprezentative. Prin voința populară și politică fermă și sincer exprimată, Actul Unirii poate fi adus în atenția publică ca fiind o “problemă” a societății. Tot în Art. 75, al. (2), este menționat faptul că „horărările adoptate potrivit rezultatelor referendumului republican au putere juridică supremă”⁶. Prin urmare, realizarea unui referendum nevicat de înșelăciune, fraudă și manipulare, ar fi primul pas în procesul unificării.

Întrebarea firească ce apare acum este cine poate iniția referendumul. Acesta poate fi inițiat, tot conform prevederilor constituționale, de Parlament, printr-o lege organică: Art. 72, al. (3), lit. b), dispune: “Prin lege organică se reglementează: organizarea și desfășurarea referendumului”. În aceeași măsură, Președintele, prin dispozițiile Art. 88, lit. f), “poate cere poporului să-și exprime, prin referendum, voința asupra problemelor de interes național”. Mai menționăm și inițiativa cetățenească, doar că în condițiile în care trebuie să îndeplinească mai multe criterii, aceasta devine mai puțin pragmatică raportată la realitatea din Republica Moldova. Astfel, ipotetic vorbind, în eventualitatea efectuării unui astfel de referendum, cu un rezultat pozitiv pro Unire, lucrurile ar deveni mai simple ca procedură, ținând cont de prevederile Art. 75. Al. (2) menționat anterior.

2.2. Posibilități VS Realitate

Un alt scenariu posibil, dar mult mai anevoios din perspectiva proceselor care s-ar putea întinde chiar și la zeci de ani, ținând cont de involuțiile politice ale guvernărilor moldovenești, prin lipsa, sau mai bine spus mimarea reformelor necesare progresului economic, social și nu numai. Acesta ar fi integrarea în Uniunea Europeană a Republicii Moldova, moment în care procedurile de ReUnificare ar fi mult mai reduse și mult mai simple, cel puțin la nivel internațional, dar aceasta este totuși o himeră în condițiile actuale ale dezvoltării statului moldovenesc. Tot aici, dacă e să ne referim la Constituția României, prin absurditatea ideii de integrare europeană a Republicii Moldova, cu o Constituție preponderant neschimbată, ne oprim la prevederile Art. 16, Al. (4), din Constituția României, care stipulează: “În condițiile aderării României la Uniunea Europeană, cetățenii Uniunii care îndeplinesc cerințele legii organice au dreptul de a alege și de a fi aleși în autoritățile administrației publice locale”⁷. Drept urmare, ar exista, printr-o analiză profundă, posibilitatea aplicării scenariului Unirii de 1859, și anume de a fi ales concomitent în ambele state un singur Președinte, dar, este imperios necesar de menționat faptul că acesta este cel din urmă scenariu posibil de aplicat, dat fiind faptul că presupune o perioadă nedefinită de timp și nesigură, ținând cont de neechilibrul politic de care sunt bântuite cele două maluri ale Prutului, cât și de dezechilibrele politice la nivel internațional.

Reliefând posibilitățile, ajungem imediat la realitatea în care trăim, dându-ne seama că toate cele pomenite anterior au o bază foarte șubredă, deoarece considerăm referendumul ca fiind cea mai viabilă cale, una deloc simplă, ba chiar complexă, dar cu șanse reale de izbândă, subliniem, în contextul unor elite politice din ambele țări proUnire.

⁵ http://lex.justice.md/document_rom.php?id=44B9F30E:7AC17731

⁶ *Ibidem*

⁷ *Constituția României*, Editura C.H.Beck, București, 2011

3. Modelul german de unificare și aplicabilitatea lui în cazul României Mari

Pentru a aduce modelul de unificare al Germaniei ca exemplu pentru cazul României, trebuie să ținem cont de mai multe conjuncturi care au făcut posibil acest eveniment istoric. Identificăm atât asemănări, dar mai mult am putea spune deosebiri, dar care le-am putea transforma în avantaje, în sens de preluare a unor practici premergătoare, parte din procesul de integrare.

Încercăm în continuare să analizăm paralel cele două situații. Credem că primul impediment care a făcut mai complicat reunificarea Germaniei a fost diferența evidentă de dezvoltare economică. Ținând cont de perioada relativ scurtă în care au fost separate, vreme de numai 41 de ani, mai puțin de două generații, locuitorii celor două jumătăți au fost făcuți să creadă că ideea integrării reprezenta o utopie.⁸ Dacă e să ne referim la cazul României, aici situația este și mai subredă, separarea împlinind anul acesta 74 de ani. Cert este faptul, că deși au trecut 28 de ani de la unificarea Germaniei, continuă să existe un decalaj între est-vest. Conform unui studiu dat publicității de “Berlin Institut”, se desprinde că aproape 50 la sută dintre germanii chestionați sunt de părere că în momentul de față, între est și vest ar exista mai multe deosebiri decât asemănări.⁹ Printre diferențele majore comune cu cazul României, mai putem enumera: uniunea(diferența) monetară, situația materială a populației, productivitate, relații, educație etc..

Trecând în revistă acest aspect, mai putem aminti și faptul că reunificarea Germaniei a avut efectiv niște costuri, atât financiare cât și de condiționalitate, care au fost suportate de RFG, mai dezvoltată economic, costuri care în cazul României ar trebuie suportate de aceasta. “Abia în iulie 1990, Kremlinul a acceptat unificarea Germaniei și pătrunderea noului stat în NATO, cu condiția ca trupele occidentale să nu staționeze în est. Sovieticii au mai cerut limitarea armatei germane la 370 000 de soldați, ..., în schimbul atitudinii favorabile a lui Mihail Gorbaciov, RFG se angaja să furnizeze URSS ajutor financiar și economic (2,9 milioane de dolari),¹⁰ și toate aceste argumente pot continua: “la 18 mai 1990, RFG și RDG au semnat un tratat economic, prin care vestul urma să susțină practic costurile unificării, prin subsidii trimise estului, spre partea Germană începând să curgă investiții masive”.¹¹

Un alt factor important este, sau a fost contextul internațional, aici menționând faptul că RFG făcea parte din Uniunea Europeană, un rol decisiv avându-l Parlamentul European. După discursul lui Delors, președintele Comisiei Europene, s-a decis înființarea unei comisii speciale dedicate aceluși eveniment. Rolul comisiei parlamentare viza modul în care trebuia să se realizeze reunificarea și aderarea la Comunitatea Europeană.¹²

Trecând peste aceste diferențe, unele cu impact, dorim să insistăm pe practicile care au pregătit terenul și pe care credem că le putem prelua și în cazul nostru. De exemplu, încheierea unui acord în vederea unificării, care în Germania a avut loc la 23 august 1990.

La fel, existența în Constituție a unui articol care să prevadă reunificarea, ceea ce în Constituția vest-germană se regăsea în Art. 23. După cum bine știm, nici măcar unul din acești pași nu a fost întreprins sau alții asemănători, exceptând existența unui Minister al Românilor de Pretutindeni, fapt ce prelungește nelimitat acest moment al unificării.

Drept concluzie, modelul german de unificare în totalitatea lui devine o utopie sau un anti-model pentru România și Moldova, dar, cu niște forțe politice care și-ar asuma negocieri masive la nivel internațional în primul rând, s-ar putea declanșa acest proces, care imperios necesar de subliniat, nu trebuie grăbit nici într-un caz.

⁸ <https://www.euractiv.ro/extern/25-de-ani-de-la-unificarea-germaniei-e2-80-93-diferente-uriase-raman-intre-est-si-vest-1822>

⁹ <https://www.rfi.ro/social-80266-deosebiri-intre-estul-si-vestul-germaniei>

¹⁰ <http://jurnalul.ro/special-jurnalul/unificarea-celor-doua-germanii-pe-marci-vestice-552885.html>

¹¹ *Ibidem*

¹² <https://www.euractiv.ro/pe/ce-rol-a-jucat-parlamentul-european-in-reunificarea-germaniei-acum-25-de-ani-1810>

4. Organizarea administrativ-teritorială actuală a României

Din punct de vedere istoric, există trei provincii tradiționale: Valahia (formată din regiunile Oltenia, Muntenia și Dobrogea), Moldova și Transilvania (formată din regiunile Banat, Crișana, Maramureș și Ardeal).

Conform Art. 3 din Constituției României, teritoriul țării este organizat în comune, orașe și județe.¹³ Administrația județeană, comunală și orășănească este reglementată prin Legea administrației publice nr. 215 din 23 aprilie 2001. Activitatea consiliilor județene, orășănești și comunale este supravegheată de către prefecți, numiți de Guvernul României ca reprezentanți ai săi plan local.¹⁴

Comuna, unitatea elementară de organizare administrativă, este formată dintr-unul sau mai multe sate și este condusă de un consiliu local și un primar ales. România are 2685 de comune, însumând 13.285 de sate, respectiv cu o medie de cinci sate pe comună.

Orașul este unitatea administrativă condusă de un consiliu local și un primar ales. Orașele mai mari pot fi declarate municipii. România are 263 de orașe, dintre care 82 sunt municipii.

Județul este unitatea administrativă condusă de un consiliu județean și un prefect. România are 41 de județe plus municipiul-capitală București, care are un statut similar cu acela a unui județ. Un județ are în medie, o suprafață de 5800 km² și o populație de 500 000 locuitori. București este considerat tot ca un municipiu, dar este singurul care nu face parte din nici un județ. Nu are consiliu județean, dar are prefect.

În afară de împărțirea pe județe, România este împărțită și în opt regiuni de dezvoltare, corespondente nivelului NUTS-2 de diviziuni al UE, dar fără a avea capacități administrative. Regiunile de dezvoltare se referă la subdiviziunile regionale ale României create în 1998 și sunt folosite în special pentru coordonarea proiectelor de dezvoltare regională. Regiunile de dezvoltare nu sunt unități administrativ-teritoriale, nu au personalitate juridică, fiind rezultatul unui acord liber între consiliile județene și cele locale. Regiunile de dezvoltare ale României, numite după poziția geografică în țară, sunt: Nord-Vest, Nord-Est, Sud-Vest, Sud-Est, Sud, Vest, Centru, București și Ilfov.¹⁵

4.1. Centralizarea, descentralizarea și autonomia în administrația publică

“Problemele și aspectele care privesc centralizarea, descentralizarea și autotonomia în administrația publică, în general, prezintă o importanță deosebită, teoretică și practică, pentru buna organizare și funcționare a statului, în ansamblul său.

Această problemă se pune în orice stat, indiferent de structura sa (unitară sau federală), indiferent de forma de guvernământ (republică sau monarhie), ori de regimul politic (democratic sau dictatorial). În orice stat v-a predomina, într-o etapă sau alta, latura centralizatoare sau descentralizatoare, statul neputându-se guverna numai într-un regim exclusiv centralizat sau exclusiv descentralizat”.¹⁶

Conform Art. 20 din Constituția României, alin. (1), “administrația publică din unitățile administrative-teritoriale se întemeiază pe principiile descentralizării, autonomiei locale și deconcentrării serviciilor publice”.¹⁷

¹³ *Constituția României*, Editura C.H.Beck, București, 2011.

¹⁴ https://ro.wikipedia.org/wiki/Organizarea_administrativ-teritorial%C4%83_a_Rom%C3%A2niei

¹⁵ *Ibidem*

¹⁶ Pof. Univ. Dr. Mircea Preda, *Manual de administrație publică și de drept administrativ*, Vol. 1, Editura Exclusiv Total, București, 2009.

¹⁷ *Constituția României*, Editura C.H. Beck, București, 2011.

5. Reforma administrativ-teritorială a României Mari

După unirea celor două state, principala problemă care se pune este aceea a eliminării deosebirilor din organizarea administrațiilor locale și centrale, cât și a intergării organice a noului stat.

Este de la sine înțeles că odată unificat teritoriul, toată legislația moldovenească este abrogată în detrimentul celei românești, fiind necesară adaptarea legislației din domeniul administrației publice și nu numai la noile condiții și la noua formulă teritorială.

Teritoriul actual al Republicii Moldova ar urma să fie împărțit în comune, orașe și județe, iar Chișinăul transformat într-un municipiu cu un statut foarte apropiat de cel al Bucureștiului.

O acțiune ce credem că ar trebui imediat întreprinsă, sau ca o acțiune chiar premergătoare evenimentului ar fi crearea unui Minister al Reformei administrativ-teritoriale, fapt care ar grăbi într-un fel sau altul uniformizarea și adaptarea legislației din punct de vedere administrativ.

Reiterând ideile formulate mai sus, în încheiere subliniem politicile ce ar trebui declanșate pentru a crea un mediu propice actului reUnirii, mediu care trebuie creat, nicidecum ca un proces grăbit. Acestea ar fi:

- Introducerea în Constituția României, cât și credem, în cea moldovenească, a unui articol ce stabilește un termen relativ exact al Unirii, sau cel puțin prin care să se exprime acest adevăr istoric;
- Înființarea unui Minister al Reformei administrativ-teritoriale;
- Inițierea negocierilor cu Uniunea Europeană, SUA și Federația Rusă (în contextul ocupării armate a teritoriului din stânga Nistrului) ;
- Întreținerea și perpetuarea continuă și insistentă la nivel internațional a ideii de Unificare a României.

Bibliografie:

1. Florin Negoită, Nicolae Mischie, *Istoria statului și dreptului românesc*, Editura Rhabon, Târgu Jiu, 2002.
2. Prof. univ. dr. Mircea Preda, *Manual de administrație publică și de drept administrativ*, Vol, Editura Exclusiv Total, București, 2009.
3. *Constituția României*, Editura C.H. Beck, București, 2011.

Pagini web:

1. http://lex.justice.md/document_rom.php?id=44B9F30E:7AC17731
2. https://ro.wikipedia.org/wiki/Organizarea_administrativ-teritorial%C4%83_a_Rom%C3%A2niei
3. <https://www.euractiv.ro/extern/25-de-ani-de-la-unificarea-germaniei-e2-80-93-diferente-uriase-raman-intre-est-si-vest-1822>
4. <https://www.euractiv.ro/pe/ce-rol-a-jucat-parlamentul-european-in-reunificarea-germaniei-acum-25-de-ani-1810>
5. <https://www.rfi.ro/social-80266-deosebiri-intre-estul-si-vestul-germaniei>
6. <http://jurnalul.ro/special-jurnalul/unificarea-celor-doua-germanii-pe-marci-vestice-552885.html>

Corporatocrația – imixtiunea companiilor private în administrația publică

Autori: Radovici Mihai Christopher Marian; Nuță Dragoș Mihai

Coordonator: Asist. univ. dr. Porumbescu Alexandra

Universitatea din Craiova

Abstract: *Corporatocracy represents a phenomenon that widely impacts people all around the world in their daily lives yet remains part of the obscure. This notion exists from the colonialist era, when European corporations such as John Company, French East India Company, Dutch West India Company, Hudson's Bay Company, among many others, monopolized trade in Asia, Africa and America, installing their rule over large parts of these continents. In recent times this idea was used by the anti-globalization movements as a form of revolt against the so-called „corporate statism”. Simply put, corporatocracy represents a system in which corporations wield large powers, dominating almost all aspects of life. Corporatocracy is a sum of intertwined relationships that appear as a balancing of power between large private economic entities and the state administrative bodies. In such a system transnational actors, through the use of various means, shape or even dictate the internal and external affairs of a state. This processes happen due to their wish to maximize profits and power, becoming entities deemed „to big to fail”, indispensable parts of the community in which they act. A large set of examples can be found all around the globe from energy conglomerates, pharmaceutical firms, the industrial military complex etc.*

Key words: corporations, interdependencies, state administration, power

1. De la concept la ingerență

Corporatocrație, acesta se poate să fie termenul de care se face cel mai mult abstracție, în ciuda faptului că aceste litere reprezintă unele dintre cele care ne modelează, într-un grad destul de ridicat, viața de zi cu zi. Cuvânt ajuns în ultimele decenii la rangul de axiomă și dicton, are origini destul de neclare care încă sunt dezbătute. Corporatocrația este definită¹ drept o societate sau sistem care este guvernat ori chiar controlat integral de către corporații². Se consideră că acest concept își are rădăcinile în secolul al XVII-lea d. Hr., având ca fundament influența aproape totală pe care o exercitau anumite entități comerciale europene asupra zonelor îndepărtate, în cadrul cărora operau. Cel mai elocvent exemplu, în acest sens, fiind cel dat de *Compania Daneză a Indiilor de Est* (în daneză, *Dansk Østindisk Kompagni*, fondată în 1616) care a instaurat un totalitarism corporatic în zona Asiei, practici similare având și companiile celorlalte țări europene³. Ca „moment zero” mai poate să fie considerat anul 1757, care a marcat începutul domniei companiei britanice în India, sau chiar și 1890, an în care *Compania britanică din Africa de Sud* (în engleză, *British South Africa Company*, abreviată *BSAC* sau *BSACo*⁴) devine unică entitate cu statut legiuitor peste colonia Rhodesia (azi Zimbabwe).

¹ definiție disponibilă pe <http://oxforddictionaries.com/definition/english/corporatocracy>, ultima accesare 24.03.2018.

² Statva, Maryna. *Corporatocracy: New Abutment of the Economy and Politics of the United States of America*, Eastern Mediterranean University, Gazimağusa, North Cyprus, 2012, pp.1-57.

³ descriere disponibilă pe <http://www.governmentvs.com/en/what-is-corporatocracy/model-69-0>, ultima accesare 24.03.2018.

⁴ „Compania **Britanică a Africii de Sud** (**BSAC** sau **BSACo**) a fost înființată ca urmare a unificării *Asociației Centrale de Cercetare Cecil Rhodes* și a *Companiei Exploring Ltd* din Londra, care inițial a concurat pentru a exploata bogăția minerală așteptată a Mashonaland, dar a fost unită din cauza intereselor economice comune și pentru a asigura susținerea guvernului britanic. Compania a primit o *Carta Regală* în 1889, modelată pe cea a *British East India Company*. Primii săi directori au fost Ducele de Abercorn, însuși Rhodes și finanțatorul sud-african Alfred Beit. Rhodes spera că BSAC va promova colonizarea și exploatarea economică în mare parte din sudul Africii centrale, ca parte a „Scramble for Africa”. Cu toate acestea, accentul său principal era la sud de Zambezi, în Mashonaland și zonele de coastă spre est, din care credea că portughezii ar putea fi îndepărtați prin plată sau forță, iar în Transvaal, pe care spera că va reveni la controlul britanic.” Galbraith, John S, *Crown and Charter: Primii ani ai societății britanice din Africa de Sud*, editura Berkeley, Universitatea din California Press, California, 1974, pp. 88-90.

În ciuda acestor cazuri în care companii, deținute în mod privat, au acționat interferând peste formele de guvernământ locale, sau chiar le-au înglobat integral în aria lor de dominație, termenul este considerat ca fiind unul post 2000, apărând inițial grupărilor anti-globalizare ca formulă de denigrare a statului. Schimbându-se radical și devenind chiar o teorie din spectrul politic de sine stătătoare, definiția cea mai simplificată a termenului ar fi aceea de sistem politic și economic controlat într-un anumit grad de către corporații sau de către interesele acestora⁵. Trebuie făcută o distincție clară între plutocrație, care reprezintă o formă de guvernare în care puterea în stat este concentrată în mâinile celor ce dețin o potență financiară ridicată și în care clasa muncitoare este cât se poate de privată de drepturi și avantaje, respectiv corporatocrație. La fel, corporatocrația este departe de corporatism⁶, care reprezintă o societate structurată în grupuri de interes, pe sectoare de activitate, sau chiar și de oligarhie care desemnează un stat în care un grup restrâns de persoane domină viața politică și economică prin averea și poziția socială pe care o dețin⁷.

Corporatocrația trebuie înțeleasă ca fiind distinctă, de astfel de cazuri și ca reprezentând, mai degrabă, un ansamblu de procese intra și interadministrative ce apar sub forma unor raporturi de putere între entitățile private generatoare de capital și administrația publică a statului. Așadar, corporatocrația nereprezentând un mod de organizare statal propriu-zis ci o sumă de influențe, directe sau indirecte, ce există între cetățenii reprezentați de către agențiile statului și actorii economici majori.

În corporatocrație se poate „vorbi” de organizații semi-monopolistice, confederații de mari angajatori, sau chiar monopoluri prin alianțe și achiziții în cascadă, care acționează de regulă cu instituții ale statului care sunt „complice”, pentru a-și păstra poziția de piață, asigurarea de noi piețe de desfacere, reducerea costurilor de producție, blocarea concurenței etc., pe scurt pentru maximizarea profiturilor și consolidarea puterii. În teoria corporatocratică aceste conglomerate de actori privați, sau marile corporații ori firmele cu procentaj mixt stat-privat, controlează direcția de guvernare a unei țări într-o măsură suficient de importantă, acționând, în special, în interes propriu și schimbând planificarea la nivel local, regional sau național, de la binele comun al cetățeanului către binele personal al firmei⁸. Astfel, mulți consideră că se realizează practic o colonizare a vieții publice și că apare „de facto” un neo-feudalism printr-un „coup d’etat” lent asupra tuturor democrațiilor, iar liberul arbitru cetățenesc și reprezentarea justă devin treptat idei cu caracter arhaic⁹.

2. Istoria guvernantei privatizate

Cu mult înainte de a trăi în lumea managerilor și administratorilor companiile private și-au impus voința asupra guvernării și chiar au condus, cu câteva secole în urmă, arii vaste, în cele mai variate zone ale lumii, cu populații la fel de diverse precum bunurile care erau comercializate. Perioada de înflorire, a acestor practici, a fost cea de mijloc a epocii coloniale, o vreme în care zonele bogate, în resurse și bunuri, din afara Europei au fost luate cu asalt de companii care adesea dominau comerțul și care doreau să își asigure o influență cât mai mare și să își protejeze ariile de activitate. Aceste companii private au instaurat, înaintea intervenției statale, dictaturi în zone întregi din Asia, Africa și America, susținând financiar și chiar militar anumiți lideri, încurajând războaie între popoarele indigene, instalând baze și fortificații și chiar construind porturi pline cu coloniști, interferând în mod evident cu procesele, chiar dacă simpliste la standardele de astăzi, decizionale ale acelor regiuni.

⁵ Bremmer, Ian, *The end of the free market: who wins the war between states and corporations?*, 26 Octombrie 2010, Centre for European Studies, pp. 249-252.

⁶ Wiarda, Howard J, *Corporatism and Comparative Politics: The Other Great „Ism”*, Routledge Taylor & Francis Group, London and New York, prima publicare realizată de către M. E. Sharpe, 1997, pp. 22-23.

⁷ definiție disponibilă pe <https://dexonline.ro/definitie/oligarhie>, ultima accesare 25.03.2018.

⁸ Schaub, Raphael, *Transnational Corporations and Economic Development in Developing Countries: Assessing the Effect of Foreign Direct Investment on Economic Growth in Developing Countries with an Extended Solow Model*, Potsdam-Institut für Klimafolgenforschung, Zürich, Aprilie 2004, pp.1-3; disponibil pe <https://www.pik-potsdam.de/members/edenh/theses/masterschaub.pdf>, ultima accesare 25.03.2018.

⁹ Hartmann, Thom, *Time to Remove the Bananas... and Return Our Republic to Democracy*, 06 Noiembrie 2002, disponibil pe <https://www.commondreams.org/views/2002/11/06/time-remove-bananas-and-return-our-republic-democracy>, ultima accesare 25.03.2018.

Complexul, cunoscut sub numele de *Companiile Indiei de Est* (în engleză *East India Company*, *East India Trading Company*, sau *English East India Company*¹⁰), reprezintă un ansamblu de firme comerciale care și-au împărțit, cu ample rivalități adeseori soluționate prin vărsare de sânge, zona Indiei de astăzi și aparțineau britanicilor, francezilor, danezilor și olandezilor. Cea mai răspândită și eficientă dintre acestea era *Compania Indiei de Est*, cunoscută ca și *Onorabila Companie a Indiei de Est* sau *Compania Britanică a Indiei de Est* iar informal *Compania John*. Aceasta a fost una dintre primele societăți pe acțiuni englezești, înființată la început pentru a face comerț în Indiile de Est, dar care a sfârșit prin a face comerț chiar și cu China dinastiei Qing și a obținut controlul a vaste părți din Continentul Indian. Compania, a primit *Carta Regală* și titlul de „Governor and Company of Merchants of London Trading into the East Indies, semnat de către Elisabeta I la 31 decembrie 1600¹¹, ajungând să fie responsabilă pentru aproximativ jumătate din schimburile globale. În clipele de apogeu ale dominației sale în India compania avea o armată privată de aproape 260.000 de oameni (dublă față de cea a țării din care provenea) exercitând control militar, aproape integral, în regiune și asumându-și funcții administrative, fie direct, fie prin conducători marionetă.

La fel de importante sunt *Companiile Daneze ale Indiei de Est*, care au început o amplă expediție în regiune și au ocupat templul Koneswaram, realizând fortificarea peninsulei și alipirea populației indigene la teritoriile sale. Au încheiat tratate cu conducătorii din regiune, și-au construit avangarde, obținând control administrativ total asupra unor orașe numind în funcții chiar și guvernatori. S-a extins rapid în Surat, Bengal, Java, Borneo, unde exercita o amplă dominație, deoarece deținea monopolul comercial, instalându-și o rețea de fabrici, în alte câteva regiuni. *Compania Asiei*, așa cum a fost aceasta redenumită, a făcut comerț cu China lui Qing, dobândind un monopol total asupra schimburilor din Capul Bunei Speranțe și instaurând *Coasta de Aur Daneză*¹². *Verenigde Oost-Indische Compagnie*, cunoscută și drept *Compania Olandeză a Indiilor de Est*, este o corporație publică, care a funcționat aproape două secole, creată pentru a face comerț cu India și alte țări asiatice. A obținut din partea guvernului monopolul asupra comerțului cu mirodenii, fiind una din primele corporații multinaționale, în sensul modern al cuvântului, având listate public obligațiuni, acțiuni și dividende. A reușit să își stabilească o poziție centrală în orașul Jayakarta schimbându-i chiar și numele în Batavia, a cumpărat porturi și a asimilat acestora teritoriile conexe. A fost prima firmă care a introdus investițiile străine directe și prin acestea și-a asigurat puteri cvasigovernamentale oficiale incluzând abilitatea de a judeca, de a negocia tratate, de a-și bate monedă, de a porni război, de a executa condamnați și chiar de a-și stabili propriile colonii¹³.

O altă întreprindere comercială a fost *Compania Franceză a Indiilor de Est*¹⁴, cunoscută și drept *Compagnie française pour le commerce des Indes orientales*, care a apărut din fuziunea a trei companii cu scopul de a face comerț în întreaga emisferă estică, fiind condusă de către un director general și doi directori adjuncți. I-a fost garantat monopolul comerțului în Oceanul Indian și Pacific, fiindu-i concesionată insula Madagascar, dar și orice alt teritoriu pe care putea să îl cucerească¹⁵. Pe același principii și cu drepturi și libertăți de guvernare la fel de extinse, dacă nu chiar sporite, au funcționat *Companiile Indiilor de Vest*. Similar au procedat și *Compania Golfului Hudson*¹⁶ în

¹⁰ ***. *Encyclopaedia Britannica* 2008, „East India Company”, ultima accesare 26.03.2018.

¹¹ Molesworth, George Christopher Birdwood; Foster, William; *East India Company, The Register of Letters & c. of the Governor and Company of Merchants of London Trading Into the East Indies, 1600-1619*, editura London B. Quaritch, Londra, 1893, p. 3.

¹² articol disponibil pe <https://alexdanemarca.wordpress.com/2011/06/19/coasta-de-aur-daneza/>, 19 Iunie 2011, ultima accesare 26.03.2018.

¹³ Boxer, Charles R, *The Dutch in Brazil, 1624-1654*, Clarendon Press, Oxford, 1957.

¹⁴ „Compania comercială înființată de Jean Baptiste Colbert în 1664, precum și succesoarele acesteia, având ca obiectiv supravegherea comerțului francez cu India, Africa de Est și alte teritorii din Oceanul Indian și din Indiile de Est. Aflată în concurență constantă cu Compania Olandeză a Indiilor de Est, mai veche, a organizat expediții foarte scumpe care au fost constant hărțuite de olandezi. Compania a avut de suferit și de pe urma crizei economice franceze din 1720, iar în jurul lui 1740 valoarea contractelor comerciale cu India reprezenta jumătate din aceea a Companiei Britanice a Indiilor de Est. Monopolul companiei asupra comerțului francez cu India a luat sfârșit în 1769, iar compania a mai supraviețuit doar până la izbucnirea Revoluției Franceze, când s-a desființat.” <https://enciclopedia.website/compania-franceza-a-indiilor-de-est/>, ultima accesare 28.03.2018.

¹⁵ Rogala, Jozef, *A Collector's Guide to Books on Japan in English: A Select List of Over 2500 Titles*, Psychology Press, London and New York, 2001, p. 31.

¹⁶ scurt istoric disponibil pe <http://www.hbcheritage.ca/history/company-stories/a-brief-history-of-hbc>, ultima accesare 28.03.2018.

Canada, dar și *Compania Senegal*, sau așa numitele *Zaibatsu* (conglomerate de firme în cadrul Japoniei Imperiale)¹⁷ lista putând fi continuată cu numeroase alte exemple.

Pe aceste fundamente au funcționat, în secolul al XIX-lea, *Asociația Internațională a Congo-ului*¹⁸, fiind recunoscută ca aliată al guvernului american, respectiv *Compania Britanică Sud Africană* care avea puteri depline asupra Rhodesiei. Cel mai interesant exemplu de corporatocrație, din epoca modernă, este cel al firmelor americane *Compania Unită a Fructelor (United Fruit Company)*¹⁹ și *Compania Standard a Fructelor (Standard Fruit Company*, denumită actualmente *Dole Food Company*). Acestea două au reușit să obțină și să mențină monopolul comerțului cu fructe tropicale din America Centrală și de Sud, deținând teritorii vaste de plantații și rute comerciale, achiziționând „în cascadă” firme diverse, cum a fost cumpărarea majorității fabricilor de gheață din New Orleans. Au avut un impact semnificativ asupra dezvoltării și politicilor pe care anumite state le practicau, creând în mijlocul secolului al XX-lea așa numitele *Republici Banană (Banana Republic)*, cele mai elocvente exemple fiind Costa Rica, Honduras și Guatemala²⁰. *Banana Republic*, de atunci și de acum, constă în țări instabile politic care sunt dependente, din punct de vedere al PIB-ului, de exportarea unei singure resurse sau produs. Aceste state au o societate cu clase stratificate, vasta majoritate reprezentată de către o clasă săracă, ce trăiește într-o dictatură servilă, care susține exploatarea la scară masivă a respectivului bun²¹. Apare în momentul în care entitățile statului acționează în avantajul unei firme monopoliste, care și-a impus voința asupra sa, profitul fiind adesea împărțit între clasa politică și corporație, țara involuând și mai mult, devenind chiar mai vulnerabilă în fața societății comerciale deoarece apar discrepante majore de dezvoltare internă, ce alimentează corupția cronică, iar moneda națională este devalorizată în „bani de hârtie” fiind așadar incompatibilă pentru creditele internaționale de dezvoltare²².

3. Corporatocrația „zilei de azi”

Chiar dacă ideea de corporatocrație și numeroase exemple, de astfel de practici, există din timpuri îndelungate, evenimentele care au dus la introducerea termenului ca teorie politică și administrativă sunt cât se poate de recente. Multe dintre acestea continuă, chiar și în momentul lecturii, alte sute de cazuri noi apărând constant, unele văzând chiar și lumina tiparului și a disgrăției publice, altele rămânând în lumina artificială a birourilor, acestea afectând, fără niciun fel de îndoială, modul în care ne petrecem o zi obișnuită. Cuantumul acesta de așa-zise „incidente” – gestiune statală realizată prin prisma unor oameni dornici de înavuțire combinată cu antreprenori oportuniști și lipsiți de empatie – au dus la sensul complex, adesea disputat al termenului, simpla enumerare a acestor evenimente și perspective asupra lor oferind în sine un înțeles clar al conceptului de Corporatocrație.

Statele Unite ale Americii sunt considerate, cel mai adesea, un etalon de corporatocrație, lista de exemple care indică faptul că acest fenomen se întâmplă în mod acut fiind una destul de largă. În această țară corporațiile beneficiază de toate drepturile care li se cuvin cetățenilor fără a împărți aceleași obligații sau cel puțin nu în proporții egale²³. Răspândirea de entități private puternice, ce influențează procesele statale, a fost facilitată de către avansul tehnologic și financiar deținut de către Statele Unite ale Americii în urma celui de al II-lea Război Mondial²⁴ (200 de companii transnaționale controlau 28,3% din producția globală, cifra fiind doar în creștere) combinat cu o doctrină și propagandă de tip consumerist care a transformat idealurile sociale. Dobândirea rapidă de capital, pe care l-au folosit ulterior pentru a „coloniza” formele de administrare, le-au permis să își extindă rapid

¹⁷ scurtă descriere disponibilă pe <https://www.britannica.com/topic/zaibatsu>, ultima accesare 28.03.2018.

¹⁸ scurtă descriere disponibilă pe <https://www.britannica.com/topic/Association-Internationale-du-Congo>, ultima accesare 28.03.2018.

¹⁹ scurt istoric disponibil pe <http://www.unitedfruit.org/about.htm>, ultima accesare 28.03.2018.

²⁰ Opie, Frederick Douglass, *Black Labor Migration in Caribbean Guatemala, 1882–1923*, University of Florida Press, Florida, 2009.

²¹ White, Richard Alan, *The Morass United States intervention in Central America*, Harper & Row, University of Michigan, 1984, pp.185-188.

²² Hitchens, Christopher, *America the Banana Republic*, 9 octombrie 2008, disponibil pe <https://www.vanityfair.com/news/2008/10/hitchens200810>, ultima accesare 29.03.2018.

²³ Fitz, Don, *Third Wave Corporatocracy*, 2015, disponibil pe <http://greensocialthought.org/archive/wp-content/uploads/2015/03/gst66-42-47-Don-Fitz.pdf>, ultima accesare 29.03.2018.

²⁴ Hinsey, Ellen, *The Rise of the Illiberal Elites*, 13 iulie 2017, disponibil pe <http://www.telospress.com/the-rise-of-the-illiberal-elites/>, ultima accesare 29.03.2018.

sfera de influență și să fie factori determinanți, adeseori, în procesele de legiferare. Prin sistemul bipartid, cu posibilitatea de sponsorizare a companiilor, se consideră că însăși creația și existența spectrului politic american se află într-o oarecare interdependență cu aceste companii, iar conglomerarea trusturilor de media principale, dar și deținerea de acțiuni și locuri în bordurile directe, de către aceeași persoană, în mai multe firme, sunt considerate a fi factori ce duc la monopolizarea informațiilor distribuite cetățenilor și a calității acesteia²⁵.

Principalul business american poate fi considerat exportarea conflagrațiilor armate, cel mai des folosit exemplu fiind cel din Republica Iraq. Un prim aspect ce poate fi evidențiat, ca fiind un rezultat pozitiv pentru diverse corporații, este creșterea prețului produselor petroliere prin scăderea resurselor disponibile pe piață și anume rezerva iraqiană. Un alt impact major a fost cel asupra dinamicii bancare, care are nevoie de volatilitate constantă pentru a realiza un profit cât mai mare de pe urma valutei, acțiunilor, derivatelor, obligațiunilor etc., iar cel mai volatil și disruptiv factor fiind războiul. Complexul industrial militar este cel mai des arătat ca exemplu de corporatocrație în Statele Unite ale Americii, acesta primind, în anul 2016, 304 miliarde de dolari din bugetul total pentru apărare ce însuma 600 de miliarde²⁶. Armele vândute de către aceste firme atingând, aproape, cifra de arme vândute de către toate celelalte țări din lume combinate, necesitând o piață de desfacere. Războaiele din Iraq la fel ca și cel din Afghanistan au continuat, o vreme îndelungată, în ciuda chestionarelor și analizelor care arătau că o majoritate clară a cetățenilor americani se opuneau acestor intervenții externe și că raportul cost-câștig nu era justificat.

Dacă aceste aspecte nu erau de ajuns, un alt factor criticat, în mod larg, în Statele Unite ale Americii este dominația exercitată de către corporații asupra sistemului medical. Acesta este unul cu caracter aproape integral privat, în care numeroase firme aduc în pragul falimentului milioane de americani, iar alți zeci de mii mor deoarece nu au asigurare sau o au insuficientă, fiind unul dintre cele mai costisitoare sisteme din lume. De asemenea opoziția așa numitului „Big Pharma” consideră că, coloșii de producție a medicamentelor alterează piața și prețurile după bunul plac, cumpără patente pentru a le păstra și chiar blochează, prin sistemul de lobbying, aproape orice reformă medicală, care ar însemna crearea unui sistem public de sănătate, ori care ar impune praguri maxime pentru prețurile medicamentelor sau alte standarde²⁷.

O altă industrie considerată exponentă, a corporatocrației americane, este cea agro-alimentară care domină piața de producție și prelucrare, prin doar câteva companii. Este recunoscută pentru campania de promovare a laptelui de vacă, ca sursă principală de calciu, producerea și folosirea la scară largă, în aproape orice produs alimentar preparat, a siropului de porumb, un îndulcitor cu dezavantaje mari pentru sănătate, oprirea dezbaterilor privind etichetarea, mai riguroasă, a produselor modificate genetic și chiar blocarea publicării cercetărilor ce arătau legături între consumul cărnii de porc și vită și varii probleme de sănătate²⁸. La fel se întâmplă și cu aproape toate instituțiile educaționale, vasta majoritate fiind private și cerând taxe de sute de mii de dolari, chiar și pentru parcurgerea unui ciclu licențial. Banii pentru acestea sunt obținuți din parteneriatele pe care le au aceste centre educaționale cu instituțiile bancare, adesea având numeroase clauze ascunse și dobânzi destul de ridicate.

Elita politică este și ea criticată pentru legăturile strânse pe care le, are în mod, direct cu companiile multinaționale, relație ce este normată și care se petrece la lumina zilei. Companiile private pot să își susțină candidații favoriți în funcții prin donații de campanie, lobbyști, comitete de acțiuni politice și multe altele²⁹. După ce un politician a ocupat un post, în urma unei sponsorizări

²⁵ Shen, Dennis, *Capitalism, Corporatocracy, And Financialization: Imbalances In The American Political Economy*, pp. 17-19, disponibil pe <http://publicspherejournal.com/wp-content/uploads/2017/06/2-capitalism-corporatocracy-financialization-20121.pdf>, ultima accesare 29.03.2018.

²⁶ Hartung, William D, *Where your tax dollars for defense are really going*, 10 Octombrie 2017, disponibil pe <https://www.thenation.com/article/heres-where-your-tax-dollars-for-defense-are-really-going/>, ultima accesare 01.04.2018.

²⁷ Levine, Bruce E, *The myth of the U.S. Democracy and the reality of the U.S. Corporatocracy*, 16 Martie 2011, disponibil pe https://www.huffingtonpost.com/bruce-e-levine/the-myth-of-us-democracy-corporatocracy_b_836573.html, ultima accesare 01.04.2018.

²⁸ Cummins, Ronnie, *Democracy or Corporatocracy? The choice is ours*, 25 februarie 2014, disponibil pe <https://theecologist.org/2014/feb/25/democracy-or-corporatocracy-choice-ours>, ultima accesare 05.04.2018.

²⁹ Steward, Karen Seal, *Creating a Corporatocracy*, 19 ianuarie 2018, disponibil pe <https://patrioticmillionaires.org/2018/01/19/creating-a-corporatocracy/>, ultima accesare 05.04.2018.

private generoase, cutuma este de a propune și susține anumite legi favorabile companiei sau cel puțin de a se consulta cu aceasta în anumit privințe care ar dezavantaja-o, iar numeroși foști politicieni obțin la sfârșitul mandatelor posturi de consilieri sau CEO în cadrul acestor companii³⁰.

Mass media, a patra putere în stat, este și ea considerată ca făcând parte din această structură ce a „superpozat democrația americană”. Denumită și „interfața PR a corporațiilor” ea și-a pierdut din credibilitate datorită punctelor neobiective și părtinitoare emise, informarea selectivă, lupta sub „political correctness” de a înlătura inițial aspectele discriminatorii din conținutul ei și ulterior orice se consideră a fi neconform. Puternic partizană și alipită intereselor de partid și ale firmelor, se poate spune că a atins „rangul de mașinărie de propagandă”, punând presiune asupra pieței printr-o prezentare destinată special „generării și menținerii conformității”. Există numeroase instanțe de degenerare a titlurilor și de inflamare a spiritelor asupra unui subiect ce ulterior este scăzut în amploare treptat, un exemplu fiind presupusele afirmații privind intervenția rusă în alegerile prezidențiale din 2016 în favoarea candidatului Donald John Trump, pornindu-se de la „trupe operative ruse ce au hackuit alegerile americane” la „persoane ruse cu legături aparent în crearea de conturi de Facebook false” până la „publicarea de reclame ce nu pot fi distinse de discursurile politice legitime”³¹. Mulți acuză că la nivel global este perpetuată o stare falsă, sau exacerbată, de „urgență” în fața amenințărilor de ordin terorist, fiind justificate prin mass-media de nevoia de măsuri de securitate, monitorizare și chiar limitarea de drepturi și libertăți în scopul siguranței colective³². De asemenea, se consideră că există o serie de legături strânse între corporațiile energetice și oficiali publici pentru a reduce la tăcere cercetători, artiști și profesori care dezbat subiectul „Cortinei de Carbon”. Astfel, știri ce descriau familii din Pennsylvania care au fost mutate din cauza scurgerilor de metan, sau cazurile câștigate de companii în instanță contra cetățenilor din West Virginia fiindcă au criticat public industria energetică într-un ziar, au fost eliminate destul de rapid de pe scena publică³³. La fel au existat și numeroase studii, care au fost încheiate sau retrase, care arătau legături directe între procedurile de extragere a resurselor energetice, sau practicile acestor companii și un impact major asupra mediului, schimbărilor climaterice și populației³⁴.

În cartea *Confesiunile unui asasin economic*, Perkins John arată că există o așa numită „Death Economy” care este bazată pe datorie, frică și distrugerea resurselor. Autorul extinde teoria și asupra populației uzuale, arătând că, în medie, datoria americanului de rând depășește 8.000 de dolari americani. Astfel, se atinge și subiectul financiar și bancar al corporatocrației care este des criticat în toate aspectele sale, fiind văzut ca un sistem monopolistic perfect în care capitalul uriaș, legăturile adânci în structura statului, investițiile majore în firme, datoriile statale, ramificațiile politice, controlarea politicilor și a producției de monedă și alte aspecte fac ca mamuții economici să depășească ca și putere numeroase state³⁵. Cel mai simplu mod de a expune toate acestea, fără a intra în detalii, sunt numeroasele planuri de salvare oferite, în perioadele de recesiune, de către aproape toate statele, constând în milioane de dolari americani, din bugetul public, sub formă de împrumuturi nerambursabile, pentru a evita falimentul companiilor private bancare³⁶.

În afară de Statele Unite ale Americii exemplele unei corporatocrații bine ancorate pot fi văzute și în Australia care se bazează pe numeroase expertize private, pentru analiză a politicii

³⁰ Omaha, John, *Corporatocracy and the Iraqi Wars*, 2003, disponibil pe <https://www.sourcewatch.org/index.php/Corporatocracy>, ultima accesare 06.04.2018.

³¹ Hopkins, C. J, *Tomorrow belongs to the corporatocracy*, 20 Octombrie 2017, disponibil pe <https://www.counterpunch.org/2017/10/20/tomorrow-belongs-to-the-corporatocracy/>, ultima accesare 06.04.2018.

³² Swanson, David. *Corporatocracy and its discontents*, 13 Aprilie 2010, disponibil pe <https://freespeechforpeople.org/corporatocracy-and-its-discontents/>, ultima accesare 06.04.2018.

³³ Lockwood, Jeffrey, *Behind the Carbon Curtain – how the energy corporatocracy censors science*, 17 Aprilie 2017, disponibil pe <https://blog.ucsusa.org/science-blogger/behind-the-carbon-curtain-how-the-energy-corporatocracy-censors-science>, ultima accesare 06.04.2018.

³⁴ ***. *The Ministry of Truth has arrived: Trump administration erasing „climate change” from its lexicon*, 8 August 2017, disponibil pe <http://www.electablog.com/2017/08/the-ministry-of-truth-has-arrived-trump-administration-erasing-climate-change-from-its-lexicon.html>, ultima accesare 06.04.2018.

³⁵ Perkins, John, *Wrangle control from credit card companies and banks*, 22 Martie 2016, disponibil pe <https://johnperkins.org/economics/wrangle-control-from-credit-card-companies-and-banks>, ultima accesare 06.04.2018.

³⁶ Bhandari, Ravi, *Rise of the Global Corporatocracy: An Interview with John Perkins*, 01 Martie 2013, disponibil pe <https://monthlyreview.org/2013/03/01/rise-of-the-global-corporatocracy-an-interview-with-john-perkins/>, ultima accesare 09.04.2018.

(primele patru firme fiind remunerate, din bani publici, într-un an cu aproape trei miliarde de dolari, pentru rapoarte), susținând ample negocieri nefructoase cu actorii economici în scopul creșterii taxelor, neaplicarea unei politici energetice coerente care a permis spiralingul prețurilor, subtaxarea companiilor transnaționale etc³⁷. Analiza poate fi făcută pe orice țară, descoperind un grad mai ridicat sau mai mic de corporatocrație și exemple pentru a le susține. Deși multe sunt opinii personale și nu pot fi analizate la întreaga lor amploare, altele, cum a fost și cazul așa numitei *Conspirații a General Motors* asupra liniilor de tramvai, au ajuns în instanță (cel mai recent fiind cazul *Cambridge Analytica* și *Facebook*, Mark Zuckerberg CEO-ul companiei Facebook fiind chemat să depună mărturie în fața Congresului american cu privire la protecția datelor utilizatorilor), toate însă arată o oarecare influență care poate fi văzută, sau nu asupra, proceselor administrative întreprinse de actori non-statali cu o potență financiară crescută. Statele Unite ale Americii nu reprezintă un stat în care corporatocrația să guverneze total și nici nu este statul cel mai corporatocratizat din lume, ba din contră sunt numeroase alte liste de cazuri ce pot fi arătate pentru a dovedi cât de bine se dezic instituțiile statului de această influență cu varii modele de bune practici, este doar un stat în care astfel de cazuri sunt cel mai des scoase în evidență, analizate și documentate.

4. Corporatocrația abstractizată

Acum că am explicat, parțial, apariția acestui termen, folosit prea puțin pentru semnificația pe care o are, încercând să trasăm și „o ramă” istorică a evoluției sale, împreună cu o serie, oarecum limitativă, de exemple concrete, ce pornesc de acum câteva sute de ani până în momentul citirii, este normal să detaliem structura conceptuală din spatele acestor fenomene. Într-o analiză a veniturilor realizată, în anul 2014, la Universitatea din Berkeley, economistul Saez Emmanuel a ajuns la asumția că una din caracteristicile primare ale unei corporatocrații este disparitatea veniturilor, din moment ce o creștere relativă a acestora a apărut doar în rândul elitelor. Acest fenomen este posibil deoarece corporatocrația gravitează în jurul unui sistem, care vizează maximizarea profiturilor entităților private inclusiv prin influențarea prin orice mijloc posibil a proceselor legislative și lucrative la nivel statal. În esență termenul reprezintă „de facto” o democrație dirijată, de grupuri de interes private, aparținând firmelor multinaționale care, printr-o interpolare cu interfața oficială a administrației publice (structurile aparatului de stat), combinată cu crearea unei plase de inderpendențe și câștigarea suportului populației, sau cel puțin inhibarea oricăror disensiuni față de aceste acțiuni, reușesc să impună monopolul și să controleze toate aspectele, care țin chiar și tangențial de afacerea pe care o derulează, atât în plan intern cât și extern.

Unul dintre principalele motive, din spatele acestei devansări statale, ar putea fi resursele de capital financiar, pe care acestea le-au obținut din globalizarea principiului democrației liberale, mai exact a liberului schimb și neintervenționismul statal în economie. Aceste resurse se transpun în aport semnificativ atât direct (taxe pe valoare adăugată, impozite pe venit, contribuții statale, contracte de concesiune, împrumuturi etc.), cât și indirect (impozitele, respectiv puterea de cumpărare a angajaților, partenariatele public-privat, dezvoltarea conexă, atragerea de investitori, influențarea migrației, diplomația publică etc.), asupra PIB-ului țării mamă (statul în care își au sediul central), sau al celor pe teritoriul cărora acționează. În fața acestor aporturi liderii aleși se pot simți obligați să „aplece o ureche” la doleanțele exprimate de către entitățile private transnaționale³⁸.

Corporatocrația funcționează pe fundația cooperării dintre instituțiile publice în totalitatea lor și actorii economici, deși, adeseori, această cooperare este una ce nu se află în raport de pondere egală, puterea acestora fiind, de regulă, fără echivoc și lipsită de echivalent în comparație cu celelalte grupuri de interes. Imixtiunea cu mediul politic are loc prin numeroase metode, cele mai uzuale reprezintă asistarea unui candidat politic în a-și asigura poziția dorită ori sponsorizarea inițiativelor naționale. Printre acestea mai pot fi incluse actele de corupție, șantajarea cu outsourcing, achiziționarea

³⁷ Wet, Michael, *Australia's march towards corporatocracy*, 20 Februarie 2017, disponibil pe <https://theconversation.com/australias-march-towards-corporatocracy-73192>, ultima accesare 14.04.2018.

³⁸ Eijaz Ahmad, Rana; Eijaz Abida, *Modern Sovereign State System is under Cloud in the Age of Globalization*, în *Journal of South Asian Studies*, vol. 26, no. 2, Iulie-Decembrie 2011, pp. 285-297.

industriilor cheie, producerea de norme interne, legiferarea alternativă celor oficiale asupra consumatorilor, ca tehnici majore de alterare a direcției politicilor și administrative. Corporatocrația se consideră că are trei piloni principali și anume corporații enorme, instituțiile de guvernământ și legiferare, dar și entitățile financiare și bancare internaționale. Țelul unei corporatocrații este să stabilească legături politice și legale puternice, astfel încât antreprenorii să își urmărească, cu libertate totală, activitățile fără frică de repercursiuni sau concurență. Pentru actorii de pe scena politică aceasta reprezintă o modalitate de a obține acces la abundența financiară a acestor firme, fie în interes personal, sau în slujba publicului.

Caracteristicile sistemului:

- susținerea campaniilor politice de către firme private, fie în mod direct prin capital sau alte sponsorizări, fie în mod indirect prin diseminare pozitivă;
- influență financiară sub forma unui capital fără precedent (în anul 2017, Retailerul American *Walmart* realiza venituri de aproximativ 500 de miliarde de dolari³⁹, doar 25 de țări depășindu-i ca PIB⁴⁰), dar și prin controlul proceselor monetare și financiare, primirea așa-numitului „ajutor social corporatist”⁴¹ (acordarea de către stat de subvenții, cofinanțare, împrumuturi nerambursabile, imunități fiscale etc.);
- achiziții masive prin prisma cumpărării „în cascadă” a firmelor mai mici și concurenților, crearea de conglomerate prin fuziuni, deținerea de acțiuni și respectiv locuri în bordul de conducere a numeroase alte firme, fragmentarea proceselor economice, expansiune aproape totală în aria de activitate prin monopolizarea tuturor subdiviziunilor procesului etc. Acest aspect dinamizează până la un punct piața și menține concurență, la firmele considerate a fi „prea mari să cadă”⁴² efectul este invers proporțional cu puterea lor potențială și relativă;
- corupție cronică, practicile de corupție și anume: mită; furt; fraudă; deturnare de fonduri; spălare de bani; șantaj; favoritism; clientelism; trafic de influență; abuzuri în serviciu; evaziune fiscală; conflicte de interese etc.⁴³ tind să devină în corporatocrație o normă, un alt aspect cotidian ce pare a se perpetua, la infinit, de la nivel înalt, la „firul ierbii”;
- economie stagnantă, sau cu o creștere lentă, apare deoarece firmele mici și mijlocii stagnează, într-o piață dominată de către o corporație, sau sunt eliminate de tot, polii de creștere regionali și locali dispărând, sau înregistrând o decadență lentă;
- împărțirea puterii în sectorul financiar, între aparatul de stat sau instituții independente și corporații, sarcinile fiind divizate între aceștia, la fel existând și unele pârgii de control reciproc, în unele țări existând și alte sectoare divizate astfel.

Corporatocrația aduce și câteva avantaje la nivel de sistem, deciziile sunt luate mult mai rapid consultarea fiind facilitată, contribuția la PIB este semnificativă, iar cu ajutorul statului companiile pot crește mai rapid contribuind la întreaga dezvoltare economică a societății, influențează justiția simplificând chestiuni legale, asigură o dezvoltare a infrastructurii și a condițiilor de trai printre altele⁴⁴.

5. Concluzii

Corporatocrația reprezintă o sumă de procese ample ce duc la crearea unei economii centralizate în jurul planificării date de firmele transnaționale, apărând schimburi, mai degrabă, între și în interiorul unor astfel de firme sau grupări (dintre 100 cele mai mari economii la nivel mondial

³⁹ Christie, Sophie, *Revealed: The world's 10 largest companies revenues*, 20 iulie 2017, disponibil pe <https://www.telegraph.co.uk/business/2017/07/20/revealed-worlds-10-largest-companies-revenue/>, ultima accesare 15.04.2018.

⁴⁰ grafic disponibil pe <https://knoema.com/nwnfkne/world-gdp-ranking-2017-gdp-by-country-data-and-charts>, ultima accesare 15.04.2018.

⁴¹ Kristof, Nicholas, *A Nation of Takers?*, 26 martie 2014, disponibil pe <https://www.nytimes.com/2014/03/27/opinion/kristof-a-nation-of-takers.html>, ultima accesare 15.04.2018.

⁴² Dash, Eric, *If It's Too Big to Fail, Is It Too Big to Exist?*, 20 iunie 2009, disponibil pe <https://www.nytimes.com/2009/06/21/weekinreview/21dash.html?partner=rss&emc=rss>, ultima accesare 15.04.2018.

⁴³ lucrare disponibilă pe http://www.unodc.org/pdf/corruption/publications_handbook_prosecutors.pdf, ultima accesare 15.04.2018.

⁴⁴ Iyer, Saipriya, *Understanding Corporatocracy with examples*, 25 Septembrie 2016, disponibil pe <https://www.buzzle.com/articles/understanding-corporatocracy-with-examples.html>, ultima accesare 15.04.2018.

51 sunt corporații)⁴⁵. La nivel social disparitatea elită financiară-cetățean crește, punctul median fiind aparatul de stat și reprezentanții săi care pot să încline balanța într-o parte sau în alta prin raporturile pe care le au cu aceste firme fie de expertiză și consultantă doar până la implicare directă și cedare de capacități. Companiile multinaționale „împing” în corporatocrație, nu doar politicile interne după bunul plac, ci și agenda globală, prin acorduri de liber-schimb, parteneriate economice, piețe unice etc., tratate ce au clauze favorabile lor (de exemplu *Parteneriatul Trans-Pacific* oferă posibilitatea firmelor de a atrage repercursiuni juridice asupra statelor semnatare care au luat măsuri ce se consideră a reprezenta îngrădirea liberului-schimb)⁴⁶.

Este un sistem, de o magnitudine de neimaginat, ce cuprinde procese de influențare, tranzacții alambicate, fixări fine de legislație pentru a crește eficiența economică și puterea corporațiilor, totul fiind văzut drept un bun ce poate fi achiziționat, modelat, vândut și care are o anumită valoare intrinsecă, toate lucrurile care nu au o valoare de schimb, incluzând valori umane fiind „extirpate” treptat, socialul fiind remodelat către un consumerism exacerbat. Apare astfel o hegemonie supranațională⁴⁷ la nivel mondial care dă naștere unei societăți impersonale ce are ca bază logica coroporațiilor, o formă metaforic vorbind de esență distilată de lăcomie, care înainte era de a-și maximiza profiturile, iar acum este preponderent de maximizare și acaparare a puterii⁴⁸.

Din aceasta derivă, aspecte pozitive și negative, noi structuri statale cum sunt *Banana Republic* sau orașele companie⁴⁹, noi principii economice și termeni legislativi derivați etc., o singură constantă rămânând în această „mare” de schimbări și anume acest organism rafinat ce pare să înglobeze totul sub un singur logo și anume corporația. Cum vor evolua lucrurile este greu de prezis, cert este că acest fenomen va continua să iasă din ce în ce mai mult de sub cortină și să fie supus analizei academice și teoretizării.

Bibliografie:

Cărți și articole:

1. ***. *Encyclopaedia Britannica* 2008, „East India Company”.
2. ***. *The Ministry of Truth has arrived: Trump administration erasing „climate change” from its lexicon*, 8 August 2017.
3. Bhandari, Ravi. *Rise of the Global Corporatocracy: An Interview with John Perkins*, 01 Martie 2013.
4. Boxer, Charles R. *The Dutch in Brazil, 1624-1654*, Clarendon Press, Oxford, 1957.
5. Bremmer, Ian. *The end of the free market: who wins the war between states and corporations?*, 26 Octombrie 2010, Centre for European Studies, 2010.
6. Christie, Sophie. *Revealed: The world's 10 largest companies revenues*, 20 Iulie 2017.
7. Cummins, Ronnie. *Democracy or Corporatocracy? The choice is ours*, 25 Februarie 2014.
8. Dash, Eric. *If It's Too Big to Fail, Is It Too Big to Exist?*, 20 Iunie 2009.
9. Eijaz Ahmad, Rana; Eijaz Abida. *Modern Sovereign State System is under Cloud in the Age of Globalization*, în *Journal of South Asian Studies*, vol. 26, nr. 2, Iulie-Decembrie 2011, pp. 285-297.
10. Fitz, Don. *Third Wave Corporatocracy*, 2015.

⁴⁵ Vanbergen, Graham, *The Rise of Corporatocracy*, 21 Iunie 2016, disponibil pe <https://www.globalresearch.ca/the-rise-of-the-corporatocracy/5532097>, ultima accesare 15.04.2018.

⁴⁶ Mooney, Linda A.; Knox, David; Schacht, Caroline, *Understanding Social Problems*, published by Belmont, CA Wadsworth/Cengage Learning U.S.A., 2009, p. 256.

⁴⁷ Keller, Catherine, *On The Mystery: Discerning Divinity in Process*, published by Fortress Press, U.S.A., 2008, pp. 6-7.

⁴⁸ Williansom, Marianne. *Corporate Totalitarianism, or Not*, 03 ianuarie 2016, disponibil pe https://www.huffingtonpost.com/entry/corporate-totalitarianism_b_9361826.html, ultima accesare 15.04.2018.

⁴⁹ Garfield, Leanna, *Facebook and Amazon are so big they're creating their own company towns — here's the 200-year evolution*, 26 martie 2018, disponibil pe <http://www.businessinsider.com/company-town-history-facebook-2017-9>, ultima accesare 15.04.2018.

11. Galbraith, John S. *Crown and Charter: Primii ani ai societății britanice din Africa de Sud*, editura Berkeley, Universitatea din California Press, California, 1974.
 12. Garfield, Leanna. *Facebook and Amazon are so big they're creating their own company towns — here's the 200-year evolution*, 26 Martie 2018.
 13. Hartmann, Thom. *Time to Remove the Bananas... and Return Our Republic to Democracy*, 06 Noiembrie 2002.
 14. Hartung, William D. *Where your tax dollars for defense are really going*, 10 Octombrie 2017.
 15. Hinsey, Ellen. *The Rise of the Illiberal Elites*, 13 Iulie 2017.
 16. Hitchens, Christopher. *America the Banana Republic*, 9 Octombrie 2008.
 17. Hopkins, C. J. *Tomorrow belongs to the corporatocracy*, 20 Octombrie 2017.
 18. Iyer, Saipriya. *Understanding Corporatocracy with examples*, 25 Septembrie 2016.
 19. Keller, Catherine. *On The Mystery: Discerning Divinity in Process*, Fortress Press, U.S.A., 2008.
 20. Kristof, Nicholas. *A Nation of Takers?*, 26 Martie 2014.
 21. Levine, Bruce E. *The myth of the U.S. Democracy and the reality of the U.S. Coroporatocracy*, 16 Martie 2011.
 22. Lockwood, Jeffrey. *Behind the Carbon Curtain – how the energy corporatocracy censors science*, 17 Aprilie 2017.
 23. Molesworth, George Christopher Birdwood; Foster, William; *East India Company, The Register of Letters &c. of the Governour and Company of Merchants of London Trading Into the East Indies, 1600-1619*, editura London B. Quaritch, Londra, 1893.
 24. Mooney, Linda A.; Knox, David; Schacht, Caroline. *Understanding Social Problems*, Belmont, CA Wadsworth/Cengage Learning U.S.A., 2009.
 25. Omaha, John. *Corporatocracy and the Iraqi Wars*, 2003.
 26. Opie, Frederick Douglass. *Black Labor Migration in Caribbean Guatemala, 1882–1923*, University of Florida Press, Florida, 2009.
 27. Perkins, John. *Wrangle control from credit card companies and banks*, 22 Martie 2016.
 28. Rogala, Jozef. *A Collector's Guide to Books on Japan in English: A Select List of Over 2500 Titles*, Psychology Press, London and New York, 2001.
 29. Schaub, Raphael, *Transnational Corporations and Economic Development in Developing Countries: Assessing the Effect of Foreign Direct Investment on Economic Growth in Developing Countries with an Extended Solow Model*, Potsdam-Institut für Klimafolgenforschung, Zürich, Aprilie, 2004.
 30. Shen, Dennis. *Capitalism, Corporatocracy, And Financialization: Imbalances In The American Political Economy*.
 31. Statva, Maryna. *Corporatocracy: New Abutment of the Economy and Politics of the United States of America*, Eastern Mediterranean University, Gazimağusa, North Cyprus, 2012.
 32. Steward, Karen Seal. *Creating a Corporatocracy*, 19 Ianuarie 2018.
 33. Swanson, David. *Corporatocracy and its discontents*, 13 Aprilie 2010.
 34. Vanbergen, Graham. *The Rise of Corporatocracy*, 21 Iunie 2016.
 35. Wet, Michael. *Australia's march towards corporatocracy*, 20 Februarie 2017.
 36. White, Richard Alan. *The Morass United States intervention in Central America*, Harper & Row, University of Michigan, 1984.
 37. Wiarda, Howard J. *Corporatism and Comparative Politics: The Other Great „Ism”*, Routledge Taylor & Francis Group, London and New York, prima publicare M. E. Sharpe, 1997.
 38. Williansom, Marianne. *Corporate Totalitarianism, or Not*, 03 ianuarie 2016.
- Siteuri consultate pe internet:*
1. <https://alexdanemarca.wordpress.com/2011/06/19/coasta-de-aur-daneza/>.

2. <https://blog.ucsusa.org/science-blogger/behind-the-carbon-curtain-how-the-energy-corporatocracy-censors-science>
3. <https://dexonline.ro/definitie/oligarhie>.
4. <https://enciclopedia.website/compania-franceza-a-indiilor-de-est/>.
5. <https://freespeechforpeople.org/corporatocracy-and-its-discontents/>.
6. <http://greensocialthought.org/archive/wp-content/uploads/2015/03/gst66-42-47-Don-Fitz.pdf>.
7. <https://johnperkins.org/economics/wrangle-control-from-credit-card-companies-and-banks>.
8. <https://knoema.com/nwnfkne/world-gdp-ranking-2017-gdp-by-country-data-and-charts>.
9. <https://monthlyreview.org/2013/03/01/rise-of-the-global-corporatocracy-an-interview-with-john-perkins/>.
10. <http://oxforddictionaries.com/definition/english/corporatocracy>.
11. <https://patrioticmillionaires.org/2018/01/19/creating-a-corporatocracy/>.
12. <http://publicspherejournal.com/wp-content/uploads/2017/06/2-capitalism-corporatocracy-financialization-20121.pdf>.
13. <https://theconversation.com/australias-march-towards-corporatocracy-73192>.
14. <https://theecologist.org/2014/feb/25/democracy-or-corporatocracy-choice-ours>.
15. <https://www.britannica.com/topic/zaibatsu>.
16. <https://www.britannica.com/topic/Association-Internationale-du-Congo>.
17. <http://www.businessinsider.com/company-town-history-facebook-2017-9>.
18. <https://www.buzzle.com/articles/understanding-corporatocracy-with-examples.html>.
19. <https://www.commondreams.org/views/2002/11/06/time-remove-bananas-and-return-our-republic-democracy>.
20. <https://www.counterpunch.org/2017/10/20/tomorrow-belongs-to-the-corporatocracy/>.
21. <http://www.electablog.com/2017/08/the-ministry-of-truth-has-arrived-trump-administration-erasing-climate-change-from-its-lexicon.html>
22. <https://www.globalresearch.ca/the-rise-of-the-corporatocracy/5532097>.
23. <http://www.governmentvs.com/en/what-is-corporatocracy/model-69-0>.
24. <http://www.hbcheritage.ca/history/company-stories/a-brief-history-of-hbc>.
25. https://www.huffingtonpost.com/bruce-e-levine/the-myth-of-us-democracy-corporatocracy_b_836573.html.
26. https://www.huffingtonpost.com/entry/corporate-totalitarianism_b_9361826.html.
27. <https://www.nytimes.com/2014/03/27/opinion/kristof-a-nation-of-takers.html>.
28. <https://www.nytimes.com/2009/06/21/weekinreview/21dash.html?partner=rss&emc=rss>.
29. <https://www.pik-potsdam.de/members/edenh/theses/masterschaub.pdf>.
30. <https://www.sourcewatch.org/index.php/Corporatocracy>.
31. <https://www.telegraph.co.uk/business/2017/07/20/revealed-worlds-10-largest-companies-revenue/>.
32. <http://www.telospress.com/the-rise-of-the-illiberal-elites/>.
33. <https://www.thenation.com/article/heres-where-your-tax-dollars-for-defense-are-really-going/>.
34. <http://www.unitedfruit.org/about.htm>.
35. http://www.unodc.org/pdf/corruption/publications_handbook_prosecutors.pdf.
36. https://www.vanityfair.com/news/2008/10/hitchens200810_

Constituția - element central al unui stat democratic

Autor: Saptefraț Adrian

Coordonator: Lect. univ. dr. Ungureanu Adelin

Universitatea din Petroșani

Abstract: *In this paper it is proposed to present the main differences or similarities between the Constitutions of an European democratic state, but not before defining the central terms of this theme.*

Democrația nu este doar un set de institutivni ci are o definiție mult mai complexă care spune că este un sistem de guvernare în cadrul căruia conducătorii sunt răspunzători pentru faptele lor în spațiu public în față cetățenilor precum și un set de instituții pentru luarea deciziilor politice în urmă căreia cetățenii dobândesc puterea de a decide în urmă unei competiții¹.

Democrația este un tip-ideal, care nu poate fi aplicat lumii moderne, și care, de altfel, nici nu a existat: “Căci doar dacă ar exista un popor de zei s-ar guverna democratic. Oamenilor nu li se potrivește un guvernământ atât de perfect.” (Jean-Jacques Rousseau)²

Constituția reprezintă principalul element în procesul de democratizare indiferent de stat, mai ales după anul 1989. Această influențează structura instituțiilor statului astfel influențează comportamentul tuturor oamenilor statului. Deși ea nu determină rezultate așteptate ea oferă ”regulile jocului” și nu depinde de alte norme. Constituția are sensul și de pact social între guvernanți și guvernați prin care se stabilesc principiile regimului politic.³

- În continuare voi vorbi pe scurt despre Constituția României precum și despre cea a Italiei dar și a Germaniei pentru a cunoaște mai multe aspecte ce ne vor ajuta în realizarea comparațiilor.

Constituția României democratic a apărut pentru prima dată în anul 1866 chiar dacă anterior mai existaseră mai multe acte constituționale, această a fost prima Constituție în adevăratul sens al cuvântului. După acest timp a fost revizuită apoi înlocuită cu o constituție comunistă iar după căderea comunismului se institue o nouă constituție cu valoare democratică în 1991 care a fost revizuită în 2003. Constituția României este legea fundamentală a statului român care reglementează, printre altele, principiile generale de organizare a statului, drepturile, libertățile și îndatoririle fundamentale ale cetățenilor și autoritățile publice fundamentale. România este un stat național, suveran și independent, unitar și indivizibil având formă de guvernământ republica semiprezidențială, suveranitatea națională aparține poporului care o exercită prin instituțiile sale reprezentative și prin referendum.

Constituția Germaniei din 1949 a marcat revenirea la democrație și o refacere spectaculoasă după război. Este considerată cea mai liberală din istoria germană și a servit drept model pentru alte constituții fondate pe democrație și pe statul de drept. Această lege fundamentală stabilește principiile fundamentale și structura de bază ale statului și a celor mai înalte organisme, deasemenea ea reliefează principiile după cum se organizează alegerile în Bundestag, acordă siguranță pentru statutul și drepturile membrilor aleși ai Bundestagului precum și modul în care este organizat și funcționează acesta.⁴

¹ Schmitter & Karl „Ce este și ce nu este democrația”, p5

² Cristian Pirvulescu „Partidele politice și democrația ”

³ Reformele constituționale în România, p 1-8

⁴ https://e-justice.europa.eu/content_member_state_law-6-de-ro.do?member=1

Prima constituție a Italiei datează încă din anul 1848 fiind aplică întregii Italii aproximativ 100 ani. Două constituție italiană de factură democratică a fost adoptată în anul 1948 ultima să reviziure fiind făcută în anul 2012. Este sistematizată în două părți formate din șase titluri existând și o parte introductivă care cuprinde principiile fundamentale și o parte de încheiere fiind numerotate 139 de articole Italia are formă de guvernământ republica parlamentară în care suveranitatea îi revine poporului. Italia prin cosntitutia să democratică, bineînțeles consacră principiul separararii puterilor în stat.

- În următoarele rânduri voi prezenta în linii mari aspectele referitoare la Parlamentul fiecărui stat pentru a facilita comparația ulterioară dintre cele trei constituții.
- ✓ Voi începe cu aspecte din Constituția României. Titlul trei, capitolul unu, fac referire la autoritățile publice respectiv Parlament.

”Parlamentul este organul reprezentativ al poporului român și unică autoritate legiuitoare a țării”⁵. Acesta este format din două camere, Camera Deputaților și Senatul care sunt alese prin vot universal, egal, secret, direct, egal și liber exprimat. Numărul senatorilor și deputaților este stabilit de legea electorală în funcție de numărul populației țării.(Art. 62) Camera Deputaților și Senatul sunt alese pe o perioada de patru ani care se poate prelungi în stare de război, urgență, mobilizare, asediu. După dizolvarea Parlamentului în cel mult trei luni trebuie să se desfășoare alegerile pentru un nou Parlament. După alegerea acestuia în cel mult 20 zile se întrunește la convocarea Președintelui. Până la stabilirea noului Parlament nu pot fi revizuite Constituția și nu pot fi adiptate, apogate legi iar propunerile legislative ale vechiului Parlament își continuă procedura în Parlamentul cel nou.(Art. 63). Camera deputaților și Senatul lucrează în ședințe separate dar Camerele își mai desfășoară lucrările și în ședințele comune pentru: primirea mesajului președintelui, probarea bugetului de stat, declararea stării de război etc.(Art.65). Camera deputaților și Senatul se întrunesc în două sesiuni ordinare care pot ține din februarie până cel târziu în iunie și se mai pot întruni și în sesiuni extraordinare, la cererea Președintelui, oria a biroului permanent.(Art.66). În timpul mandatului, deputații și senatorii sunt în serviciul poporului iar orice mandat imperativ este nul. Nimeni nu poate fi în același timp și deputat și senator, precum nici dacă are o funcție de autoritate mai puțin dacă e membru in Guvern. (Art. 71) Parlamentul adopta legi constituționale, organice și ordinare. Cele constituționale se referă la revizuirea Constituției iar cele organice la reglementarea sistemului electoral, organizarea, funcționarea și finaintarea partidelor politice, statutul deputaților și senatorilor, organizarea Guvernului și al Consiliului Suprem al Apărării Țării etc. (Art.73). Legile organice și regulamentul Camerelor sunt adoptate prin votul majorității fiecărei Camere. Cele ordinare sunt adoptate prin votul majorității membrilor prezenței a Camerelor iar la cererea Guvernului sau din proprie inițiativa, Parlamentul poate adopta proiecte de legi de urgență potrivit regulamentului fiecărei Camere. (Art. 77.) Consiliul Legislativ este un organ consultativ cu menirea de avizare a proiectelor de acte normative cu scopul sistematizării, unificării și coordonării legislaturii, tinanr evidență oficială a legislației românești. Acest Consiliu se înființează, organizează și funcționează prin legi organice.

- ✓ În continuare voi vorbi despre aspectele generale ale Parlamentului Germaniei.

Puterea legislativa în Germania este reprezentată tot de Parlament format tot din două Adunări, și anume Bundestagul și Bundesratul la nivelul întregului stat. Bundestagul este reprezentantul poporului ales prin vot universal prin utilizarea dublului buletin adică un vot pentru circumscripția electorală și un vor pentru o lista a landului. Acesta se poate autodizolva dar poate fi și dizolvat. Pe lângă funcțiile legislative, Bundestagul are un delegat pentru armata prin care exercită controlul parlamentar în domeniul apărării drepturilor fundamentale.

Bundesratul este autoritatea publică prin intermediul căruia landurile colaborează pentru legiferare, administrația Federației precum și afecerile Uniunii Europene. Membri nu sunt aleși ci numiți și deasemenea revocați de guvernamentele landurilor.⁶

⁵ Constituția României, Titlul 3, Capitolul 1, Secțiunea 1, Articolul 61

⁶ Legea fundamentală a Republicii Federale Germania.

- ✓ În următoarele rânduri voi prezenta câteva detalii despre Parlamentul din Italia că putere legislativă a statului.

Acesta este bicameral, format din Camera Deputaților și Senat fiind reprezentanțe ale poporului alese printr-un sistem mixt, majoritar și proporțional. Acestea sunt alese pentru maxim cinci ani dar pot fi dizolvate înainte de terminarea mandatului de către Președintele Republicii. Senatorii sunt aleși prin vot universal și direct de către alegătorii cu vârstă de 25 de ani împliniți iar sunt eligibili cei care au vârstă de 40 ani. Foștii președinți ai Republicii primesc funcția de senatori și pe viață cu excepția cazului în care refuză iar acesta poate numi cinci cetățeni cu funcția de senator mulțumită meritelor în domeniul științific, politic, social, artistic, literat. Alegerile pentru un nou Parlament trebuie să se desfășoare în termen de 70 zile de la încheierea mandatului Camerelor precedente.(art 61).

În momentul în care o Camera este convocată la o ședința extraordinară este convocată de drept și cealaltă. (Art. 62). Ședințele sunt publice chiar dacă în unele cazuri se pot întâlni și în ședințe secrete. Membrii Guvernului au obligația de a participa la ședințe în care se solicită prezența acestora și iau cuvântul ori de câte ori este nevoie. ”În absența autorizării din partea Camerei din care face parte, niciun membru al Parlamentului nu poate fi supus unei percheziții corporale sau domiciliare, nu poate fi arestat sau lipsit de libertate personală în alt fel și nici nu poate fi ținut în arest, cu excepția cazurilor în care se execută o sentință definitivă a unei instanțe judecătorești sau a cazurilor de flagrant delict, unde arestarea sau prelevarea de probe este obligatorie.”⁷ Parlamentul poate declara starea de război și de acordă Guvernului prerogativele necesare, deasemeni elratifica tratatele internaționale de natură politică. Parlamentul adopta bugetul de stat, adopta o lege de aprobare a bugetului și a conturilor transmise de Guvern.

- Acum, după terminarea prezentării în linii mari a Parlamentului fiecărui stat, intenționez să fac o comparație între Constituțiile acestor trei state, România, Germania și Italia doar din punct de vedere al Parlamentului.

În primul rând, o diferență covârșitoare este faptul că Germania este un stat federal iar Parlamentul, deși este bicameral, are atribuții ceva mai diferite față de cele din România și Italia deoarece Bundestagul este Parlamentul propriu-zis iar Bundesratul se ocupă cu legiferarea landurilor. Dar chiar și așa, prima asemănare a Parlamentelor celor trei state este că toate sunt bicamerale iar pentru România și Italia au și denumiri identice și anume Camera deputaților și Senatul. A doua asemănare între Parlamentul românesc și cel italian este că ambele exclud un mandat imperativ. Deasemenea membrii Camerelor românești și italiene nu pot fi trași la răspundere pentru opiniile exprimate și pentru votul lor în timpul funcțiilor sale. Persoanele în funcțiile de senator sau deputat atât în România cât și în Italia precum și membrii ai Bundestagului nu pot fi percheziționați sau arestați fără acordul Parlamentului sau Bundestagului excepție făcând momentul în care sunt arestați în timpul comiterii infracțiunii. În Italia și România oamenii nu pot fi în același timp și deputați și senatori și nici dacă au o anumită funcție de autoritate. Pentru toate cele trei state ședințele Camerelor și a Bundestagului și Bundestratului pot fi publice sau pot fi secrete în funcție de dorințele membrilor. Toate cele trei organe reprezentative ale poporului au rolul de a legifera regulamentul oricărei altei instituții și de a direcționa executivul.

Că și diferențe între Parlamente se poate număra și perioada mandatului de cinci ani în Italia pe când în România și Germania este de patru ani. Bundesratul își alege președintele pe o perioadă de 1 an în schimb în Parlamentul românesc și cel italian Președintele este pe toată perioada mandatului lui. Membrii Bundestagului sunt remunerați într-un mod special pentru a putea trăi independent și cu transportul în comun gratuit în schimb în Italia aceștia sunt remunerați într-un mod asemănător dar fără gratuitatea transportului pe când în România membrii Parlamentului nu beneficiază de niciun aspect enumerat mai sus. În candrul Bundestagului fostul președinte nu este

⁷ Constituția Republicii Italia, Articolul 68, Titlul 1, Secțiunea 1.

numit pe viață cu o funcție în cadrul acestuia pe când în cadrul Parlamentului României și al Italiei aceștia sunt numiți senatori pe viață doar în cazul în care refuză ei această funcție.

Că și particularitate a Parlamentului din Italia este existența unor reprezentanți ai cetățenilor plecați în străinătate și anume doisprezece deputați și șase senatori. De asemenea numărul senatorilor este foarte mic în comparație cu numărul senatorilor altor state, fiind aleși de către Președinte pe viață. Spre deosebire de România, în Italia ambele Camere a Parlamentului își aleg Președintele pe o perioadă de șapte ani în timp ce Camerele Parlamentului românesc aleg Președintele pe un termen de cinci ani. În comparație cu România și Italia, Bundestagul german numește o comisie pentru afaceri externe și una pentru apărare.

- În concluzie, deși există anumite diferențe între organele legislative ale fiecărui stat, acestea au menirea de a menține și stabiliza o democrație deoarece ele sunt și începutul acesteia. Chiar dacă au denumiri diferite sau asemănătoare, Parlametele au același rol, cu anumite excepții, acestea fiind normale fiind istorii și culturi diferite sau chiar structuri statale diferite cum este exemplul Germaniei, fiind un stat federal.

Asemanari:	Deosebiri:
<ul style="list-style-type: none"> • Toate cele trei state au Parlamente bicamerale; • Atât Parlamentul din Romania cât și din Italia exclud mandatul imperativ; • Membrii Camerelor romanesti și italiene nu pot fi trasi la raspundere pentru opiniile exprimate și pentru votul lor în timpul funcțiilor sale; • Persoanele în funcțiile de senator sau deputat atât în Romania cât și în Italia precum și membrii ai Bundestagului nu pot fi perchezitionati sau arestati fara acordul Parlamentului sau Bundestagului; • În Italia și Romania oamenii nu pot fi în același timp și deputati și senatori și nici dacă au o anumita funcție de autoritate; • Pentru toate cele trei state sedintele Camerelor și a Bundestagului și Bundestratului pot fi publice sau pot fi secrete în funcție de dorintele membrilor; • Toate cele trei organe reprezentative ale poporului au rolul de a legifera regulamentul oricarei altei institutii și de a directiona executivul. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mandatele Parlamentelor în Romania și Germania sunt de patru ani în timp ce mandatul Parlamentului din Italia este de cinci ani; • Bundesratul își alege președintele pe o perioadă de 1 an în schimb în Parlamentul românesc și cel italian Președintele este pe toată perioada mandatului lui; • Membrii Bundestagului sunt remunerați într-un mod special pentru a putea trăi independent și cu transportul în comun gratuit în schimb în Italia aceștia sunt remunerați într-un mod asemănător dar fara gratuitatea transportului pe când în Romania membrii Parlamentului nu beneficiaza de niciun aspect enumerat mai sus; • Parlamentul italian are reprezentanți pentru cetățenii plecați în străinătate: doisprezece deputati și șase senatori; • Senatul italian fata de celelalte țări are un număr mic de membri numiti pe viața de către Președinte; • Camerele Parlamentului italiana își aleg președintele pe un termen de șapte ani în timp ce Parlamentul românesc alege Președintele pentru perioada de cinci ani; • Bundestagul din Germania, în comparație cu Parlametele celorlalte două state, numește o comisie pentru afaceri externe și una pentru apărare.

Bibliografie:

1. Schmitter & Karl ”Ce este si ce nu este democratia, p5
2. Cristian Pirvulescu „Partidele Politice si Democratia”
3. Refomele constitutionala in Romania, p 1-8
4. https://e-justice.europa.eu/content_member_state_law-6-de-ro.do?member=1
5. Constitutia Romaniei, Titlul 3, Capitolul 1, Sectiunea 1, Articolul 61
6. Legea fundamentală a Republicii Federale Germania.
7. Constituția Republicii Italia, Articolul 68, Titlul 1, Sectiunea 1.
8. Cristian Pirvulescu, ” Sistemele electorale comparate”

Surse de finanțare ale proiectelor organizațiilor non profit

Autor: Sîrghi Ana-Maria
Coordonator: Conf. univ. dr. Isac Claudia
Universtatea din Petroșani

***Abstract:** At present, entrepreneurship is one of the most discussed topics both within the European Union and around the world. Communities, cities, regions and nations are trying to see entrepreneurship as an engine of economic development, job growth and business competitiveness.*

1. Tipuri de proiecte derulate de organizațiile non profit

O activitate bazată pe antreprenoriatul social presupune un efort prin care se dorește creșterea calității vieții. Indiferent ca este profit sau non-profit, organizațiile sociale folosesc idei creative pentru a schimba viața și pentru îmbunătățirea calității mediului înconjurător. Acestea sunt, conform lifehack, 5 idei de antreprenoriat social:

1. Compreneurship

Compreneurship este o organizație socială care aduce laolaltă studenți și persoane dezavantajate pentru a executa proiecte antreprenoriale. Într-un proiect recent, studenții care studiau design, jurnalism și business au făcut echipă cu persoanele fără adăpost pentru a crea și distribui un ziar propriu. Concret, Compreneurship ajută la valorificarea proiectelor realizate de studenți și punerea în practică a acestora.

2. Voidstarter

Voidstarter este o afacere care transformă casele nelocuite din Dublin în centre temporare prin intermediul cărora oamenii își pot dezvolta calitățile antreprenoriale și învăța noi lucruri. Aceste locuințe pot fi utilizate pentru a oferi adăpost persoanelor fără locuință, antreprenorilor un loc de unde să își înceapă afacerea sau un centru în care cei fără un loc de muncă să dezvolte noi aptitudini.

3. Terracycle

Este o companie care își dorește să schimbe industria reciclării, făcând mult mai ușoară reciclarea produselor precum periute de dinți, pungă sau sticle. Clienții pot lăsa chiar ei deșeurile direct la companie și pot câștiga credite care pot fi transformate în bani sau pot fi donate către organizațiile non-profit.

4. Biolite

Biolite este un start-up care folosește tehnologie termoelectrică pentru a face sobele pe baza de lemne cât mai sigure. Surprinzător este faptul că aceste mini-sobe pot fi folosite pentru a încălzi telefonul. Biolite a lucrat cu Johnson & Johnson, Hewlett Packard și Nike în ceea ce privește eficiența energetică. Aceste mini-sobe, compacte și ieftine fac gătirea mai ușor nu numai pentru cei pasionați de camping care o pot lua cu ei într-o drumeție ci și pentru familiile cu probleme financiare care locuiesc în țări din lumea a 3-a.

5. The Jamble

The Jamble ajută la crearea de colaborări între persoane dornice să dezvolte proiecte sau să își pună în practică diferite idei. Comunitatea online este de folos celor ce au idei de startup-uri și au nevoie de colaboratori cu experiență care i-ar putea ajuta să își dezvolte ideile.

Din ce în ce mai multe organizații și business-uri luptă pentru crearea unor condiții de viață decente pentru diferite comunități din întreaga lume. Prin intermediul ideilor inovatoare, proiectelor ambițioase și cu ajutorul diferitelor companii sau structuri ale statului, persoanele aflate în situații dificile ajung să beneficieze de un ajutor esențial.

2. Surse de finanțare ale proiectelor organizațiilor non profit

Catalog Finantatori Granturi – ONG

Grupurile de Actiune Locala (GAL)

Grupurile de Actiune Locala (GAL) sunt structuri implicate în implementarea Axei Leader a Programului National de Dezvoltare Rurală.

GAL sunt responsabile cu elaborarea strategiei de dezvoltare la nivel local, implementarea acestora și selecția proiectelor care vor primi finanțare.

GAL-urile sunt parteneriate alcatuite din reprezentanți ai sectoarelor:

Public

- administrație publică (la nivel local și județean – primarii, consilii locale, județene etc.)
- servicii publice (servicii sociale, de sănătate și transport, școli, universități etc.)

Privat

- sector comercial (societăți pe acțiuni, societăți cu răspundere limitată etc.);
- sector financiar (bănci, instituții de credit etc.);
- sector agricol (cooperative agricole, grupuri de producători etc.);
- organizații de întreprinzători;
- societăți de furnizare a serviciilor comunitare (culturale, radio, TV, servicii non-culturale etc.).

Societate civilă

- organizații non-profit, asociații, fundații, federații (asociații de mediu, asociații culturale, sociale, religioase, camere de comerț, unități de cult etc.);
- persoane fizice, grupuri de persoane neînregistrate oficial.

La nivelul decizional din cadrul GAL, reprezentanții privați și ai societății civile reprezintă peste 50%, urmând ca partea publică să reprezinte mai puțin de 50%.

Suma maximă de care poate dispune un Grup de Actiune Locala este de 2.850.000 euro. Suma totală alocată pentru Grupurile de Actiune Locala este de 199.152.331 euro.

Finanțare.ro ne prezintă Lista Grupurilor de Actiune Locala din România, cu datele de contact și ariile acoperite de fiecare dintre acestea.

Asociația CSR Nest: este persoana juridică română, cu caracter apolitic, non-profit, non-discriminatoriu pe criterii sociale, religioase, sexuale, etnice, de naționalitate sau filosofice, supusă legislației române în vigoare.

Misiunea „Asociației CSR NEST” este aceea de a oferi soluții și servicii atât sectorului neguvernamental cât și celui corporatist prin promovarea responsabilității sociale în rândul societății civile și al companiilor. De asemenea, asociația își mai propune să contribuie la progresul social și cultural, educațional și turistic al societății în care trăim.

Asociația își propune ca scop inițierea și dezvoltarea unor programe sociale de responsabilitate socială, de antreprenoriat social, de dezvoltare comunitară, locală, regională și națională prin care să fie sprijiniți cetățenii, indiferent de vârstă, religie, în vederea dezvoltării potențialului socio-economic al comunităților în care își desfășoară activitatea.

Asociația Hands Across Romania este o organizație cu caracter apolitic, non-profit înființată cu scopul de a implementa proiecte menite să aducă o valoare adăugată serviciilor.

Asociația Ateliere Fara Frontiere este o asociație română non profit a carei misiune este integrarea socioprofesională a persoanelor în dificultate printr-un atelier care le propune o activitate economică și solidară: reciclarea și recondiționarea calculatoarelor colectate de la companii și instituții responsabile.

Este un model francez, inspirat de Ateliers Sans Frontieres și conceput ca un proiect pilot care poate fi preluat și adaptat acolo unde este nevoie.

Asociația pentru Promovarea Femeii din Romania s-a format în 1997 ca o filială a Fundației IKON din Galați, ale cărei activități constau în oferirea de ajutoare (haine, alimente) familiilor cu

mulți copii. În această perioadă s-au observat alte nevoi specifice ale femeilor timișene, indicând direcția în care a fost necesară acțiunea. Astfel, în 1999 a fost înființată APFR având scopul specific de a asigura femeilor din Timișoara și din județul Timiș serviciile de care au nevoie precum: asistența socială și reprezentarea gratuită în instanță, consiliere, acces la programe generatoare de venituri și înființarea unei linii telefonice de criza pentru fetele și femeile victime ale violenței în familie și abuzului fizic.

Asociația pentru Relații Comunitare oferă suport financiar pentru proiecte locale din domeniul educațional, protecția mediului, cultura, dezvoltarea tinerilor.

Asociația Stop Hunger – Angajamentul Asociației STOP Hunger este acela de a contribui la îmbunătățirea calității vieții grupurilor vulnerabile și dezavantajate din România prin coordonarea eforturilor de responsabilitate socială care au loc în domeniul privat: atragerea de resurse financiare și donații, voluntariat și sprijin direct din partea angajaților din companii private.

Fondul Roman de Dezvoltare Socială, înființat prin Legea 129/1998, a contribuit la administrarea a 6 scheme de grant, adresate preponderent comunităților sărace și izolate, majoritatea din mediul rural, și a participat la implementarea efectivă a unor proiecte de interes național, sectorial și local, rata de absorbție a fondurilor atrase fiind până acum de 98%, iar aprecierile finanțatorilor privind managementul și calitatea intervențiilor ridicându-se la nivelul „highly satisfactory”.

Domeniile principale pe care le vizează activitatea FRDS sunt: incluziunea socială (cu accent pe comunitățile de romi), dezvoltarea socio-economică (inclusiv prin crearea de noi locuri de muncă), egalitatea de șanse, combaterea sărăciei (mai ales în mediul rural) și dezvoltarea comunitară.

FRDS este un organism non-profit, autonom, care sprijină comunitățile și grupurile dezavantajate promovând abordarea participativă, în care membrii comunităților identifica problemele locale și aleg pentru a fi sprijinite prin finanțare, pe aceea care este considerată prioritară.

Fundatia Alexandrion Group – Urmare a peste 10 ani de activități umanitare desfășurate de firmele din cadrul grupului Alexandrion, în 2003 a apărut FUNDATIA ALEXANDRION GROUP, organism nonguvernamental specializat, care a preluat și continuă programele de responsabilitate socială, oferind sprijin comunității în rezolvarea problemelor sociale cu care se confruntă, în numele grupului.

Fundatia Centrul Educatia 2000+ susține promovarea în România a valorilor unei societăți globale deschise prin:

- susținerea dezvoltării unui sistem educațional public, democratic și deschis, caracterizat prin competiție transparentă și onestă, cooperare, încurajarea inițiativei individuale și a inovației în domeniu;
- promovarea inițiativelor care vizează egalitatea șanselor prin educație, formarea centrată pe elev, implicarea mai largă a comunității în viața școlii și dezvoltarea unor modele de implementare a reformei educaționale care să poată fi replicate ulterior la scara națională.

Fundatia Comunitară Covasna a fost înființată în 2010 ca urmare a eforturilor depuse de unsprezece fondatori: intelectuali, întreprinzători, reprezentanți ai diferitelor organizații neguvernamentale din județ.

Misiunea Fundației Comunitare Covasna este îmbunătățirea vieții localnicilor prin mobilizarea și dezvoltarea resurselor în vederea susținerii inițiativelor venite din partea comunității.

3. Surse de venit pentru ONG-uri

1. Cotizații ale membrilor

Există organizații care, pentru a recunoaște apartenența membrilor la aceasta, solicită membrilor o taxă periodică, fie ea lunară sau anuală.

Această taxă diferă de la ONG la ONG, însă cu siguranță pentru fiecare dintre ele reprezintă o sursă de venit. Acestea sunt cunoscute sub denumirea de cotizații.

2. Donații individuale

Donația reprezintă procesul prin care o persoană fizică (membră sau nu a organizației) sau juridică transmite în mod gratuit dreptul asupra unor bunuri sau sume în favoarea unui ONG.

Donațiile făcute de membrii sunt diferite de cotizațiile percepute de organizație, iar odată făcute, aceste donații sunt ireversibile, ONG-ul având drepturi depline asupra acestora, de cele mai multe ori recunoscute în baza unui contract de donație.

3. Direcționarea a 2 % din impozitul pe venit de către persoanele fizice

Orice persoană fizică are dreptul de a direcționa 2 % din impozitul pe venit către o asociație, fundație sau organizație non-guvernamentală.

Direcționarea acestui procentaj se poate face în perioada ianuarie-mai prin completarea unui simplu formular de către orice salariat (formularul 230), dar și de către persoane care au venituri din alte surse (formularul 200).

Aceste formulare trebuie depuse la administrațiile financiare locale, iar veniturile provenite din acestea intră în contul ONG-ului abia la începutul anului următor.

4. Sponsorizări în bani/bunuri/servicii din partea companiilor

O sursă importantă de venit este binețeles cea provenită din sponsorizările făcute de diverse companii către ONG.

Scopul acestor sponsorizări este de a susține activitatea acestuia, prin sprijin financiar (sponsorizări în bani), dar și prin oferire de bunuri sau produse care pot ajuta ONG-urile în desfășurarea activităților.

Un alt mod de a sponsoriza un ONG este acela prin servicii (training, consultanță, etc.).

Aceste sponsorizări se fac pe baza unui contract, iar persoanele juridice care acordă sponsorizări beneficiază, potrivit prevederilor legii privind sponsorizarea și legea bibliotecilor, de scăderea din impozitul pe profit datorat a sumelor aferente, dacă sunt îndeplinite cumulativ următoarele condiții:

a) sunt în limita a 3 la mie din cifra de afaceri;

b) nu depășesc mai mult de 20% din impozitul pe profit datorat.

Majoritatea companiilor care oferă sponsorizări fac acest lucru pentru că le vād ca pe o activitate de CSR (Corporate Social Responsibility).

5. Granturi UE

Granturile sau așa numitele proiecte finanțate din fonduri nerambursabile ce reprezintă o modalitate de susținere a activităților unui ONG. În ultimii ani fondurile europene au fost accesate și de către tot mai multe organizații românești.

Procesul de accesare a unui grant este unul de durată atunci când vine vorba de cele de la UE, datorită procedurilor care necesită a fi îndeplinite (realizarea documentație, completarea unui formular, stabilire parteneriate, etc.), însă dacă acest prin pas este trecut, abia atunci începe greul și anume implementarea, după care evaluarea proiectelor, care trebuie realizată cu cea mai mare atenție și în concordanță cu cerințele finanțatorilor pentru a nu risca pierderea finanțării oferite.

Avantajul unei astfel de surse de venit este acela că reprezintă un mare ajutor în ceea ce privește realizarea proiectelor care nu pot fi susținute financiar din cauza bugetelor foarte mari.

Un dezavantaj ar fi însă faptul că, în majoritatea cazurilor, ONG-urile trebuie să contribuie totuși cu 20% din bugetul total al proiectului.

Un alt dezavantaj îl reprezintă accesarea fondurilor în două etape: prima anterior proiectului și cea de-a doua după evaluarea acestuia. În urma evaluării este posibil ca cea de-a doua tranșă de bani să nu mai corespundă cu cea solicitată datorită nerespectării cerințelor finanțatorului.

Exemple de astfel de finanțatori sunt : Tineret în Acțiune , CEE Trust, Cetățeni pentru Europa, etc.

6. Granturi de la autorități publice românești (bugetul de stat/bugete locale)

În ceea ce privește granturile de la autoritățile publice, lucrurile nu stau foarte diferit față de cele UE, însă sunt mult mai ușor de accesat, lucru care reprezintă un avantaj.

Autoritățile publice lansează apelul o dată pe an (în perioada aprilie-mai) iar proiectele pot fi depuse timp de aproximativ o lună, perioadă de timp destul de scurtă, fiind un dezavantaj pentru ONG-urile care nu au experiență în a accesa astfel de granturi.

Un alt dezavantaj îl constituie bugetele autorităților, care sunt vizibil mai mici decât cele oferite de UE.

Exemple de astfel de finanțatori sunt: Agenția Națională pentru Sport și Tineret, Direcția Județeană pentru Sport și Tineret, etc.

7. Granturi de la instituții guvernamentale străine (altele decât UE)

În această categorie se încadrează diversele instituții guvernamentale străine, care investesc în dezvoltarea socială, educație, mediu, etc.

Un exemplu de astfel de instituție îl reprezintă ambasadetele, care de cele mai multe ori promovează și se implică în proiecte ce tratează diversitatea culturală și educația.

8. Granturi de la fundații străine sau de la alte organizații internaționale

O altă sursă de venit pentru un ONG, din mediul internațional, o reprezintă granturile oferite de fundații străine și chiar și de organizații internaționale.

Aceste tipuri de finanțări sunt și mai greu de accesat decât cele locale, naționale sau europene, datorită simplului fapt că este competiția mult mai mare între ONG-urile aplicante, iar procesul de aplicare poate să difere.

Un exemplu de fundație străină este Ford Foundation.

9. Subvenții (legea 34/1998)

În baza Legii nr. 34/1998 privind acordarea unor subvenții asociațiilor și fundațiilor române cu personalitate juridică care înființează și administrează unități de asistență socială, orice organizație care își desfășoară activitatea în acest domeniu, pot beneficia de subvenții care pot reprezenta surse de venit considerabile.

10. Fundații private românești

Tot mai multe fundații private își fac apariția în România cu scopul de a ajuta diverse categorii de oameni sau grupuri țintă. Acest tip de ajutor poate fi acordat atât sub forma unor burse individuale, dar și sub forma unor finanțări acordate ONG-urilor. Una din cele mai cunoscute fundații din România este Fundația SOROS.

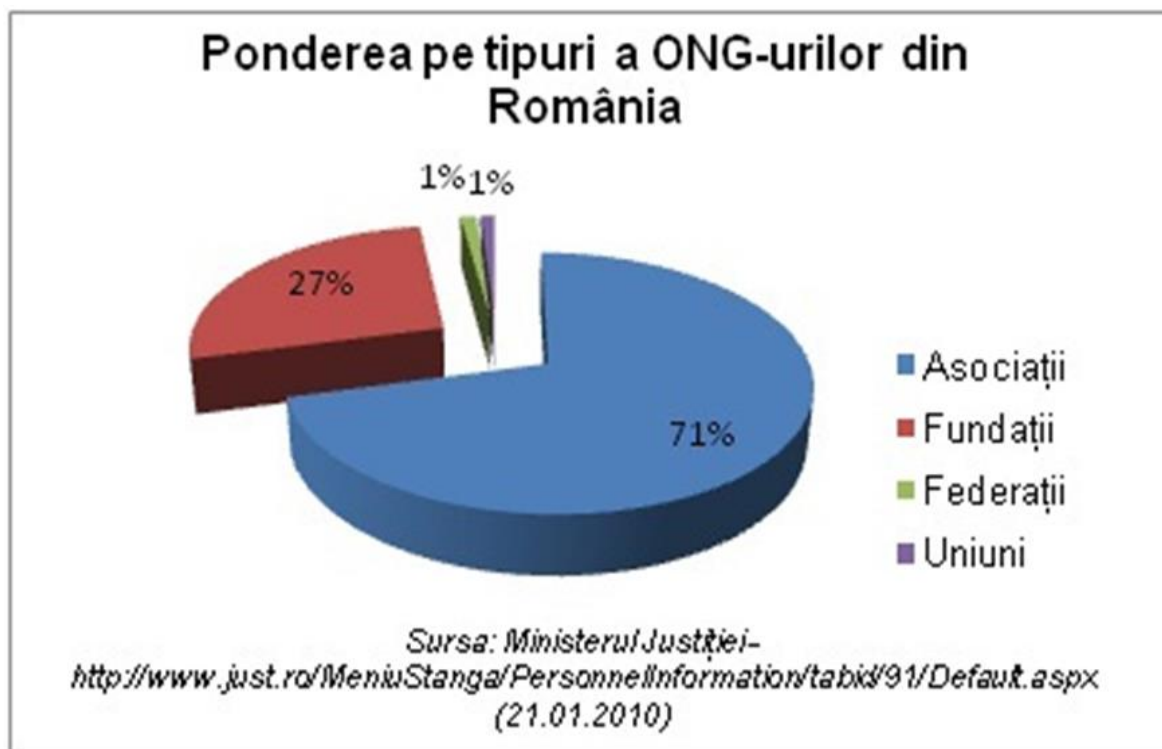
11. Activități economice (servicii, bunuri, etc.) – social enterprise + fee for services

Un concept tot mai des întâlnit în mediul ONG numit social enterprise, este ceea ce unii numesc a fi o componentă a strategiei financiare a unei organizații.

Altfel spus, reprezintă o sursă de venit, care provine din orice activitate întreprinsă de ONG, prin care se vine în suportul misiunii organizației.

La această ultimă categorie se includ și taxele solicitate de fiecare ONG în schimbul serviciilor sau bunurilor oferite, de exemplu taxa de participare la un proiect sau festival organizat de ONG, vânzarea produselor artisanale realizate de membri ONG-ului, etc.

Toate aceste resurse câștigate de pe urma activităților economice, pot fi folosite în a sprijini scopul organizațiilor.



Bibliografie:

1. <https://www.wall-street.ro/articol/Companii/204153/5-exemple-antreprenoriat-social-din-care-te-poti-inspira.html>
2. https://www.google.ro/search?q=organizatii+non+profit&rlz=1C1CHBF_enRO731RO731&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwj4qvLqYXYAhXoQZoKHQtdAIAQ_AUI CigB&biw=1366&bih=672#imgrc=yp5FkbC4IHMexM

Reglementări privind dreptul la viață

Autori: Socolenco Mariana, Danca Diana-Mariana
Coordonator: Lect. univ. dr. Ungureanu Adelin
Universitatea din Petroșani

***Abstract:** The right to life is the most natural human right and is protected by law. This right is an essential one, enshrined in the Universal Declaration of Human Rights and in the Basic Law of the State - the Constitution.*

Introducere

Dreptul la viață reprezintă un drept fundamental al omului, care, prin importanța sa depășește sfera interesului personal, având relevanță pentru întreaga societate. De aceea, acest drept fundamental capătă o dimensiune socială, garantarea sa fiind necesară prin tratatele și convențiile internaționale, dar și prin normele dreptului intern. Interesant de stabilit este momentul din care începe protecția dreptului la viață, aspect care atrage în diferitele legislații incriminarea sau nu ori consacraarea unor norme diferite a avortului, a suicidului, a eutonasiiei sau a clonării umane. De asemenea, prezintă importanță determinarea conținutului acestui drept, în sensul de a stabili dacă el include în dreptul de a muri al unei persoane.

Dreptul la viață în reglementările internaționale

Protejarea dreptului la viață prin normele interne și internaționale constituie un imperativ și, în același timp o necesitate, deoarece reprezintă un atribut fundamental al persoanei, a cărui ocrotire este strâns legată și determină ocrotirea celorlalte atribute ale persoanei: integritatea corporală, sănătatea, libertatea etc. Ocrotirea dreptului la viață își găsește consacraarea prin normele internaționale în primul rând, dar și prin normele interne, ale dreptului penal, având în vedere importanța pe care viața unei persoane o prezintă nu numai pentru ea, dar și pentru întreaga societate.¹ Deci dreptul la viață este un drept fundamental care trebuie asigurat în mod egal tuturor cetățenilor indiferent de rasă, religie, apartenență politică, vârstă etc. și respectiv ocrotit de stat prin intermediul reglementărilor adoptate în acest sens deoarece omul reprezintă valoarea supremă a societății.

În textul **Declarației Universale a Drepturilor Omului**, adoptată de către Adunarea generală a O.N.U, la 10 decembrie 1948, se face referire, la articolul 3, în mod expres asupra dreptului la viață, astfel „Toate ființele umane se nasc libere și egale în demnitate și în drepturi” „orice ființă umană are dreptul la viață, la libertate și la securitatea persoanei sale.”

Convenția Europeană a Drepturilor Omului prevede: „Dreptul la viață al oricărei persoane este protejat prin lege. Moartea nu poate fi cauzată cuiva în mod intenționat, decât în executarea unei sentințe capitale pronunțate de un tribunal în cazul în care infracțiunea este sancționată cu această pedeapsă prin lege”. Dispozițiile articolului 2 vin în completare arătând că "moartea nu este considerată ca fiind cauzată prin încălcarea acestui articol în cazurile în care aceasta ar rezulta dintr-o recurgere absolut necesară la forță:

- ✓ pentru a asigura apărarea oricărei persoane împotriva violenței ilegale;
- ✓ pentru a efectua o arestare legală sau pentru a împiedica evadarea unei persoane legal deținute;
- ✓ pentru a reprima, conform legii, tulburări violente sau o insurecție."

¹ http://www.uab.ro/reviste_recunoscute/reviste_drept/annales_10_2007/raducanu_ro.pdf

De asemenea textul Convenției nu prevede nici situații excepționale, care să permită intervenții asupra vieții unei persoane, acesta fiind de altfel un drept absolut. În aceste condiții viața este intangibilă, nimeni neputând atenta asupra ei. În articolul 6 din Pactul Internațional privitor la drepturile civile și Politice se precizează că: "Dreptul la viață este inerent persoanei umane. Acest drept trebuie ocrotit prin lege. Nimeni nu poate fi privat de viața sa în mod arbitrar".

De asemenea, Convenția Europeană a Drepturilor Omului impune statelor obligația de a lua toate măsurile necesare pentru a asigura o protecție efectivă a dreptului la viață. Și aici vin cu un exemplu **Osman împotriva Marii Britanii, 28.10.1998 (Hotărârea Marii Camere)**. Cazul se referea la uciderea tatălui unui elev – domnul Osman a fost împușcat și fiul său a fost grav rănit în cursul incidentului – de către un profesor care fusese implicat într-o serie de evenimente din ce în ce mai grave și care fusese suspendat din funcție în urma unui examen psihiatric. Neîncălcarea art. 2: reclamanții nu au demonstrat că autoritățile știau sau ar fi trebuit să știe că viețile elevului și a tatălui său erau puse într-un pericol real și imediat de către profesor, sau că ar fi existat probe suficiente fie pentru a condamna persoana în cauză, fie pentru a dispune internarea sa într-un spital de psihiatrie.² Acest exemplu demonstrează faptul că statul are obligația de luat toate măsurile pentru a proteja viața, integritatea corporală și sănătatea fiecărui cetățean. Viața unei persoane poate fi oprită totuși intenționat doar atunci când persoana creează un pericol care ar putea fi soldat cu decesul multor persoane. Aici statul are toată dreptate și legalitatea de a acționa în acest mod deoarece cred că e mai relevant să survină moartea unei persoane decât moartea unor zeci uneori chiar a unor sute de mii de oameni.

Convenția Americană a Drepturilor Omului documentul este vast având în structura sa 82 articole, unul dintre acestea fiind dedicat exclusiv dreptului la viață al ființei umane „Orice persoană are dreptul la respectul vieții sale. Acest drept trebuie protejat prin lege, în general, începând din momentul concepțiunii. Nimeni nu poate fi privat în mod arbitrar de viață”.

Declarația Islamică Universală a Drepturilor Omului prevede că „Viața umană este sacră și inviolabilă și trebuie îndeplinite toate eforturile pentru a o proteja. În special, o persoană nu trebuie expusă rănilor sau morții decât sub autoritatea Legii. După moarte, ca și în viață, caracterul sacru al corpului unei persoane trebuie să fie inviolabil. Credincioșii sunt obligații să vegheze ca trupul unei persoane decedate să fie tratat cu solemnitatea necesară”. Pentru lumea musulmană dreptul la viață nu pare a fi unul infailibil, deoarece dacă legea prevede astfel, o persoană va putea fi condamnată la pierderea vieții, evident în urma unei judecăți organizate de către o autoritate abilitată. Numărul relativ mare de execuții întâlnite în rândul statelor musulmane constituie o dovadă că lumea musulmană nu intenționează să excludă pedepsele.

Cartea Africană a Drepturilor Omului și Popoarelor în conținutul Cartei Africane au fost consacrate următoarele „Persoana umană este inviolabilă. Orice ființă umană are dreptul la respectarea vieții sale și a integrității fizice și morale a persoanei sale. Nimeni nu poate fi privat în mod arbitrar de acest drept”. După îndelungi perioade de nedreptăți, de lipsă a independenței și a unui cadru juridic adecvat protejării membrilor societății, cetățenii statelor africane dispun în sfârșit de reglementări care converg către garantarea vieții lor și obligă statele atât cele naționale dar și cele care sub o formă sau alta ajung în contact, să nu subaprecieze drepturile firești ale ființei umane.

Pedeapsa capitală. Sancțiune care încalcă dreptul la viață.

Convenția CEDO- Protocolul 13 art.1 prevede următoarele „ Abolirea pedepsei cu moartea. Pedeapsa cu moartea este abolită. Nimeni nu poate fi condamnat la o astfel de pedeapsă nici executat.” În continuare vom analiza argumentele pro și contra împotriva pedepsei capitale. Cel mai relevant argument pro, și singurul este că are un efect preventiv, adică un puternic impact psihologic asupra oamenilor care ar vrea să comită actele sancționate cu moartea. Totuși aici avem diferite opinii, de exemplu Jan Wetzel, consilier pe probleme de pedeapsa cu moartea la Secretariatul General al Amnesty International consideră că multe crime au loc în stări în care nici nu te gândești la consecințe

² https://www.echr.coe.int/Documents/FS_Life_ROM.pdf

și, dacă există un calcul, acela este dacă vei fi sau nu prins, nu care vor fi consecințele. De cealaltă parte, antiaboliționistii susțin că numai prin punerea în practică a pedepsei cu moartea se poate cauza infractorului un rău egal precum cel produs. Totuși argumentele contra sunt mai numeroase, astfel un prim argument contra și cel mai important este că dacă ulterior condamnării unei persoane la pedeapsă capitală și ulterior puneri în executare a acestei pedepse, se constată existența unei erori judiciare nu se mai poate face absolut nimic pentru remedierea situației în ceia cel privește pe acel condamnat. Al doilea argument are în vedere, în principiu, reabilitarea care este o instituție juridică, la care orice infractor aspiră, dacă sancțiune aplicată îl marchează atât de mult, în cât comportamentul lui se schimbă radical pentru o lungă perioadă de timp, în caz de execuție, discuția pe acest subiect devine inutilă. În consecință dreptul este domeniul, care luptă contra violenței și protejează oamenii împotriva violențelor. În cazul execuției pedepsei capitale, tocmai dreptul folosește maximul de violență până la distrugerea vieții unei persoane, fie că este vorba și de un infractor foarte periculos.

Situația în SUA - Pedeapsa capitală se folosește în 34 din cele 50 de state americane. Este foarte costisitor un astfel de proces în SUA, pentru că un caz durează în medie 13 ani (până la epuizarea tuturor căilor de apel, iar asta costă de 2-3 ori mai costisitor pentru statul american să condamne un deținut la moarte decât la închisoare pe viață, 68%: rata de eroare în SUA, pe o durată de 23 de ani.

Toate aceste motive, ca și atitudinea tot mai multor state ale lumii recomandă îndepărtarea pedepsei cu moartea. Însă abolirea pedepsei cu moartea este soluția apreciabilă și bine-venită pentru a evita excesele erorile judiciare și nu în ultimul rând întreruperea cursului vieții unei persoane indiferent de motiv, reglementările internaționale creând totuși posibilitatea activării acestei pedepse în anumite condiții deja precizate. România a exclus din legislația sa pedeapsa capitală, neinstituind excepții. Renunțarea la cea mai grea dintre pedepsele aplicate unei ființe umane este un pas pe linia evoluției dreptului și al modernizării societății. Statele europene, în tentativa de a crea o constituție a uniunii, au stabilit „orice persoană are dreptul la viață” și „nimeni nu poate fi condamnat la pedeapsa cu moartea sau executat”. Textului Tratatului constituțional a fost adoptat de către Consiliul Europei la jumătatea anului 2004. La nivel mondial, până în anul 2007, pedeapsa capitală a fost abolită de 122 de state, în timp ce 74 mențin această sancțiune pentru persoanele care săvârșesc anumite fapte penale. Într-un singur an au fost 5186 de persoane condamnate la moarte, iar 2148 au și fost executate. Campionii dacă le putem spune la acest capitol au fost chinezii, care în anul 2005 au executat 1770 de persoane. Numărul execuțiilor de ordinul zecilor a mai fost întâlnită în : Iran, Arabia Saudită, Pakistan, Yemen alături de aceste state surpriză- Statele Unite ale Americii.³ Cred că pedeapsa capitală reprezintă o sancțiune prea crudă și cu siguranță ar trebui exclusă din legislația statelor care acceptă acest tip de sancțiune. Cel mai forte argument : în cazul unei erori judiciare, cum întoarcem persoana care a fost supusă acestui tip de sancțiune? Întrebarea lasă de gândit, sarcina primordială a sancțiunii este de a corecta, de a preveni și nici într-un caz de a lasă loc de frică.

Dreptul la viață – drept fundamental consacrat în legislația națională

Dreptul la viață își confirmă caracterul de drept fundamental, așa cum este reliefat, în aprofundările legilor supreme din câteva state de pe continentul european și din afara lui. Fiind cetățenii ai României ne interesează cum este tratat dreptul la viață în legislația națională. Constituția României în articolul 22 alin. 1 menționează că "dreptul la viață, precum și dreptul la integritate fizică și psihică ale persoanei sunt garantate". În ceea ce privește situațiile în care este permisă producerea cu intenție a morții unei persoane, legislația noastră exclude cazul executarea unei sentințe capitale pronunțate de un tribunal, întrucât pedeapsa cu moartea a fost abrogată⁴, iar Constituția României în articolul 22 alin. 3 interzice pedeapsa cu moartea. Codul penal în vigoare incriminează faptele care aduc atingere dreptului la viață în cadrul titlului II, capitolul I, secțiunea I intitulată "Omuciderea". Astfel, sunt considerate infracțiuni contra vieții următoarele fapte: omorul (articolul 174) cu variantele omorului calificat (articolul 175) și a omorului deosebit de grav (articolul 176),

³ <http://www.gandul.info/international>

pruncuciderea (articolul 177), uciderea din culpă (articolul 178) și determinarea sau înlesnirea sinuciderii (articolul 179). Având în vedere faptul că în legislația română este incriminată doar fapta de provocare ilegală a avortului, faptă prin care sunt ocrotite relațiile sociale referitoare la viața, sănătatea și integritatea corporală a femeii însărcinate, considerăm că dreptul la viață se bucură de protecție penală din momentul nașterii persoanei. Această concluzie este susținută și de situarea acestei infracțiuni după infracțiunile contra integrității corporale și sănătății persoanei și nu în cadrul infracțiunilor contra vieții. Un alt argument în acest sens ar fi adus de analiza conținutului constitutiv al infracțiunii de pruncucidere care incriminează ca o formă atenuată a omorului fapta mamei de a-și ucide copilul născut imediat după naștere. Momentul nașterii unei persoane reprezintă, așadar, momentul de la care fapta de suprimare a vieții se încadrează în infracțiunea de omor; până la un anumit stadiu de evoluție a sarcinii, mama are dreptul de a renunța la viața fătului prin avort, fără ca această faptă să atragă consecințe penale. Acestea sunt totuși incidente în situația în care avortul nu se săvârșește în condițiile și împrejurările prevăzute de lege, caz în care încadrarea juridică a faptei este aceea de provocare ilegală a avortului.

Curtea Europeană a Drepturilor Omului a considerat însă că dreptul la viață nu poate fi privit prin prisma a două fațete: dreptul de a trăi și dreptul de a muri. Dispozițiile articolului 2 din Convenția Europeană a Drepturilor Omului nu pot fi interpretate, fără a risca o distorsiune de limbaj, în sensul că ar conferi un drept diametral opus dreptului la viață, și anume, dreptul de a muri; ele nu pot crea un drept la autodeterminare potrivit căruia un individ ar putea să aleagă moartea, mai degrabă decât viața. Aici vin cu un exemplu relevant Diane Pretty împotriva Marii Britanii 29.04.2002 reclamanta era paralizată, fiind într-un stadiu avansat al unei boli neurologice degenerative incurabile. Aceasta susținea că interdicția generală privind sinuciderea asistată prevăzută de dreptul englez constituia o încălcare a dreptului său la viață. Neîncălcarea art. 2. Curtea a precizat că nu este „convinsă că «dreptul la viață» garantat de art. 2 [putea] fi interpretat ca având un aspect negativ”, că „art. 2 [ar putea], fără o denaturare a limbajului, să fie interpretat ca acordând un drept diametral opus, și anume dreptul de a muri”, și „că nu [era] posibil să se deducă din art. 2 din Convenție dreptul de a muri, fie de mâna unei alte persoane, fie cu asistență din partea unei autorități publice”.

Așadar, nu este permisă producerea morții, cu acordul victimei, nici de către o altă persoană, nici beneficiind de sprijinul unei autorități publice. După acțiunea sau inacțiunea persoanei care efectuează eutanasia, aceasta poate fi clasificată în:

- eutanasiu activă se referă la situația în care o persoană este ajutată să moară de o terță persoană sau de o autoritate;
- eutanasiu pasivă se referă la împrejurarea în care o persoană refuză să mai primească hrană sau medicația necesară pentru prelungirea vieții.

Raportându-ne la legislația română, eutanasiu activă se încadrează și se pliază pe prevederile care incriminează fapta de determinare sau înlesnire a sinuciderii, atrăgând astfel sancțiunea penală, pe când eutanasiu pasivă reprezintă o modalitate de sinucidere. Totuși, în situația în care sprijinul acordat victimei în vederea suprimării vieții este absolut necesar și indispensabil pentru obținerea acestui rezultat și depășesc ajutorul dat victimei de a-și pune în executare hotărârea de suprimare a vieții, fapta subiectului activ se încadrează chiar ca omor. Legea penală apără dreptul la viață ca valoare socială și nu dreptul la calitatea vieții, de aceea eutanasiu nu-și găsește o justificare legală, indiferent de condițiile în care își duce viața o anumită persoană. Deși ajutorul dat unei persoane pentru a-și suprima viața se încadrează ca o faptă penală, considerăm că în această situație ar trebui avute în vedere ca circumstanțe atenuante acordul victimei, dar și motivele umanitare care au stat la baza acțiunii făptuitorului.⁴

Concluzii

În concluzie, statul este cel care deține instrumentele prin care poate asigura protecție efectivă

⁴ http://www.uab.ro/reviste_recunoscute/reviste_drept/annales_10_2007/raducanu_ro.pdf

dreptului la viață, iar obligațiile sale includ nu numai adoptarea unei legislații în materie, dar și luarea măsurilor necesare pentru protejarea vieții. Toate statele și-au creat sisteme medicale, prin care oferă servicii de sănătate tuturor persoanelor suferinde. Costurile intervențiilor sunt foarte ridicate, îngrădind accesul celor cu situații financiare restrinse. În acest caz apare întrebarea: dacă toți cetățenii au dreptul la viață, dreptul este egal pentru toți? Omul ca individ membru al societății, trebuie să trăiască și să se dezvolte pe planetă, pe care a apărut și poate că într-o zi, va avea forța chiar să o părăsească spre un alt glob albastru, atunci când aici viața nu ar mai triumfa. Vreau să cred că toți avem dreptul la viață și că este loc destul în lumea asta mare să trăim în pace. Spunea R. Tagore „Viața este un dar pe care îl merităm numai atunci când îl dăruim”.

Bibliografie:

1. <http://www.constitutiaromaniei.ro/art-22-dreptul-la-viata-si-la-integritate-fizica-si-psihiaca/>
2. Ungureanu Adelin – Viața. Întâiul drept al omului, Editura Sitech, Craiova, 2012
3. http://www.uab.ro/reviste_recunoscute/reviste_drept/annales_10_2007/raducanu_ro.pdf
4. https://www.echr.coe.int/Documents/FS_Life_ROM.pdf
5. <https://jurisprudencedo.com/Conventia-CEDO/Protocolul-13.html>
6. <http://www.gandul.info/international/pedeapsa-cu-moartea-pro-si-contra-de-ce-este-imposibila-in-romania-cand-au-avut-loc-ultimele-executii-in-europa-si-in-sua-analiza-gandul-9378290>

Reglementări

Declarația Universală a dreptului Omului, adoptată la 10 decembrie 1948 de către ONU
Convenția Europeană a dreptului Omului semnată la 04 noiembrie 1950 la Roma, și intrată în vigoare la 3 septembrie 1953

Convenția Americană a Drepturilor Omului

Declarația Islamică Universală a Drepturilor Omului

Cartea Africană a Drepturilor Omului și Popoarelor

Constituția României, art. 22 adoptată la 21 noiembrie 1991, revizuită în 2003

Codul Penal, în conformitate cu prevederile articolului 185 din Codul penal constituie infracțiune de provocare ilegală a avortului "înteruperea cursului sarcinii, prin orice mijloace, săvârșită în vreuna din următoarele împrejurări:

- a) în afara instituțiilor medicale sau cabinetelor medicale autorizate în acest scop;
- b) de către o persoană care nu are calitatea de medic de specialitate;
- c) dacă vârsta sarcinii a depășit patrusprezece săptămâni."

Raporturile dintre sistemul juridic și sistemul securității naționale

Autor: Toma Alexandru Sabin

Coordonator: Asist. univ. dr. Porumbescu Alexandra

Universitatea din Craiova

Abstract: *The legal system and the national security system are two fundamental systems for a democratic society. Although the two systems seem to be different, you will notice that the interaction between them can not be overlooked. Their common point is represented by the society.*

Introducere

Determinarea raporturilor constituționale dintre cele două sisteme necesită, înainte de toate, definirea conceptuală a celor două sisteme. Trebuie avută în vedere abordarea acestora ca și servicii publice ale statului. Nu putem trece cu vederea că cele două sisteme fac parte din instituțiile fundamentale ale statului, iar acestea pot fi considerate produse operaționale ale statului.

Sistemul juridic și sistemul securității naționale, sunt de departe unele dintre cele mai importante sisteme operaționale ale statului, ambele având un rol fundamental în menținerea unei sănătăți sociale a națiunii, oferind în același timp și garanția menținerii intereselor fundamentale ale națiunii, ca expresie a voinței societății. Ambele sisteme se află în serviciul public.

Ce este însă serviciul public?

Putem accepta ca și definiție „*acel sistem înființat de autoritățile competente ale statului sau comunității locale, cu scopul de a asigura satisfacerea unor cerințe comune ale membrilor societății, în regim de drept administrativ sau civil, în procesul de executare a legii*”. Se poate observa că nevoile publice sunt raportate la societate și că acestea răspund interesului general. Aceste servicii se înființează de către autoritățile centrale și locale, iar acestea funcționează după legile statului în care operează, dreptul public fiind cel care guvernează funcționarea acestor instituții.

Serviciul juridic, constă în activitatea de legiferare, activitate care vine să asume exigențele distincte ale unei componente a societății și care se exprimă prin „*ansamblul normelor juridice care reglementează relațiile sociale dintr-un anumit domeniu al vieții sociale, în baza unei metode specifice de reglementare și a unor principii comune*”.

Astfel, operativitatea serviciului juridic ține de natura tematică a normelor juridice sub a cărei sferă de influență se află relațiile sociale dintr-un anumit domeniu.

Serviciul juridic în exercițiul serviciului public

„*Ansamblul normelor juridice, a instituțiilor și ramurilor de drept, având drept scop reglementarea/reglarea raporturilor sociale în consens cu voința generală manifestată de către societate*”³ reprezintă de fapt sistemul juridic. Cele trei componente care definesc acest sistem și anume ramura de drept, norma juridică și instituția juridică au ca obiectiv principal funcțiile de reglementare socială, amprenta și determinarea socială având scopul de a optimiza eficiența mecanismelor sociale. Trebuie avut însă în vedere că este esențial ca normele sociale să fie unitare și coerente.

Sistemul juridic

Este produsul realității juridice și este alcătuit din mai mulți factori, cu pondere și rol diferit, dintre care amintim: *mediul social*, comunitatea care este în măsură să influențeze normele juridice ce urmează a fi aprobate, acestea trebuind a fi raportate la drepturile și obligațiile ce revin comunității respective după intrarea acestora în vigoare; *contextul economico-social*, care este determinat de nivelul de dezvoltare al economiei, de nivelul de trai al populației; *sistemul politic*, care poate da o stabilitate relativă unei expresii juridice a realității; *factorul extern*, care este esențial, de relațiile internaționale depinzând foarte multe aspecte în ceea ce privește realitatea societății.

Exprimarea sistemului juridic în serviciul public exercitat de către autoritățile statului pune în evidență controlul social care, potrivit unor opinii, presupune interacțiunea a trei elemente fundamentale: *un „element ideal” din domeniul valorilor; un element „de putere, de influență, de presiune”, ca structură reală; un element „de organizare și planificare socială”*

Securitatea națională - serviciu public?

Privind prin prisma serviciului public, securitatea națională este evidențiată prin principale misiuni și obiective ce au ca unic scop protejarea intereselor naționale fundamentale, a cetățenilor acestuia, dar și a valorilor de bază ale societății. În realizarea serviciului public, prin securitate națională putem discuta despre afirmarea statului în mediul internațional actual, asigurarea și garantarea ordinii și siguranței publice. Din aceeași perspectivă, responsabilitățile sistemului securității naționale, ca serviciu public, relevate de către *Strategia Națională de Apărare a Țării pentru perioada 2015-2019*, sunt determinate specific și angajate concret în funcție de nivelul de manifestare a complexului de amenințări, riscuri și vulnerabilități (capitolul III) cu care se confruntă.

Dintre responsabilitățile statului se au în vedere *amenințările*, definite ca și acțiuni care pot destabiliza statul, amenințările teroriste, amenințările cibernetice, terorismul, armele de distrugere în masă; *riscurile*, care pot definite ca și criminalitate transfrontalieră, pandemiile, dezastrelor ecologice, fluxurile migratorii; dar și *vulnerabilitățile*, acestea din urmă generate în principal de unitățile administrativ-teritoriale, care nu pot implementa politici publice comune.

Securitatea națională trebuie să satisfacă simultan două nevoi: cea de securitate internă, dar și cea de securitate externă. Cele două nevoi nu pot fi excluse, acestea trebuind să fie satisfăcute simultan pentru o bună dezvoltare a statului. Securitatea este caracterizată de idei, nevoi, dar mai ales cerințe.

Se poate lua în calcul și opinia potrivit căreia *„securitatea națională reprezintă starea, concepția generală a statului român, în temeiul căreia sunt definite, proiectate, promovate și apărate interesele naționale prin intermediul instituțiilor abilitate constituțional acestui scop, angajând vectorial, în modalități specifice fiecareia dintre ele, integralitatea resurselor disponibile la un moment dat, spre a asigura prezervarea intereselor naționale în condițiile înfruntării oricărui tip de agresiune, pericol, amenințare, risc sau provocare”*^[6]. Aici vom face precizarea că sistemul securității naționale este alcătuit la rândul său din subsisteme, cele mai importante fiind: apărarea națională, intelligence, comunicații strategice, instituții ce au ca misiune monitorizarea problemelor privind securitatea națională, subsistemul politico-administrativ, sub sistemul economico-financiar, afaceri externe, educație, sănătate, la care adăugăm și sistemul judiciar. Ca și concluzie, am putea afirma că sistemul securității naționale reprezintă justificarea îndreptăririi corpului social de a-și prezerva interesele fundamentale prin intermediul operațional al unor forme, instrumente și modalități specifice, destinate generic și conceptual stării și condiției de securitate.

Autoritatea care gestionează sistemul securității ca și serviciu public operează în sens generic, având atribuții bine definite în acest sens. Cum sfera de acțiune este largă, nu există o singură autoritate care să aibă acest scop, ci un ansamblu de institutii, denumite generic Autoritatea Națională de Comandă, aici regăsind Președintele României, Guvernul României, Consiliul Suprem de Apărare

al Țării, Parlamentul României, dar și alte structuri centrale sau locale, în funcție de circumstanțe sau context.

Securitatea națională este legitimată atât instituțional, cât și operațional de hotărârile forului legislativ. Astfel, prin acțiune de legiferare, legiuitorul face referire la organizarea și funcționarea serviciilor de securitate, armonizarea legislativă între subdomeniile securității, alocarea resurselor necesare, dar și a bugetelor în vederea realizării misiunilor și / sau a obiectivelor. Cu alte cuvinte, sistemul securității naționale nu poate exista în afara unui spațiu juridic clar, predictibil, coerent, sigur. Din punct de vedere social, pe de o parte, sistemul juridic este susținut de necesitatea protecției legale, determinată de voința societății în ansamblul său, de dezvoltarea durabilă a societății, nevoia imperativă continuă de conservare, ocrotire, garantare a valorilor fundamentale. Pe de altă parte, din aceeași perspectivă, sistemul securității naționale, asigură protejarea, atât pe plan intern cât și pe plan extern, intereselor fundamentale ale statului și ale națiunii. Securitatea națională înglobează toate stările de securitate specifice unei condiții.

Relația dintre sistemul juridic și cel al siguranței naționale

Este evident că relația dintre cele două sisteme este una foarte stransă, am putea spune că acestea se află într-o continuă simbioză, una fără cealaltă neputând exista, mai ales din punct de vedere social. Putem afirma însă că securitatea națională poate constitui o ramură de drept? Identificăm aici, următoarele elemente: *obiectul reglementării juridice, metoda reglementării pozitive, principiile comune de arhitecturare juridică*, motiv pentru care, ansamblul normelor juridice care reglementează unitar relațiile sociale proprii sistemului securității naționale, specifice naturii sale interne, dar și raporturile cu alte sisteme, desfășurate în temeiul unor metode specifice de reglementare, precum și existența unui pachet de principii executive comune – ar putea constitui, fără îndoială, o ramură de drept.

Mai mult decât atât, putem vorbi despre conceptul de drept al securității naționale, astfel cum vorbim și despre dreptul mediului, al spațiului ș.a.m.d. Astfel, caracterul operațional al normei juridice este „*regulă generală și obligatorie de conduită, al cărei scop este acela de a asigura ordinea socială, regulă ce poate fi adusă la îndeplinire pe cale statală, în caz de nevoie prin constrângere*”. Caracterul impersonal al normei juridice este supus fără echivoc particularității. Infrațiunile contra securității naționale, astfel cum sunt ele prevăzute în disp art 394-410 și art 412 Noul Cod Penal, dar și a legilor speciale sunt legiferate și au ca scop reglementarea relațiilor sociale specifice sistemului securității naționale. Putem afirma astfel, ca și idee principală că în anumite situații bine definite încălcarea normelor juridice poate duce la încălcarea siguranței naționale. Există o serie de fapte care sunt prevăzute în mod expres de către legiuitor ca fiind infrațiuni contra securității naționale.

Potrivit art. 394-410 și art. 412 C.pen., infrațiunile contra securității naționale sunt: trădarea, trădarea prin transmiterea de informații secrete de stat, trădarea prin ajutarea inamicului, acțiuni împotriva ordinii constituționale, înalta trădare, acțiunile ostile contra statului, spionajul, atentatul care pune în pericol securitatea națională, atentatul contra unei colectivități, actele de diversiune, comunicarea de informații false, propaganda pentru război, compromiterea unor interese de stat, divulgarea secretului care periclitizează securitatea națională, infrațiuni contra persoanelor care se bucură de protecție internațională, constituirea de structuri informative ilegale, nedenunțarea unor infrațiuni contra securității naționale, precum și tentativa la aceste infrațiuni.

Există specialiști în drept care afirmă că instituția juridică poate fi identificată drept „*un sistem proiectiv, deschis, ierarhizat și durabil de norme juridice, constituit în jurul unei finalități particulare, subordonate finalității sistemului juridic*”.

Raportul juridic dintre cele două sisteme este un aspect extrem de important în relevarea analizei pe care o facem.

Vectorul operațional al exigenței juridice este reprezentat de raportul juridic, care se manifestă prin „*legătura socială, reglementată de norma juridică, conținând un sistem de interacțiune*”

reciprocă între participanți determinanți, legătură ce este susceptibilă a fi apărută pe calea coercițiunii statale”.

Valoarea raportului juridic este precedată în mod obligatoriu de acțiunea specifică a unor premise cu valențe juridice (norme juridice, fapte juridice, dar și subiecți de drept), dar și faptul juridic care, spre deosebire de cele de mai sus are un caracter concret. Având în vedere că întrunesc trăsăturile consacrate ale doctrinei juridice, raportul juridic dintre sistemul juridic și sistemul securității naționale este de fapt un raport social, raport care include totalitatea relațiilor dintre membrii unei societăți. Este totodată un raport de angajare a voinței statale, dar și a voinței sistemului securității naționale. În ultimul rând este un raport de natură valorică, sistemul juridic transferând o parte din conținutul valoric al normelor de drept.

Condiționările juridice asupra securității naționale

Administrația militară, definită ca „*activitate de organizare a executării și de executare în concret a legilor țării în domeniul militar, prin acțiuni cu caracter dispozitiv sau prestator*”, este cea care oferă suportul semnificativ în exercitarea apărării naționale. Condiționările juridice au următoarele caracteristici funcționale: indiferent dacă este pace sau război, structurile militare acționează sub dreptul comun, neavând privilegii sau orice altceva asemănător. Raporturile dintre aceste instituții pot ține de dreptul muncii, al contenciosului-administrativ, sau al dreptului financiar și nu numai. Pe de altă parte, instituțiile militarizate au raporturi juridice exclusiv cu personalul militar, singura situație în care acestea pot avea competențe și în rândul populației civile fiind în situații de urgență, de asediu sau de război, când orice încălcare a indicațiilor poate constitui faptă penală. Baza juridică a sistemelor militarizate sau explicit militare este constituită de regulamente, acestea punând ca element suprem legea. Pentru o mai bună desfășurare și funcționare elementul central, regulamentul este completat și de către ordine, standarde, bareme, algoritmi. Se poate contura astfel ideea că „*sistemul juridic, ca subsistem al sistemului securității naționale, reprezintă ansamblul normelor juridice, al instituțiilor și al ramurilor de drept care au scop reglementarea cursivă a raporturilor sociale, inclusiv a celor specifice sistemului securității naționale, în consens cu voința generală a corpului social național*”.

Concluzie

Putem concluziona, după o trece în revistă a celor expuse mai sus, că cele două sisteme, cel juridic și cel al securității naționale au la bază societatea. Unul fără celălalt nu pot exista, ansamblul de norme fiind stabilit de către stat, ca organ de control al celor două sisteme.

Bibliografie:

1. **Bădălan Eugen** - Administrația militară – lucrare de dizertație, Școala Națională de Studii Politice și Administrative, Facultatea de Administrație Publică, București
2. **Craiovan Ion** - Tratat de teorie generală a dreptului
3. **Dănișor Gheorghe, Dănișor Dan Claudiu, Dogaru Ion** - Tratat de teorie generală a dreptului
4. **Frolu Simona** - Sistemul juridic românesc în dialectica securității naționale, Editura Militară, București
5. **Petrache Costinel** - Apărarea și securitatea națională în paradigma integrării europene și euroatlantice, în „Apărare și securitate națională”, Editura Universității Naționale de Apărare „Carol I”, București
6. **Popa Nicolae** - Teoria generală a dreptului, Editura ALL Beck, București

7. **Pound Richard** - Social Control through Law, New Haven, 1942
8. **Legea 51/1991** – Republicată cu modificările și completările ulterioare
9. **Codul Penal al României**
10. http://www.presidency.ro/files/userfiles/Strategia_Nationala_de_Aparare_a_Tarii_1.pdf
(accesat 10 mai 2018)

Impactul serviciilor eGovernment în administrația publică din România

Autor: Verebcean Romica
Coordonator: Conf. univ. dr. Isac Claudia
Universitatea din Petroșani

Abstract: *E-government services - the main cause for which public administration reform has begun and is how to interact with citizens through information technology applications. Starting from this idea and following the study of the specialized literature, we have chosen some representative definitions of e-government, I have tried to highlight the impact of e-government services in Romanian public administration, selecting the main advantages and disadvantages on society. Finally, we have completed a questionnaire evaluating the efficiency of eGovernment services in public administration. We concluded the research with the presentation of the conclusions and the proposals for improving the services.*

1. eGovernment – funcție modernă a administrației publice.

Implicarea autorităților locale, în calitatea lor de furnizori de servicii publice, este esențială pentru implementarea unor strategii valabile pe termen lung pentru bunuri și servicii publice, precum cele legate de dezvoltarea infrastructurii TIC și a platformelor de tip e-guvernare, resurse regenerabile, sisteme de management adecvate pentru protejarea naturii, cultură sau turism¹. În acest context, serviciul public definit ca mijlocul administrației prin care se prestează cetățenilor servicii de interes general², a devenit un instrument indispensabil al societății moderne. Sectorul public, serviciile publice și relațiile cu societatea s-au dezvoltat în ultimele două decenii pe fondul dezvoltării tehnologiei informaționale și în mod special prin creșterea impresionantă a numărului de utilizatori de servicii Internet.

Utilizarea serviciilor electronice în administrația publică pentru a eficientiza modul de interacționare cu cetățenii în prezent este esențială pentru eliminarea sau simplificarea procedurilor birocratice, pentru reducerea cheltuielilor publice, pentru îmbunătățirea accesului la informații, pentru combaterea corupției etc. Creșterea cererii de servicii publice și noile facilități oferite de tehnologia informației au constituit provocări generatoare de noi concepte: “guvernare on-line”, “e-government”, “democrație electronică”³.

În urma studierii literaturii de specialitate, am ales următoarele definiții reprezentative ale acestor concepte:

- „E-government reprezintă oferirea de către stat, pe baza banilor publici, către beneficiari a unora dintre serviciile sale publice și sub formă electronică, adică prin folosirea tehnologiei informației și comunicațiilor și, în special a internetului”⁴;
- Conform Wikipedia⁵, e-government reprezintă utilizarea tehnologiei internet ca o platformă pentru schimb informațional, furnizând servicii și tranzacționând cu cetățenii afacerile și alte forțe ale guvernului;

¹ Centrul de informare pentru instrumente structurale. *România secolului XXI: servicii publice moderne, administrație publică locală competitivă*. Broșură de prezentare, pg.2-5

² Plumb I., Androniceanu A., Abaluta O., *Managementul serviciilor publice*, Ed. ASE, 2003

³ Colesca S. E., *Un nou concept de guvernare – ”eGovernment”*, Revista Economia. Seria Management, nr.11/2002

⁴ Vasilache D., *Guvernarea electronică – o introducere*, Casa Cărții de Știință, Cluj Napoca, 2008

⁵ <http://en.wikipedia.org/wiki/E-Government>

- Colesca E.⁶ afirmă că e-government este o alternativă mai eficientă și mai ieftină în oferirea de servicii publice „care ar permite Guvernului să fie mai aproape de cetățeni și să-și adapteze serviciile conform cerințelor acestora”.

Termenul de e-guvernare sau e-government în domeniul administrației publice mai este cunoscut și ca guvernare electronică prezentat ca un proces de modernizare și eficientizare a sectorului public prin digitalizare și noi tehnici de management a informației cu scopul de a crește gradul de participare politică.⁷



Toate aceste definiții arată că există trei caracteristici de bază ale serviciilor publice moderne, respectiv⁸: *folosirea noilor tehnologii electronice în comunicare* (e-mail, chat, site-uri Internet etc.); *aplicarea unor noi metode de management a informației și creșterea gradului de participare politică a cetățenilor și creșterea eficienței aparatului administrativ*.

Contextul dezvoltării serviciilor eGovernment este corelat cu adoptarea *Legii 544/2001 privind liberul acces la informații de interes public* care este considerată prima inițiativă din domeniul guvernării electronice și care este urmată de repere de dezvoltare importante, ca de exemplu: *lansarea sistemului de e-achiziții* din România (eProcurement); *devine funcțional portalul, www.e-guvernare.ro* care oferă acces la informațiile instituțiilor centrale și locale, permite descărcarea formularelor utilizate de diferite instituții publice și oferă posibilitatea completării anumitor formulare prin intermediul internetului; Ministerul Comunicațiilor și Tehnologiei Informației a lansat un sistem online de plată a taxelor și a altor obligații financiare prin care se implementează *plata electronică a amenzilor, a taxelor și a altor obligații fiscale* și are ca scop îmbunătățirea condițiilor pentru plățile electronice prin carduri bancare; se inițiază „Platforma pentru integrarea serviciilor de e-Guvernare în sistemul electronic național (SEN)”, al cărui obiectiv principal a fost îmbunătățirea calității serviciilor furnizate în mod electronic de către administrația publică centrală și *introducerea Punctului de Contact Unic electronic – ePCU*; Ministerul Comunicațiilor și Societății Informaționale împreună cu Centrul Național de Management pentru Societatea Informațională inițiază un Program Național de Supercomputing prin intermediul căruia se puteau îmbunătăți sistemele informatice ale instituțiilor publice și implicit aveau un efect de modernizare a serviciilor oferite cetățenilor⁹.

Astfel, e-Guvernarea se află la interferența între administrație publică, tehnologia informației și comunicații, ingineria proceselor de afaceri, precum și e-cetățenii care trebuie să folosească servicii publice oferite atât de administrație publică la nivel de oraș, provincie, național cât și internațional.

⁶ Colesca S.E., *Internet în administrația publică*, Ed. Economică, București, 2002

⁷ <http://www.edemocratie.ro/publicatii/Ghidedem.pdf> pag. 15, accesat la data de 04.02.2017

⁸ Isac Alin, *Servicii electronice în administrația publică*, Ed. Sitech, 2010

⁹ https://joinup.ec.europa.eu/sites/default/files/ckeditor_files/files/eGovernment%20in%20Romania%20-%20February%202016%20-%20v1_00.pdf, p.11, accesat la data de 03.02.2017.

2. Impactul e-guvernării.

Pe parcursul anilor de când a fost implementat noul sistem de guvernare, sistemul e-government, în rândul specialiștilor din domeniu s-au format diverse păreri despre impactul acestuia asupra societății. Astfel se poate enumera o mulțime de avantaje, dar pot fi accentuate și unele dezavantaje ale proiectului respectiv.

2.1 Avantajele serviciilor e-government.

Printre cele mai importante avantaje aduse de e-Guvernare, putem da prioritate pentru 3 mari clase: *Beneficii asupra economiei; Beneficii aduse societății; Beneficii de guvernare.*

Mai jos sunt prezentate rezultatele unui studiu privind principalele beneficii ale e-guvernării (Fig.1) și o scurtă prezentare pentru fiecare categorie.

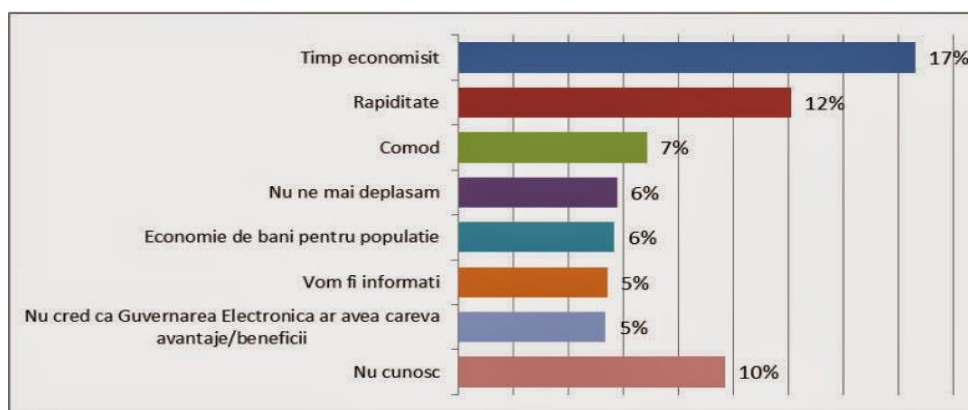


Fig.1 Principalele avantaje ale e-guvernării în viziunea cetățenilor, răspuns multiplu, N=2160%

2.1.1 Prioritate beneficiilor economice.

Acele proiecte de e-guvernare care au adus beneficii economice remarcabile au făcut acest lucru prin intermediul :¹⁰

-*creșterii veniturilor*, care include toate tipurile de sisteme care pot fi utilizate pentru sporire a veniturilor guvernamentale, cum ar fi: sisteme de management al impozitării, sisteme de management al TVA, sisteme de management al proprietății fiscale, sisteme de management personalizate, precum și sisteme de management care se ocupă cu tot felul de taxe publice (de exemplu: taxele de trecere, taxele de înmatriculare a vehiculului și taxele de licență etc.);

-*unei mai bune gestionări financiare*, aceasta incluzând managementul salarizării, managementul plății și al cheltuielilor, precum și diferite tipuri de management proiect și administrare a investițiilor destinate să mențină o gestionare eficientă a fluxului de numerar;

-*îmbunătățirii și gestionării resurselor de planificare*, cum ar fi sistemele de informație geografică (GIS este fundația), a sistemelor de informație a resurselor, sisteme de management al terenurilor și proprietății, sisteme de management al activelor naționale și sisteme de management al urbanismului și construcțiilor etc.

Toate aceste sisteme pot îmbunătăți eficiența gestionării astfel încât să se obțină beneficii economice.

-*creării unui mediu de marketing și de investiții mai bun*, de exemplu, sisteme de management al afacerilor industriale și comerciale; sisteme de management al comerțului național / internațional; sisteme informaționale de piață, oferind statistici și o analiză a economiei și a noilor tehnologii; sisteme de management de brevet; sisteme informaționale de management al capitalului străin; și sisteme informaționale juridice.

¹⁰ <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un-dpadm/unpan041454.pdf> pag.2, accesat la data de 05.02.2017

Se poate spune că sistemele informaționale guvernamentale care aduc astfel de beneficii economice remarcabile, pot să crească veniturile publice și pot ajuta guvernele să ofere servicii mai bune pentru întreprinderi și cetățeni. Evident, creșterea veniturilor guvernamentale oferă guvernului mai multă putere financiară pentru a reinvesti în proiecte de e-guvernare.

2.1.2 Prioritate beneficiilor sociale.

Aceste proiecte de e-guvernare, care au beneficii sociale evidente includ:¹¹

-*Îmbunătățirea serviciilor către cetățeni*, inclusiv sisteme de gestionare a serviciilor de înregistrare, cum ar fi nașteri, decese, căsătorii, divorțuri, și migrări; sisteme de management pentru emiterea cărților de identitate, pașapoarte, permise de conducere, indemnizația de șomaj și sprijinirea ocupării forței de muncă, precum și sistemele de management al înregistrării terenurilor și locuințelor, etc.

-*Consolidarea poliției și a siguranței publice* - inclusiv a sistemelor de management al controlului imigrației, managementul criminal și al închisorii, managementul controlului drogurilor, monitorizării transportului, precum și alte sisteme de management asociate publicului.

-*Îmbunătățirea educației publice și a sistemelor de management cultural*, inclusiv sistemele pentru înscrierea electronică, pentru informarea cu privire la diplome și certificate, pentru avantaje, precum e-biblioteci și centre de informare pentru comunitate, și pentru furnizarea accesului la Internet în școli și colegii, crearea de forumuri educaționale, atât pentru cadrele didactice cât și pentru elevi.

-*Îmbunătățirea îngrijirii medicale și a sănătății*, inclusiv a sistemelor de informare și a sistemelor de spitalizare pentru a face programările on-line, oferind îngrijire medicală de la distanță, și susținerea vânzării online a medicamentelor, precum și a sistemelor de informare cu privire la transplantul de organe, centre de sânge, și a sistemelor de asigurare medicală.

-*Protecția mediului și sisteme informaționale ale mediului*, inclusiv sisteme informaționale de protecție a mediului, sisteme de previziuni meteorologice, monitorizarea cutremurelor și sisteme de alarmă, etc.

2.1.3 Prioritate beneficiilor de guvernare.

Informatizarea este un instrument puternic care nu poate doar îmbunătăți guvernul, ci și să îl transforme. Proiectele de e-guvernare avantajează guvernele prin:¹²

-*Îmbunătățirea eficacității și eficienței afacerilor guvernului central*, prin intermediul sistemelor de: apărare națională, siguranță și inteligență; furnizarea de informații pentru directori și guvernarea de înalt nivel; de gestionare a comunicațiilor publice și a sistemelor de telecomunicații interne; de luare a deciziilor, precum și managementul informației și al cunoștințelor.

-*Creșterea transparenței și consolidarea anti-corupție*, prin furnizarea unor sisteme mai eficiente pentru management financiar intern, managementul personalului, de audit, e-achiziții, licitație publică pentru bunuri și servicii guvernamentale etc.

-*Dezvoltarea informatizării guvernului*, prin intermediul sistemelor de gestionare a diferite tipuri de informații juridice și informații despre instrucțiunile / ordinele guvernamentale și sisteme de gestionare a documentelor, înregistrărilor și arhivelor.

2.2 Dezavantajele serviciilor e-government.

Chiar dacă am enumerat suficient de multe avantaje ale serviciilor eGovernment, avantaje care sunt tot mai utile și cunoscute de la o zi la alta, exista totuși o serie de dezavantaje aduse de utilizarea serviciilor e-Government, care sunt poate ne semnificative în comparație cu avantajele.¹³

¹¹ <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un-dpadm/unpan041454.pdf> pag.2-3, accesat la data de 05.02.2017

¹² <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un-dpadm/unpan041454.pdf> pag.3, accesat la data de 05.02.2017

-Principalul dezavantaj și risc îl reprezintă hiper-supravegherea contribuabililor. Dacă se dorește, prin folosirea diverselor tehnologii pentru e-Guvernare (online, dar și offline – de exemplu rețelele mobile, camere de luat vederi, etc.) autoritățile publice pot avea o evidență foarte bună asupra activităților contribuabililor. Dacă acest lucru prezintă un avantaj în anumite situații (de exemplu, supravegherea activităților teroriste sau criminale), poate fi și o încălcare a libertăților cetățenilor;

-Deși mai sus a fost menționat faptul că serviciile de e-government au un avantaj economic, se poate spune că există costuri financiare din ce în ce mai ridicate pentru implementarea și menținerea serviciilor de guvernare electronică, ceea ce aduce un dezavantaj acestui sistem de guvernare;

-Inaccesibilitatea serviciilor de guvernare electronică pentru anumite categorii de cetățeni: aflați în locații fără conexiune la Internet, cetățenii cu deficiente de vedere sau cei care nu își pot permite utilizarea calculatoarelor din diverse motive;

-Sentimentul fals de transparență: întrucât autoritățile au acces la date, acestea pot să fie alterate sau eliminate, fără ca publicul să conștientizeze acest lucru;

-Serviciile de guvernare electronică pot fi țintele unor atacuri electronice și acesta reprezintă un risc constant.

2.3 Chestionar de evaluare a eficienței serviciilor eGovernment în administrația publică

Principalii indicatori care au fost supuși analizei sunt: *Accesibilitatea la informații pe site-urile primăriilor; Comunicarea cu cetățenii; Servicii adresate contribuabilului și ultimul Informații cu privire la atractivitatea localităților și zonelor înconjurătoare.* Respectiv fiecărui indicator îi corespund un șir de elemente. (Tab. 1)

Tab.1 Chestionar de evaluare a eficienței serviciilor eGovernment în administrația publică

Indicatori	Elementele studiate	Municipiile																			
		Aiud	Sebeș	Curtea de Argeș	Moinești	Dorohoi	Făgăraș	Săcele	Caransebeș	Oltenița	Câmpia Turzii	Vulcan	Lupeni	Fetești	Sighișoara	Caracal	Carei	Fălăceni	Roșiorii de Vede	Turnu Măgurele	Huși
1) Accesibilitatea la informații pe site	Accesul la mai multe limbi de prezentare	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	B	B	B	S	S	B	S	B	S	S
	Accesul la rețelele de socializare	B	B	S	S	S	S	B	B	S	B	B	B	B	S	S	B	S	B	S	S
	Accesul de pe telefonie mobilă	N	N	N	N	N	FB	N	N	FB	N	N	FB	N	N	FB	N	N	N	N	N
	Design-ul paginii web	B	B	B	FB	B	B	B	B	FB	B	FB	B	B	B	B	B	B	B	B	B
2) Comunicarea cu cetățenii	Rapiditatea cu care se găsesc pe site-uri informațiile	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B
	Comunicarea cu cetățenii prin abonament la News Letter	FB	N	N	FB	N	N	N	N	N	N	N	N	N	N	N	N	N	N	N	N

¹³ http://www.inseed.cimr.pub.ro/documents/Cerere_rambursare_2/WP1-2%20RA_2_%20Anexa%203.pdf pag.12-13, accesat la data de 03.02.2017

tendință de plecare a populației tinere care utilizează frecvent serviciile IT spre centrele urbane importante; nivelul redus de educare al cetățenilor în utilizarea serviciilor electronice datorită lipsei resurselor financiare necesare activităților de marketing guvernamental necesare pentru promovarea utilizării serviciilor e-government de către cetățeni; site-urile primăriilor nu sunt întotdeauna „attractive” și ușor de navigat care să ofere informații multiple, structurate separat pentru cetățeni și mediul de afaceri.

3. Concluzii

În ziua de astăzi, o activitate tot mai necesară, este utilizarea amplă a tehnologiei informației și comunicațiilor și nu există îndoială că avansul tehnologic a schimbat modul în care trăim, aflându-ne într-o lume în continuă schimbare, care nu dă semne să încetinească, din contră evoluează și se diversifică. În acest context, prin lucrarea prezentată am vrut să evidențiez că administrația publică trebuie să țină pasul cu aceste schimbări. Ținând cont de acest context, principalele propuneri pe care consider că le pot formula în urma studierii serviciilor de guvernare electronică se referă la *realizarea unei campanii de informare și educare în masă a cetățenilor privind e-Guvernarea și serviciile oferite prin intermediul mijloacelor electronice, extinderea infrastructurii informaționale naționale și corelarea informațiilor între instituțiile statului și nu în ultimul rând, pregătirea corespunzătoare a funcționarilor publici pentru a corespunde cerințelor actuale ale serviciilor de e-guvernare.*

Bibliografie:

1. Colesca Sofia Elena, *Un nou concept de guvernare – "eGovernment"*, Revista Economia. Seria Management, nr.11/2002
2. Colesca Sofia Elena, *Internet în administrația publică*, Ed. Economică, 2002
3. Isac Alin, *Servicii electronice în administrația publică*, Ed. Sitech, 2010
4. Plumb Ion, Androniceanu Armenia, Abaluta Oana, *Managementul serviciilor publice*, Ed. ASE, 2003
5. Vasilache Dan, *Guvernarea electronică – o introducere*, Casa Cărții de Știință, 2008
6. Centrul de informare pentru instrumente structurale. *România secolului XXI: servicii publice moderne, administrație publică locală competitivă*. Broșură de prezentare, pg.2-5
7. <http://en.wikipedia.org/wiki/E-Government>, accesat la data de 05.02.2017
8. <http://www.edemocratie.ro/publicatii/Ghidedem.pdf> pag. 15, accesat la data de 04.02.2017
9. https://joinup.ec.europa.eu/sites/default/files/ckeditor_files/files/eGovernment%20in%20Romania%20-%20February%202016%20-%20v1_00.pdf, p.11, accesat la data de 03.02.2017
10. <http://www.miteapl.ro/r1/studiu-9.pdf>, accesat la data de 06.06.2017
11. <http://www.miteapl.ro/r1/studiu-4.pdf> Anchete și studii statistice folosind modele de regresie, analiză logliniară și factorială în instituții și autorități publice și formularea de ipoteze, accesat la data de 06.06.2017
12. www.aiud.ro accesat la data de 02.02.2017
13. www.campiaturzii.ro accesat la data de 02.02.2017
14. www.e-guvernare.ro, accesat la data de 03.02.2017
15. www.e-licitatie.ro, accesat la data de 03.02.2017
16. www.e-vulcan.ro, accesat la data de 02.02.2017
17. www.falticeni.ro accesat la data de 02.02.2017
18. www.municipiulcarei.ro accesat la data de 02.02.2017
19. www.municipiulsacele.ro accesat la data de 02.02.2017
20. www.municipiulturnumagurele.ro accesat la data de 02.02.2017

21. www.primariacaracal.ro accesat la data de 02.02.2017
22. www.primaria-caransebes.ro accesat la data de 02.02.2017
23. www.primariacurteadearges.ro accesat la data de 02.02.2017
24. www.primariacurteadearges.ro accesat la data de 02.02.2017
25. www.primariacurteadearges.ro accesat la data de 02.02.2017
26. www.primaria-fagaras.ro accesat la data de 02.02.2017
27. www.primariafetesti.ro accesat la data de 02.02.2017
28. www.primariahusi.ro accesat la data de 02.02.2017
29. www.primariaoltenita.ro accesat la data de 02.02.2017
30. www.primariarosioriidevede.ro accesat la data 02.02.2017
31. www.sighisoara.org.ro accesat la data de 02.02.2017

Logodna și căsătoria, între tradiție și modernism

Autori: Vîlea Doina, Mînescu Tatiana
Coordonator: Lect. univ. dr. Răvaș Oana
Universitatea din Petroșani

Abstract: *The subject of the paper is represented by the keywords "Engagement & Marriage". This subject has been dealt with in the light of the provisions of the current Civil Code, and by the analysis of several scientific researchers who have approached this field both legally and traditionally.*

We chose this theme precisely because we considered it very important and worthy of interest because it is these factors that depend on the founding of lasting families, healthy families, both physically and morally, who can fulfill their functions return to our society.

Engagement is an ordinance that takes place before the Wedding Mystery, and the first act by which a man and a woman publicly show their sincere desire to unite before God a spiritual charge in order to receive the grace of the Holy Spirit

Marriage is one of the central pillars of modern society, the foundation stone for the foundation of a family, becoming an element associated with landmarks such as social stability, balance, harmony. Of all legal acts that mark the existence of a human being, no one is more important than marriage, which is the family origin.

In this sense, it is the administrative authorities that have to ensure the integrity of this institution, because the civil services of each locality are the first to check the fulfillment of all the legal conditions of marriage.

1. Definirea termenilor cheie "Logodna" și "Căsătoria"

1.1. Definiția Logodnei și trăsăturile ei

Logodna a revenit - după aproape 60 de ani de absență - în legislația civilă, ca instituție a dreptului familiei. Ea este definită drept promisiunea reciprocă a două persoane de sexe diferite de a se căsători. Pe lângă faptul ca încheierea căsătoriei nu este condiționată în niciun fel de logodna prealabilă, nici căsătoria după logodnă nu este obligatoriu să aibă loc. Cu toate acestea, consimțirea logodnei atrage după sine unele răspunderi de ordin juridic, la care ne vom referi în continuare

Logodna nu este supusă niciunei formalități (la fel și ruperea acesteia), putând avea loc în orice cadru festiv, familial sau la biserică. Caz în care preotul le dă viitorilor soți câteva povețe și le ține o slujbă, în prezența rudelor și prietenilor, în cadru restrâns. Nu vor lipsi două lumânări simple, de regulă albe, verighetele (de preferat din argint, nu cele de cununie) și nașii, de obicei aceiași care urmează să-i cunune pe logodnici. După care urmează distracția.

Încheierea logodnei conform codului civil art.266 are următoarele condiții:

1. Logodna este promisiunea reciprocă de a încheia căsătoria.
2. Dispozițiile privind condițiile de fond pentru încheierea căsătoriei sunt aplicabile în mod corespunzător, cu excepția avizului medical și a autorizării instanței de tutelă.
3. Încheierea logodnei nu este supusă niciunei formalități și poate fi dovedită cu orice mijloc de probă.
4. Încheierea căsătoriei nu este condiționată de încheierea logodnei.
5. Logodna se poate încheia doar între bărbat și femeie.

La ruperea logodnei, potrivit art. 268 alin. (1) "sunt supuse restituirii darurile pe care logodnicii le-au primit în considerarea logodnei sau, pe durata acesteia, în vederea căsătoriei, cu

excepția darurilor obișnuite". De asemenea, partea care rupe logodna în mod abuziv și fără acordul celeilalte părți poate fi obligată la despăgubiri pentru cheltuielile efectuate în vederea căsătoriei și chiar la daune morale, în termen de maximum un an de la nedoritul eveniment. Iar în cazul decesului unuia din logodnici obligația de restituire a darurilor nu mai există.

1.2. Origini și tradiție privind logodna

Papa Inocențiu al III-lea a fost inițiatorul logodnei ca perioadă de timp bine delimitată, în 1215, considerând că un cuplu are nevoie de o perioadă preliminară căsătoriei. Tot el a fost cel care a susținut că inelul de logodnă trebuie oferit cu mult timp înaintea căsătoriei propri-zisă și nu imediat înainte.

Pe vremea bunicilor noștri – logodna era de fapt oficializarea unei relații de iubire cu scopul de a pregăti tinerii de o viitoare nuntă. Acesta era și momentul în care cele două tabere – familia bărbatului și familia femeii – erau de comun acord cu iubirea celor doi și își asumau și o înrudire. La petrecerea de logodnă părinții stabileau zestrea copiilor lor și, în plus, se aducea un gaj care urma să rămână celui care avea să sufere dacă se rupea logodna. Pe scurt, logodna era oficializarea unui parteneriat amoros, dar și stabilirea unor condiții financiare și sociale.

1.3. Inelul de logodnă

Prezent în mai multe culturi ale lumii, inelul de logodnă este cunoscut ca fiind simbolul iubirii și al unei promisiuni sacre făcută de viitorii miri. Față de alte cutume specifice logodnei care au pierdut lupta cu timpul și cu evoluția, inelul de logodnă pare să fie etern. Printre primele femei care s-au bucurat de inele de logodnă erau femeile romane: romanii au fost și primii care au folosit diamante pentru inelele de logodnă și tot ei le-au gravat pentru prima oară. Iar diamantele nu aveau doar un rol estetic, ele fiind investite și cu puteri supranaturale. Se credea că diamantele te scapă de frici, te fereau de nebunie sau otrăvire și, ceva mai târziu, au fost considerate responsabile pentru potrivirea partenerilor și menținerea unui echilibru.

Totuși, se pare că oficial obiceiul de a oferi inel de logodnă își are originea în anul 1477, când istoria a consemnat că Maximilian al Austriei a cerut-o de soție pe Maria de Burgundia oferindu-i un inel bătut cu diamante.

Locul unde trebuie să stea inelul de logodnă nu este ales deloc întâmplător - în Egiptul antic existau credințe conform cărora "vena dragostei" stabilea o legătură directă între inimă și cel de-al patrulea deget al mâinii stângi.

1.4. Definierea Căsătoriei și trăsăturile ei

Căsătoria, conform Codului Civil este uniunea liber consimțită între un bărbat și o femeie, încheiată în condițiile legii. Bărbatul și femeia au dreptul de se căsători în scopul de a întemeia o familie, celebrarea religioasă a căsătoriei dintre un bărbat și o femeie poate fi făcută numai după încheierea căsătoriei civile.

Noțiunea de căsătorie are două sensuri principale:

- a. prin căsătorie se înțelege actul juridic pe care îl încheie viitorii soți;
- b. căsătoria desemnează situația juridică a celor căsătoriți, statutul lor legal.

În literatura juridică, se mai dau încă două înțelesuri căsătoriei: cel de celebrare a căsătoriei și cel de instituție juridică, adică de totalitate a normelor juridice referitoare la căsătorie ca act juridic și statut legal.

Având în vedere cele două sensuri principale, evidențiate în doctrina juridică sub imperiul Codului familiei care nu cuprindea o definiție legală a căsătoriei, art. 259 alin. (1) Codul Civil definește căsătoria ca fiind uniunea liber consimțită între un bărbat și o femeie, încheiată în condițiile legii.

Pentru a putea asigura un consimțământ conștient liber și personal al viitorilor soți, legea a stabilit o vârstă minimă pentru căsătorie, de 18 ani împliniți (art. 272 Noul Cod Civil). Pentru

motive temeinice, minorul care a împlinit vârsta de 16 ani se poate căsători în temeiul unui aviz medical, cu încuviințarea părinților săi sau, după caz, a tutorelui și cu autorizarea instanței de tutelă în a cărei circumscripție minorul își are domiciliul. Legea nu stabilește o vârstă maximă peste care căsătoria să nu poată fi încheiată. Sunt situații când căsătoria se încheie în extremis vitae (în pragul morții), pentru a legaliza, de regulă, situații de fapt preexistente. Legea nu impune nici o anumită diferență de vârstă minimă sau maximă, astfel încât căsătoria se poate încheia oricare ar fi diferențele de vârstă între soți.

1.5. Trăsăturile căsătoriei

Căsătoria este o uniune dintre bărbat și femeie (art. 271), căsătoria este liber consimțită. Viitorii soți pot să hotărască singuri dacă se căsătoresc sau nu, fără vreun amestec al altor persoane (art. 258). Căsătoria este monogamă. Nicio persoană nu poate fi căsătorită în același timp decât cu o singură persoană de sex opus. Legea pedepsește bigamia, consacrand astfel monogamia (art. 273).

Căsătoria se încheie în formele cerute de lege. Ea are deci un caracter solemn, se încheie în mod public în fața ofițerului de stare civilă, într-o zi dinainte stabilită, prin participarea personală și obligatorie a viitorilor soți și în prezența a 2 martori. Căsătoria are un caracter civil. Viitorii soți, când încheie actul căsătoriei, își exprimă personal consimțământul în fața ofițerului de stare civilă, în scopul de a produce efectele juridice care rezultă din căsătoria reglementată imperativ de lege. Potrivit dispozițiilor constituționale (art. 48) și art. 259 Noul Cod Civil, soții pot celebra și religios căsătoria, dar numai după încheierea ei civilă. Celebrarea religioasă nu produce niciun efect juridic.

Căsătoria se încheie pe viață. Ea poate fi desfăcută numai în condițiile expres prevăzute de lege. Căsătoria se întemeiază pe deplina egalitate dintre bărbat și femeie. Această egalitate se manifestă atât în raporturile dintre soți, cât și față de copii (art. 258). Ea există în toate domeniile vieții sociale. Căsătoria se încheie în scopul întemeierii unei familii. Acesta este însă numai scopul juridic al căsătoriei, adică acela inserat în lege. Astfel, potrivit art. 259 alin. (2) Noul Cod Civil, „bărbatul și femeia au dreptul de a se căsători în scopul de a întemeia o familie”.

2. Căsătoria- subiect pentru revizuirea Constituției României

Pe 25 noiembrie 2015, un grup de inițiativă cetățenească a publicat în Monitorul Oficial al României o propunere de modificare a articolului 48 din Constituție. Articolul definește familia ca entitate fundamentală a societății și astfel o pune, implicit, sub protecția statului. Conform Constituției, familia este bazată pe căsătoria liber consimțită între soți, definiție care apare sub această formă încă din anul 1991.

Codul Civil definește deja căsătoria ca fiind posibilă doar între un bărbat și o femeie prin articolul 259. Mai mult, Codul Civil interzice și recunoașterea căsătoriilor și parteneriatelor civile încheiate în alte țări, inclusiv cele din Uniunea Europeană. Constituția României definește familia ca fiind bazată pe căsătoria liber consimțită între soți, fără a specifica genul acestora. În ciuda acestui fapt, legislația care este în vigoare la acest moment nu lasă loc de interpretare pentru reprezentanții stării civile. Căsătoria poate fi încheiată legal doar între bărbați și femei, fără ca un cuplu format din persoane de același sex să poată beneficia legal de protecția statului ca și familie.

Revizuirea Constituției: Constituția poate fi modificată după o procedură specială, prevăzută de art. 150 și art 151. Când cetățenii inițiază această revizuire, trebuie să fie cel puțin 500.000 și să provină cel puțin câte 20.000 din 21 de județe – cu privire la exercitarea inițiativei, formularea propunerii și înregistrarea ei, se aplică Legea 189/1999. Parlamentul trebuie să adopte apoi această propunere, iar în maxim 30 zile trebuie organizat referendum.

Dezbatere parlamentară și referendum: În chestiunea căsătoriei s-au strâns 2.698.477 semnături. Propunerea s-a înregistrat la Senat, acesta a trimis-o la Camera Deputaților care a aprobat-o pe 9.05.2017, apoi s-a întors la Senat. Nu mă îndoiesc că va fi aprobată și de Senat.

Apoi populația va fi chemată la vot. Se vor cheltui aproximativ 100 milioane lei pentru referendum. Modul de organizare și desfășurare a referendului este reglementat de Legea

3/2000: acesta este valabil dacă participă cel puțin 30% din cei înscriși pe listele electorale, este validat dacă sunt exprimate cel puțin 25% voturi valabile și rezultatul este dat de voința majorității celor care votează valabil. Dacă se votează DA, Constituția va fi revizuită.

Rezultatele votului: Dacă populația va spune **DA** la referendum, atunci în Constituția României în loc de căsătoria „între soți” va scrie că e vorba de căsătorie „între un bărbat și o femeie”. Așadar, *căsătoria între persoane de același sex nu va fi posibilă*, pentru ele fiind deschise alt gen de uniuni, precum „uniunea liberă” în prezent (adică concubinajul) și probabil în viitor „parteneriatul civil”, un proiect de lege în acest sens fiind acum în dezbatere parlamentară.

Dacă la referendum populația va spune **NU** (sau, ipotetic, dacă referendumul nu se va mai organiza), atunci rămâne în vigoare Constituția care consacră dreptul „soților” de a fi căsătoriți și Codul civil care spune că doar bărbatul și femeia se pot căsători. Opinia că Parlamentul ar putea modifica mai simplu Codul civil, putând consacra dreptul persoanelor de același sex de a se căsători, nu stă în picioare: para. 42 din Decizia 580/2016 a CCR spune clar că în Constituția actuală prin căsătorie se înțelege numai uniunea dintre bărbat și femeie, inițiativa de revizuire neacordând și nereducând vreun drept, ci fiind doar o precizare a sintagmei „între soți”. Or, deciziile CCR sunt obligatorii, interpretarea dată de Curte fiind oficială și având aceeași putere ca și Constituția. Cu alte cuvinte, chiar dacă Constituția nu va fi revizuită cum doresc acum cei 2,7 milioane de semnatari ai inițiativei, *în România nu este și nu va fi posibilă căsătoria între persoane de același sex*.

3. Logodna și căsătoria, între tradiție și modernism

Obiceiurile tradiționale românești sunt fapte culturale complexe, având scopul de a organiza viața oamenilor, de a marca momentele importante ale trecerii lor prin lume (nașterea, căsătoria și moartea), modelându-le comportamentul. Ritualul de căsătorie atrage o participare activă a colectivității prin caracterul ei sărbătoresc. Căsătoria propriu-zisă este realizată prin trei etape principale: logodna, nunta și obiceiurile de după nuntă. Aceasta este însoțită de o serie de acte, ritualuri cu scopul de a alunga forțele răului care atentau la prosperitatea viitoarei familii sau de a dovedi dacă mirii sunt apti să îngrijească viitoarea familie (punerea piedicilor în drumul parcurs de miri - poduri stricate, gropi acoperite cu frunze). Dacă în trecut aceste piedici erau reale, acum sunt privite doar cu umor. De asemenea, o altă tradiție cerea ca mireasa să plângă în ziua nunții. În zona rurală mai ales, dar și în cea urbană, majoritatea obiceiurilor s-au păstrat (peșitul miresei de la casa părintească, inelul de logodnă ales în funcție de statutul social, ploconul oferit viitorilor nași, voalul miresei, gătitul miresei, hora miresei, turta miresei, așezarea miresei la stânga mirelui, verighetele, călcatul pe picior, mărturiile, aruncarea cu grâu și orez, valsul miresei, furatul miresei, tortul de nuntă, scoaterea voalului, aruncarea buchetului, aruncarea jartelei, trecerea pragului, luna de miere), unele obiceiuri s-au modernizat, alte tradiții fiind eclipsate, precum furatul miresei de la părinți de către mire pe cal.

În ultimii ani s-a observat o tendință a românilor de a împrumuta obiceiuri americane și vest-europene. Acum mireasa este așteptată la biserică de către mire și alți apropiați, aceasta venind însoțită de tatăl ei și nu de nași ca odinioară. De asemenea, viitoarea soție trebuie să poarte asupra ei „something old, something new, something borrowed, something blue” („ceva vechi, ceva nou, ceva de împrumut și ceva albastru”). Mirele împreună cu cavalerii de onoare trebuie îmbrăcați identic iar domnișoarele de onoare, de asemenea, să poarte rochii identice.

Este primordial ca atât generația noastră cât și cele care vor urma să cunoască importanța păstrării datinilor, deoarece ele ne definesc în totalitate rădăcinile noastre românești precum și cultul nostru tradițional.

4. Tradiții despre nuntă

Cele mai vechi tradiții de nuntă datează din antichitate. De la schimbul verighetelor de nuntă la aruncarea buchetului miresei, există cel puțin zece tradiții de nuntă de care nu știai. O parte dintre obiceiuri s-au schimbat în timp, altele au rezistat până azi.

1. Schimbul verighetelor. Această tradiție în care mirii fac schimb de inele la nuntă își are originea în Egipt. Pe vremuri se credea că există o legătură între degetul inelar al mâinii stângi și inimă, iar obiceiul conform căruia mirii fac schimb de verighete la nuntă a rămas și astăzi. Inelele simbolizează prin formă lor rotundă iubirea fără sfârșit pe care un bărbat și o femeie și le poartă reciproc, din momentul în care sunt legați prin taina cununiei.
2. Tradiția inelelor de logodnă. Această datează din Evul Mediu când Papa Incentiu al III-lea a declarat public că trebuie să existe o perioadă mai lungă de așteptare între momentul cererii în căsătorie și nuntă. Cu acest prilej a apărut logodna, legătură care se păstrează între doi îndrăgostiți până la nuntă și este pecetluită simbolic cu oferirea unui inel de logodnă.
3. Oferirea inelelor de logodnă cu diamant. Istoric vorbind, tradiția inelelor de logodnă cu diamant a apărut în 1470, iar prima femeie care a primit în dar o astfel de bijuterie este Maria de Burgundia, în 1477, când Maximilian al Austriei a cerut-o în căsătorie. Inele de logodnă cu pietre scumpe au cunoscut apogeul popularității în anul 1947, în urma campaniei de publicitate pentru De Beers, una dintre cele mai mari companii de extracție și comercializare a diamantelor, care a lansat sloganul “Diamonds are forever”.
4. Tradiția rochiei albe. Rochia albă de mireasă a devenit adecvată și necesară abia în anul 1840, când, cea mai longevivă regină din istoria Mării Britanii, Victoria, a îmbrăcat rochia de mireasă albă la nuntă să cu Prințul Albert de Saxa-Coburg.
5. Buchete cu ierburi aromate pentru miresele din antichitate. Obiceiul buchetului de flori a apărut în 1800 când Regină Victoria a avut la nuntă ghiocei și gălbenele, alături de plante aromate. Până atunci miresele obișnuiau să poarte buchete cu ierburi aromate, nu cu flori. Plantele care constituiau aranjamentul erau rozmarinul, mărarul și usturoiul, scopul aromelor fiind acela de a îndepărta spiritele rele și de a alungă ghinionul miresei.
6. Bucăți rupte din rochia de mireasă în loc de flori. Aruncarea buchetului miresei nu a existat dintotdeauna. Obiceiul a început pentru că nuntașii deprinseseră ideea că dacă rupi o bucată de material din rochia miresei și o duc acasă vor avea o parte din norocul ei. Miresele au început să arunce buchetul de flori pentru a distrage atenția mulțimii și a scăpa cu ținută întregă.
7. Mireasă, flancată de domnișoare de onoare îmbrăcate la fel ca ea. La începuturi, domnișoarele de onoare se îmbrăcau la fel ca mireasa pentru a induce în eroare spiritele rele. În epoca victoriană această tradiție s-a schimbat, iar domnișoarele au început să poarte rochii scurte din voal pentru a se putea face diferență între ele și mireasă.
8. Tradiția lunii de miere provine din Scandinavia. Luna de miere însemna în trecut că mirii consumă efectiv miere zi de zi timp de o luna după nuntă. Acest obicei a fost înlocuit în zilele noastre cu o vacanță romantică petrecută de miri imediat după căsătorie și simbolizează dragostea pătimașă pe care proaspeții însurăței și-o poartă reciproc în primele zile în calitate de soț și soție.
9. Locul miresei la altar este în stânga mirelui. Acest obicei s-a păstrat și în prezent deși pe vremuri mirele avea nevoie de mână dreaptă liberă pentru a se putea lupta cu alți pretendenți ai alesei sale.
10. Pâine în loc de tort. În perioadă Imperiului Român, tortul mirilor era o pâine. Mirele rupea pâinea deasupra capului miresei, acest lucru simbolizând fertilitatea.

5. Concluzii

Aceste noțiuni, de logodnă și căsătorie, au un scop social în accepțiunea lor cea mai deplină, și anume întemeierea unei comunități de viață între soți, în vederea procreerii, creșterii, educării și pregătirii copiilor pentru viață. În unele cazuri, scopul social al acestora este limitat fie la

întemeierea unei comunități de viață, ca în cazul persoanelor incapabile de a procrea, care cunosc această realitate la încheierea căsătoriei, fie pentru a legaliza în ultim moment (in extremis vitae momentis) o uniune de fapt preexistentă, situații admise în dreptul nostru.

Din păcate, astăzi, nu știm exact dacă logodna a fost substituită de locuitul împreună sau dacă ritmul alert al modernității ne-a impus să sintetizăm două etape oarecum identice dar știm sigur că în zilele noastre logodna înseamnă mai degrabă inelul de logodnă. Iar în cele mai multe cazuri căsătoria are loc fără a fi precedată de logodnă – chiar și purtând un inel înaintea căsătoriei, tinerii îndrăgostiți nu se comportă ca și cum ar fi trecut printr-o etapă aparte.

Iar când în întreaga lume valoarea morală a familiei constituite în mod juridic prin căsătorie devine o instituție tot mai perimată, în unele legislații chiar desacralizată prin permisiunea căsătoriilor între persoane de același sex, scopul social și demografic al căsătoriei își pierde tot mai mult din importanță.

Cuplurile care ar putea forma familii temeinice pe care să se bazeze viitorul societății preferă să trăiască în concubinaj, ignorând cele mai de seamă valori morale. În acest context, comunitățile de viață ale cuplurilor se reduc la simple comuniuni fizice, lipsite de idealul nobil al continuității familiei și neamului. Cu atât mai îngrijorătoare este mentalitatea care pune stăpânire pe tinerii de astăzi, care manifestă un total dispreț față de aceste ceremonii, întreținând unii cu alții, fără nicio responsabilitate, relații care nici măcar la un concubinaj nu se stabilesc, ci se abandonează cu ușurință, trecând de la o persoană la alta. Este o suferință a societății actuale care pentru a fi vindecată s-ar impune o implicare mai mare a legiuitorului, care să stimuleze prin măsuri juridice încurajatoare încheierea căsătoriilor de către cuplurile ce trăiesc în concubinaj, precum și să asigure o protecție juridică sporită familiilor întemeiate pe căsătorie.

Aparent superficială, logodna și căsătoria se străduiesc să rămână o legătură de iubire puternică și - cine știe - poate într-o zi va reveni la trecutul lor glorios sau se vor reinventa, recâștigându-și seriozitatea.

Bibliografie:

1. Danilet C., Familia pe înțelesul tuturor- Partea a treia: revizuirea Constituției pe tema căsătoriei, 14.08.2017, <http://www.acceptromania.ro>
2. Răvas O., Dreptul familiei și acte de stare civilă: caiet de seminar, Petroșani, Editura Universitas, 2014
3. *** Condițiile de fond pentru încheierea casatoriei (Art. 271 - 277 - Noul Cod Civil)
4. *** Noul Cod Civil actualizat 2017 - Legea 287/2009
5. <http://dgepmb.ro/acte-necesare-incheierii-casatoriei/35>
6. <http://www.codulcivil.ro/?s=casatoria>
7. <https://legeaz.net/dictionar-juridic/casatorie>
8. <https://legeaz.net/dictionar-juridic/nulitatea-casatoriei>

Secțiunea
ANTREPRENORIAT ȘI IDEI DE
AFACERI

Sursa de energie – un punct forte în dezvoltarea afacerilor

Autori: Arzoiu Leontina Filofteia, Petre Cătălin

Coordonator: Asist. univ. dr. Iancu Dorin

Universitatea „Valahia” din Targoviste

***Abstract:** Across the globe business leaders stand on the brink of their greatest challenge and their greatest opportunity. The challenge is climate change. As the greenhouse effect of carbon dioxide emissions warms our planet we faced multiple climate related impacts, including a greatest spread and frequency of extreme weather events, such as droughts and hurricanes. That have already caused damage totaling trillions of dollars plus human suffering beyond calculation. But there is a window of hope and opportunity. Innovative companies can together tackle the challenge of extreme climate change. And also reap immense financial and strategic rewards by entering the new low carbon economy. Many leading companies are already taking decisive action. The big picture is now in place. Following years of research by leading environmental and business experts, the world we live in will improve.*

Introducere

Tema pe care am ales-o este: “Sursa de energie – un punct forte in dezvoltarea afacerilor”. Motivul alegerii acesteia consta in urmatoarea sintagma: Schimbarea climei nu este o dezbatere, ci un factor de afaceri. Este aproape imposibil să exagerezi amenințarea schimbărilor climatice. Știința este clară. Trebuie să reducem în mod semnificativ emisiile de CO₂ sau vom face față provocărilor climatice catastrofale. Ele nu mai reprezintă o amenințare pentru mediul înconjurător, acestea pun in pericol mijloacele de subzistență. Deci, nu este vorba doar de susținerea mediului, ci de susținerea afacerilor.

Cele mai mari 500 de companii globale generează în total, mai mult de 2,5 gigatonne de emisii de gaze cu efect de seră pe an. Mai mult de 75% dintre aceste emisii sunt generate de doar 38 dintre cele mai intensive dintre aceste companii din lista Fortune 500. Reducerea emisiilor de CO₂ nu mai poate fi o dezbatere pentru sectorul de afaceri; este un factor de afaceri.

Lucrarea de fata cuprinde 3 capitole dupa cum urmeaza:

- Capitolul I care defineste conceptul de surse de energie in dezvoltarea afecerilor durabile
- Capitolul II in care este analizat fenomenul de reducere a costurilor prin implementarea panourilor solare intr-un hotel din Anglia, Battlesteads Hotel Wark, Hexham, Northumberland
- Capitolul III prezinta un studio de caz legat de efectul panourilor solare din cadrul Institutului de Cercetare Stiintifica si Tehnologica Multidisciplinara al Universitatii “Valahia” din Targoviste.

1. Notiuni generale

În cartea sa, "Schimbându-ți gândirea, îți schimbi viața", Brian Tracy precizează următoarele: "Imaginează-ți că ești un jucător de Darts fără experiență, ușor amețit, într-o cameră întunecoasă și aflat la o distanță apreciabilă de tabla cu rol de țintă. Chiar și în aceste condiții, dacă arunci suficiente săgeți, în direcția tablei, o vei lovi într-un final. Și, dacă vei continua să arunci săgeți, vei deveni mai precis. [...] Această metaforă explică de ce oamenii care pornesc cu un nivel ridicat de dorință și hotărâre reușesc în final. Pur și simplu, ei încearcă în continuare. [...]"

Imaginează-ți în continuare că există condiții diferite, că ești un jucător de Darts experimentat și că exersezi în fiecare zi pentru a deveni mai bun. În plus, ești foarte odihnit, ai capul limpede și ești pregătit pe deplin. Luminile din cameră sunt aprinse și stai la o distanță potrivită față de tablă. " În cea de-a doua situație totul va fi mult mai ușor. Așa și în cazul dezvoltării afacerilor pe baza surselor de energie, cu cât ne propunem mai multe scopuri, țeluri reale și clare, cu atât mai mult vom fi mai aproape de o dezvoltare a acestora mai perpetuă, iar companiile chiar vor reuși cu condiția să lucreze neîncetat, cu sau fără timp.

Liderii de afaceri din întreaga lume se află pe marginea celei mai mari provocări și a celei mai mari oportunități: schimbarea climei. Efectul de seră al emisiilor de dioxid de carbon ne încălzește planeta, ne-am confruntat cu multiple efecte legate de climă, inclusiv cea mai mare răspândire și frecvență a evenimentelor meteorologice extreme (seceta și uraganele). Acest lucru a cauzat deja daune totale de trilioane de dolari plus suferința umană dincolo de calcul.

WWF au redus deja emisiile totale de carbon cu sute de milioane de tone, aceasta fiind o inovație rentabilă. Doar până în 2020, reducerea emisiilor de carbon poate debloca economii în valoare de sute de miliarde de dolari.

WWF cuprinde companii recunoscute la nivel global pentru cultura lor de inovare ambițioasă. **Protectorii de climă încep cu două obiective puternice: să devină frunți în reducerea emisiilor de carbon, alături de utilizarea surselor de energie și să promoveze soluțiile lor, ceea ce conduce la dezvoltarea și menținerea afacerilor durabile.**

Secolul al XXI-lea are două valori valoroase: timpul și planeta noastră. Pentru a fi pregătiți pentru lumea de mâine, trebuie să regândim modul în care facem lucrurile astăzi. Multe produse sunt încă folosite pentru a furniza servicii pe care nicio tehnologie nu le poate oferi în moduri mult mai bune. Obiceiurile vechi au drept rezultat emisii inutile de dioxid de carbon. Timpul pierdut și costurile inutile pentru dvs., compania dvs., societatea și planeta Prin utilizarea dezvoltării tehnologice rapide putem obține același serviciu sau chiar mai bun, dar într-un mod mult mai eficient.

2. Battlesteads Hotel Wark, Hexham, Northumberland



Imaginea Nr. 1

Hotelul Battlesteads a decis în 2007 să efectueze o renovare extinsă și să avanseze către un model de afaceri cu emisii reduse de carbon. Revolution Power au fost angajați ca și consultanți în domeniul energiei prin programul MIDAS, pentru a oferi consultanță proprietarului Richard Slade. Un studiu de fezabilitate a constatat cea mai bună soluție posibilă a sistemelor de încălzire și a cerințelor de apă caldă. Cea mai bună opțiune a fost să se încadreze într-un Cazan Bio-Mass folosind deșeuri de lemn, provenite din surse locale.

De asemenea, pentru a completa sistemul, a fost introdusă o soluție termică solară pentru a preîncălzi apă caldă într-un rezervor. Folosirea unui sistem de baldachin Schuco înseamnă că beneficiul solar maxim poate fi obținut într-o clădire fără acoperiș orientat spre sud. Învelișul oferă de asemenea panta optimă a panourilor pentru energia solară pe tot parcursul anului. Hotelul

Battlesteads are acum o soluție de încălzire și apă caldă din surse regenerabile și se îndreaptă în direcția corectă spre a fi neutru din punct de vedere al emisiilor de carbon.

Battlesteads Country Inn & Restaurant

Hotelul Battlesteads este o unitate în Northumbria, care se extinde pentru a oferi mai multe spații de cazare și facilități generale.

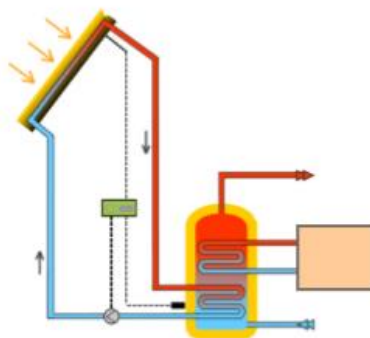


Imaginea Nr. 2

Hotelul are un accent pe produsele ecologice și pe plan local și își propune să promoveze acreditările sale ecologice atât prin politica alimentară etică, cât și prin utilizarea energiei.

Deasupra: centrala de cazane care include un boiler Bio-Mass, încălzirea cu apă termică solară, un mini-observator pentru investigarea cerului de noapte într-una din zonele cu cea mai clară vizibilitate din Anglia și două nopți de bufniță.

Observați buncărul verde care stochează așchii de lemn și se alimentează în cazanul Bio-Mass Boiler.



Imaginea Nr. 3

Beneficiile

- Canopy optimizează energia solară (orientată spre sud, un unghi perfect)
- Oferă încălzire gratuită cu apă caldă
- Extinde durata de viață a cazanului
- Aduagă valoare în proprietatea dvs.
- Asistență acordată



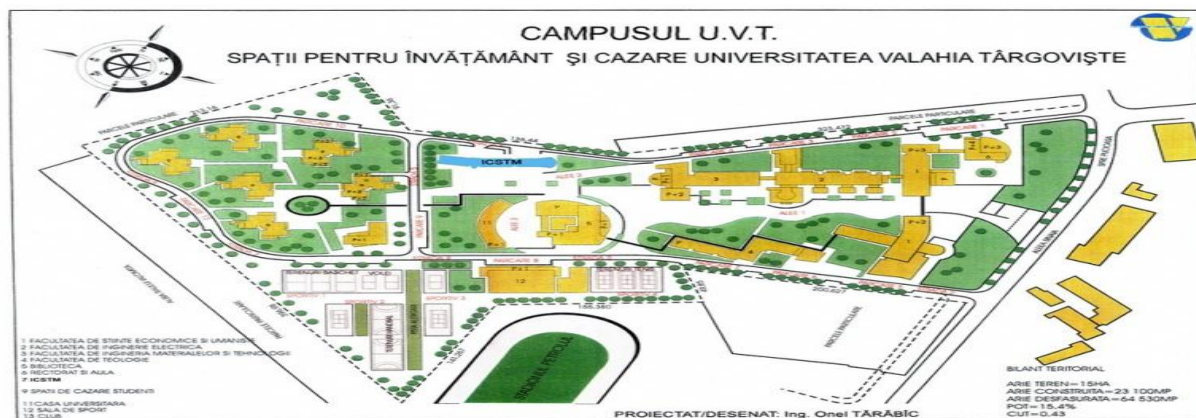
Imaginea Nr. 4

Deasupra: sistem de baldachin Schuco 3. 50% din această instalație a fost finanțată de Parcul Național din Fondul pentru energie durabilă. În total, există 8.1m² din zona Solar Collector Area, care ar trebui să ofere 400 de litri de apă caldă pe zi.

Interesul pentru energia inepuizabila a crescut. In 1989, departamentul de Suport Tehnologic din Domeniul Energetic, aflat sub conducerea departamentului Britanic de energie a primit 200 de cereri pe luna legate de energia inepuizabila. Pana in 1991, numarul cererilor a crescut la 800/luna. Departamentul a scris 214 000 de articole ca raspuns la intrebarile corpurilor guvernamentale ale companiilor, scolilor, copiilor si persoanelor particulare.

3. Institut de Cercetare Științifică și Tehnologică Multidisciplinară

In data de 28 septembrie 2010, Universitatea Valahia din Targoviste a semnat contractul de finanțare al proiectului cu Autoritatea Națională pentru Cercetare Științifică. Proiectul a fost selectat spre finanțare în cadrul competiției POSCCE-A2-O2.2.1-2009-4, are o valoare totală de 57.971.600 LEI și se va derula pe o perioadă de 36 luni.



Imaginea Nr. 5

Obiectivul proiectului este acela de a construi în campusul universitar un institut de cercetare cu 20 de laboratoare (36 spatii nou create) și de a-l dota cu infrastructură de cercetare de cel mai înalt nivel, în domeniul energiilor regenerabile, al produselor și proceselor inovative. Activitatea institutului se concretizează în dezvoltarea de materiale, dispozitive și sisteme cu aplicabilitate în producerea energiei regenerabile și integrarea acestora în clădiri, pentru creșterea eficienței energetice și reducerea consumurilor de materii prime și combustibili. Proiectul va conduce la creșterea capacității de cercetare-dezvoltare la nivelul Regiunii 3 Sud-Muntenia și la întărirea competitivității cercetării științifice românești la nivel european.

Clădirea cuprinde trei zone cu funcții diferite. Prima zonă cuprinde spațiile administrative pentru activitatea de management a proiectelor de cercetare, departamentul de tehnologia informației și comunicării, centrul de transfer tehnologic, precum și altele asemenea. Celelalte două

zone (peste 80% din spațiul total) cuprind laboratoare de cercetare tehnologică. Acestea sunt proiectate modularizat astfel încât să îndeplinească condițiile tehnice optime pentru susținerea cercetării propuse. Clădirea este orientată de la Est la Vest, cu lungimea dispusă pe această direcție. Sunt prevăzute și două camere albe (clasă de puritate 1000, cu posibilitatea de a lucra sub hote cu flux laminar cu clasă 100). Acoperișul terasă asigură suportul și facilitățile necesare funcționării a 3 platforme tehnologice de ultimă generație.

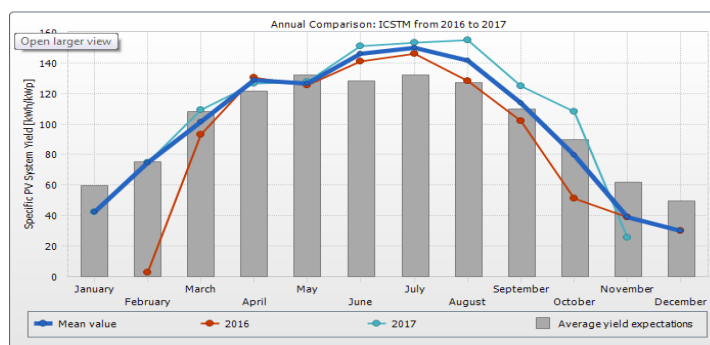


Imaginea Nr. 6

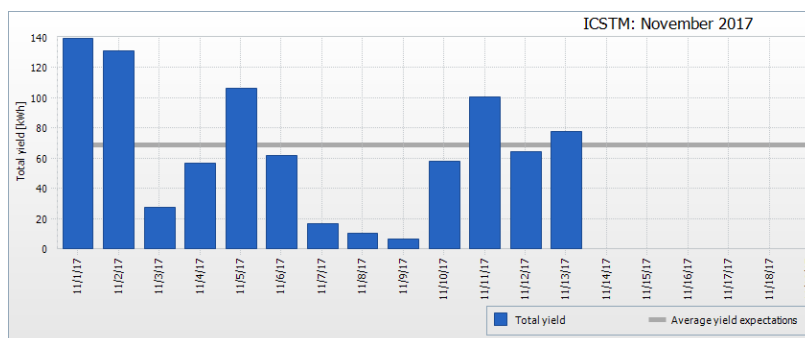
Construcție nouă S+P+2E+T amprenta 2240 mp, suprafața construită 7250mp, clasa de performanță energetică A.

- 35 spații de laborator, 5 laboratoare tehnologice, 6 anexe funcționale, 7 spații administrative și 4 de diseminare
- instalații și funcționalități aferente clădirii și instalații tehnologice specifice activităților de cercetare.

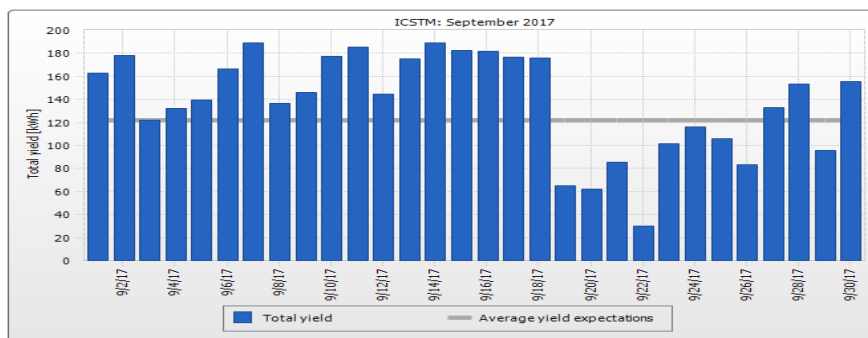
Grafic Nr. 1 Evoluția eficienței panourilor solare în perioada Februarie 2016- Noiembrie 2017



Grafic Nr. 2 Nivelul producerii energiei exprimat în Kw/h luna Noiembrie

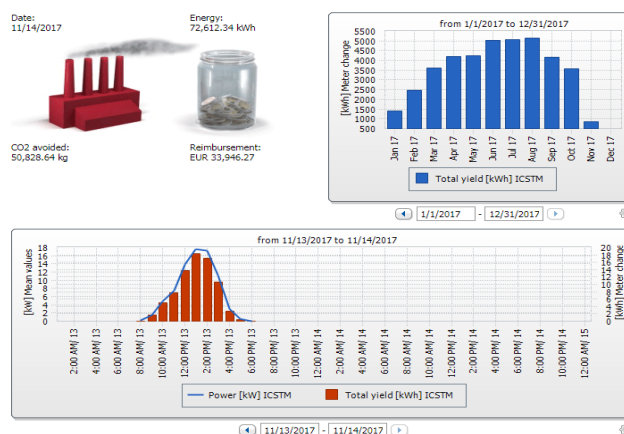


Grafic Nr. 3 Nivelul producerii energiei exprimat in Kw/h luna Septembrie



[Date in timp real \(Click\)](#)

Grafic Nr. 4



Concluzii si recomandari

As vrea sa subliniez faptul ca investitiile vin si pleaca, pietele cresc sau scad, economiile progresa sau se prabusesc. Lumea ofera permanent ocazii unice, in fiecare zi, dar mult prea des nu le observam. Dar ele exista. Cu cat lumea se schimba mai mult, cu atat se schimba si inovatiile in ceea ce priveste sursele de energie neconventionale utilizate in dezvoltarea afacerilor durabile.

In prezent fiecare oras sufera de o poluare excesiva din cauza oamenilor. In primul rand toate mijloacele de transport, in special masinile polueaza foarte mult atmosfera, din cauza combustibilului pe care il elimina. De aceea, energia solara este una dintre cele mai naturale energii si trebuie sa profitam de aceasta intr-un mod pozitiv.

Energia solara poate incalzi locuintele. De multe ori de la energia termica poate aparea si mucegai si ingrasie si de aceea iarna nu trebuie deschisa foarte mult desi este foarte frig. In schimb de la energia solara nu apare absolut nimic pe peretii nostrii. Energia solara are foarte multe avantaje, deoarece cu ajutorul ei, poti incalzi apa atunci cand nu dispui de aragaz. Vara daca lasi un vas de apa afara timp de o jumatate de ora, o sa gasesti apa foarte calda si numai buna de folosit.

Bibliografie:

1. Brian Tracy, "Schimband gandirea, iti schimbi viata", editura Curtea Veche, Bucuresti, 2015
2. Kit Sadgrove, "Ghidul ecologic al maganerilor", editura Tehnica, Bucuresti, 1998

3. Sara Ryness, “Current issues in human- Resource Management”, editura Business Publications, Plano, Texas 1986
4. <http://climatesavers.org/benefits-for-your-company/>
5. <http://climatesavers.org/business-and-climate-change/>
6. <http://www.renewableenergyworld.com/articles/2017/11/this-is-how-one-firm-is-promising-a-solar-performance-boost.html>
7. <https://www.battlesteads.com>
8. <https://www.smithsonianmag.com/innovation/meet-eight-young-energy-innovators-with-ingenious-ideas-180959761/>
9. <http://www.mytopbusinessideas.com/renewable-energy/>
10. http://www.revolutionpower.co.uk/Case_Studies/Solar%20thermal%20-%20Canopy%20-%20Battlesteads.pdf

Rolul antreprenorului și intraprenorului în stimularea inovației din lumea afacerilor

Autor: Bogdan Alina Maria

**Coordonator: Conf. univ. dr. Isac Claudia
Universitatea din Petroșani**

***Abstract:** In the first part of the paper, I presented the concept of entrepreneur according to different opinions of the specialists, and main factors who determine the entrepreneurship's evolution. Further I presented the main skills who a successful entrepreneur must have and which would be the elements of stimulating the innovation in business world. In the last part of the paper I presented the similarities and differences between entrepreneur and intrapreneur as manifestations of the leaders and stages of implementing the entrepreneurship process.*

1. Concepte antreprenoriale

Ca și proveniență cuvântul „antreprenor” își are originile atât în limba engleză cât și în limba franceză. Atât în limba franceză cât și în limba engleză cuvântul “antreprenor” provine de la cuvântul “entrepreneur” care are semnificația de „a face ceva, antreprenorul fiind o persoana care acționează și se implică activ.

În jurul anului 1800, economistul francez Jean Baptiste Say caracteriza antreprenorul (*entrepreneur*), ca fiind persoana care „*transferă resursele dintr-o zonă cu productivitate mai scăzută într-una cu productivitate mai înaltă și cu profit mai mare*”, creând, prin urmare, valoare.

De la apariția sa până în prezent termenul de “antreprenor” a îmbrăcat mai multe sensuri în funcție de contextul și perioada în care a fost folosit astfel că în secolul al XVI-lea era folosit pentru francezii care conduceau expediții militare sau construiau drumuri, poduri, porturi, etc. toate acestea în scopuri militare. În anul 1885 Oxford University Dictionary a definit antreprenorul ca fiind „directorul sau managerul unei instituții muzicale publice, o persoană care oferă distracții, un contractor/ intermediar între capital și forță de muncă” (Cunningham & Lischeron, 1991, p.50).

În sens modern antreprenorul este **un agent economic activ și inovator**, acesta își asumă riscurile și le acceptă cu scopul de a dezvolta un nou proiect sau de a evolua într-o nouă direcție.

În prezent **antreprenoriatul** este considerat un termen și un proces complex studiile îndreptându-se către identificarea motivelor pe care se bazează oamenii pentru a deveni antreprenori, dar și pe personalitatea acestora. În funcție de unghiul din care provin, diferite grupuri sociale studiază și privesc antreprenorul din punct de vedere al personalității acestuia, al impactului său asupra economiei, al modalității de introducere a schimbărilor, inovației, etc. fiind considerați de unele clase sociale ca fiind greu de controlat, iar pentru alții inovativi și eficienți; pentru unii pot deveni aliați, clienți sau indivizi în care trebuie investit.

Antreprenoriatul este un proces complex care implică descoperirea, crearea, evaluarea și exploatarea oportunităților profitabile dar și a indivizilor care întreprind acest proces. Prezența oportunităților profitabile dar și a indivizilor cu spirit antreprenorial sunt necesare dezvoltării întregului proces antreprenorial. Oportunitățile sunt situațiile în care noi produse, bunuri, servicii, etc. pot fi introduse pe piață la un preț care să acopere costul de producție, dar să aducă și profit, iar indivizii cu spirit antreprenorial sunt acele persoane care pot identifica oportunitățile și le pot valorifica.



Figura 1. Etape proces antreprenorial

Din perspectiva înființării unei afaceri, antreprenoriatul se referă la un individ sau un grup de indivizi, mai mult sau mai puțin deosebiți de restul populației prin trăsăturile lor individuale, care în interiorul sau în afara unui context organizațional, public sau privat, întemeiază noua întreprindere/structură cu un caracter mai mult sau mai puțin inovator. Din punct de vedere al caracteristicilor procesului cercetătorii definesc antreprenoriatul ca un proces dinamic ce presupune viziune, schimbare și creație și care necesită energie și pasiune pentru crearea și implementarea noilor idei și a soluțiilor creative. Mulți autori văd antreprenoriatul ca abilitatea manifestată și dorința individuală sau colectivă, în interiorul sau în afara organizațiilor existente, de a percepe și de a crea noi oportunități economice (noi produse, noi metode de producție, noi scheme organizaționale, noi combinații produs-piață), de a introduce idei pe piață înfruntând incertitudinea și alte obstacole prin luarea unor decizii vis a vis de locația și forma instituțiilor, precum și de modul de utilizare a resurselor.

Procesul de antreprenorat implică responsabilitatea directă a antreprenorului asupra carierei sale, transferarea abilităților dintr-un mediu de muncă în altul, succesul nefiind măsurat doar în profit și poziție socială ci și prin echilibru dintre muncă și viața personală, satisfacție și dezvoltare personală dar și un grad crescut de autonomie personală.

În perspectiva lui Derr (1986) succesul antreprenorial poate însemna:

- Progres- dezvoltarea afacerii, venituri crescute;
- Echilibru- îmbinarea diferitelor elemente ale vieții în așa fel încât să progresezi dar să ai și timp personal;
- Autonomie- ești propriul tău angajat ceea ce îți va permite să decizi cât, cum și când să muncești;
- Provocare- ai oportunități nenumărate de a învăța lucruri noi și de a te dezvolta;
- Siguranță- îți iei soarta în mâini ceea ce îți va crește nivelul de siguranță în propriile decizii;

În timp cercetătorii au încercat să identifice diferite trăsături de caracter ale antreprenorului, dar nu s-a putut stabili un profil psihologic exact deoarece fiecare cercetător a folosit un sistem propriu de valori pentru selectarea acestora, totuși se pot identifica câteva trăsături general valabile, printre care:

- predilecție pentru asumarea riscurilor;
- independență și dominație;

- creativitate, inovație, imaginație;
- dorință de realizare, proactivitate;
- încredere în sine, acceptarea responsabilității individuale;
- cunoașterea rezultatelor procedurilor și planificare pe termen lung;
- încredere în forțele proprii;
- optimism, determinare și hotărâre;
- vigilență antreprenorială, oportunist;
- dorința de a obține un feedback imediat,
- orientare înspre viitor, responsabilitate;
- leadership.

Intraprenoriatul este manifestarea spiritului antreprenorial în cazul angajaților unei companii, denumit adesea și antreprenoriat corporatist. Deși există un interes în continuă creștere pentru conceptul de intraprenoriat, încă nu s-a ajuns la o definiție comună și la un consens asupra acestui concept, autorii și cercetătorii în domeniu utilizând termeni diferiți pentru această activitate cum ar fi: „antreprenoriat organizațional intern”, „societăți corporatiste” și „afaceri noi”.

De-a lungul timpului s-a observat că este destul de greu introducerea intraprenoriatului în cadrul firmelor mari deoarece acestea se lovesc de diferite obstacole cum ar fi lipsa talentelor antreprenoriale, nevoia de profit pe termen scurt, compensarea neadecvată a angajaților, etc.

- a) În cadrul firmelor mari este foarte greu să institui un *spirit antreprenorial*, motivul principal fiind chiar acela al dimensiunilor firmei, deoarece o astfel de companie are nevoie de o structură destul de rigidă pentru a putea fi controlată. Dimensiunile mari ale unei companii duc la ierarhizarea companiei și la distanțarea conducerii față de executanți astfel fiind dificilă asigurarea unui mediu propice dezvoltării antreprenoriatului în cadrul firmei.
Cultura organizațională a firmelor mari este de obicei una conservatoare, acest lucru fiind un obstacol în implementarea dezvoltării antreprenoriale în cadrul acesteia.
- b) Faptul că firmele au *nevoie de profit pe termen scurt* și își îndreaptă atenția către acesta duce de asemenea la o reticiență pentru dezvoltarea intraprenorială a companiei. Firmele mari se axează pe profitul pe termen scurt deoarece acesta le asigură prețul acțiunilor dar și atracția investitorilor asupra companiei.
- c) Din păcate marile companii nu se axează spre a angaja *personal cu spirit antreprenorial* sau spre a dezvolta acest spirit angajaților. Persoanele care au talent antreprenorial evită viața liniștită de angajat într-o firmă mare preferând riscurile și ne siguranța de a fi angrenat într-o firmă mică, dar care să îți permită să inovezi și să creezi.
- d) În cadrul companiilor mari nu se pune accent pe *motivarea sau compensarea personalului* cu spirit inovativ. Sistemul de salarizare al acestor firme fiind de obicei unul rigid și ierarhizat în funcție de locul pe care angajatul îl ocupă în firmă și nu de competențele de care acesta dă dovadă.

2. Inovația și economia antreprenorială

Datorită **economiei antreprenoriale** s-au dezvoltat noi tehnologii și au apărut noi produse care pot satisface dorințele consumatorilor fapt ce a dus la creșterea productivității. Un exemplu în acest sens poate fi considerat dezvoltarea foarte mare a SUA, această dezvoltare datorându-se în special Universităților care au creat și dezvoltat programe de stimulare a spiritului antreprenorial.

Pentru a inova și a aplica o idee nouă nu este întotdeauna necesară crearea unei noi firme existând un mare potențial chiar în cadrul companiilor deja existente, fapt ce duce la crearea fenomenului de intraprenoriat. Din dorința de a evolua și de a rămâne competitive, organizațiile private și publice au început în ultimii ani să manifeste un interes din ce în ce mai mare în ceea ce privește antreprenoriatul în cadrul unor organizații deja existente.

O firmă deja existentă poate învăța să fie inovatoare ceea ce va genera un avantaj competitiv de durată și inovație din punct de vedere tehnic, toate acestea ducând la prosperitatea organizației chiar dacă mediul ar fi unul extrem de competitiv. Ființa umană a fost înzestrată cu creativitate și imaginație, acești doi factori fiind esențiali în ceea ce înseamnă inovarea, care la rândul ei este baza intraprenoriatului. Consider că dacă o firmă dispune de o cultură organizațională bine stabilită dar și de o structură și strategie intraprenorială dezvoltată și susținută de managementul firmei, toate acestea vor duce la evoluția și creșterea competitivității acesteia.

Deși la ora actuală în literatura de specialitate sunt prea puțin abordate relațiile dintre inovație și intraprenoriat, totuși unii autori precum Porter (1900), Hoffman (2000), Wheelen și Hunger (2010), Miller (1983), Dess și Lumpkin (2005) au abordat și încercat să clarifice concepte precum competitivitatea, inovația, avantajul competitiv și modalități de obținere a acestora, dar și noțiuni precum dimensiunile și strategiile intraprenoriatului.

Antreprenoriatul și nevoia de inovare continuă a produselor și serviciilor a fost determinată de mai mulți factori precum:

- Creșterea numărului de întreprinderi mari și mijloci din țările dezvoltate și diversificarea activităților acestora;
- Schimbarea structurală a firmelor, odată cu aceasta ieșind în evidență caracteristici precum flexibilitatea organizației, faptul că se pune accentul pe dezvoltare și creativitate, pe motivarea salariaților și pe competitivitate;
- S-a observat de asemenea că resursele firmelor mari și mijloci nu erau utilizate și valorificate la adevăratul lor potențial;
- Populația a început să conștientizeze care sunt avantajele pe care le au activitățile antreprenoriale asupra salariaților dar și asupra firmelor și/sau organizațiilor.

3. Asemănări și diferențe între antreprenor și intraprenor

Unele școli de afaceri caracterizează antreprenorii ca fiind: lideri, asumatori de riscuri, independenți, creatori, tenaci, energici, originali, optimiști, orientați spre rezultate, flexibili și materialişti. Pornind de la aceste competențe și coroborat cu faptul că antreprenorul trebuie privit ca fiind o persoană capabilă să învingă obstacolele cu scopul de a pune în practică idei inovatoare în domeniul dezvoltării produselor și serviciilor, se poate face o paralelă între intraprenor și antreprenor și se pot identifica mai multe asemănări dar și unele diferențieri.



Asemănări

- a) *Inovarea.* Ambii sunt persoane care pot aduce inovarea atât din perspectiva unui produs sau serviciu nou cât și din cea a unui proces tehnologic sau chiar a unei metode de management.
- b) Ambii au obiectivul comun de a *adăuga valoare* unor produse sau servicii deja existente.
- c) Atât antreprenorul cât și intraprenorul își *asumă riscuri* atunci când pornesc la drum; primul își asumă riscul asupra timpului și banilor proprii, iar cel de al doilea riscă banii companiei la care lucrează.

Diferențe

- a) *Caracterul* celor două tipuri de activități este destul de diferit, activitatea intraprenorului fiind una de tip restaurativ, pe când antreprenorul are un rol creativ mult mai accentuat. Dacă privim

din perspectiva celor doi putem spune că acțiunile *intraprenorului* sunt unele de restaurare având ca și obiectiv eliminarea stagnării firmei, creșterea și inovarea unei firme tradiționale, restaurarea culturii antreprenoriale; iar *întreprinzătorul* creează un lucru total nou, un produs sau proces care nu a mai existat sau o afacere care este însăși o entitate nouă.

- b) *Obstacolele* pe care le întâmpină cei doi sunt diferite deoarece un intraprenor se lovește cel mai des de cultura organizațională a companiei care nu încurajează intraprenoriatul fapt ce duce la înăbușirea fenomenului, pe lângă asta intraprenorul se lovește și de obstacolele pieței. Întreprinzătorul în schimb nu trebuie să lupte decât cu obstacolele de pe piață și să devină o forță competitivă.
- c) *Sursele de finanțare* ale celor doi diferă intraprenorul apelând la resursele firmei, pe când întreprinzătorul își riscă propriile resurse financiare și nu numai.
- d) *Motivația* diferiților actori ai mediului economic poate fi diferită, astfel că un manager tradițional se gândește în primul rând la promovare și la răsplata financiară, iar obiectivele lui sunt unele pe termen scurt; pe când un intraprenor va fi în tot de-a una atras de posibilitatea de inovare și de a stabili obiective pe un termen cel puțin mediu.

4. Modul de implementare al intraprenoriatului

Pentru a putea înțelege intraprenoriatul și nivelul său de aplicare putem lua ca exemplu o firmă deja existentă care are posibilitatea de a dezvolta noi ramuri de activitate. În cadrul acestei companii existente se vor dezvolta activități autonome care pentru a-și atinge scopul vor folosi resursele și materialele existente ale companiei, dar care nu au fost utilizate la capacitate maximă. Astfel, în cadrul firmei s-au înființat noi nuclee intraprenoriale care au un puternic caracter inovativ și care valorifică piețele neutilizate sau la care nu au avut succes în cadrul firmei până la acel moment.

Grupul suedez de consultanță Handez Wallter a gândit și aplicat un program de pregătire a acțiunii intraprenoriale care este structurat în 5 faze:

1. Încercarea de a convinge managerul superior de necesitatea și avantajele instituirii acțiunilor de tip intraprenoriat în cadrul firmei; tot în cadrul acestei faze se vor face schimburi de informații și analize cu privire la situația actuală a firmei, mai apoi demarând programul intraprenorial și coordonatele acestuia;
2. Întregul personal va fi informat cu privire la decizia intraprenorială astfel declanșându-se programul de pregătire, fiind prezentate obiectivele conținutului, avantajele pe care le au salariații și avantajele organizației în ansamblu.
3. În cadrul celei de a treia faze este constituită echipa intraprenorială din rândul celor care împărtășesc principiile și ideile prezentate în etapa anterioară. Echipa se construiește în principiu pe bază de voluntariat, nici un angajat ne fiind obligat să se alăture procesului de intraprenoriat din cadrul companiei.
4. Etapa a patra se referă la desfășurarea activităților pentru atingerea scopurilor din cadrul planului intraprenorial, tot aici fiind stabilite și aria unde proiectul/ proiectele se vor aplica și vor funcționa.
5. În cadrul celei de a cincea etape vor fi detaliate conținutul proiectului, și programul de implementare al acestuia.

Putem spune că aceste 5 faze duc la elaborarea unui plan de afaceri toate acestea ne fiind altceva decât stabilirea structurii organizaționale, a responsabililor de proiect, a resurselor necesare și a momentelor în care vor acționa.

Concluzii

În contextul actual al globalizării și al evoluției tehnologice putem spune cu siguranță că antreprenoriatul și intraprenoriatul vor fi în viitor singura sursă sigură care va crea și dezvolta noi

locuri de muncă. Acesta trebuie privit ca o activitate care se supune obiectivelor companiei și este subordonată scopului acesteia de a maximiza profitul.

Bibliografie:

1. Burduș, E., Cochină, I.; Crăciun, L.; Istocescu, A. (2010) *Întreprinzătorul*, Ed. Pro Universitaria, București
2. Neculăesei, A.; Prodan, A.; Manolescu, T., O.; Nicolescu, C. (2012) *Fundamentele sociale ale antreprenoriatului*, Journal of Social Economy, no.3, 2012, pp. 3-22
3. Nicolescu, O.; Nicolescu, C. (2008) *Intreprenoriatul. Managementul întreprinderilor mici și mijlocii*, Ed. Economică, București
4. Stevenson, H. (2011) *We create entrepreneurs*, Succes 42, No.7, September, 1995
5. European Private Equity & Venture Capital Association (2012) *Annual Survey of Pan-European Private Equity & Venture Capital Activity*, Yearbook
6. www.amwayentrepreneurshipreport.tum.de, accessed in
7. <http://news.amway.ro/amway-prezinta-rezultatele-studiului-global-privind-antreprenoriatul-in-2013-2/>
8. <http://techaloo.com/statistics-about-funding-in-the-startups/>
9. <http://www.stiucum.com/management/managementul-intreprinderii/Intraprenoriatul43574.php>
10. Teză de doctorat - Intraprenoriatul – modalitate de stimulare a inovației în cadrul firmelor
11. Teză de doctorat - Perfecționarea educației antreprenoriale din România prin folosirea metodelor nonformale în ciclul inferior al liceului

Incubatoarele de afaceri

Autor: But Elena Roxana
Coordonator: Conf. univ. dr. Niță Dorina
Universitatea din Petroșani

Abstract: *The biggest problem for many small and medium enterprises (SMEs) is not the idea or the product provided and neither its customers, but their needs. High prices of production and office space are critical to the survival of a small business. Incubators come as a response to the needs of small and medium enterprises in key steps of a business. An incubator aims to have a positive effect on the economic health of an area, of a community.*

1. Introducere

Globalizarea actuală a economiei mondiale sub toate aspectele sale și progresul tehnologic prezent în majoritatea domeniilor au făcut necesară readaptarea întreprinderilor mici și mijlocii la noul context și confruntarea lor cu piețele externe. Motor al creșterii economice, IMM-urile au contribuit în timp la apariția de noi locuri de muncă și la dezvoltarea diferitelor sectoare ale economiei. În plus, afacerile la scară mică sunt mai eficiente în ceea ce privește costurile de cercetare și dezvoltare.

Incubatoarele de afaceri constituie un răspuns la nevoile IMM-urilor în acele etape esențiale ale dezvoltării lor, precum inițierea afacerii și pătrunderea pe piață, concentrând atât resurse publice, cât și resurse private pentru îndeplinirea rolului și funcțiilor specifice.

Printre obiectivele incubatoarelor de afaceri se regăsesc următoarele: revitalizarea comunităților locale, generarea de locuri de muncă, sprijinirea antreprenorilor locali, încurajarea inovației, a transferului rezultatelor cercetării și a noilor tehnologii din mediu universitar în mediul economic, dezvoltarea de noi sectoare industriale sau creșterea competitivității celor deja existente.

Începând cu anii 80, această categorie economică s-a bucurat de un mare interes din partea celor care s-au ocupat de planificare, legislație și practica dezvoltării micilor afaceri. Au fost explorate și create special structuri și strategii noi care permit întreprinderilor să demareze, să supraviețuiască și să se dezvolte. Așa a apărut *conceptul de incubator de afaceri*.

2. Conceptul și istoricul incubatoarelor de afaceri

Un *Incubator de Afaceri* este o instituție care urmărește crearea unui mediu favorabil, sustenabil, pentru firmele nou înființate și cele inovative cu potențial de dezvoltare. Din punct de vedere al dezvoltării în timp, o afacere urmează în general următoarea traiectorie: o perioadă de inițiere (incubare in house), o perioadă de maturizare (incubare external house), o perioadă de dezvoltare, o perioadă de stagnare și o perioadă de scădere. Pe tot parcursul acestor perioade afacerea este vulnerabilă și supusă unor riscuri. Apelarea la serviciile unui Incubator Tehnologic și de Afaceri este o formă de protejare a creșterii afacerii și de maturizare a acesteia.

Statisticile arată că la nivel mondial afacerile care își încep activitatea în Incubatoarele Tehnologice și de Afaceri au șanse mai mari de supraviețuire în primii 5 ani decât cele care pornesc în afara acestora. Administrația Întreprinderilor Mici din SUA arată încă de la începutul anilor 2000 ca 50% până la 80% dintre firmele nou înființate dau faliment în primii 5 ani, în timp ce 87% dintre firmele incubate au supraviețuit anului 5.

O primă definiție a incubatorului de afaceri în Uniunea Europeană a fost formulată în cadrul workshop-ului “Best Practices in Incubator Infrastructure and Innovation Support” organizat de Comisia Europeană la Helsinki în anul 1998

„Un loc unde sunt concentrate pe un spațiu limitat firmele nou create. Obiectivul său este de a spori șansele de dezvoltare și rata de supraviețuire a acestor firme prin asigurarea unei clădiri modulare ce are în dotare utilitățile necesare (telefon, fax, calculatoare) și unde se oferă sprijin managerial și servicii de asistență. Principalul scop este dezvoltarea locală și crearea de locuri de muncă”.

O altă definiție edificatoare pentru această noțiune este cea a Asociației Naționale a Incubatoarelor de Afaceri din SUA (NBIA), potrivit căreia:

„Incubarea în afaceri este un proces dinamic de dezvoltare a întreprinderilor. Incubatoarele alimentează firmele mici, ajutându-le să supraviețuiască și să crească în perioada de început, atunci când sunt cel mai vulnerabile. Incubatorul asigură asistență în management, acces la servicii de finanțare și servicii de sprijin tehnic și în managementul afacerilor. În plus, oferă servicii comune firmelor de antreprenariat, acces la echipament, contracte flexibile de leasing și spațiu expandabil – toate sub același acoperiș”.

Definițiile adoptate de UK Business Incubation (UKBI) și Asociația Centrelor Tehnologice și de Incubare în Afaceri (ADT) din Germania sunt asemănătoare. Cu toate că aspectul definitoriu al unui incubator de afaceri este considerat a fi asigurarea unui spațiu fizic pentru firmele nou-înființate, accentul este pus în mod egal și pe alte aspecte, incluzând, în cazul UKBI, training antreprenorial, mentorat și vizibilitate, care nu se regăsesc în definiția dată de NBIA:

„Incubarea în afaceri este un proces dinamic de dezvoltare a afacerii. Este o noțiune care acoperă o gamă largă de procese care contribuie la reducerea ratei de eșec a companiilor aflate în fază incipientă și la accelerarea dezvoltării companiilor care au potențial de a deveni generatoare de locuri de muncă și bunăstare. Un incubator de afaceri este, de obicei, o proprietate cu mici unități de muncă, asigurând un mediu instructiv și de susținere pentru antreprenorii aflați la început și pe perioada primelor etape ale business-ului. Incubatoarele asigură trei ingrediente principale pentru companiile în creștere, de succes – un mediu antreprenorial și de învățare, acces rapid la minori și investitori, vizibilitate pe piață.

Această scurtă descriere a diferitelor moduri de a defini incubatoarele de afacerii relevă două concluzii principale: în primul rând, majoritatea definițiilor pun accent pe promovarea IMM-urilor și pe combinația dintre unitățile din incubator și serviciile de sprijin în afaceri ca elemente de unicatitate ale unui incubator de afaceri; în al doilea rând, se pot observa diferențe în ceea ce privește accentul pus pe importanța aspectelor fizice, care contrastează cu alte servicii clasice de sprijin în afacere, și în ceea ce privește procesul de incubare în sine.

Acceptiunea generală a noțiunii de incubator de afaceri constă în definirea unei astfel de instituții ca fiind o structură partenerială locală sau regională, care urmărește crearea unui mediu favorabil și sustenabil pentru firmele nou înființate, stimulându-le potențialul de dezvoltare și de viabilitate.

Incubatoarele oferă trei ingrediente principale pentru dezvoltarea unei afaceri de succes: un mediu antreprenorial și de formare, acces la mentori și investitori, vizibilitate pe piață. Conceptul de incubatoare de afaceri s-a dezvoltat de-a lungul timpului, acestea putând fi clasificate după o serie de criterii.

După sursa de finanțare, există incubatoare finanțate de stat (ministere, universități de stat, centre de cercetare) și private (Camere de comerț, universități private, asociații). După modelul operațional, incubatoarele pot fi „Bricks and Mortar” sau virtuale. Primele pun la dispoziție facilități legate de infrastructură fizică, procesul de incubare având loc într-o clădire special amenajată. Cele virtuale, denumite și incubatoare „fără pereți”, nu pun la dispoziție un spațiu special amenajat (clădiri), iar serviciile furnizate sunt oferite prin Internet.

Orice afacere, din punct de vedere al dezvoltării în timp, are o perioadă de inițiere, o perioadă de maturizare, o perioadă de dezvoltare, o perioadă de stagnare și o perioadă de scadere. Pe tot parcursul acestor perioade afacerea este tot timpul sensibilă și supusă oricând unei posibile distorsionări și dispariții.

Alături de sprijinul logistic necesar demarării activității, Incubatorul oferă un mediu prielnic dezvoltării afacerilor, prin facilitarea activităților de networking, a transferului de know-how și prin acordarea de sprijin în dezvoltarea de parteneriate.

Firmele incubate au ocazia de a participa la traininguri, seminarii și conferințe, de a primi asistență în realizarea strategiilor de afaceri, în scrierea de proiecte necesare atragerii de finanțare sau în alte domenii relevante.

3. Funcții și servicii oferite de incubatorul de afaceri

Un incubator de afaceri are la bază un parteneriat între diferiții actori locali, implicați atât în sectorul privat al IMM, cât și din cel public, respectiv autorități publice locale și instituții interesate, ale căror obiective și opțiuni strategice sunt acelea de a oferi, în cadrul unei zone teritoriale cu un suficient potențial anteprenorial, o gamă complexă de servicii profesionale destinate IMM, cu scopul creării și dezvoltării unor activități independente și noi ale sectorului privat de IMM.

Principiile de funcționare a unui incubator de afaceri:

- *Selectivitate*: incubatorul selectează proiectele capabile să contribuie la dezvoltarea locală, prin dezvoltarea de afaceri și locuri de muncă.
- *Monitorizare*: odată selectate, proiectele sunt în mod sistemic monitorizate, în scopul determinării modului adecvat de intervenție a coordonatorilor și experților.
- *Sinerție*: reflectată aici în planurile de afaceri ale companiilor, prin reunirea unei largi palete de servicii necesare derulării afacerilor oferite firmelor incubate.
- *Complementaritate*: incubatorul de afaceri oferă servicii specializate unei anumite categorii de întreprinzători, acționând ca factor complementar față de organizațiile existente de sprijinire a dezvoltării IMM-urilor private.

Cele mai uzuale *servicii* oferite de incubatoarele de afaceri sunt:

- Oferirea de spațiu de închiriat pentru birouri, pentru producție, cu chirii mai scăzute decât cele ale pieței;
- Servicii administrative și tehnice (telefon, fax, copiator, spații pentru conferințe, instruirii, secretariat etc);
- Consultanță

Un incubator de afaceri poate juca mai multe *roluri*:

- ✓ *De părinte*: susține managerii firmelor incubate din punct de vedere tehnic și uneori material
- ✓ *De mediu*: oferă posibilitatea dezvoltării rapide a strategiilor de afaceri ale firmelor incubate
- ✓ *De investitor*: în anumite cazuri aduce capital în schimbul unor acțiuni ale firmelor incubate
- ✓ *De club de afaceri*: incubatorul caută și oferă oportunități de afaceri firmei incubate

Obiectivele generale ale înființării incubatoarelor de afaceri în România:

- Crearea unui mediu de afaceri favorabil dezvoltării și creșterii IMM-urilor;
- Promovarea culturii antreprenoriale și îmbunătățirea performanțelor manageriale;
- Consolidarea unui sector privat dinamic, capabil să facă față forțelor concurențiale și competiției internaționale;
- Facilitarea accesului IMM-urilor la surse de finanțare, creșterea numărului de activități economice competitive, întărirea climatului investițional, precum și reducerea ratei somajului în zonele-țintă.

4. Incubatoarele de afaceri pe plan internațional

Charles Mancuso este cel care a pus bazele primului incubator de afaceri în Batavia, New York, în anul 1959, procesul de incubare transformându-se într-o industrie în anii '80.

În America de Nord, există peste 1.400 de incubatoare, repartizate astfel: în Statele Unite sunt 1.115 incubatoare, în Mexic 191, iar în Canada 120 de incubatoare. Cele mai multe incubatoare sunt entități nonprofit, fiind afiliate la universități. Aceste programe de incubare au susținut peste 27.000 de companii, creând astfel 100.000 de locuri de muncă, în anul 2007. Acestea pun în evidență obiectivele de care trebuie să țină cont antreprenorii în dezvoltarea unui afaceri: crearea de locuri de muncă, rentabilitate economică și transfer de tehnologie. În Brazilia (America Latină) există 400 de incubatoare de afaceri.

În Uniunea Europeană, primele poziții, ținând cont de numărul de incubatoare existente, sunt ocupate de Germania, Franța și Marea Britanie. La sfârșitul anului 2006, conform statisticilor, în Germania numărul de incubatoare era de 400. Pe teritoriul Franței, se înregistrau un număr de 250 de incubatoare de afaceri, în anul 2009, iar în Marea Britanie numărul incubatoarelor de afaceri a atins pragul de 300, înglobând 12.000 de companii.

Performanțele incubatoarelor de afaceri țin seama de o serie de criterii precum modalitatea de finanțare, spațiul incubatorului, rata de ocupare, numărul de locuri create de fiecare incubator, dar și de cheltuielile pentru locul de muncă.

În tabelul de mai jos sunt prezentate performanțele incubatoarelor de afaceri în funcție de o serie de criterii.

Tabelul 1. Performanțele incubatoarelor la nivelul Uniunii Europene

Finanțare publică	48%
Spațiul incubatorului – m ²	5.400
Rata de ocupare	81%
Locuri de muncă create/incubator	48,7
Cheltuieli pentru locul de muncă	14.000 euro

Sursa: www.cses.co.uk/publications/BenchmarkingBusinessIncubators

Tabelul 2. Rata de supraviețuire a firmelor incubate

Țara/Regiunea	Rata de supraviețuire
SUA	85% continuă să funcționeze după 2 ani
Europa	89% continuă să funcționeze după 3 ani
Germania	90% continuă să funcționeze după 3 ani
Brazilia	80% continuă să funcționeze după 3 ani

Sursa: <http://siteresources.worldbank.org>

5. Incubatoarele de afaceri din Romania

După anul 1989, statul român a încercat să încurajeze concentrările economice teritoriale prin politici publice. Au fost folosite mai multe instrumente ca parte a politicii 15 regionale și industriale pentru a crea sau a facilita crearea de infrastructuri industriale ca mijloace moderne de atragere mai ales a investițiilor străine. Printre aceste instrumente, am putea menționa următoarele:

- Parcuri industriale.
- Parcuri științifice și tehnologice.
- Zone libere.
- Zone defavorizate.
- Zone de restructurare industrială
- Zone asistate

Incubatoare de afaceri. Ulterior, odată cu multiplicarea inițiativelor locale de înființare a unor centre și incubatoare de afaceri în diferite regiuni ale României, a fost promovată Strategia pentru

susținerea și dezvoltarea rețelei de incubatoare de afaceri, aprobată prin Hotărârea de Guvern nr. 290/2006. Practic un instrument de după anul 1989 menit să promoveze competitivitatea economică prin aducerea mai multor întreprinderi într-o singură locație, a fost înființarea de incubatoare tehnologice și de afaceri.

Primele incubatoare de afaceri au fost înființate în România la începutul anilor „90, în principal cu asistență PHARE/CRIMM. Distribuția geografică inegală și rata de supraviețuire foarte mică, au făcut ca o serie de incubatoare înființate cu sprijin internațional să înceteze să funcționeze în momentul în care s-a încheiat finanțarea, dat fiind faptul că sprijinul din partea autorităților locale/guvernului/sectorului privat a fost inexistent sau insuficient pentru a le menține în funcțiune până când acestea ar fi putut să se autosusțină.

Contextul economic și legislativ a permis înființarea și dezvoltarea de incubatoare de afaceri, în anumite zone ale țării (ex. Sibiu și Brăila) încă de la mijlocul anilor '90, axate în special pe dezvoltarea sectorului serviciilor și consultanță pentru înființarea de parcuri și zone industriale în mediul de afaceri urban și rural. Au existat și o serie de proiecte pilot care au avut drept scop înființarea unor incubatoare de afaceri, precum Proiectul pilot „Închiderea Minelor și Atenuarea Impactului Social”, program finanțat de Banca Mondială și Guvernul României și derulat în perioada 2000-2006.

În cadrul acestui proiect a fost furnizată asistență tehnică, prin consultanți specializați, pentru managementul celor 10 centre de afaceri localizate după cum urmează: Centrul de Afaceri Anina (Caraș Severin), Centrul de Afaceri Baraolt (Covasna), Centrul de afaceri Câmpulung (Argeș), Centrul de Afaceri Lonea – Petrila (Hunedoara), Centrul de Afaceri Leurda – Motru (Gorj), Centrul de Afaceri Moldova Nouă (Caraș Severin), Centrul de Afaceri Nistru (Maramureș), Centrul de Afaceri Rodna (Bistrița Năsăud), Centrul de Afaceri Teliuc (Hunedoara) și Centrul de Afaceri Vărzari (Bihor). În România, se înregistrează în prezent circa 60 de incubatoare. Acestea activează în diverse domenii, cu preponderență în servicii de consultanță, IT, biotehnologii, biomateriale.

Fiecare incubator de afaceri este gestionat de către un *administrator de incubator*, care este desemnat în urma evaluării, pe baza unor criterii de competență prestabilite, de către o comisie specializată, conform procedurii de implementare a proiectului/ programului de sprijin financiar. În majoritatea cazurilor administratorul incubatorului este o persoană juridică, care devine parte asociată la contractul-cadru de administrare și care se va ocupa de managementul incubatorului de afaceri pe plan local.

Serviciile oferite IMM-urilor din incubatoarele de afaceri sunt:

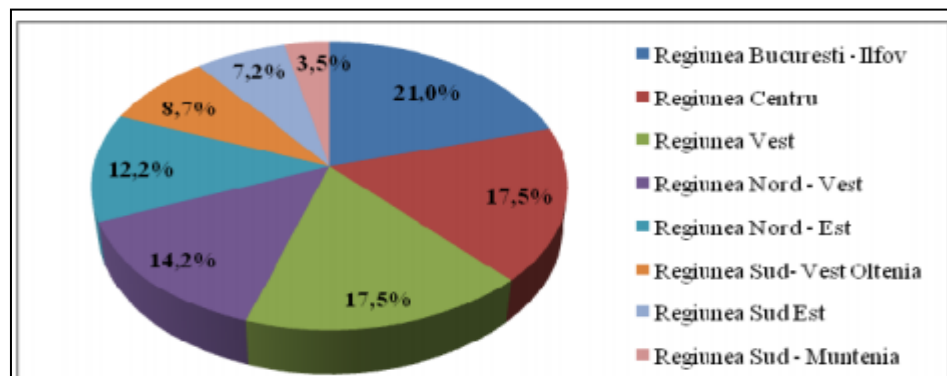
- asigurarea de spații de producție și de birouri (amenajate și echipamente IT);
- săli de conferințe și training;
- acces la utilități (electricitate, energie termică, apă, gaz);
- servicii de telecomunicații (telefon, fax, e-mail, internet)
- servicii administrative;
- servicii de consultanță de specialitate.
- analiză a incubatoarelor de afaceri pe cele 8 regiuni de dezvoltare relevă următoarele:
- incubatoarele din majoritatea regiunilor oferă servicii de consultanță, training, servicii de închiriere spații pentru birouri, suport logistic, servicii de pază și protecție, etc.;
- cele 58 de incubatoare de afaceri au găzduit aproximativ 1.130 de firme până în prezent, din care cele mai multe în regiunea Sud-Vest Oltenia;
- numărul de locuri de muncă create la nivelul tuturor celor 8 regiuni de dezvoltare din țară este de circa 3.000 cele mai multe fiind în regiunea Sud-Vest Oltenia și Centru;
- durata de incubare este în medie de 2 ani;

Regiunea București-Ilfov este cea mai dezvoltată din punctul de vedere al incubatoarelor de afaceri, regiunea Sud-Muntenia aflându-se la polul opus cu numai 2 incubatoare de afaceri (Centrul de Afaceri Câmpulung și Incubatorul de Afaceri Universitar Giurgiu). Până în prezent, prin

programul de creare de incubatoare de afaceri finanțat de PNUD, au fost create cinci astfel de incubatoare, la: Alba Iulia, Brașov, Sfântu Gheorghe, Mureș și Mangalia. Incubatorul din Alba Iulia a avut în luna octombrie 2010 deschiderea oficială pentru al doilea ciclu de incubare.

Aceste incubatoare de afaceri își desfășoară activitatea în diverse domenii precum servicii de consultanță, IT, biotehnologii, biomateriale, transfer de know-how, cercetare științifică, servicii de transport. În graficul de mai jos, este prezentată ponderea incubatoarelor de afaceri existente în țara noastră pe regiuni de dezvoltare.

Tabelul 3. Ponderea incubatoarelor de afaceri pe regiuni de dezvoltare



sursa: www.parcuindustrialgalati.ro

Concluzii

Incubatoarele de afaceri au fost create pentru a sprijini ideile de afaceri viabile și pentru a ajuta întreprinzătorii că firmele lor să reușească să treacă de etapele critice din viața oricărei companii și să se dezvolte pe piață. Incubatoarele pun la dispoziția firmelor incubate o serie de facilități, creând astfel un mediu favorabil, oportun dezvoltării lor, precum consultanță în elaborarea planurilor de afaceri, marketing, informații referitoare la managementul afacerii sau promovarea imaginii firmelor.

Ele reprezintă o importantă *pârghie* de lansare a inițiativelor antreprenoriale locale ce pot avea un impact semnificativ pentru economia unei țări și care pot conduce la crearea unui număr mare de locuri de muncă. Pentru că rețeaua de incubatoare să fie una solidă este necesară utilizarea eficientă a resurselor disponibile, deci să fie mobilizate către întreprinderile performanțe din punct de vedere economic, competitive, dar totodată să își continue activitatea și după ieșirea din incubator. Pentru extinderea rețele de incubatoare este necesară perfecționarea cadrului legislativ, verificarea atentă a firmelor incubate, încadrarea în limitele parametrilor de performanță și diversificarea domeniilor de activitate.

Bibliografie:

1. Akçomak, İ. Semih ; *Incubators as Tools for Entrepreneurship Promotion in Developing Countries* Research Paper No. (2009/52), United Nations University, World Institute for , <http://www.wider.unu.edu>
2. Dasher, Richard B.; *Entrepreneurs and Entrepreneurship in U.S. - Japan Relations*, Ritsumeikan Asia Pacific University, RCAPS Seminar, June (26, 2009), <http://www.r-cube.ritsumei.ac.jp>
3. Drucker, F. Peter (2004), *Managementul viitorului*, Editura ASAB 19. Florescu, <http://www.doctorat.ubbcluj.ro>

4. Stela Margareta (2006), *Managementul cercetării științifice*, Editura ASE, București, <https://www.econ.ubbcluj.ro>
5. Knopp, Linda (2007), *State of the Business Incubation Industry*, Athens, Ohio, National Business Incubation Association, <https://www.ipfs.io>
6. Schwartz, M. (2008). *Incubator Age and Incubation Time. Determinants of Firm Survival after Graduation?*, Halle Institute for Economic Research, <https://www.econstor.eu>
- 7.****Final Report-Benchmarking of Business Incubation*,(2002) European Commission Enterprise Directorate-General, Centre of Strategy and Evaluation Services, <http://www.ukspa.org.uk>
- 8.****Innovation and Entrepreneurship through Business Incubation*,(2009) 20th Global Summit of Business Incubation Associations, <https://www.inbia.org>
- 9.*** *Ghid de înființare a unui incubator în România*, (2010) <http://www.incubat.ro>,

Firmele de exercițiu – instrument de formare a abilităților profesionale

Autor: Dinea (Văgăun) Lidia

Coordonator: Conf. univ. dr. Niță Dorina

Universitatea din Petroșani

***Abstract:** The quality of initial education and training is among the most important issues and challenges of major significance for the well-being of citizens and for the good of society. The success of individuals in a knowledge society and a learning economy will depend on the ability to continue learning in different forms throughout life and to adapt quickly and effectively to changing situations. In this context, at school graduation, pupils should have the skills and motivation needed to pursue the lifelong learning process. Developing entrepreneurial skills through Exercise Firms provides future graduates with the right professional training and fast integration into the labor market.*

1 . Conceptul de „Firmă de exercițiu”

Firma de exercițiu reprezintă metoda practică de înregistrare a cunoștințelor de la diverse discipline, determinând dobândirea de abilități anteprenoriale, perfecționarea comportamentelor profesionale și totodată identificarea potențialului propriu al elevilor. Instruirea în firma de exercițiu oferă elevului/studentului competențe în ceea ce înseamnă comportamentul profesional, respectiv: “Să știe ce să facă și să știe cum să facă.”

“Firma de exercițiu” reprezintă un model al unei întreprinderi reale, fiind o metodă de abordare practică a integrării conținuturilor, metodă concepută pentru formarea aptitudinilor personale și comportamentelor aplicabile în toate domeniile economice, pornind de la funcțiile de bază și până la cele de conducere din întreprindere.

Instruirea în firma de exercițiu determină o probare practică și o probare a cunoștințelor deja dobândite, fiind astfel continuarea firească și necesară a instruirii de bază.

În firma de exercițiu se realizează și energia interdisciplinătății conținuturilor de la diverse discipline: economie, contabilitate, corespondență comercială, limbi străine, informatică, drept și legislație, marketing etc. În firmele de exercițiu, elevii se comportă ca șefi sau agenți responsabili și își educă și formează spiritul de întreprinzător.

În firma de exercițiu sunt exersate tranzacțiile economice existente în firmele reale, fiecare firmă de exercițiu fiind structurat în conformitate cu situația din practică, în departamente: resurse umane, secretariat, marketing, desfacere, financiar contabil, etc.

Activitatea firmelor de exercițiu se desfășoară conform legislației în vigoare pentru firmele reale. Toate documentele emise la centrala firmelor de exercițiu reproduc documente ale instituțiilor statului, având însă un semn distinctiv, UZ DIDACTIC / FORMULAR DE LUCRU.

Cel mai important aspect al firmei de exercițiu este faptul că permite elevilor să pună în aplicare noțiunile teoretice pe care le-au învățat la clasă, dar și obișnuirea acestora cu asumarea responsabilității pentru acțiunile sau deciziile pe care le iau în legătură cu firma de exercițiu. Astfel, elevii își formează deprinderi și abilități, își însușesc competențe cheie, cum ar fi capacitatea de a lucra în echipă, gândire interdisciplinară, competențe de comunicare și relaționare instituțională.

Mai mult de atât, obțin abilități profesionale, o flexibilitate necesară pe piața muncii și pot descoperi o afinitate față de un anumit loc de muncă. Competențele obținute pot determina reducerea perioadei de acomodare la locul de muncă, familiarizarea cu sarcinile înscrise în fișa postului, lucru benefic pentru angajatori.

Obiectivele generale urmărite a fi atinse printr-o firmă de exercițiu pot fi considerate a fi:

- Formarea unei atitudini responsabile față de mediul de afaceri;
- Dezvoltarea spiritului antreprenorial;
- Cultivarea capacității de lucru în echipă;
- Perfecționarea limbajului de afaceri;
- Dezvoltarea activităților practice ale elevilor;
- Familiarizarea elevilor cu activitățile principale ale unei firme reale;
- Stimularea și implicarea elevilor în activități extracurriculare.

Firma de exercițiu este potrivită pentru **dobândirea, verificarea și aprofundarea cunoștințelor comerciale**, formarea abilităților, a capacităților personale și a modurilor de comportament în toate domeniile din structurile întreprinderi.

Angajații firmei de exercițiu (elevii) au posibilitatea:

- să lucreze ca într-o firmă reală;
- să prelucreze cazuri de afaceri individual și în echipă;
- să utilizeze în practică noțiunile economice (achiziții, vânzări, marketing, contabilitate, IT, limbi moderne, management etc.);
- să identifice oportunitățile ivite pe piață pentru anumite produse;
- să simuleze activitatea unei firme reale sub forma unei „firme de învățare“:
 - spațiu de birou în locul sălii de curs;
 - lucrul în departamente;
 - derularea unor procese tipice în firme, care să copieze situațiile reale;
 - reflectarea și perfecționarea propriei activități.

În firma de exercițiu, angajatului îi aparține decizia și acțiunea.

Coordonatorul trebuie să intervină în deciziile luate, să corecteze, să ofere informații, să dea sugestii, să evalueze etc.

Profesorul-coordonator FE are un rol hotărâtor în procesul de pregătire în firma de exercițiu.

Cadrul didactic care coordonează firma de exercițiu trebuie să dovedească:

- Competențe profesionale în domeniul economic
 - Aptitudini de manager
 - Experiență într-o firmă reală
 - Cunoașterea tehnologiilor moderne de birotică, informatică, comunicare
- Cunoașterea domeniilor de activitate care au legatură cu obiectul de activitate al firmei de exercițiu
- Competențe pedagogice (psihologia învățării, tehnici de motivare și de învățare, metode de predare orientate către acțiune și rezolvare de probleme, predarea prin proiecte)
- Competențe sociale (conducerea colaboratorilor, dinamica grupului, strategii pentru abordarea aplanării conflictului, disponibilitatea de lucru în echipă)

Responsabilitățile cadrului didactic ce coordonează firma de exercițiu sunt următoarele:

- Acordă consultanță și urmărește activitatea individuală a elevilor
- Evaluează performanțele elevilor
- Motivează și orientează activitatea elevilor în firma de exercițiu
- Moderează conflictele
- Încurajează inițiativele elevilor
- Facilitează învățarea de către elevi

2. Structura Firmei de exercițiu

În firma de exercițiu, transmiterea interdisciplinară a cunoștințelor este impusă de activitățile care se desfășoară în cadrul întreprinderii.

Este o metodă orientată spre acțiune și spre rezolvarea problemelor, centrată pe elev. Pentru profesor, în calitate de coordonator, firma de exercițiu reprezintă o provocare deosebită, necesitând cunoștințe din mai multe domenii economice și IT, o strânsă colaborare cu colegii de catedră și o bună cultură generală.

Fiecare firmă de exercițiu este structurată, ca și în activitatea practică, pe departamente: departamentul resurse umane, secretariat, marketing, vânzări, contabilitate ș.a.m.d. Elevii lucrează în cadrul departamentelor, desfășurând activitățile specifice acestora.

Pe lângă posibilitatea contactelor, la nivel național și internațional, un alt punct forte al firmei de exercițiu este simularea. Decizii greșite, care în viața reală a afacerilor pot duce la periclitarea propriei întreprinderi, nu au în firma de exercițiu nici o consecință economică reală.

Ele sunt o parte importantă a experienței proprii a elevilor, un factor esențial al procesului de învățare. Este indicat chiar să se exerseze aceste situații de eșec posibile în economia reală, elevii fiind astfel pregătiți pentru soluționarea / preîntâmpinarea lor. Firmele de exercițiu nu sunt întreprinderi perfecte.

Procesele simulate prin firma de exercițiu sunt similare celor din economia reală:

- Procese de analiză;
- Procese de planificare;
- Procese de organizare;
- Procese de decizie;
- Procese de execuție;
- Procese de control.

Tabelul nr. 1.
Activități ce se pot desfășura la nivelul unei unități economice

criterii	Firmă de exercițiu	Întreprindere reală
Contacte externe	Cu alte firme de exercițiu din țară și străinătate	Cu întreprinderi din piața reală, națională și internațională
Producție	Nu se produc mărfuri reale și nu se prestează servicii reale	Se produc mărfuri și se prestează servicii reale
Flux bănesc	Nu există bani reali	Există bani reali
Risc antreprenorial	Se simulează asumarea riscului	Se asumă un risc antreprenorial real
Sfera obiectivelor și activităților	Învățarea reprezintă principalul obiectiv pedagogic, iar activitățile se subordonează acestui obiectiv și obiectului de activitate al firmei de exercițiu	Obiectivele și activitățile sunt subordonate scopului economic
Învățare și semnificație	Elemente de bază în pregătirea printr-o firmă de exercițiu	Experiența stă în centrul atenției multor întreprinderi
Rotația locurilor de muncă	Rotația locurilor de muncă reprezintă elementul central în procesul de pregătire	Schimbarea posturilor pentru dezvoltarea personalului reprezintă un element esențial în orice întreprindere modernă
Alegerea domeniului și a produsului	Piața firmelor de exercițiu	Plajă – antreprenor
Timp de lucru	3-5 ore pe săptămână,	
Bloc compact	Timp de lucru „normal”	
Criterii pentru reușită	Activități exersate, competențe formate, angajarea absolvenților	Profit, păstrarea locurilor de muncă etc.

3. Metoda firmei de exercițiu

Se caracterizează prin două aspecte definitorii:

- *virtual*: nu există bani sau bunuri;
- *real*: se respectă uzanțele comerciale, fluxul informațional, documentele și circuitul documentelor.

Simularea situațiilor de eșec și a celor de succes reprezintă pentru experiența elevilor o componentă esențială și necesară a procesului de învățare. Deciziile gresite, care în viața reală ar putea duce până la punerea în pericol a existenței întreprinderii, în firma de exercițiu nu au urmări economice negative, datorită caracterului virtual al situațiilor exersate.

Formarea de priceperi, deprinderi și abilități se realizează prin exersarea unor situații dintr-o firmă reală, fiind indicat ca această exersare să fie multiplă ca structură și consistență. Însușirea competențelor cheie (ex. capacitatea de a lucra în echipă, gândire interdisciplinară, competențe de comunicare, capacitatea de a lua decizii) le permite elevilor obținerea unor abilități profesionale și a unei flexibilități indicate pe piața de muncă, precum și descoperirea afinităților față de un anumit loc de muncă. Competențele obținute pot determina reducerea perioadei de acomodare la locul de muncă, aspect deosebit de benefic pentru viitorii angajați, cât și pentru angajator.

Puterea firmei de exercițiu stă în relaționarea determinată de derularea de tranzacții pe piața firmelor de exercițiu (națională și internațională), precum și de comunicarea cu mediul extern al firmei de exercițiu, respectiv: colaborarea cu firma “mamă” / firma mentor, cu alți agenți economici, cu instituții ale statului, etc. Firma de exercițiu, complexă ca metodă, motivată ca efecte, e o provocare atractivă atât pentru elevi, cât și pentru profesori.

Concluzii

Implementarea conceptului de “firmă de exercițiu” își propune crearea **tipului de întreprinzător dinamic**, capabil să dezvolte un nou proces de producție, să aducă pe piață un nou produs sau serviciu sau să descopere o nouă cale de distribuție.

Rezultatele preconizate în urma aplicării acestei metode sunt:

- creșterea gradului de inserție pe piața muncii a absolvenților;
- reducerea perioadei de acomodare la locul de muncă;
- mai bună adaptabilitate la schimbarea locului de muncă;
- flexibilitate;
- asumarea inițiativei și a riscului

Pentru **ELEVI**:

- ✓ dezvoltarea spiritului antreprenorial prin realizarea de activități specifice unei firme reale;
- ✓ simularea operațiunilor și proceselor economice specifice mediului real de afaceri;
- ✓ perfecționarea limbajului de afaceri;
- ✓ facilitarea trecerii de la școală la viața activă;
- ✓ dezvoltarea de competențe și atitudini necesare unui întreprinzător dinamic: creativitate, gândire critică, rezolvarea de probleme, luare de decizii, asumarea responsabilității, lucrul în echipă, inițiativă, perseverență, auto-organizare și auto-evaluare a resurselor individuale, flexibilitate.

Pentru **PROFESORII COORDONATORI** :

- realizarea de activități practice cu elevii, cu rezultate concrete și măsurabile;
- implementarea activităților într-un cadru profesionist, performant, competitiv;
- pregătirea reală a elevilor pentru piața muncii;
- creșterea prestigiului unității de învățământ în rândul viitorilor elevi și al părinților/tutorilor acestora;

Bibliografie:

1. Craia, S., - *Dicționar de comunicare*, Editura AGER, București, 2001;
2. Gramlinger, F., - *Firma de exercițiu pe calea spre o firmă de învățare*, Editura Thomas Hobein, Bergisch Gladbach, 2000;
3. Nicolescu, O., - *Sistemul organizatoric al firmei*, Editura Economică, București, 2003;
4. ***, *Din școală în viață prin firma de exercițiu*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2005;
5. ***, *Documentație. Planificarea unităților pentru firma de exercițiu*;
6. ***, *Seminar – Înființarea și organizarea unei firme de exercițiu*, KulturKontakt, Austria
7. www.econet-see.com
8. www.roct.ro
9. www.tourstar.uv.ro
10. www.hobby.uv.ro
11. www.babylove.uv.ro

Instrumente de dezvoltare a afacerilor de către studenți

Autor: Marcu Lavinia
Coordonator: Conf. univ. dr. Isac Claudia
Universitatea din Petroșani

Abstract: *At European level and beyond, small and medium-sized enterprises set up by young people are considered to be a key factor for growth, innovation, employment and social inclusion. The evolution of entrepreneurial theories and of the phenomenon itself, as well as examples of successful entrepreneurs that have had a particular impact on the development of society, show that encouraging entrepreneurship is a basis for development of any country.*

Pornind de la contribuția importantă a IMM-urilor la creșterea economică și de la realitatea unanim recunoscută că efectele economice și sociale care decurg din dezvoltarea acestora reprezintă un motor al economiei naționale, am evidențiat în cuprinsul lucrării argumente ale dezvoltării de către studenți a acestor tipuri de firme. Astfel, în prima parte a lucrării am prezentat pe lângă caracteristicile definitorii ale facilităților care sunt acordate studenților pentru inițierea unei afaceri, și rolul acestora pentru dezvoltarea atitudinii antreprenoriale. În continuarea lucrării am evidențiat avantajele înființării unei astfel de firme, avantaje care se referă atât la aspectele organizatorice cât și la cele de natură financiară, respectiv scutiri de natură fiscală și facilități acordate pentru finanțarea activităților firmei. În finalul lucrării am făcut o analiză statistică asupra evoluției numărului de firme înființate de către studenți, după diferite criterii, ca de exemplu: evoluția numărului de firme aflate în funcțiune, numărul de firme pe diverse zone geografice etc.

În finalul lucrării am evidențiat mai multe concluzii asupra importanței stimulării competențelor antreprenoriale și a creării unui cadru legislativ și fiscal stimulat.

O trăsătură distinctă a economiilor dezvoltate este reprezentată de rolul vital al antreprenoriatului ca pilon central al creșterii economice, în contextul în care întreprinzătorii motivați, gata de a-și asuma riscuri, înființează firme noi generatoare de locuri de muncă. În mod particular, progresul tehnologic rapid continuă să genereze noi afaceri și să ducă la dezvoltarea celor existente, constituind un factor decisiv pentru adaptarea la noi oportunități pe piață, dobândirea de noi cunoștințe și creșterea productivității.

În scopul creării unui cadru favorabil pentru valorificarea posibilităților actuale de dezvoltare economică a României și a stimulării mediului de afaceri este necesară implicarea directă și indirectă a statului în construirea unui portofoliu de instrumente de stimulare a înființării și dezvoltării de întreprinderi mici și mijlocii. În acest context, un grup țintă deosebit de valoros este cel al tinerilor. Pentru stimularea spiritului antreprenorial al acestora se impune luarea unor măsuri care să vizeze mai multe elemente:

- Asigurarea unei pregătiri integrate și coerente în domeniul antreprenoriatului pornind de la cea mai fragedă vârstă, prin învățământul preșcolar, primar și gimnazial, liceal și chiar universitar în cadrul unui program social de interes public prin care să se urmărească dezvoltarea de competențe antreprenoriale;
- Realizarea de programe mass media cu implicații directe asupra tuturor categoriilor de vârstă prin care să se creeze o atitudine favorabilă față de mediul de afaceri și întreprinzători;
- Crearea unui cadru instituțional prin care să se asigure consultanță gratuită pentru începerea și dezvoltarea afacerii prin care antreprenorii sau viitorii antreprenori să primească și consultanță fiscală, contabilă și juridică;

- Implementarea unor programe de susținere financiară avantajoasă pentru începerea afacerii și pentru investiții;
- Crearea unor instrumente fiscale avantajoase, ca de exemplu reducerea impozitului pe profit;
- Asigurarea unor condiții fiscale diferențiate pentru domenii de activitate care se consideră a fi de avangardă pentru economia națională, ca de exemplu industria IT sau cercetarea științifică.

Un recent ordin al ministrului educației naționale privește organizarea și funcționarea de societăți antreprenoriale studențești în sistemul de învățământ superior. Ordinul nr. 3262/2017, publicat în Monitorul Oficial nr. 138/2017, merită unele lămuriri suplimentare.

Ce sunt societățile antreprenoriale studențești?

Ordinul reglementează modul de organizare și funcționare a societăților antreprenoriale studențești, denumite în continuare SAS, constituite ca structuri fără personalitate juridică la nivelul instituțiilor de învățământ superior acreditate, de stat sau particulare.

SAS reprezintă un mecanism de sprijinire, dezvoltare și încurajare a spiritului antreprenorial în mediul universitar, în special în rândul studenților și absolvenților de învățământ superior, pe principiul dreptului la asistență și la servicii complementare în învățământul superior.

Activitatea SAS se adresează atât studenților instituției de învățământ superior în care funcționează, cât și absolvenților proprii în primii 3 ani de la absolvire.

O societate antreprenorială studențească are următoarele atribuții principale:

- elaborarea de materiale destinate informării și orientării studenților în realizarea planurilor de afaceri și/sau a proiectelor de finanțare, raportat la faptul că posibilitatea sistemului educațional universitar de a produce într-un termen mediu competențele solicitate de mediu socioeconomic este în continuă schimbare;
- organizarea de activități de mentorat pentru studenții care vor să înființeze un start-up;
- încurajarea colaborării mentor – student în vederea consolidării și dezvoltării unor elemente ale competențelor antreprenoriale necesare viitorilor absolvenți la nivelul învățământului superior;
- organizarea de sesiuni de proiecte de start-up, idei de afaceri etc., cu scopul selectării unor propuneri care să fie înaintate consiliului executiv spre evaluare și feedback;
- organizarea de concursuri pentru atragerea de finanțări pentru cele mai bune proiecte;
- coordonarea activității tuturor incubatoarelor de afaceri, întreprinderilor simulate și altor entități antreprenoriale din cadrul instituției de învățământ superior.

Cum este organizată societatea?

SAS este condusă de un consiliu executiv, aprobat de senatul universitar, din care trebuie să facă parte: personal didactic din universitatea respectivă, tutori, oameni de afaceri locali și studenți.

SAS își desfășoară activitatea pe baza unui regulament de organizare și funcționare, propus de Consiliul executiv și aprobat de senatul universitar.

SAS se subordonează academic senatului universității și administrativ, rectorului.

În stabilirea planului anual de activități și în desfășurarea activităților curente, SAS poate colabora atât cu organizațiile studențești legal constituite în instituția de învățământ superior, cu structurile de alumni, cu centrele de consiliere și orientare în carieră, cât și cu reprezentanți ai entităților reprezentative pentru activitatea SAS.

Baza materială necesară desfășurării activităților se asigură de către instituția de învățământ superior organizatoare.

Finanțarea SAS se face prin bugetul consolidat al universității, pe componenta de dezvoltare instituțională. În scopul asigurării/dezvoltării activității SAS, instituția de învățământ superior poate atrage fonduri nerambursabile și alte resurse extrabugetare.

Pentru a stimula activitățile antreprenoriale, începând cu anul 2003 se acordă unele facilități de natură financiară acordate studenților care urmează cursurile unei forme de învățământ superior la

o instituție de învățământ acreditată, sunt cel puțin în anul II de studiu, au numărul de credite minim necesar promovabilității prevăzute de senatul universității și să nu fi depășit vârsta de 30 ani.

Îndeplinirea acestor condiții legale trebuie să fie atestată printr-un act doveditor emis de instituția de învățământ superior acreditată din sistemul public sau privat de învățământ al cărei student este solicitantul. Solicitanții pot fi studenți sau masteranzi la orice formă de învățământ – învățământ cu frecvență, învățământ cu frecvență redusă sau învățământ la distanță – indiferent dacă urmează programe de studii acreditate sau autorizate provizoriu.

Aceste facilități se acordă pentru înființarea unei singure firme, indiferent de forma juridică a acesteia, individual sau într-un parteneriat cu alți studenți, cu condiția ca și aceștia să îndeplinească condițiile prevăzute anterior. Tinerii care nu îndeplinesc criteriile pentru a fi scutiți de taxe pot fi numiți într-o funcție de conducere a unei societăți comerciale înființate prin H.G. nr. 166/2003.

Astfel, potrivit Hotărârii de Guvern nr. 166/2003, act normativ ce se află în vigoare, studenții care vor să înființeze o societate comercială beneficiază de următoarele facilități din partea statului :

- taxele și tarifele pentru operațiunile de înmatriculare efectuate de Oficiul Național al Registrului Comerțului, prin oficiile Registrului Comerțului de pe lângă tribunale, tarifele pentru operațiunile efectuate de Biroul unic din cadrul oficiilor Registrului Comerțului, precum și tarifele pentru serviciile de asistență prestate de oficiile Registrului Comerțului la înregistrarea constituirii comercianților;

- taxele și tarifele pentru autorizarea funcționării comercianților, solicitate la constituire;

- taxele și tarifele pentru obținerea de la administrația publică locală a autorizației de desfășurare a unor activități economice în mod independent;

- taxele pentru publicarea, în extras, în Monitorul Oficial al României, Partea a IV-a, a încheierii de înmatriculare pronunțate de judecătorul-delegat la Oficiul Registrului Comerțului de pe lângă Tribunal;

- taxele de timbru pentru activitatea notarială aferente actelor în cazul cărora este prevăzută obligativitatea încheierii acestora în formă autentică: când printre bunurile subscrise ca aport în natură la capitalul social se află un teren, când forma juridică a societății comerciale implică răspunderea nelimitată a asociaților sau a unora dintre ei pentru obligațiile sociale, când societatea comercială se constituie prin subscripție publică.

Menționăm că taxa de verificare, cea de rezervare, firma și emblema nu fac obiectul Hotărârii de Guvern nr. 166/2003.

Tabel 1

Situație financiară privind înființarea unei firme și a taxelor pentru care studenții pot solicita scutiri potrivit Hotărârii de Guvern nr. 166/2003

	Denumire cheltuieli	Valoare lei	Scutiri către studenți conform Hotărârii de Guvern nr. 166/2003
1	Alegere și rezervare denumire firmă	75	-
2	Depunerea capitalului social la bancă	200	-
3	Declarație la notar pe propria răspundere pentru îndeplinirea condițiilor legale pentru deținerea calității de asociat/administrator	50-75	-
4	Taxe de registru	250	X

5	Alte taxe reprezentând un procent aplicat taxei de registru - 50% Fondul de lichidare și 10% Fondul de buletin prevăzute de Legea nr. 85/2014	150	X
6	Total cheltuieli necesare la înființarea firmei	725-750	-
7	Valoare plătită de către studenți	325-350	

Suma cheltuita pentru constituirea unei societati comerciale este mult mai redusa decat suma platita de antreprenorii care nu pot participa in acest program. **Mai exact un student va avea cheltuieli de 325-350 lei, cu aproximativ 400 de lei mai mici decât totalul cheltuielilor de 725-750 lei.**

Există și situații în care nu se acordă aceste facilități, ca de exemplu:

- dacă, în termen de 3 ani de la înmatricularea societății intervine cesionarea parțială sau totală a părților sociale sau acțiunilor, societatea este obligată să restituie integral sumele pentru care s-a acordat scutirea de plată;
- nu se acordă în cazul dobândirii acesteia prin cesiunea părților sociale de la o altă persoană;
- studenții cetățeni străini care urmează cursurile unei instituții de învățământ superior pe teritoriul României nu beneficiază de aceste facilități chiar dacă urmează un program de studiu acreditat sau autorizat provizoriu.

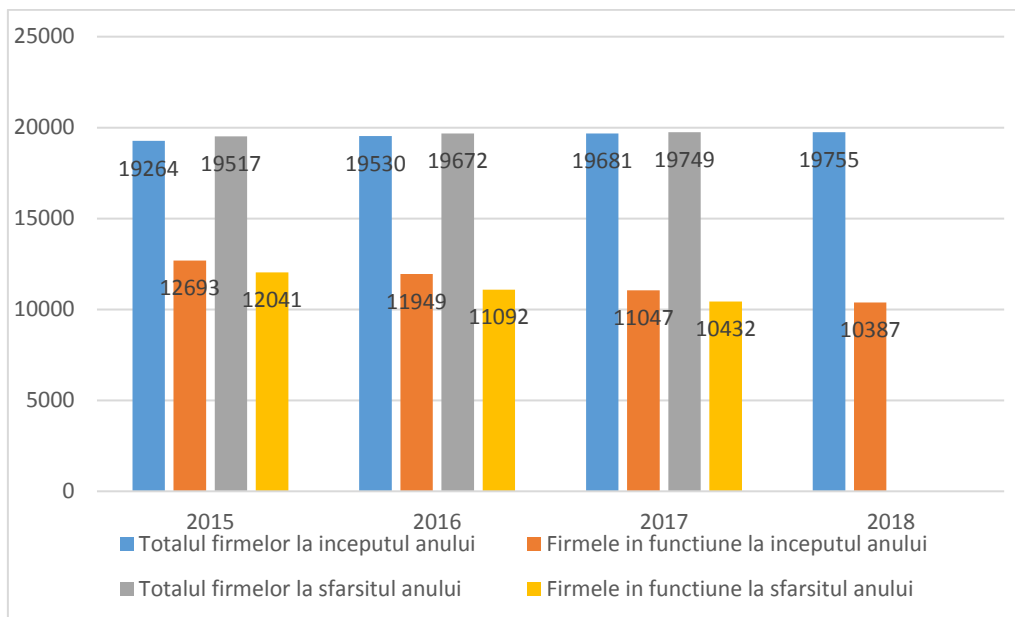
Un studiu din anul 2014 arăta că în aproape 11 ani de când funcționează această lege, studenții au înființat aproximativ 20.000 de societăți comerciale pentru care au primit de la stat facilitățile acordate în baza HG nr. 166/2003, dar aproape 6.000 dintre acestea au și fost radiate între timp. Cei mai mulți studenți antreprenori sunt în Cluj, acolo unde există aproximativ 1.200 de astfel de societăți comerciale, oraș urmat în această ierarhie de București și Iași. Potrivit Oficiului Național al Registrului Comerțului, cele mai multe dintre firmele înființate au ca domeniu de activitate comerțul, urmate fiind de cele cu caracter științific.

În continuare vom analiza situația afacerilor deschise de către întreprinzători studenți pe parcursul a patru ani, luând în calcul numărul firmelor existente la începutul și la sfârșitul anului, dintre care cele aflate în funcțiune în această perioadă(aici nu sunt incluse firmele radiate din diverse motive: radieri voluntare, radieri ulterioare perioadei de 3 ani de funcționare).

Tabel 2

Situația firmelor deschise de către studenți în perioada 2015-ianuarie 2018

Anul	Totalul firmelor la începutul anului	Firmele aflate în funcțiune la începutul anului	Totalul firmelor la sfârșitul anului	Firmele aflate în funcțiune la sfârșitul anului
2015	19264	12693	19517	12041
2016	19530	11949	19672	11092
2017	19681	11047	19749	10432
2018	19755	10387	-	-

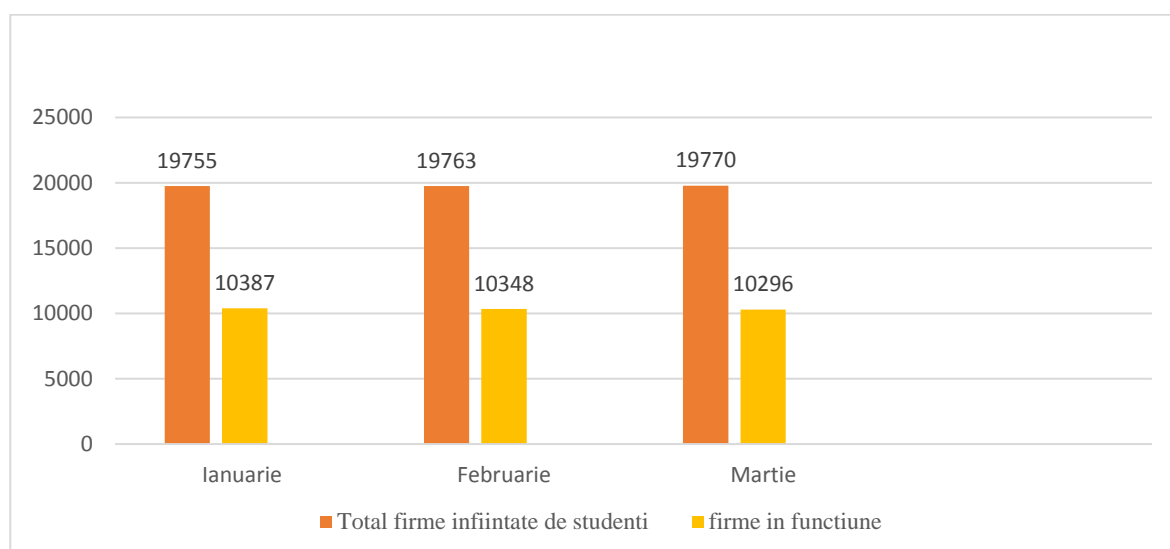


Grafic 1. Situația firmelor deschise de către studenți în perioada 2015-ianuarie 2018

Se poate observa din graficul de mai sus că deși în decursul celor patru ani a avut loc o creștere a numărului de întreprinderi înființate la începutul fiecărui an, instituțiile aflate în funcțiune se află în descreștere.

La finalul acestor ani, situația este aceeași, adică afacerile se află într-o continuă creștere, atât de la un an la altul, cât și de la începutul la sfârșitul anului respectiv, însă numărul celor care nu au fost radiate din diverse motive scade comparativ cu anul anterior.

De asemenea, firmele care desfășoară activitate la începutul acestui an sunt cu aproximativ 6% mai puține comparativ cu firmele în funcțiune de la începutul anului trecut.



Grafic 2. Situația înmatriculării societăților care au beneficiat de prevederile H.G. 166/2003-facilități oferite studenților

În ceea ce privește anul 2018, diferența între firmele înființate și cele aflate în funcțiune este mult mai mare comparativ cu anii anteriori, ceea ce poate reprezenta un semnal de alarmă în ceea ce privește dezvoltarea și economia țării, numărul afacerilor funcționale întreprinse de către studenți

scăzând de la o lună la alta, acest lucru indicând o imposibilitate a acestora de a menține afacerile, care, deși numeroase, pot sugera o slabă pregătire a tinerilor sau un dezechilibru în economia națională.

Vom analiza activitatea acestor firme în anul 2017 la nivelul județului Hunedoara, dar și al celorlalte județe învecinate și la nivelul capitalei, de asemenea.

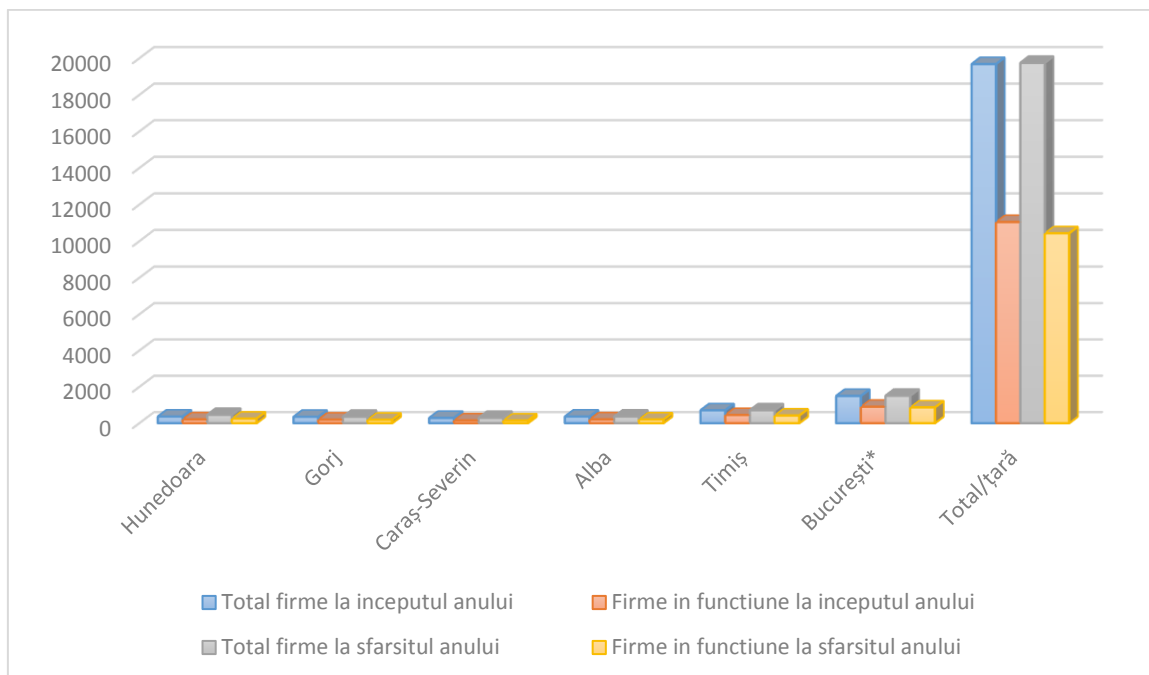
Tabel 3

Situație privind firmele în funcțiune la începutul/sfârșitul anului 2017

Județul	Total firme la începutul anului	Firme în funcțiune la începutul anului	Total firme la sfârșitul anului	Firme în funcțiune la sfârșitul anului
Hunedoara	366 (1,85%)	210 (1,90%)	457 (2,31%)	254 (2,43%)
Gorj	352 (1,78%)	197 (1,78%)	354 (1,79%)	191 (1,83%)
Caraș-Severin	290 (1,47%)	155 (1,40%)	291 (1,47%)	146 (1,39%)
Alba	366 (1,85%)	210 (1,90%)	366 (1,85%)	205 (1,96%)
Timiș	710 (3,60%)	453 (4,10%)	712 (3,60%)	423 (4,05%)
București*	1501 (7,62%)	908 (8,21%)	1512 (7,65%)	871 (8,34%)
Total/țară	19681	11047	19749	10432

Din câte se poate observa în Tabelul 3 și Graficul 3, județul Hunedoara avea la începutul anului o pondere de 1,90% din totalul firmelor aflate în funcțiune. Dintre județele învecinate, locul cel mai important îl ocupă Timișul, cu 4,10%. Deasupra tuturor acestora se clasează municipiul București, cu o pondere de 8,21% din totalul firmelor funcționale. La sfârșitul anului, județul nostru a înregistrat cea mai mare creștere dintre cele prezentate anterior, comparativ cu începutul anului, și anume 0,53%. Timișul și Bucureștiul, fiind zone „țintă” în ceea ce privește preferințele tinerilor în materie de dezvoltare economică, își mențin pozițiile.

Urmărind relația dintre individ, muncă și capital, reperele istorice ale antreprenoriatului din secolul XX sunt multiple și evidențiază antreprenori de excepție care, în general, sunt și inventatori de succes care au avut un impact semnificativ asupra dezvoltării societății, Henry Ford, Thomas Edison sau Bill Gates, trei repere pentru corelația inventator-antreprenor.



Grafic 3. Situație privind firmele în funcțiune la începutul/sfârșitul anului 2017

La nivel european și nu numai, întreprinderile mici și mijlocii înființate de către tineri sunt considerate ca reprezentând un factor cheie pentru creștere economică, inovare, ocupare a forței de muncă și integrare socială. Flexibilitatea și adaptabilitatea tinerilor în calitate de acționari și asociați sunt trăsături esențiale pentru depășirea perioadelor de criză economică, fiind extrem de relevante pentru perioada actuală de recesiune. În concluzie, în condițiile unui mediu economic aflat într-o permanentă schimbare, formele de stimulare a afacerilor în rândul tinerilor constituie catalizatorul spiritului antreprenorial și al creșterii economice.

Bibliografie:

1. Nicolescu O. (2011) *Intreprenoriatul și managementul IMM-urilor*, Ed. ProUniversitaria, București
2. Isac C., Niță D., Dura C., Monea M., Drigă I. (2017) *Ghid de elaborare a planului de afaceri*, Ed. Universitas, Petroșani
3. <https://www.plandefacere.ro>
4. <https://specialarad.ro>
5. <https://legestart.ro>
6. <http://www.onrc.ro/index.php/ro/statistici>

Business Plan. Societatea cu Răspundere Limitată „VeloLife”

Autori: Midrigan Dorina, Ionița Anastasia
Coordonator: Conf. univ. dr. Isac Claudia
Universitatea din Petroșani

Abstract: *A new idea of business we will describe in the next pages. The business will have the main purpose to promote a health life style, a pleasure of time break in nature with family or with friends. The business plan will be about biker life, about possibility to ride by bike even you don't have enough money for your own bike. We propose a large range of bike types, so, everyone will can find something for theirselves. The location of the business will be the park area from Petrosani city, place where everyone will have acces to rent a bike even for town tour, not just for park stroll.*

The range will include also bikes for kids and equipment that will be neccesary in case of studing. The main aim of our business is to expand it in a period of 3 years for possibility to organize, for example, competitions or another cultural event with bike in Petrosani. Like a consequence, this idea will create a publis for tourists and to attract them. The initial cost of this business will be 7910 Ron.

I. Ideea de afacere

Ideea de afacere constă în prestarea serviciului de chirie a bicicletelor în scop, preponderent turistic, în zona Petroșani.

Instituțiile locale și naționale este în curs de dezvoltare a infrastructurii turistice din Valea Jiului, precum viitorul avestei zone depinde în mare parte de potențialul turistic.

În acest context, viitoarea companie ”VeloLife” va fi integrată în dezvoltarea și promovarea turismului în Petroșani având un impact minim de poluare a mediului. Amenajarea rutelor turistice prin zonele naturale ale regiunii va constitui una din atracțiile și activitățile turistice oferite de acest oraș.

II. Descrierea afacerii

Denumire: ”VeloLife” SRL

Fondator: Midrigan Dorina, specializare în economia comerțului, turismului și serviciilor

Amplasare: Petroșani, Hunedoara, Parcul Carol Schreter, Strada Carpați 4

Scopul: Promovarea destinației turistice a orașului Petroșani și încurajarea respectării unui mod sănătos de viață nu doar pentru turiști, dar și pentru localnici.

Obiective pe termen scurt:

- Înregistrarea persoanei juridice;
- Achiziționarea a 5 biciclete;
- Elaborarea paginei de facebook a companiei și pagina web;
- Elaborarea și amenajarea rutelor turistice din zonă.

Obiective pe termen lung:

- Creșterea numărului de biciclete;
- Încheierea contractelor cu prestatorii de servicii turistice(agenții de turism, unități de cazare) pentru a presta serviciile companiei ”VeloLife” clienților acestora;
- Mărirea numărului de rute turistice practicabile cu bicicletele;
- Crearea traseelor naționale pentru amatorii de velo sport.

Tabel Nr. 1 „Obiective pe termen scurt a companiei ”VeloLife”

Activitatea	Termenul	Perioada
Înregistrarea persoanei juridice	2 luni	1 iunie 2018 – 1 august 2018
Achiziționarea a 5 biciclete	2 luni	1 iulie – 1 septembrie 2018
Elaborarea paginei de facebook a companiei și pagina web	6 luni	1 iunie 2018 – 1 decembrie 2018
Elaborarea și amenajarea rutelor turistice din zonă	4 luni	1 mai 2018 – 1 septembrie 2018

Tabelul Nr. 2 „Perioada de implementare a obiectivelor pe termen scurt”

Perioada / Activitatea	Mai 2018	Iunie 2018	Iulie 2018	Aug. 2018	Sep. 2018	Oct. 2018	Noiem 2018	Dec. 2018	Ian. 2019	Febr 2019	Mar 2019	Apr. 2019
Înregistrarea persoanei juridice		■	■									
Achiziționarea a 5 biciclete			■	■								
Elaborarea paginei de facebook a companiei și pagina web		■	■	■	■	■	■					
Elaborarea și amenajarea rutelor turistice din zonă	■	■	■	■								

Tabel Nr. 3 „Obiective pe termen lung”

Activitatea	Termenul	Perioada
Creșterea numărului de biciclete	24 luni	1 iunie 2019 – 1 iunie 2021
Încheierea contractelor cu prestatorii de servicii turistice	12 luni	1 decembrie 2018 – 1 decembrie 2019
Mărirea numărului de rute turistice practicabile cu bicicletele	24 luni	1 septembrie 2018 – 1 septembrie 2020
Crearea traseelor naționale pentru amatorii de velo sport	24 luni	1 mai 2019 – 1 mai 2021

Tabel Nr. 4 „Perioada de implementare a obiectivelor pe termen lung”

Perioada	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Activitatea							
Creșterea numărului de biciclete							
Încheierea contractelor cu prestatorii de servicii turistice							
Mărirea numărului de rute turistice practicabile cu bicicletele							
Crearea traseelor naționale pentru amatorii de velo sport							

III. Serviciile oferite

- Compania "VeloLife" SRL va presta următoarele servicii:
- Chiria bicicletelor și consumul serviciului individual;
 - Chiria bicicletelor și plecarea pe rutele amenajate în spații naturale, însoțiți de ghid;
 - Chiria bicicletelor și efectuarea traseelor pe la atracțiile turistice antropice;
 - Livrarea bicicletelor la locul consumului serviciului.

IV. Piața și strategia de marketing

Principalii clienți ai "VeloLife" vor fi turiștii sosiți în zonă. Datorită locurilor de cazare, care acum sunt în proces de creare, turiștii vor fi motivați să mai stea o zi pentru a face un tur cu bicicleta. Segmentul vizat de consumatori, după vârstă, sunt persoanele de la 14 ani. În cazul minorilor se vor elibera bicicletele doar însoțiți de un adult.

Promovarea companiei se va efectua pe rețelele de socializare precum facebook și pe site-ul web a companiei. La efectuarea rezervării de către client, aceasta va fi înregistrată și pentru a satisface nevoile clienților de a nu se deplasa, bicicletele vor fi livrate la locul de aflare a acestora, pentru o plată suplimentară.

Pentru a oferi încredere clienților privind consumul serviciului achitat, "VeloLife" va avea o politică de garanție:

"Dacă plouă în decursul a 3 ore după achiziție, "VeloLife" întoarce banii clientului pentru ziua respectivă"

O altă diferențiere de concurenți va fi faptul că „VeloLife” va oferi servicii de livrare a bicicletelor către client/partener cu 1 oră înainte de începutul timpului rezervat, dacă clientul se află înafara razei de 30 km de Petroșani și cu 10-20 minute înainte de începutul termenului rezervat pentru cei din raza orașului Petroșani.

În zona de activare a companiei nu există careva concurenți direcți.

Analizând concurenții din țară, „VeloLife” și-a creat propria politică de activitate:

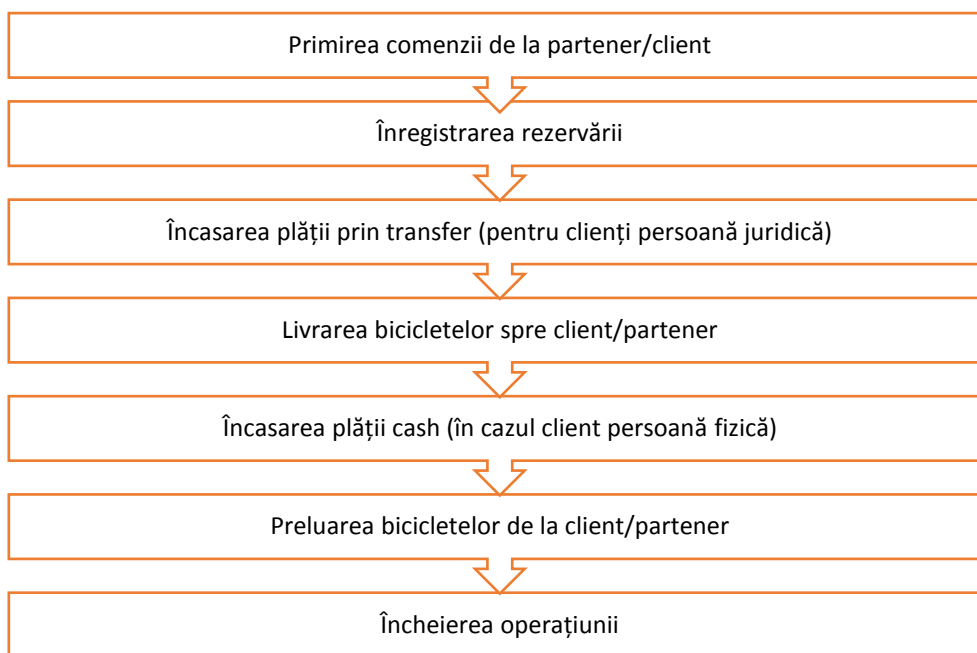
VeloLife

1. Chirie biciclete turiști și rezidenți;
2. Individual Cu ghid
 1 h – 20 lei 1 h – 30 lei
 8 h – 45 lei
 12 h – 60 lei
 24 h – 100 lei
3. Diverse modele;
4. Livrare pe teritoriul Văii Jiului unităților de cazare;
5. Garanția întoarcerii banilor;
6. Oferirea setului de protecție (vestă reflectorizantă, cască de protecție, cotiere, genunchieri);

Menționăm că, nici un concurent nu prestează servicii pentru turiști. Nu realizează trasee turistice pe biciclete și nu prestează servicii de ghid.

V. Planul operațional al întreprinderii „VeloLife” SRL

Activitatea operațională a întreprinderii „VeloLife” SRL va fi următoarea:



VI. Resursele financiare

Bunuri și servicii	Preț per unitate (lei)	Unități	Preț total (lei)	Surse proprii (lei)	Surse externe (lei)
Biciclete	1300	5	6500		6500
Cotiere + Genunchiere	80	10	800		800
Cască de protecție	58	5	290	290	0
Înregistrarea afacerii				270	
Ștampilă				50	
Total				610	7300



VII. Analiza SWOT

<p>Puncte forte</p> <ul style="list-style-type: none"> • Idei inovative • Oferirea garanțiilor • Livrare spre client • Fondatorul are studii în domeniul turismului • Unicitate pe piață 	<p>Puncte slabe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Limita de biciclete • Activitate sezonieră
<p>Oportunități</p> <ul style="list-style-type: none"> • Numărul de turiști în continua creștere • Promovarea cu ajutorul partenerilor • Accent tot mai mare pe mod sănătos de viață • Dezvoltarea infrastructurii turistice în zona orașului Petroșani. 	<p>Riscuri</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concurenții să se axeze și ei pe turiști • Turistii să nu dorească să închirieze biciclete • Reziidenții să nu fie interesați de ofertă

„Revoluția fiscală” și efectele ei asupra firmelor mici și mijlocii din România

Autor: Radu (Draia) Ramona
Coordonator: Conf. univ. dr. Nițescu Alina
Universitatea din Petroșani

Abstract: *The paper intends to address the negative effects of the controversial OUG 79/2017 called the “fiscal revolution” on small and medium enterprises in Romania.*

1. Introducere

Incepand cu 01.01.2018, conform OUG 79/2017 intra in vigoare o serie de modificari aduse codului fiscal dintre care le amintim pe cele mai importante.

Conform legislației, de la 1 ianuarie 2018, doar angajatul va datora contribuții la fondurile de pensie și sănătate, urmând ca angajatorului să-i revină doar reținerea și virarea acestor sume. Noile cote de contribuții sunt de 25% din salariul brut la CAS (pensie) și 10% la CASS (sănătate).

Până la această modificare, angajatul plătea din salariul său brut 10,5% la CAS și 5,5% la CASS, iar angajatorul plătea pentru angajat 15,8% la CAS și 5,2% la CASS, rate calculate tot la salariul brut al angajatului.

Din pachetul de transfer al contribuțiilor face parte și reducerea impozitului pe venit de la 16% la 10%, care nu lasă, însă, bani în plus în buzunarele angajaților.

Statul ar lua din contribuțiile de 35%, impozitul pe venit de 10% și o contribuție de 2,25% achitată de angajator, calculate la un brut mărit, cam la fel de mulți bani câți lua în trecut cu impozit de 16%, contribuții la pensie și sănătate de 37%, plus alte patru contribuții totalizând 2,25%.

Salariul minim de la 1 ianuarie, salariul minim brut pe economie a crescut la 1.900 de lei de la 1.450 de lei, astfel încât să acopere transferul contribuțiilor. Astfel, salariul brut de 1.900 de lei este echivalentul unui brut de 1.550 de lei pe sistemul din 2017. Dacă salariul minim net (la un brut de 1.450 de lei) este în prezent de 1.065 de lei pentru un angajat fără persoane în întreținere, de la 1 ianuarie 2018 minimul net (la un brut de 1.900 de lei) este de 1.162 de lei.

Split TVA Legislația intrată în vigoare de la 1 octombrie, când sistemul de TVA defalcat a devenit operațional opțional, prevedea ca de la 1 ianuarie toate firmele înregistrate în scop de TVA să aibă pe lângă contul/conturile pentru încasări și plăți obișnuite și un cont special în care să încaseze și din care să plătească TVA. Legea din Parlament care a aprobat ordonanța Guvernului a eliminat obligativitatea pentru toate firmele, urmând ca de la 1 ianuarie să fie incluse automat doar cele care au restanțe la achitarea TVA sau cele în insolvență. Plafonul pentru înregistrarea în scop de TVA De la 1 ianuarie 2018, deși au primit de la Comisia Europeană încă din toamnă acordul pentru a crește acest prag de la 220.000 de lei la 300.000 de lei, Guvernul a anunțat că va menține limita pentru înregistrarea în scop de TVA la nivelul de 220.000 lei.

2. Efectele „revoluției fiscale” asupra firmelor mici și mijlocii din România

Revoluția fiscală anunțată de Guvern a stârnit numeroase controverse în rândul firmelor românești. Modificarea cadrului legal a avut numeroase consecințe sociale și economice, după cum reiese și dintr-o analiză realizată de către CNIPMMR (Consiliul Național al Intreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România).

Instituția a realizat în perioada 07-16 februarie 2018 un sondaj sub forma unui chestionar aplicat pe site-ul www.cnipmmr.ro, pe portalul www.immromania.ro și la nivelul membrilor

CNIPMMR referitoare la efectele creșterii salariului minim la 1900 lei, trecerii contribuțiilor la salariat și creșterii contribuțiilor pentru salariații cu timp parțial.

Respondenții, aflați în număr de 1752, au fost în proporție de 71,4 % microintreprinderi, 13,4 % întreprinderi mici, 11,9% întreprinderi mijlocii și 3,3% ONG-uri și alte forme juridice.

Din cei 1752 de respondenți, 57,9% au între 1-5 salariați încadrați la salariul minim pe economie, 27,5% dețin peste 10 salariați cu salariu minim pe economie iar restul de 14,6% din respondenți au între 6 și 10 salariați încadrați la salariul minim pe economie.

-79.4 % dintre respondenți au afirmat că punerea în aplicare a creșterii începând cu 01 ianuarie 2018 a salariului minim pe economie de la 1450 lei la 1900 lei a creat dificultăți întreprinderii

- 81,4% dintre respondenți au afirmat despre creșterea salariului minim pe economie ca a avut efecte de creștere a cheltuielilor de personal și pentru alte categorii de salariați din întreprinderea lor decât cei angajați la salariul minim.

- 49.9 % dintre respondenți au afirmat că începând cu data de 01.01.2018, creșterea salariului minim pe economie de la 1450 lei la 1900 lei va avea ca efect disponibilizarea de salariați. Dintre cei care au răspuns pozitiv, 91,3% au menționat că vor disponibiliza între 1 și 5 salariați, 6,1% între 5 și 10, doar 2,4% urmând a disponibiliza peste 10 salariați.

Astfel, pentru trecerea contribuțiilor la salariat, respondenții au aplicat următoarele măsuri:

- **72,2%** – Creșterea salariilor pentru compensarea în totalitate a trecerii contribuțiilor de la angajator la salariat

- **13,3%** – Acordare de prime

- **12,9%** – Creșterea salariilor pentru compensarea parțială a trecerii contribuțiilor de la angajator la salariat

- **1,6%** – Alte măsuri

Printre cei mai nedreptați angajați se află angajații care lucrează în part time, astfel, persoanele care lucrează în baza unor contracte parțiale de muncă datorează CAS și CASS la nivelul celor plătite pentru un salariu minim brut pe țară, astfel:

- CAS aferentă condițiilor normale de muncă va fi în 2018, de 25%
- CASS va fi în 2018 de 10%

Salariul brut al unei persoane care lucrează în baza unui contract de muncă parțial de 4 ore/zi va fi de cel puțin 950 lei, iar pentru acest venit se datorează contribuții sociale calculate prin raportare la salariul minim brut pe economie (1900 lei), prin urmare CAS va fi de 475 lei, CASS va fi de 190 lei. Prin urmare salariul net al unei persoane ce se va regăsi în această situație va fi de 285 lei.

3. Concluzii

Efecte pozitive ale „revoluției fiscale”

- În urma majorării salariului minim pe economie de la 1450 lei la 1900 lei, angajații care au fost încadrați la salariul minim pe economie câștigă aproximativ 100 lei la salariul net încasat.

Efecte negative ale „revoluției fiscale”

- Disponibilizarea salariaților datorită neputinței plății salariilor marite de către angajator
- Presiunea pusă pe umerii firmelor pentru a crește salariile
- Scaderea salariilor în anumite ramuri ale economiei
- Firmele de tip SRL-D nu vor mai beneficia de facilitate fiscală din anul 2018 aceasta constând în neplata contribuțiilor sociale datorate de către angajator pentru pensii(CAS) pentru un număr de 4 angajați și pe o durată maximă de 3 ani

- Ordonanța de modificare a codului fiscal confiscă o parte din veniturile angajaților din cercetare și dezvoltare, IT și ale persoanelor cu grad de handicap, care vor fi penalizați cu reducerea salariului net.
- Modificarea cotei de contribuție către pilonul II de la 5,1% la 3,75% va micșora pensiile românilor.
- Creșterea plafonului cifrei de afaceri pentru microintreprinderi pentru care se înlocuiește obligatoriu impozitul pe profit cu cel pe venit va avea ca efect imediat descurajarea înființării unei noi companii în domenii productive și anularea mecanismelor de finanțare a cauzelor umanitare și a ONG-urilor prin alocarea unui procent din impozitul pe profit.

Bibliografie:

1. www.contabilul.ro
2. www.adevarul.ro
3. www.managerul.ro
4. www.gandul.info.ro
5. OUG 79/2017

Responsabilitatea socială a firmei – acțiunile de voluntariat

Autor: Ruban Doina

Coordonator: Conf. univ. dr. Ogarcă Radu

Universitatea din Craiova

Abstract: *In the following report I am going to talk about the Corporate Social Responsibility (CSR). I am going to start with an introduction in the general meaning of CSR, continuing with some arguments in favor and against Corporate Social Responsibility and ending with some real-life examples, based on one direction of my topic. In conclusion I am going to end with my own opinion.*

Definire și conceptualizare

Responsabilitatea Socială a Firmei sau CSR (Corporate Social Responsibility), reprezintă un concept care poate fi definit în dependență de dimensiunea aplicării CSR pe care o cuprinde. Devenind în prezent un element principal al economiei, a căpătat și o importanță mai mare. Forumul European pe Probleme de Responsabilitate Socială Corporativă în Europa (EMS Forum on CSR), delimitează CSR a fiind „un concept prin care companiile integrează, în mod voluntar, aspectele de ordin social și ecologic în operațiunile lor de afaceri și în interacțiunile cu stakeholderii lor”, existând și o definiție mult mai recentă de către Comisia Europeană, și anume „responsabilitatea companiilor pentru impactul lor în cadrul societății”. A.B. Carroll este de părerea că „responsabilitatea socială a afacerilor înglobează așteptările economice, legale, etice și filantropice, pe care societatea le are cu privire la organizațiile economice la un moment dat”. Pe scurt, Responsabilitatea socială a unei firme este comportamentul pe care o organizația economică îl are față de stakeholderii săi, față de societate, mediul înconjurător, etc, pe parcursul obținerii de profit.

Principii CSR promovate internațional

Pentru ca o companie să se definească ca fiind „social responsabilă”, ea trebuie să urmeze și să activeze în baza unor principii existente și promovate la nivel internațional de către organizații precum Uniunea Europeană sau Organizația pentru Dezvoltare și Cooperare Economică.

Principiile promovate de Uniunea Europeană

Principiile Uniunii Europene vizează două dimensiuni în ceea ce privește relația dintre societate și organizațiile economice.

1. *Dimensiunea internă* vizează responsabilitățile companiei față de angajați cum ar fi garanția unui mediu sigur și sănătos, comportamentul responsabil și egal față de toate părțile în caz de criză, respectiv restructurările la care duce aceasta, sau asigurarea unei îmbunătățiri a calității vieții, în timpul și în afara lucrului, etc.

2. *Dimensiunea externă* delimitează încurajarea comunității în care activează, protejarea mediului la nivel local și global, respectarea stipulărilor în Declarația Universală a Drepturilor Omului (1948), etc.

Principiile promovate de OECD

În anul 2000, OECD a publicat o variantă revizuită al „Guidelines for Multinational Enterprises” în care sunt stipulate directivele, vizând cele mai importante domenii cum ar fi drepturile omului sau protecția mediului, pe care orice companie trebuie să le respecte la nivel

global. Câteva dintre aceste directive sunt: contribuirea la dezvoltarea durabilă a societății, respectarea drepturilor omului, încurajarea dezvoltării locale, etc.

Modelul Carroll privind Responsabilitatea Socială Corporativă

În dependență de viziunile pe care le are comunitatea față de organizațiile economice, putem desemna 4 tipuri de responsabilități sociale. *Responsabilitățile economice* sunt cele mai puțin complexe și definesc însușirea de a fi o unitate economică capabilă să producă bunuri și servicii necesare societății și de a le vinde pentru a obține un profit. Pe lângă aceasta companiile trebuie să fie capabile să creeze locuri de muncă și să contribuie la creșterea economică. *Responsabilitățile legale* sunt corelate cu cele economice și vizează îndeplinirea activității economice prin respectarea legilor și cerințelor guvernamentale. Conform lui Carroll, respectarea legilor de către organizațiile economice este o trebuință obligatorie din parte societății. *Responsabilitățile etice* se aseamănă cu cele legale, doar că companiile trebuie să facă ceea ce este „just, corect și echitabil”, chiar dacă nu sunt impuse prin lege. *Responsabilitățile filantropice sau discreționare* cuprind respectiv activitățile filantropice. Rămâne la nivelul companiilor de a se iniția în anumite acțiuni cum ar fi donațiile, acțiunile de voluntariat, diferite sponsorizări etc.

Carroll a reprezentat toate aceste 4 tipuri de responsabilități sub forma unei piramide, în dependență de complexitatea și importanța fiecărei responsabilități.

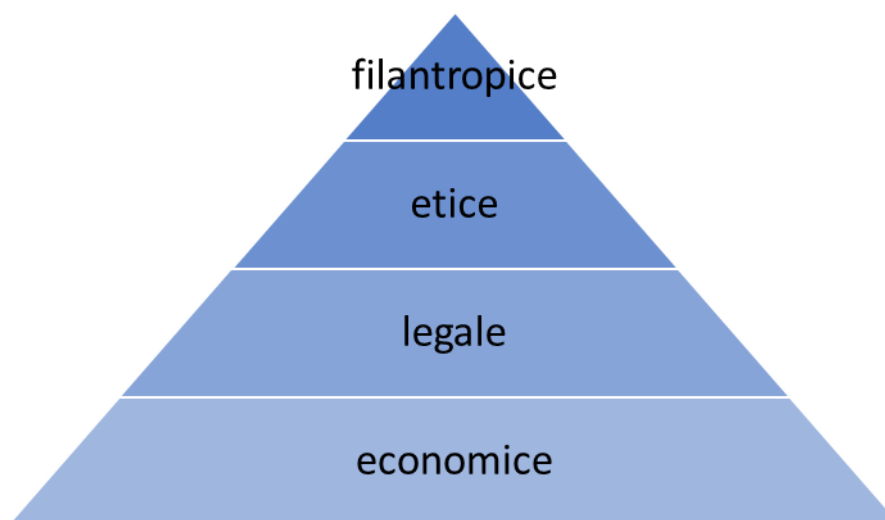


Fig. 1 Piramida lui Carroll

Principiile și abordările generale ale CSR

Shareholder approach: Prima abordare este delimitată în literatura de specialitate ca fiind abordarea clasică. Aceasta a fost sintetizată de Milton Friedman în celebra sa lucrare „The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits” (1970). Conceptul de responsabilitate socială este corelat cu contractul social dintre manageri și acționari, responsabilitate reprezentând doar obligația managerilor față de acționari de a aduce profit companiei. Această abordare pornește de la ideea că orice activitate de ordin social ține de obligația guvernelor și nu a companiilor.

Stakeholder approach: Cea de-a doua abordare subliniază atenția sporită pe care companiile trebuie să o acorde stakeholderilor, adică toate grupurile sociale care sunt direct influențate de tot ce face compania, sau care la rândul lor influențează într-o anumită măsură activitatea și decursul firmelor. Aceasta abordare a rămas accentuată ca fiind principiul de bază al Responsabilității sociale corporative.

Societal approach: În concordanță cu faptul că companiile în sine fac parte din societate, apare ca concluzie ideea logică că acestea sunt într-o măsură mai mare sau mai mică responsabile și

ele de bunăstarea societății. Ținând cont de nevoile sociale, care stau la baza serviciilor și produselor livrate de către companii și care sunt mereu într-o continuă dezvoltare și transformare, apare și necesitatea companiilor de a ține pasul cu aceste nevoi prin recurgerea la anumite activități, acestea automat prezentând o responsabilitate socială pe care firmele o dezvoltă.

Pro și Contra Responsabilității Sociale Corporative

În societatea contemporană s-au format de-a lungul trecerii timpului două tabere, cu două opinii diferite referitor la tema Responsabilității Sociale Corporative, respectiv pro și contra. Cel mai mare exemplu anti-CSR, este laureatul Premiului Nobel, Milton Friedman. Principala afirmație a acestuia, pe care am enunțat-o și mai sus în textul lucrării, este bazată pe trei argumente principale aduse de Friedman. „Numai ființele umane sunt moralmente responsabile de acțiunile lor” „Unica responsabilitate a managerilor este cea de a acționa în interesul acționarilor” „Problemele sociale sunt de competența statului și nu îi privesc pe managerii corporațiilor”.

În general, dacă rezumăm toate argumentele aduse în dezbaterile pe tema CSR, putem deduce următoarele:

PRO

○ *Stakeholderii*, și anume clienții și consumatorii sunt principalii influențatori al profitului obținut. În prezent, clienții sunt cei în jurul cărora se realizează toate activitățile de marketing. Consumatorul nu cumpără ceea ce i se oferă din partea companiilor. Consumatorul cumpără ceea ce el are nevoie. Acele companii care nu succed în realizarea ofertei necesare consumatorului, mai devreme sau mai târziu vor fi puse în pragul falimentului. Există și organizații și sindicate care au ca scop protejarea dreptului consumatorului. Astfel suveranitatea consumatorului a forțat companiile să își asume o responsabilitate socială față de aceștia.

○ Un argument care servește ca motivație dar și ca scop, este obținerea un *profit considerabil pe o perioadă îndelungată*. Astfel, chiar dacă pentru moment, managerii sunt nevoiți să execute cheltuieli mai mari cu activitățile de responsabilitate socială, pe termen îndelungat se preconizează îndeplinirea unui obiectiv de afaceri mai prosper, aceste cheltuieli servind ca o investiție în viitorul companiei.

○ Prin aceste activități de CSR, companiile realizează o *dezvoltare personală*. Prin sporirea educației și prin mărirea cunoștințelor de business, managerii înțeleg ca firmele și companiile sunt cele care creează societatea, astfel ei sunt motivați să lucreze pentru o cauză nobilă. Însăși managerii sunt cei care creează așteptările publice, însăși prin asumarea personală de urmare a valorilor și standardelor morale. Astfel ei își asuma să plătească toate taxele necesare Guvernului, dividendele acționarilor, salarii și prime corecte angajaților, să ofere servicii și bunuri de calitate clienților, etc. Astfel, acea responsabilitate socială pe care firmele o respectă, are la bază nu un cadru legislativ, ci mai degrabă unul voluntar, întrucât firmele își asuma acest CSR de sine stătător.

○ Neconformarea la anumite norme sociale poate atrage ca consecință anumite restricții de ordin legislativ. Companiile sunt direct monitorizate de anumite organizații și de guvern în legătură cu respectarea tuturor normelor legislative. Acele companii și organizații care nu respectă cadrul legislativ sunt impuse să achite amenzi sau să se conformeze altor consecințe. *Pentru a micșora astfel de situații*, companiile recurg la comportament de responsabilitate socială.

○ Organizațiile economice au un volum mare de *resurse* care poate fi folosit în favoarea societății. Companiile sunt cele care construiesc și formează societatea și deci ei sunt cei care trebuie să contribuie în favoarea societății, atât din punct de vedere economic cât și social.

○ Managementul are ca condiție principală *profesionalismul*, ceea ce înseamnă contribuția la orientarea socială a firmelor. Dezvoltarea profesionalismului contribuie la formarea unei educații și calificări manageriale mult mai formale. Prin activitățile în care se angajează managerii ei se angajează să respecte un cod etic unic. Etica profesională conduce managerii spre respectarea anumitor valori sociale și creșterea grijii pentru dezvoltarea societății. Astfel în condițiile în care societatea este în continuă mișcare și dezvoltare, înconjurată de dinamism, companiile nu mai aleg dacă să recurgă la activități de responsabilitate socială sau nu, ci sunt impuse să aleagă în ce măsură să contribuie cu respectivelor activități de CSR. O companie care se conduce de un business reușit știe să gestioneze și să urmărească schimbările care au loc în societate și să își schimbe direcția de activitate socială în concordanță cu aceste schimbări survenite.

CONTRA

Companiile sunt limitate în acțiune în următoarele domenii:

○ Cei care reprezintă opinii de domeniu anti-CSR aduc ca argument principal faptul că *principala funcție a companiilor este de a avea grijă de dezvoltarea și reușita economică* a acestora. Statul este cel ce ar trebui să se îngrijească de situația societății. Astfel Responsabilitatea socială este grija statului și nu a companiilor economice.

○ *Cuantificarea responsabilității sociale* face ca aceasta să fie greu de aplicat. Cum se măsoară responsabilitatea, în ce măsură trebuie companiile să se implice, ce resurse trebuie acestea să aplice, interesele cui trebuie considerate prioritare? Toate aceste întrebări fac ca aplicarea de CSR să fie complicat de îndeplinit.

○ Orice *costuri* care în urma analizei vor fi considerate *mult mai mari decât beneficiile* aduse nu vor fi puse în aplicare din cauza neeficienței acestora

○ Unii manageri ar putea să nu aibă *calitățile și aptitudinile necesare* rezolvării problemelor de responsabilitate socială

○ Dacă *resursele necesare* în timpul producerii vor fi *folosite necorespunzător*, respectiv în domeniul CSR, vom putea vorbi despre o necorespundere a scopului existenței societății.

După identificarea argumentelor pro și contra activității de responsabilitate socială corporativă, putem aduce câteva argumente care ne demonstrează că anumite detalii încă au rămas neclare.

○ Opinia tradițională și teoretică referitoare la CSR nu ne prezintă o viziune clară asupra valorilor economice pe care aceasta le reprezintă. La fel nu au fost puse anumite bariere și indicii clare pe care managerii trebuie să le urmeze. Aceștia se conduc în cea mai mare măsură de propriile valori morale și de intuiție. Astfel, în pofida definiției teoretice pe care o avem, o definiție practică încă nu poate fi formulată.

○ Companiile operează într-un sistem gigantic corporal, astfel că chiar dacă acestea doresc, companiile nu sunt mereu capabile să îndeplinească toate necesitățile societății. Recurgerea la operarea resurselor companiilor în direcția CSR ar putea fi capabilă dacă statul ar schimba cadrul legislativ în așa mod încât să ușureze lucrul firmelor.

○ Cu toate că susținătorii CSR afirmă că companiile sunt întru totul capabile să își folosească resursele pentru acțiuni de CSR, acest lucru nu este atât de ușor. Acțiunile sociale vor mări costurile

și resursele folosite astfel că se va crea un cadru de concurență neloială față de companiile care nu recurg la activități de CSR.

○ Acțiunile de responsabilitate socială pot fi juste și corecte doar dacă toate firmele se conduc de aceleași reguli. Regulile date ar trebui să fie impuse de stat, astfel încât să impună toți competitorii să urmeze aceleași reguli în toate acțiunile de CSR.

○ Companiile economice își argumentează existența prin faptul că acestea simt necesitatea responsabilă față de societate de a produce bunuri și servicii, astfel ca prin ce ar fi argumentata responsabilitatea morală a firmelor?

Voluntariatul ca activitate de CSR

Fiecare companie care decide că vrea să se conducă de un program de CSR alege pentru sine ce activități să urmeze. Din multitudinea de variante care pot fi culese din acțiunile firmelor, și anume Marketingul social, acțiunile filantropice sau marketingul pentru o cauză, putem selecta unul care în viziunea mea începe să prindă rădăcini din ce în ce mai mult și anume Voluntariatul întreprins de companii. În continuare urmează să prezentăm argumentele care ne dovedesc ca voluntariatul ca activitate de CSR este o idee bună și câteva companii care deja au implementat asta în cadrul programului lor de activitate.

1. Voluntariatul mărește recrutarea angajaților.

Generația „millennials” ocupă aproximativ 54% din toată populația angajată. Această generație nu este în căutarea unui simplu loc de muncă, ei doresc să aibă oportunitatea de a face un impact pozitiv asupra societății, și mai mult-ei cer asta. Astfel ca lucrul pe care ei îl consideră ca având cel mai mare impact este Voluntariatul. Generația „millennials” preferă să facă parte dintr-un proiect direct implicat în activități de voluntariat decât să doneze unei organizații care se ocupă cu acest lucru. Astfel că aproape 77% din populația acestei generații ar dori să aibă șansa să folosească propriile capacități pentru o cauză nobilă. Astfel că acele companii care includ voluntariatul în activitățile lor de CSR au o șansă mai mare să angajeze angajați din generația „millennials”.

2. Voluntariatul crește angajamentul angajaților.

Voluntariatul crește implicarea angajaților în activitățile de CSR. De exemplu dacă într-o companie o echipă de angajați se angajează și construiesc o bicicletă împreună și după o donează, aceștia construiesc o legătură mult mai strânsă între ei. Când companiile întreprind activități de voluntariat, angajații sunt mult mai bucuroși și satisfăcuți.

3. Voluntariatul crește eficiența.

Cu toate că activitățile filantropice par a nu fi eficiente din cauza faptului că banii și resursele sunt cheltuite, pe când scopul principal al companiilor este de a mari profitul și cifra de afaceri, dacă companiile întreprind activitățile de CSR în mod optim și inteligent aceste pot chiar să își mărească cifra de afaceri. Din această cauză foarte multe companii deja au recurs la acest program.

Voluntariatul oferă posibilitate de a face ceva bun comunității, de a crește fericirea și mulțumirea angajaților și în schimb creșterea eficacității muncii.

În prezent unele companii internaționale oferă șansa angajaților de a face voluntariat prin ore plătite, dar doar unele se pot distinge prin faptul că au oferit aproape 5 zile întregi pe an. În continuare voi prezenta 8 companii care se disting prin faptul ca au în programul lor de CSR activități de voluntariat.

Novo Nordinsk

Novo Nordinsk este o companie farmaceutică daneză, care oferă aproximativ 80 de ore plătite pe an (aproximativ 10 zile) pentru diferite programe de voluntariat. Compania încearcă astfel prin activitățile sale să aducă un impact pozitiv societății. De exemplu multe dintre întâlnirile din afara companiei sunt așa planificate, astfel încât să fie adus un serviciu comunitar. Pe lângă asta există și o echipă specială care ajută angajații să urmărească orele de voluntariat efectuate și să găsească noi oportunități.

NuStar Energy

NuStar Energy este o companie din Texas unde responsabilitatea socială reprezintă o valoare de bază. Angajații au oportunitatea de a folosi aproximativ 60 de ore pe an pentru activități de voluntariat. O tradiție a companiei este turneul anual de golf, care are ca scop donarea de fonduri pentru o organizație locală care ajută persoanele fără casă. Tot evenimentul este în totalitate organizat de companie, de la căutarea sponsorilor, crearea de decorații, asamblarea pachetelor de cadou, organizarea unei cine cu aproximativ 800 de oaspeți. În ultimii 8 ani, turneul a strâns aproximativ 27 milioane de dolari.

Salesforce

Salesforce oferă aproximativ 56 de ore plătite anual pentru voluntariat. Angajații care reușesc să îndeplinească toate orele, primesc la sfârșitul anului un grant de 1000\$ care îi pot dona unei organizații non-profit la alegerea lor.

Deloitte

Deloitte este o firmă globală de consultare în management și oferă aproximativ 48 de ore anual pentru activități de voluntariat. Compania are ai multe programe și activități de voluntariat, cum ar Impact day. Pe lângă toate activitățile în care sunt implicați angajații companiei, aceasta are și fonduri de colectare.

Autodesk

Autodesk este o companie de design digital care oferă angajaților posibilitatea de a folosi 48 de ore din timpul lor de lucru pentru a face voluntariat în școli sau organizații non-profit. Pe lângă aceasta, însăși compania încearcă să participe la dezvoltarea societății prin programe cum ar fi proiecte de economisire a energiei, etc.

VMware

VMware este o companie de virtualizare digitală care crede că voluntariatul este o relație dublă, care ajută nu doar la dezvoltarea vieții angajaților dar și la contribuția lor în societate. Astfel angajații au 40 de ore plătite pe an pentru astfel de activități. De fiecare dată când unii angajați participă la astfel de activități, ei își împărtășesc experiențele cu ceilalți angajați, astfel dezvoltând și partea de învățat și nu doar de contribuție.

Stryker

Stryker oferă la fel 40 de ore pentru voluntariat. Un caz special este „Operation smile” . Începând cu 1982, când compania s-a înființat, aceasta a oferit aproximativ 240.000 de operații gratis. În anii precedenți compania a trimis o echipă de voluntari în Bolivia, achitând toate cheltuielile necesare. Călătoria a rezultat 115 zâmbete noi și un program de fonduri care a strâns fonduri necesare pentru aproximativ 160 de operații.

Cadence

Cadence oferă la fel 40 de ore plătite anual pentru ca angajații să poată face activități de voluntariat. Anul trecut de exemplu 27 de angajați ai companiei au participat la renovarea și vopsirea casei unei văduve de război de 94 ani. Alte proiecte ale companiei includ strângere de fonduri pentru persoanele fără locuință, mentoratul studenților scoțieni în matematică și științe, voluntariatul într-o localitate germană, strângerea de fonduri pentru elevii din China, etc.

Și în România putem găsi câteva exemple de firme care au ales să facă acțiuni de voluntariat ca parte a programului lor de CSR. Cu toate ca în România domeniul de Responsabilitate Socială

încă este în etapă de dezvoltare, putem deja urmări unele modele de firme care ne accentuează ideea că activitățile de CSR au viitor în România.

Dedeman

Un exemplu considerabil este Dedeman, care pe lângă restul activităților de responsabilitate socială, se ocupă și cu unele activități de voluntariat. Începând cu 2015, Dedeman împreună cu Asociația EcoAssist au legat un parteneriat în legătură cu realizarea unor evenimente cu caracter ecologic la care participă voluntari din companie. În cadrul proiectelor la care participă, au loc acțiuni împăduriri, monitorizare și întreținere a plantațiilor. Între timp, cu ajutorul al aproximativ 11.000 de voluntari, au fost plantați circa 236.700 de arbori forestieri.

OMV Petrom

O altă companie care este un exemplu veritabil este OMV Petrom. Pe lângă faptul că din 2007 angajații companiei sunt mereu implicați în acțiuni de voluntariat în cadrul proiectelor realizate de către companie cum ar fi „Fii și tu Moș Crăciun”, începând din 2011, în cadrul firmei se realizează și un campionat de voluntariat. Din 2014, acest concurs a devenit un concurs de proiecte, în care angajații pot veni cu idei de soluționare ale problemelor din societatea modernă, astfel încât și ceilalți angajați să fie implicați.

Concluzii

Responsabilitatea Socială Corporativă capătă din ce în ce mai multă importanță datorită sferei de aplicare care este mereu în creștere și așteptările societății care se dezvoltă din ce în ce mai mult către o direcție mai rigidă și mai aspră. Astfel ajungem la concluzia că firmele nu mai sunt atât de libere în alegerea dacă să adopte sau nu un program de CSR, ci sunt nevoite să decidă cât de multe activități să întreprindă. Observăm că și în România acest domeniu prinde forma. Ca implicare și pondere a activităților de voluntariat în totalitatea programelor de CSR, aș putea afirma din punctul meu de vedere că acesta ar fi cel mai important, întrucât nu doar contribuie la bunăstarea societății prin fapte și intenții bune, dar este și un bun catalizator al relațiilor dintre angajați. Datorită voluntariatului crește responsabilitatea angajaților, managerilor și devii un om mai bun în societate, ceea ce și poate fi observat în urma analizei exemplurilor de firme de mai sus.

Bibliografie:

1. Iamandi, I.E., *Etică și responsabilitate socială corporativă în afacerile internaționale*, Curs Master afaceri internaționale, București, 2012
2. Ogarcă, R., *Etică în afaceri*, Suport de curs 2017-2018, Craiova
3. <http://fortune.com/2016/03/21/companies-that-offer-paid-time-off-to-volunteer/>
4. <http://www.businessmanagementideas.com/notes/management-notes/corporate-social-responsibility/arguments-in-favour-and-against-corporate-social-responsibility-csr-management/5315>
5. <https://www.frontstream.com/3-reasons-why-your-workplace-giving-program-should-include-volunteering/>
6. https://www.omvpetrom.com/portal/01/petromcom/petromcom/OMV_Petrom/Sustainability/Our_initiatives/Employees_Engagement_Projects/Volunteering_in_OMV_Petrom
7. <https://www.dedeman.ro/ro/planuri-de-bine-pentru-mediul.html>

Analiza statistică privind evoluția firmelor private în România

Autor: Stejar Ana Maria
Coordonator: Conf. univ. dr. Dura Codruța
Universitatea din Petroșani

Abstract: *In this study I am pleased to present you the characteristics of the private companies and their evolution.*

Componentă fundamentală a economiei de piață, întreprinderea reprezintă o entitate, în cadrul căreia se produc bunuri, unde sunt finalizate investițiile, se repartizează veniturile, sunt exportate produsele, unde se creează locuri de muncă, unde factorul uman își manifestă energiile creatoare etc.

Noțiunea de întreprindere are la origine cuvântul francez “entreprise”, utilizat și în terminologia anglo-saxonă cu un înțeles identic. Clarificarea conceptului de întreprindere a reprezentat conținutul unor dezbateri ce au însoțit procesul de formare și consolidare a economiei moderne.

Întreprinderile sunt entități economice de bază ale economiei naționale, răspândite în teritoriu datorită răspândirii resurselor materiale, în special a resurselor primare limitate sau a accesului la acestea, a resurselor de muncă, a consumatorilor. Datorită variantelor alternative de utilizare a resurselor (factorilor) de producție în profil teritorial și a necesității utilizării lor eficiente în procesele economice, inițiativa agenților economici se diversifică pe măsura adâncirii procesului de diviziune socială a muncii. Ca unitate economică, întreprinderea are rolul de a administra cu eficiență maximă resursele de care dispune în vederea realizării obiectivelor stabilite de managementul individual sau de grup și de proprietari.

Henry Fayol consideră că întreprinderea reprezintă un ansamblu tehnic, economic și social care are funcții specifice și este condusă după principii de piață. Schumpeter definește întreprinderea punând în valoare funcția de inovație a întreprinzătorului: “...Vom denumi întreprindere executarea de noi combinații și, de asemenea, rezultatele obținute în cadrul exploatărilor”

În întreprinderi se desfășoară activități economice și sociale, prin urmare ele funcționează ca organisme economico-sociale care produc bunuri și servicii în scop de profit. În cazul unor entități de tip familial scopul prioritar al activității economice este obținerea unor venituri necesare familiei. Conceptul de întreprindere a cunoscut o lungă evoluție istorică în procesul de formare și consolidare a economiei moderne. Întreprinderea de azi este esențial diferită de cea care a apărut la începutul dezvoltării capitalismului.

După François Perroux “întreprinderea este o formă de producție prin care în cadrul aceluiași patrimoniu se combină prețurile diverșilor factori de producție aduși de agenți economici distincți de proprietarul întreprinderii, în vederea vânzării pe piață a unui bun sau serviciu și pentru a obține din diferența între două serii de prețuri (prețul de vânzare și prețul de cost) cel mai mare câștig bănesc posibil”

Întreprinderea privată, individuală sau colectivă are o îndelungată existență istorică și în țara noastră. În România antebelică rolul statului în procesul de dezvoltare prin investiții noi a fost important, datorită lipsei de capital privat autohton. În anul 1936, capitalul investit în întreprinderile economice ale statului se ridica la peste 130,7 mld. lei.

După 1944, pe baza principiului “centralismului democratic”, întreprinderilor economice, devenite în scurt timp în totalitatea lor întreprinderi de stat și cooperatiste, li s-a limitat dreptul de

decizie și au fost incluse în sistemul “planului național unic”, și-au pierdut independența economică reală și autonomia funcțională. Economia de comandă și centralismul excesiv au denaturat principiul autonomiei funcționale și al autogestiunii economice și au limitat atributele decizionale ale întreprinderii. Preocupările pentru definirea întreprinderii au dat naștere la opinii diferite, dar nu s-a conturat un concept coerent și complet care să exprime conținutul întreprinderii în condiții de piață, întrucât nu erau întrunite condițiile formării unui astfel de concept.

Deși de multă vreme, pe plan mondial, întreprinderea a ocupat un loc important în analiza microeconomică tradițională, tratarea conceptului de întreprindere s-a făcut de o manieră mecanică, abordându-se legăturile sale cu mediul în principal prin sistemul de prețuri și în scopul maximizării profitului, pe baza unui calcul economic rațional.

Teoria economică a întreprinderii, numită și neoclasică, a apărut în cadrul gândirii liberale de la sfârșitul secolului XIX și începutul secolului XX. Este vorba de explicarea deciziilor de fixare a prețurilor și a volumului de producție ca răspuns la variațiile cererii și a costului factorilor de producție. Obiectivul principal era maximizarea profitului. Pentru neoclasicii de la sfârșitul secolului XIX există o identitate între întreprinzător și întreprinderi, întreprinzătorul proprietar impunea obiectivul său personal: cel de maximizare a profitului.

Intr-un studiu CNIPMMR (Consiliului National al Intreprinderilor Private Mici si Mijlocii din Romania), 70% din respondenti au spus ca evolutia de ansamblu a mediului de business stanjeneste dezvoltarea afacerilor. Studiul a fost realizat pe un esantion de 1.723 de antreprenori din tara noastra, cuprinzand toate clasele de intreprinderi mici si medii, regiunile de dezvoltare, categoriile de varsta, formele de organizare juridica si ramurile de activitate.

Procentul este mai mic decat cel de anul trecut, cand aproximativ 78% din intreprinzatori spuneau ca evolutia mediului de afaceri din tara noastra este stanjenitoare.

De asemenea, in acest an, in jur de 22,5% din respondenti considera ca evolutia de ansamblu a mediului de afaceri, in perioada 2010 - 2011 este neutra si aproximativ 7,5% ca este favorabila. Cele doua procente sunt mai mari decat anul trecut, cand aproape 19% apreciau aceasta evolutia ca neutra si 3,75% o considerau favorabila.

Cele mai enumerate dificultati majore cu care s-au confruntat IMM-urile anul trecut sunt scaderea cererii interne (aproape 68%), fiscalitatea excesiva (48,5%), inflatia (aproape 44,5%), birocratia (41,5%), coruptia (36%), controalele excesive (31%), costurile ridicate ale creditelor (aproape 28%), incasarea facturilor de la firmele private (27,5%) si instabilitatea relativa a monedei nationale (circa 21%), putand-se alege mai multe variante de raspuns. Acum doi ani, cele mai mentionate dificultati majore ale IMM-urilor au fost scaderea cererii interne (66%), fiscalitatea excesiva (54,%), birocratia (47%), incasarea facturilor de la firmele private (36,7%), costurile ridicate ale creditelor (36%), inflatia (30,5%), instabilitatea relativa a monedei nationale (aproape 27%), accesul dificil la credite (in jur de 26%) si coruptia (aproape 26%), optiunile de a raspunde fiind multiple.

În acest context, în continuare fac o prezentare a situației înmatriculărilor de firme în România în ultimii trei ani.

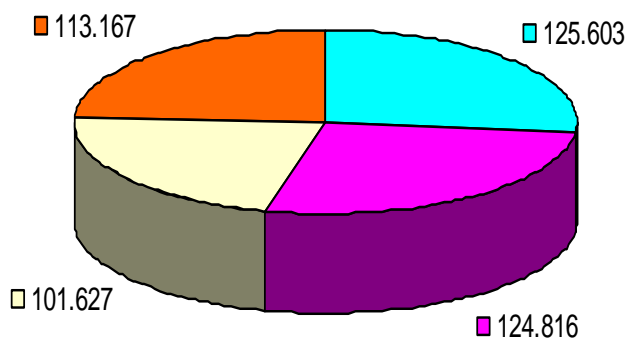


Figura nr. 1.

Sursa: <http://www.onrc.ro/index.php/ro/statistici>

Din graficul de mai sus se evidențiază faptul că per total în România, numărul cel mai mare de înmatriculări de persoane fizice și juridice s-a înregistrat în anul 2012 și 2013, respectiv 125.603 și 124.816 înmatriculări de persoane fizice și juridice. În anul 2015 înmatriculările de persoane fizice și juridice au scăzut cu 9,91% și 9,34% față de anii 2012 și respectiv 2013, iar în anul 2014 numărul lor a scăzut cu 10,2% față de anul 2015.

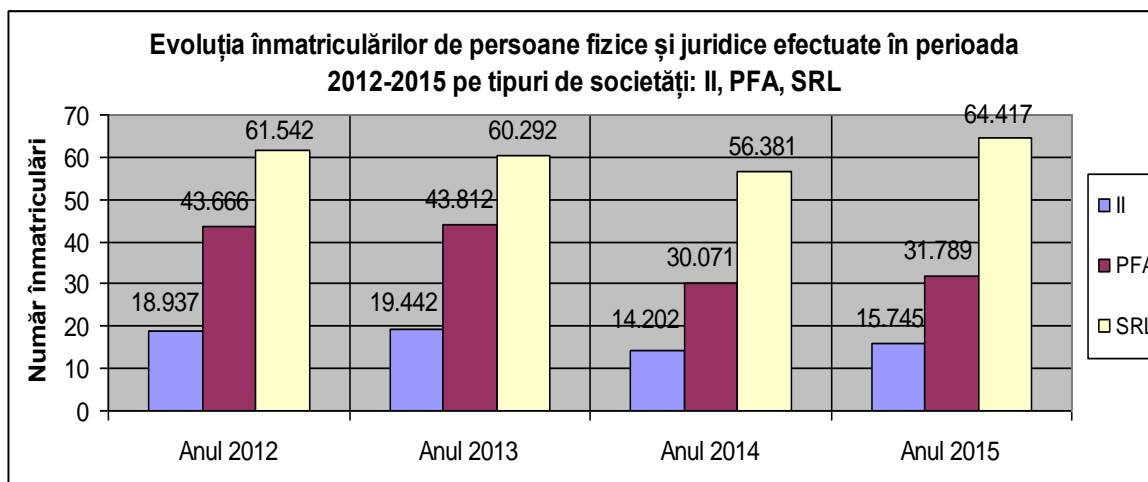


Figura nr. 2.

Sursa: <http://www.onrc.ro/index.php/ro/statistici>

În graficul anterior se observă că în perioada 2012-2015 cele mai multe înmatriculări de persoane fizice și juridice de întreprinderi individuale (II) s-a înregistrat în anul 2013, respectiv un număr de 19.442 înmatriculări II; în anul 2012 au scăzut cu 2,6% față de anul 2013; în anul 2015 au scăzut cu 19,02%, iar în anul 2014 a avut loc cea mai mare scădere a înmatriculărilor de întreprinderi individuale cu 26,96% față de anul 2013.

Din punct de vedere al înmatriculărilor de persoane fizice autorizate (PFA), cele mai multe s-au înregistrat tot în anul 2013, respectiv 43.812 înmatriculări PFA; în anul 2012 au scăzut cu doar 0,34% față de anul 2013; în anul 2015 au scăzut cu 27,45% față de 2013, iar în anul 2014 a avut loc cea mai mare scădere respectiv cu 31,37% față de 2013.

În ceea ce privește numărul înmatriculărilor de persoane fizice și juridice de societăți cu răspundere limitată (SRL), cele mai multe au fost în anul 2015 respectiv 64.417 înmatriculări de

SRL-uri; în anul 2012 au scăzut cu doar 4,47% față de 2015; în anul 2013 au scăzut cu 6,41% față de anul 2015, iar în 2014 a avut loc cea mai mare scădere de 12,48% față de anul 2015.

Per ansamblu cele mai multe înmatriculări de persoane fizice și juridice de II, PFA și SRL s-au înregistrat în anul 2012 respectiv 124.145, apoi în anul 2013 s-au înregistrat 123.546, după care urmează anul 2015 cu 111.951, și în cele din urmă anul 2014 cu 100.654 înmatriculări de persoane fizice și juridice de II, PFA și SRL.

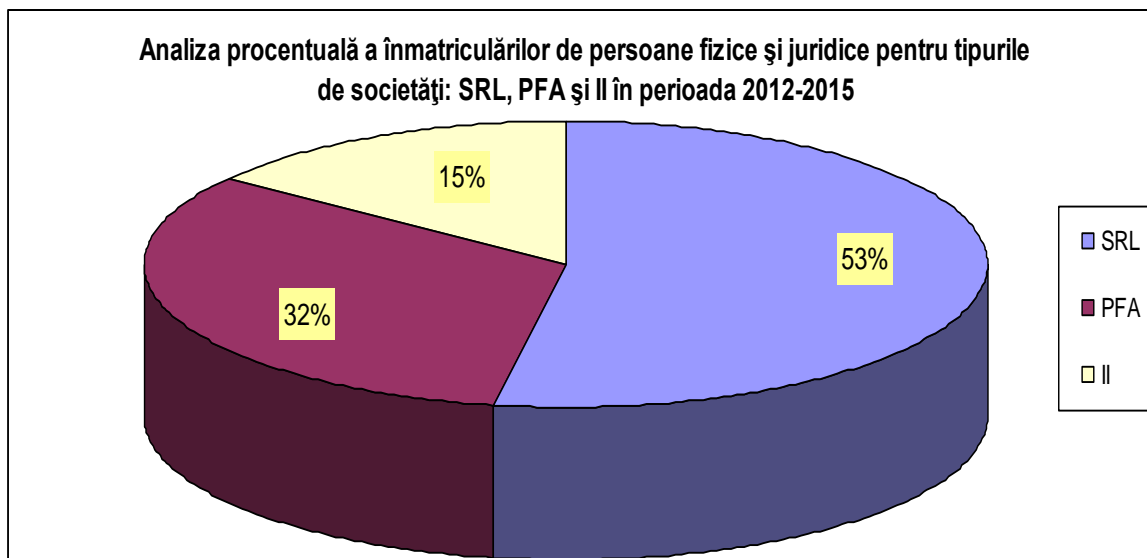


Figura nr. 3.

Sursa: <http://www.onrc.ro/index.php/ro/statistici>

În acest grafic se observă că în perioada anilor 2012-2015 un procent de 53% revine înmatriculărilor de societăți cu răspundere limitată (SRL), următorul procent de 32% corespunde înmatriculărilor de persoane fizice autorizate (PFA), iar procentul de 14% corespunde înmatriculărilor de întreprinderi individuale (II).

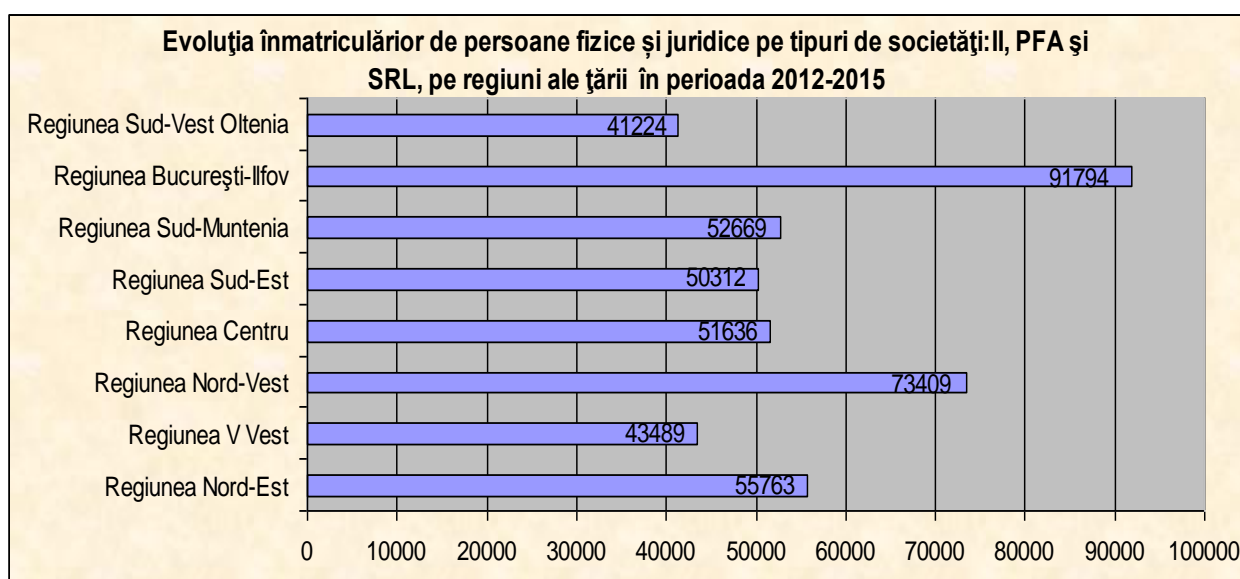


Figura nr. 4.

Sursa: <http://www.onrc.ro/index.php/ro/statistici>

În acest grafic privind evoluția înmatriculărilor de persoane fizice și juridice pe tipuri de societăți: II, PFA, și SRL, pe regiuni ale țării în perioada 2012-2015 se evidențiază următoarea clasificare în ordine descendentă respectiv: Regiunea București-Ilfov; Regiunea Nord-Vest; Regiunea Nord-Est; Regiunea Sud-Muntenia; Regiunea Centru; Regiunea Sud-Est; Regiunea Vest; și în cele din urmă Regiunea Sud-Vest Oltenia.

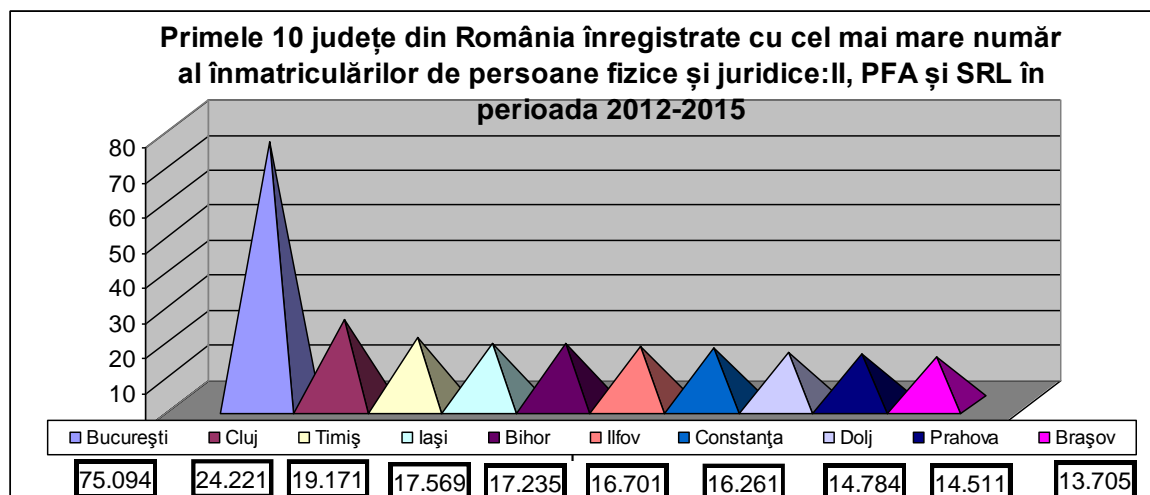


Figura nr. 5.

Sursa: <http://www.onrc.ro/index.php/ro/statistici>

În graficul de mai sus sunt evidențiate primele 10 județe din România înregistrate cu cel mai mare număr al înmatriculărilor de persoane fizice și juridice pe tipuri de societăți:II, PFA și SRL în perioada 2012-2015, iar București a înregistrat cel mai mare număr, după care urmează în ordine descrescătoare județele: Cluj, Timiș, Iași, Bihor, Ilfov, Constanța, Dolj, Prahova și în cele din urmă județul Brașov.

Concluzionând, în România, ca în oricare economie de piață, IMM-urile au efecte benefice pentru sistemul economic, prin rolurile pe care le îndeplinesc. Dintre ele menționăm: - Firmele private sunt importante creatoare de locuri de muncă, prin aceasta ele contribuind la stabilitatea socială a zonei respective;

- firmele private au un rol decisiv în asigurarea stabilității socio-politice a țării. Acest lucru este posibil datorită faptului ca distribuia puterii economice prin sistemul firmelor private conduce la o repartizare favorabilă a puterii în societate;

- sporesc caracterul concurențial al unor piețe, ele înseși fiind surse de concurență, determinând astfel o mai bună satisfacere a nevoilor consumatorilor;

- contribuie la formarea ofertei de bunuri și servicii și în acest fel, la formarea PIB, la creșterea exporturilor și a investițiilor naționale.

Bibliografie:

1. Perroux Fr., Cours d'économie politique, Paris, 1975
2. Răscolean I., Dura C., Isac C., Economia și gestiunea întreprinderii, Editura Sitech, Craiova, 2014
3. <http://cnipmmr.ro/2015/07/01/carta-alba-a-imm-urilor-din-romania-2015/>
4. <http://www.biblioteca-digitala.ase.ro/biblioteca/pagina2.asp?id=cap2>
5. <http://www.onrc.ro/index.php/ro/statistici>

Finanțarea europeană nerambursabilă

Autor: Strachină Alina
Coordonator: Conf. univ. dr. Niță Dorina
Universitatea din Petroșani

Abstract: *European integration has come up with new challenges for the entire Romanian society, especially for promoters of investment projects. Major opportunities are represented by the possibility of accessing the European Structural Funds. The main objective of this paper is to present different forms of European non-reimbursable financing.*

1. Introducere

Europa este una dintre cele mai dezvoltate regiuni din întreaga lume. Acest lucru este sesizabil atât la nivel economic cât și la nivel social. Cu toate acestea pot fi observate dispariții între veniturile și calitatea nivelului de trai între toate regiunile din Uniunea Europeană.

Aceste fapte reprezintă cauzele adoptării unor politici de coeziune economică și socială, luând apoi forma unor fonduri structurale. După cum vom vedea pe parcursul acestei lucrări, ele au apărut într-o oarecare formă, odată cu Uniunea Europeană urmând a se înmulți în același timp cu extinderile spre state neconsolidate. Este important a afla natura acestor fonduri, apariția, dezvoltarea lor precum și cine sunt beneficiarii și cum le pot accesa.

Nu toți europenii au aceleași avantaje și șanse de succes în termeni socio-economici. Diferența este făcută de zona în care locuiesc - dacă este o regiune prosperă sau săracă, o zonă aflată în expansiune sau declin economic, o zonă urbană sau rurală, la periferia Uniunii Europene sau într-unul dintre centrele sale economice. În aceste condiții coeziunea economică și socială este necesară, fiind totodată și unul dintre principalele obiective ale Uniunii Europene.

Extinderea Uniunii Europene a generat provocări din punct de vedere al competitivității sale și a coeziunii interne. Se vor accentua decalajele existente între statele membre și regiunile din acestea. Aceste decalaje provin din deficiențele structurale în factorii-cheie ai competitivității, și anume dotarea inadecvată cu capital fizic și uman (cu infrastructuri și forțe de muncă), insuficiența capacității de inovare, a sprijinului întreprinderilor și a nivelului scăzut de capital de mediu (un mediu natural și/sau urban poluat). Implementarea politicii de coeziune la nivelul Uniunii Europene presupune reducerea decalajelor existente între regiuni în termeni de producție, productivitate și ocupare.

Integrarea europeană a venit cu noi provocări pentru întreaga societate românească, cu precădere pentru promotorii proiectelor de investiții (companiile private dar și autoritățile publice locale, regionale și centrale). Oportunitățile majore pentru companiile din fostele țări candidate provin din libertatea operării pe Piața Comunitară Europeană și de posibilitatea de accesare a fondurilor structurale europene. Companiile din România dar și autoritățile publice s-au reformat în vederea adaptării la cerințele legislației europene dar și cu scopul de a accesa cu succes programele de finanțare europene create special pentru ele.

2. Programe de finanțare nerambursabile

România are alocate 38,9 miliarde de euro, fonduri europene, în perioada de programare 2014-2020, din care aproximativ 3 miliarde de euro sunt destinați firmelor mici și mijlocii (IMM). Acești bani vor putea fi accesați până în anul 2022, în principal prin Programul Operațional

Regional, Programul Operațional Competitivitate, Programul Național pentru Dezvoltare Rurală și Programul Operațional pentru Pescuit.

În plus, sunt și programe de ajutoare nerambursabile pentru IMM-uri finanțate din fonduri naționale.

Am selectat câteva linii de finanțare pentru startupuri și înreprinderi mici și mijlocii (IMM):

- Microîntreprinderi, firme mici și mijlocii. Programul Operational Regional, linia de finanțare 2.2 - Sprijinirea creării și extinderea capacităților avansate de producție și dezvoltarea serviciilor. Fiecare proiect poate primi între 200.000 euro și 1 milion euro, ajutor de stat și ajutor de minimis. Alocarea totală a apelului de proiecte este de 172,94 milioane euro. Avantajul este reprezentat de sumele mari oferite însă, firmele trebuie să asigure din resurse proprii cel puțin 30% - 55% din investiția din ajutorul de stat și cel puțin 10% din investiția din ajutorul de minimis. Banii nu pot fi accesați în București-Ilfov și există condiții de vechime și de număr de salariați (minimum 3).
- Startup-uri. Programul Operational Capital Uman (POCU), linia de finanțare România Start-up Plus. Viitorii antreprenori selectați vor putea primi până la 40.000 de euro pentru deschiderea unui start-up, în baza planurilor de afaceri. Avantajele sunt date de suma destul de mare pentru un startup, beneficiarii finali vor fi scutiți de birocrația proiectelor europene în relația cu instituțiile centrale în domeniu, pentru că organizațiile care administrează schemele se vor ocupa de acest aspect. Dezavantajul este că dintr-un buget total de 105 milioane de euro, maximum 1.500 de persoane vor putea ajunge în situația de a primi bani pentru startup (adică 60 de milioane de euro în total). Procedura este totuși de durată, pentru că implică evaluări multiple, având în vedere că vorbim despre proiecte mari, depuse de administratori de grant, în interiorul cărora vor fi finanțate firmele. Bucureștiul și județul Ilfov sunt excluse de la această finanțare. Un alt dezavantaj este că organizațiile care administrează granturile și-au făcut deja preselecții de grupuri-țintă înainte ca ele să fi fost selectate pentru finanțare.
- Startup-uri. Diaspora Start-up. Este un program similar României Start-up Plus, însă beneficiarii finali sunt românii din străinătate, care vor să se întoarcă în țară și să-și deschidă aici o afacere. Bugetul total al apelului este de 30 milioane euro din Programul Operațional Capital Uman (POCU) 2014-2020. În 10 iulie 2017 a fost anunțată o lista cu 29 de organizații (32 de proiecte mari) selectate pentru a administra granturile pentru persoanele fizice - viitori antreprenori. Circa 300 de firme ar urma să fie înființate astfel.
- IMM, firme mari. Acțiunea 1.2.1 - Stimularea cererii întreprinderilor pentru inovare prin proiecte de cercetare-dezvoltare-inovare (CDI) derulate de întreprinderi individual sau în parteneriat cu institutele de cercetare-dezvoltare (CD) și universități, în scopul inovării de procese și de produse în sectoarele economice care prezintă potențial de creștere. Face parte din Programul Operațional Competitivitate (POC), gestionat de Autoritatea de Management Competitivitate din subordinea Ministerului Dezvoltării Regionale, Administrației Publice și Fondurilor Europene. Potrivit ministerului de resort, vor fi finanțate proiecte tehnologice inovatoare, prin care se va realiza o inovare de produs (atât pentru bunuri cât și pentru servicii, sau de proces, bazată pe exploatarea și utilizarea cunoștințelor științifice și tehnologice, sau pe baza drepturilor de proprietate industrială, proprie sau achiziționată. Activitățile ce pot fi realizate în cadrul acestor proiecte sunt: cercetare industrială, dezvoltare experimentală, activități de inovare și introducerea rezultatelor de CD în producție, activități de inovare privind obținerea, validarea și protejarea brevetelor și altor active necorporale. Acțiunea 1.2.1 se adresează cu precădere următoarelor categorii de solicitanți: întreprinderilor mari, mijlocii sau mici (inclusiv microîntreprinderi) din România cu activitate de cercetare-dezvoltare (CD), dar pentru care activitatea de CD nu constituie obiectul principal de activitate.

- Persoane fizice autorizate (PFA), microîntreprinderi, întreprinderi mici (SRL). Programul Național de Dezvoltare Rurală (PNDR), Submasura 6.2 - "Sprijin pentru înființarea de activități neagricole în zone rurale". Se oferă sprijin nerambursabil (fonduri europene și de la stat): 70.000 Euro/ proiect în cazul activităților de producție, servicii medicale, sanitar-veterinare și de agroturism, sau 50.000 Euro/ proiect în cazul altor activități. Aplicațiile se vor face online pe site-ul afir.info. S-a încheiat sesiunea 2017, însă este așteptată o nouă sesiune de depunere a proiectelor în anul 2018. Printre avantajele, finanțarea nerambursabilă este de până la 100% din valoarea proiectului, ceea ce înseamnă că beneficiarul nu trebuie neapărat să contribuie la investiție. Bineînțeles, TVA nu este eligibilă, decât dacă nu este deductibilă. Investițiile sunt numai pentru mediul rural, ceea ce reprezintă un dezavantaj.
- Persoane fizice autorizate (PFA), microîntreprinderi, întreprinderi mici. Submăsura 6.4 - "Investiții în crearea și dezvoltarea de activități neagricole". Este similară submăsurii 6.2, dar se finanțează afaceri ceva mai mari. Se acordă sprijin nerambursabil de până la 200.000 de euro pe 3 ani fiscali, pentru dezvoltarea unor mici afaceri non-agricole în mediul rural. Se oferă bani mai mulți. Dezavantajele: Intensitatea sprijinului nerambursabil este de maximum 90% din valoarea proiectului, ceea ce înseamnă că și solicitantul trebuie să vină cu minimum 10% din valoarea investițiilor. Se finanțează doar investiții în mediul rural.
- PFA, SRL, microîntreprinderi, IMM, firme mari. Submăsurile 4.2 „Sprijin pentru investiții în procesarea/ marketingul produselor agricole” și 4.2a „Investiții în procesarea/ marketingul produselor din sectorul pomicol”, din cadrul Programului Național de Dezvoltare Rurală. Agenția pentru Finanțarea Investițiilor Rurale (AFIR) deschide anual sesiuni de depunere de proiecte. În anul 2017, depunerea cererilor de finanțare se face în perioada 10 iulie ora 9.00 – 30 septembrie 2017 ora 16.00. Alocarea totală a apelului de proiecte este de 112 milioane euro în 2017. În aceste linii de finanțare se oferă fonduri europene între 200.000 euro și 2,5 milioane de euro, pentru investiții în producția și marketingul unor produse ca băuturile alcoolice, produsele de morărit, lactate. Dezavantajele sunt că intensitatea finanțării este destul de redusă: 50% - 40%, ceea ce înseamnă că beneficiarul asigură restul pentru finanțarea cheltuielilor eligibile în proiect. E destul de restrictivă: materiile prime și produsele rezultate trebuie să se regăsească în Anexa I la Tratatul de Funcționarea Uniunii Europene.
- PFA, SRL, microîntreprinderi, IMM, firme mari. Submăsurile GBER 4.2 și 4.2a din cadrul PNDR. Sunt asemănătoare cu cele de mai sus, numai că sunt mai puțin restrictive. Sumele oferite variază între 200.000 de euro și 900.000 de euro pentru IMM și până la 1,5 milioane euro pentru firme mari. Partea rea este că intensitatea sprijinului este de numai 10% - 50%, în funcție de regiunea beneficiarului. Partea bună este că în producție pot fi folosite materii prime agricole/ pomicole din Anexa I a TFUE, dar produsul rezultat este din afara anexei. De exemplu, pot fi finanțate afaceri în producția de panificație, înghețată, ciocolată, bere etc. Sesiunile de înscriere se deschid anual de către AFIR. PFA, SRL, IMM.
- Măsură I.6 - diversificarea veniturilor și noi forme de venit, din cadrul Programului Operațional Pescuit. Prin această măsură, persoanele fizice autorizate (PFA), societățile cu răspundere limitată (SRL) și întreprinderile individuale care fac mici afaceri în domeniul pescuitului vor putea obține fonduri europene de până la 75.000 de euro pentru restaurante pescărești sau alte investiții în acord cu acest specific.
- Microîntreprinderi, IMM, firme mari. Măsură II.2. - Investiții productive în acvacultură, din cadrul POP. Se finanțează investiții în crescătorii de pește. Valoarea totală eligibilă nerambursabilă a unui singur proiect este de maximum 2 milioane de euro. Valoarea eligibilă minimă a unui proiect este de 5.000 de euro. Avantajele sunt oferite de sumele mari și bugetul mare însă pe un domeniu restrâns de activitate, intensitate scăzută a finanțării (50% pentru IMM).

- IMM. Programul Horizon 2020. Este un program european care finanțează proiecte inovatoare, inclusiv pentru IMM-uri. Se aplică direct la Comisia Europeană, on-line. Bugetul total al programului este de 80 miliarde euro, în perioada de programare 2014-2020. Doar câteva IMM-uri din România au reușit să fie selectate la finanțare, de câte 50.000 de euro. Intensitatea sprijinului variază între 70% și 100%.
- Start-upuri, IMM. România Start-up Nation - este o schema de finanțare mixtă - fonduri UE și de la bugetul de stat. Firmele (SRL) mici și mijlocii (IMM) înființate după data de 30 ianuarie 2017 vor putea obține finanțări de până la 200.000 de lei pentru investiții. Avantaje: bugetul mare al programului (câte 2 miliarde de lei pe an în 2018-2020, din fonduri europene și de la bugetul de stat), paleta largă de cheltuieli eligibile, sunt acceptați beneficiari din toată țara, inclusiv București-Ilfov. Intensitatea sprijinului este de 100% din cheltuielile eligibile. Dezavantaje au antreprenorii cu afaceri anterioare pe un cod CAEN nu pot accesa programul pe același cod.
- IMM. Programul Comert. Este un program de sprijin pentru IMM-uri finanțat numai din bugetul de stat, prin Ministerul pentru Mediul de Afaceri. Antreprenorii cu firme mici și mijlocii vor putea obține ajutoare nerambursabile de la stat de până la 250.000 de lei (circa 55.000 Euro) pentru investiții. Programul are loc anual, fiind anunțat un buget de aproape 200 milioane lei în perioada 2017-2020. Intensitatea ajutorului va fi de maximum 90%, ceea ce înseamnă ca beneficiarul va trebui să suporte minimum 10% din investiție din banii lui. Firmele beneficiare sunt cele care au ca obiect de activitate comercializarea produselor și serviciilor de piață. O altă condiție de participare este ca firmele să aibă cel puțin 1 an calendaristic de la înființare la data deschiderii aplicației electronice de înscriere a planului de investiții. Avantaje: suma mare oferită, intensitatea sprijinului mare însă TVA nu este eligibilă și trebuie suportată de beneficiar (TVA este însă deductibilă pentru firmele care au cod de TVA). Până acum decontarea cheltuielilor s-a făcut numai prin rambursare, ceea ce a însemnat că firmele trebuia să vină de la bun început cu toți banii pentru investiție.

3. Pașii accesării programelor de finanțări cu fonduri europene

Pasul 1: Ideea de afaceri. De aici pleacă totul, pentru că liniile de fonduri nerambursabile au fost create pentru finanțarea unor idei de afaceri, nu invers. Un proiect care nu pornește de la o idee fezabilă și este făcut doar pentru că există bani este cheia insuccesului.

Pasul 2: Identificarea liniei de finanțare. Așa cum am arătat mai sus, liniile de finanțare diferă în funcție de domeniul de activitate, tipul beneficiarilor, locul de derulare a proiectului. Programul Național de Dezvoltare Rurală (PNDR) finanțează afaceri în domeniul agriculturii indiferent de locația investiției (mediul urban, mediul rural) sau afaceri non-agricole în mediul rural, în comune sau sate aparținătoare de comune. Programul Național pentru Pescuit și Afaceri Maritime (POPAM) finanțează afaceri în domeniul pescuitului și acvaculturii, cercetare în domeniu, precum și afaceri conexe, de diversificare a activității persoanelor implicate în pescuit, cum ar fi restaurante pescărești și agrement. Programul Operațional Capital Uman (POCU) abordează antreprenoriatul ca soluție de stimulare a ocupării forței de muncă și reducere a sărăciei. Aici banii europeni intervin de la începutul activității antreprenoriale, de la cursurile de profil, workshopuri și terminând cu acordarea de micro-granturi și asistență în realizarea și implementarea planului de afaceri. De obicei (dar nu exclusiv), în aceste cazuri beneficiarul este o structură asociativă (asociație, patronat, camera de comerț, etc.), iar banii ajung la firme sau la persoane fizice prin subprograme gestionate de acestea. Programul Operațional Regional (POR) finanțează IMM-uri și în special microîntreprinderi în mediul urban (orașe sau sate aparținătoare de orașe), în sectoare non-agricole, precum și huburi pentru startupuri. O axa nouă este finanțarea entităților de transfer tehnologic, cele care își propun să preia rezultatele inovatoare a unei cercetări (invenție, inovație) și să le transforme în afaceri. Programul Operațional Competitivitate (POC) finanțează IMM-uri, startupuri și firme

spin-off în domeniile cercetării, inovării, IT etc. Valoarea tehnologică și transferul de tehnologie joacă un rol important, fiind complementar cu POR în acest sens. Programele de finanțare din fonduri naționale pentru IMM-uri - au la bază fondurile de la bugetul de stat și acordă ajutoare nerambursabile pentru investiții și accesul la piețele internaționale.

Pasul 3: Eligibilitatea solicitantului. Programele enumerate anterior au în componență axe prioritare cu linii de finanțare distincte, măsuri, submăsuri, pe domenii de intervenție. Pentru aceste componente se anunță cu o anumită periodicitate (de regulă, anual, dar pot fi și mai dese și mai rare) apeluri de proiecte (call-uri). Fiecare astfel de apel de proiecte are câte un ghid al solicitantului sau procedură de implementare în care sunt trecute condițiile de accesare, eligibilitatea solicitanților și a cheltuielilor etc. În aceste ghiduri specifice (care trebuie coroborate și cu ghidurile generale) se indică exact solicitanții eligibili, principalele condiții fiind:

- dacă sunt microîntreprinderi, întreprinderi mici, mijlocii;
- dacă sunt start-upuri sau firme cu mai mare experiență, vechimea maximă sau minimă a firmelor;
- dacă sunt în mediul rural, urban, în anumite regiuni de dezvoltare
- codurile CAEN.
- situația financiară a firmelor, pentru firmele vechi fiind esențială în cele mai multe cazuri existența profitului

Pasul 4: Eligibilitatea activităților și cheltuielilor. Tot în ghiduri se specifică sumele acordate, intensitatea finanțării (și aportul propriu) și eligibilitatea cheltuielilor. Aici se specifică ce dacă cheltuielile cu echipamentele trebuie să aibă un anumit procent în investiție, dacă se acoperă chiriile, salariile, investiții necorporale, brevete etc. Suplimentar eligibilității cheltuielilor, majoritatea programelor definesc activități eligibile, fapt care presupune că, suplimentar analizei eligibilității cheltuielilor, se va analiza eligibilitatea proiectului în sine și modul cum acesta răspunde cerințelor de dezvoltare ale companiei și cerințelor programului de finanțare.

Pasul 5: Planul de afaceri. Întocmirea planului de afaceri sau a memoriului justificativ este esențială pentru finanțările nerambursabile. În acest document sunt descrise:

- esența afacerii, modelul de business, cum va face afacerea bani,
- obiectivele de creștere într-o perioadă de timp dată,
- numărul de angajați,
- analiza SWOT (puncte tari, puncte slabe, oportunități, amenințări),
- activități necesare implemetării proiectului
- cheltuielile eligibile și neeligibile
- analiza pieței
- produsele și serviciile aduse în piață
- proiecțiile financiare ale afacerii
- justificarea finanțării - cum îl ajută pe beneficiar finanțarea, de ce este necesară,
- etc.

În funcție de tipul de program planul de afaceri poate fi extrem de simplificat sau de elaborat, de obicei cerințele mai simple fiind în cadrul proiectelor elaborate pentru accesarea de fonduri guvernamentale.

Pasul 6: Documentația anexată planului de afaceri și cererii de finanțare. Planurile de afaceri împreună cu alte documente cerute în Ghiduri, proceduri și legislație constituie un dosar pe care solicitanții îl depun împreună cu cererea de finanțare la autoritatea de management pentru finanțările respective. De obicei principala piesă a acestui dosar este cererea de finanțare, iar anexe sunt documentele care dovedesc respectarea cerințelor de eligibilitate și de selecție a proiectului de către beneficiar. (oferte de preț, certificate, etc)

Pasul 7: Depunerea cererii de finanțare. Cererea de finanțare și celelalte documente necesare se depun în intervalul de timp specificat la apelul de proiecte, de regulă în format electronic pe:

- site-ul afir.info - pentru PNDR

- MySMIS-pentru POC, POR, POP și POCU (în cazul POCU depun proiecte organizațiile care gestionează schemele de grant, iar beneficiarii finali sunt incluși în aceste proiecte prin diverse mecanisme de selecție).
- Site-ul aippimm.ro - pentru programele naționale pentru IMM.

Pasul 8. Semnarea Contractului de finanțare – contractarea. Proiectele depuse sunt evaluate la autoritățile de management sau la organismele intermediare cărora acestea le-au delegat anumite competențe, de către evaluatori interni sau externi. În urma evaluărilor, un număr de proiecte sunt selectate la finanțare, în ordinea punctajelor obținute. Titularii proiectelor câștigătoare semnează contractele de finanțare cu autoritățile de management și încep de implementarea proiectului. Procesul de contractare presupune furnizarea unui nou set de documente care să certifice respectarea criteriilor solicitate de finanțator.

Pasul 9: Implementarea proiectului. În acest complex proces, beneficiarul finanțării nerambursabile trebuie să desfășoare toate activitățile prevăzute în proiect, să facă investițiile anunțate, în condițiile și cu rezultatele pe care și le-a asumat în planul de afaceri și în proiect.

Acest proces presupune două etape importante: realizarea achizițiilor și a cererilor de rambursare, existând deseori situația când suplimentar acestor activități apare necesitatea de modificări de soluție tehnică.

Pe perioada de implementare a proiectului și până la final, beneficiarul își poate primi fondurile nerambursabile.

Pasul 10: Monitorizarea. La unele linii de finanțare, perioada de monitorizare poate dura și 3 ani după finalizarea proiectului, timp în care afacerea trebuie să funcționeze, să mențină locurile de muncă pe care și le-a asumat, să exploateze achizițiile achiziționate cu banii nerambursabili. În caz contrar, beneficiarul riscă retragerea fondurilor nerambursabile primite anterior.

4. Concluzii

Asistența UE nu a stimulat capacitatea de creștere în statele membre mai puțin dezvoltate; eficacitatea politicii de coeziune a fost dependentă de o structură instituțională sustenabilă și gradul de deschidere a economiei mondiale. Anual, UE își propune ca prin mijloacele pe care le deține să sporească eficiența și eficacitatea. Prin intermediul fondurilor structurale se poate dezvolta în mod eficient orice regiune sau sector agricol. Astfel, aceste politici au suferit mai multe modificări, care au un impact asupra fondurilor structurale.

Bibliografie:

1. <https://www.startupcafe.ro/fonduri-europene-nerambursabile-firme.htm>
2. <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/>
3. <http://www.aippimm.ro/>

Secțiunea
CERCETARE DIDACTICĂ

Analiza statistică-matematică a datelor unei cercetări pedagogice

Autor: Boleac Victoria
Coordonator: Lect. univ. dr. Popescu Anamaria
Universitatea din Petroșani

Abstract: The paper presents in a concise way the main indicators of the central trend, of the scattering and of the distribution of the frequencies. In the following we have analyzed the distribution of groups of secondary school students in two secondary schools at the National Evaluation using a system of indicators that are relevant and interpretable and can draw definite conclusions according to which the future evolution can be predicted.

1. Introducere

O prelucrare statistică-matematică a acestor rezultate impune câteva considerații teoretice prealabile [7], [8].

Examenele de evaluare națională clasa a VIII-a sunt destinate să măsoare performanța atinsă de elevi la absolvirea unor stadii de pregătire.

Performanța indivizilor în cadrul unui lot suficient de mare și instruit omogen se distribuie sub forma clopotului lui Gauss [2].

În cazul unui eșantion de 100 de elevi [5]:

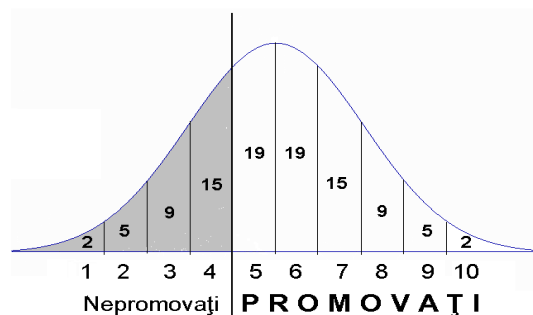


Fig. 1 Distribuție corectă a elevilor participanți la evaluare națională

În cazul promovabilității obișnuite notele de la 1 la 4 reflectă performanțe insuficiente pentru promovare, rezultă că procentul de nepromovare este de cca. $(2+5+9+15)/100 = 31\%$ (figura 1).

2. Tendința de centralitate

În cadrul distribuțiilor de frecvențe se poate observa gruparea valorilor în jurul unei valori centrale. În această situație curba de distribuție are forma unui clopot, fiind cunoscută sub denumirea de curba normală sau Gauss-Laplace [1], [4].

Gruparea valorilor în jurul unei valori centrale se numește tendința de centralitate a unei distribuții de frecvențe.

Măsura tendinței de centralitate este dată de un set valori grupate în jurul valorii centrale, reprezentativitatea acesteia fiind dată de gradul de concentrare al datelor în jurul valorii centrale.

Principalii parametri ce măsoară tendința de centralitate sunt: media aritmetică, modul și mediana.

Media aritmetică

Media aritmetică în cazul unei serii de distribuție (cu grupare în clase) are formula de calcul

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n n_i x_i}{n}, \quad (1)$$

unde x_i reprezintă centrul de interval al grupei și n_i frecvența valorilor din intervalul grupei, iar suma se extinde pe ansamblul claselor.

Mediana

În calculul mediane unei distribuții de frecvențe se parcurg următoarele etape:

- se cumulează crescător frecvențele de apariție, $C(x_i)$
- se stabilește intervalul median $(x_i^{\text{inf}}, x_i^{\text{sup}})$ unde i se alege astfel încât

$$C(x_{i-1}) < \frac{n}{2} \leq C(x_i) \quad (2)$$

Notăm cu $n_m = C(x_i) - C(x_{i-1})$ numărul de observații pe care îl conține intervalul median și $d_m = x_i^{\text{sup}} - x_i^{\text{inf}}$ lungimea intervalului median. Se presupune că valorile variabilei sunt uniform repartizate în fiecare interval.

- se determină mediana pe baza formulei:

$$x_m = x_i^{\text{inf}} + \frac{d_m}{n_m} \left(\frac{n}{2} - C(x_{i-1}) \right) \quad (3)$$

unde x_i^{inf} = limita inferioară a intervalului median.

Modul

Modul sau dominantă unei variabile reprezintă valoarea care înregistrează cea mai mare frecvență de apariție.

În cazul seriilor de date organizate pe intervale de variație a caracteristicii de grupare, modul se află prin interpolare în intervalul de grupare cu frecvența cea mai mare.

Pentru seria de frecvențe estimarea valorii modale presupune parcurgerea următoarelor etape:

- se determină intervalul modal $(x_M^{\text{inf}}, x_M^{\text{sup}})$ (intervalul cu frecvența cea mai mare)
- se determină modul pe baza formulei:

$$x_M = x_M^{\text{inf}} + d_M \frac{\Delta_1}{\Delta_1 + \Delta_2} \quad (4)$$

unde: x_M^{inf} = limita inferioară a intervalului modal;

$d_M = x_M^{\text{sup}} - x_M^{\text{inf}}$ = mărimea intervalului modal;

$\Delta_1 = n_i - n_{i-1}$ = diferența între frecvența intervalului modal și frecvența intervalului anterior;

$\Delta_2 = n_i - n_{i+1}$ = diferența între frecvența intervalului modal și frecvența intervalului următor;

Dintre cei trei indicatori medii cea mai puțin reprezentativă este media aritmetică, aceasta fiind distorsionată de cele două valori extreme ale seriei de date. Valoarea modală are o frecvență de apariție de numai trei înregistrări, ceea ce face ca valoarea mediană să fie cea mai reprezentativă medie corespunzătoare seriei simple de date analizate.

3. Dispersia

Dispersia reprezintă gradul de împrăștiere a valorilor unei serii statistice.

Principalele măsuri de dispersie sunt: abaterea medie liniară, dispersia, abaterea medie pătratică (sau abaterea standard) și coeficientul de variație.

Abaterea medie liniară – arată cu cât se abat, în medie, termenii seriei de la media lor.

Serii de frecvențe:

$$\bar{a} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^k |x_i - \bar{x}| \cdot n_i \quad (5)$$

Dispersia se calculează ca medie aritmetică (simplă sau ponderată) a pătratelor abaterilor termenilor seriei de la media lor; este un indicator abstract, fără unitate de măsură, și arată modul în care termenii seriei gravitează în jurul mediei.

Serii de frecvențe:

$$\sigma^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^k (x_i - \bar{x})^2 \cdot n_i \quad (6)$$

Abaterea medie pătratică (abaterea standard, abaterea tip) se calculează ca medie pătratică (simplă sau ponderată) a abaterilor termenilor seriei de la media lor:

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2} \quad (7)$$

Coeficientul de variație sau de omogenitate se calculează ca raport procentual între abaterea medie liniară/pătratică (simplă sau ponderată) și nivelul mediu al abaterilor termenilor seriei de la media lor:

$$C_v = \frac{\sigma}{\bar{x}} \cdot 100 \quad (8)$$

Proprietăți:

- de obicei coeficientul de variație ia valori în intervalul [0, 100];
- valori mici (aproprate de limita inferioară) ale indicatorului indică o serie omogenă (media, mediana, modulul sunt reprezentative);
- valori mari (aproprate de limita superioară) ale indicatorului arată o serie eterogenă (neomogenă) (media, mediana, modulul sunt nereprezentative);
- pentru a considera o serie omogenă, teoria recomandă, ca valoarea coeficientului de variație să fie cel mult 30-35%.

4. Asimetria

Asimetria pentru o serie de date statistice indică abaterea de la aspectul simetric și direcția acesteia (pozitivă sau negativă).

Cea mai simplă modalitate de descriere acceptabilă, chiar dacă incompletă a formei variației este observarea diferenței între medie și mod care se numește asimetrie: $as = \bar{x} - x_M \leq 0$.

Dacă $\bar{x} = x_M$ atunci există simetrie perfectă;

Dacă $\bar{x} > x_M$ atunci există asimetrie pozitivă sau de stânga;

Dacă $\bar{x} < x_M$ atunci există asimetrie negativă sau de dreapta.

Aprecierea “de stânga” sau “de dreapta” provine din observarea poziției în care se află modul (x_M) față de medie (\bar{x}) pe axa absciselor în cazul unei serii de repartiție asimetrică.

Pentru a aprecia calitativ această situație, se recurge, în mod frecvent, la coeficientul de asimetrie propus de Karl Pearson:

$$C_{as} = \frac{\bar{x} - x_M}{\sigma} \quad (9)$$

Proprietăți și interpretare:

- interval de valori [-1;+1];
- semnul arată direcția asimetriei;
- valori mici (aproprate de 0) indică o asimetrie de mică intensitate;
- valori mari (aproprate de ±1) indică o asimetrie cu intensitate foarte mare.

5. Boltirea

Boltirea sau excesul este o măsură a formei seriei de date, măsurând înălțimea (boltirea) distribuției de date față de o distribuție normală, este exprimată prin formula:

$$K = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i - \bar{x}}{\sigma} \right)^4 \quad (10)$$

Boltirea poate fi:

- zero pentru o distribuție normală a seriei de date (repartiție mezocurtică);
- pozitivă pentru o serie de date mai înaltă decât o distribuție normală (repartiție leptocurtică);
- negativă pentru o serie de date mai joasă decât o distribuție normală (repartiție platicurtică).

6. Rezultate și concluzii

Repartiția pe grupe de medii obținute a elevilor promovați la două școli gimnaziale la evaluarea națională se prezintă în tabelul nr. 1 și nr. 2. [9]..

Tabel 1. Distribuția 1 a elevilor promovați la evaluarea națională, pe categorii de medii obținute

Grupe de medii obținute la evaluarea națională	Nr.elevi n_i	Centrul intervalului x_i	$x_i \cdot n_i$	Frecvențe cumulate $C(x_i)$
1	2	3	4	5
[2,50 – 3,00)	1	2,75	2,75	1
[3,00 – 3,50)	2	3,25	6,50	3
[3,50 – 4,00)	2	3,75	7,50	5
[4,00 – 4,50)	2	4,25	8,50	7
[4,50 – 5,00)	4	4,75	19,00	11
[5,00 – 5,50)	6	5,25	31,50	17
[5,50 – 6,00)	9	5,75	51,75	26
[6,00 – 6,50)	5	6,25	31,25	31
[6,50 – 7,00)	8	6,75	54,00	39
[7,00 – 7,50)	11	7,25	79,75	50
[7,50 – 8,00)	21	7,75	162,75	71
[8,00 – 8,50)	10	8,25	82,50	81
[8,50 – 9,00)	12	8,75	105,00	93
[9,00 – 9,50)	6	9,25	55,50	99
[9,50 – 10,00]	1	9,75	9,75	100
Total	100		708,00	

Sursa: <http://evaluare.edu.ro/Default1.aspx>

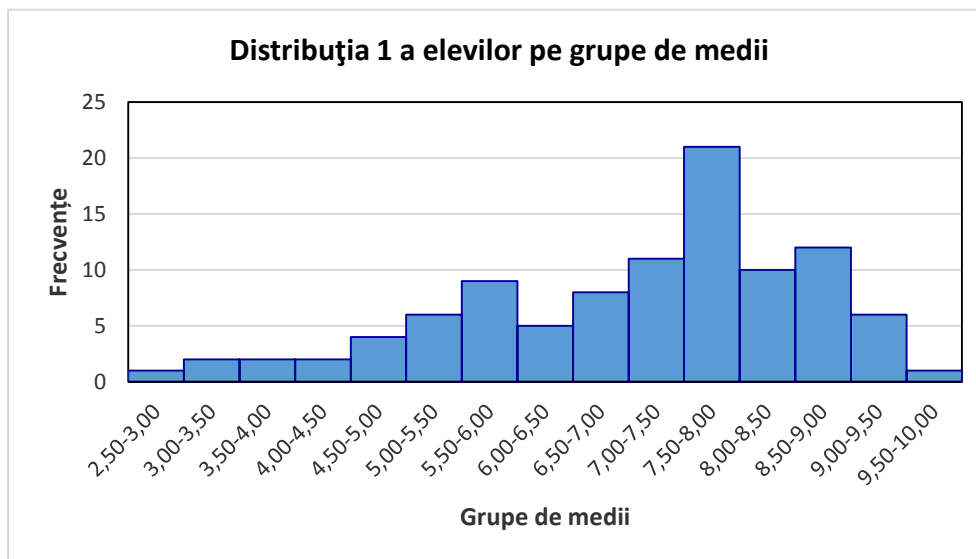


Fig. 2 Histograma distribuției 1 a elevilor pe grupe de medii

Tabel 2. Distribuția 2 a elevilor promovați la evaluarea națională, pe categorii de medii obținute

Grupe de medii obținute la evaluarea națională	Nr.elevi n_i	Centrul intervalului x_i	$x_i \cdot n_i$	Frecvențe cumulate $C(x_i)$
1	2	3	4	5
[2,50 – 3,00)	1	2,75	2,75	1
[3,00 – 3,50)	5	3,25	16,25	6
[3,50 – 4,00)	1	3,75	3,75	7
[4,00 – 4,50)	1	4,25	4,25	8
[4,50 – 5,00)	1	4,75	4,75	9
[5,00 – 5,50)	4	5,25	21,00	13
[5,50 – 6,00)	5	5,75	28,75	18
[6,00 – 6,50)	7	6,25	43,75	25
[6,50 – 7,00)	5	6,75	33,75	30
[7,00 – 7,50)	12	7,25	87,00	42
[7,50 – 8,00)	12	7,75	93,00	54
[8,00 – 8,50)	10	8,25	82,50	64
[8,50 – 9,00)	13	8,75	113,75	77
[9,00 – 9,50)	21	9,25	194,25	98
[9,50 – 10,00]	12	9,75	117,00	110
Total	110		846,50	

Sursa: <http://evaluare.edu.ro/Default1.aspx>

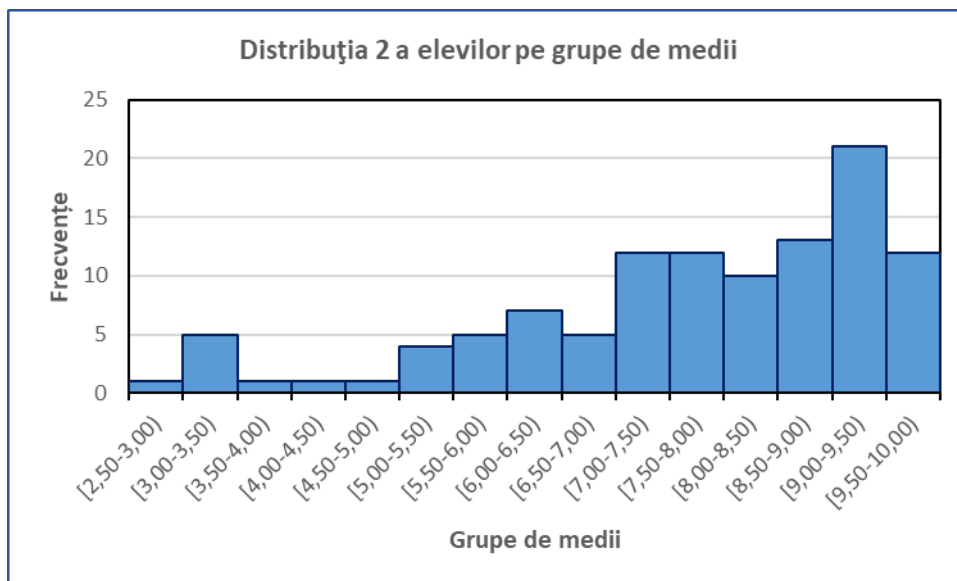


Fig. 3 Histograma distribuției 2 a elevilor pe grupe de medii

Din histograme se poate observa că variabilele studiate nu au o distribuție normală [2].

Nota medie a celor 100 de elevi ai școlii gimnaziale nr. 1 se determină utilizând formula

mediei aritmetice ponderate (1):
$$\bar{x}_1 = \frac{708}{100} = 7,08$$

iar nota medie a celor 110 de elevi ai școlii gimnaziale nr. 2 este:

$$\bar{x}_2 = \frac{846,50}{110} = 7,70$$

Așadar, tendința valorilor variabilei statistice este aceea de grupare în jurul valorii de 7,08 pentru prima școală gimnazială și 7,70 pentru cea de a doua școală gimnazială.

Estimarea medianei presupune parcurgerea următoarelor etape:

- Calculul frecvențelor cumulate crescător (vezi coloana 5 a tabelului nr. 1 și nr. 2)
- Stabilirea intervalelor mediane: [7,00 – 7,50) și [8,00-8,50).

- Aplicarea formulei medianei (3):
$$x_{m_1} = 7,00 + \frac{0,50}{11}(50 - 39) = 7,50$$

$$x_{m_2} = 8,00 + \frac{0,50}{10}(55 - 54) = 8,05$$

Nota cea mai des întâlnită între cei 100, respectiv 110 de elevi participanți se estimează astfel:

- Se determină intervalele modale (intervalul cu frecvența cea mai mare): [7,50 – 8,00) și [9,00 – 9,50)

- Se calculează valoarea modală (4):
$$x_{M_1} = 7,50 + 0,50 \cdot \frac{10}{10+11} = 7,74$$

$$x_{M_2} = 9,00 + 0,50 \cdot \frac{8}{8+9} = 9,24$$

Pentru a stabili gradul de omogenitate a celor două colectivități de elevi calculăm coeficientul de omogenitate, C_v (8).

Seria 1 de elevi

Tabel nr. 3 Calcule aferente coeficientului de omogenitate

Media obținută la evaluarea națională	Nr.elevi n_i	Mijlocul intervalului x_i	$x_i - \bar{x}$	$ x_i - \bar{x} n_i$	$(x_i - \bar{x})^2 n_i$
[2,50 – 3,00)	1	2,75	-4,33	4,33	18,75
[3,00 – 3,50)	2	3,25	-3,83	7,66	29,34
[3,50 – 4,00)	2	3,75	-3,33	6,66	22,18
[4,00 – 4,50)	2	4,25	-2,83	5,66	16,02
[4,50 – 5,00)	4	4,75	-2,33	9,32	21,72
[5,00 – 5,50)	6	5,25	-1,83	10,98	20,09
[5,50 – 6,00)	9	5,75	-1,33	11,97	15,92
[6,00 – 6,50)	5	6,25	-0,83	4,15	3,44
[6,50 – 7,00)	8	6,75	-0,33	2,64	0,87
[7,00 – 7,50)	11	7,25	0,17	1,87	0,32
[7,50 – 8,00)	21	7,75	0,67	14,07	9,43
[8,00 – 8,50)	10	8,25	1,17	11,70	13,69
[8,50 – 9,00)	12	8,75	1,67	20,04	33,47
[9,00 – 9,50)	6	9,25	2,17	13,02	28,25
[9,50 – 10,00]	1	9,75	2,67	2,67	7,13
Total	100				240,61

Seria 2 de elevi

Tabel nr. 4 Calcule aferente coeficientului de omogenitate

Media obținută la evaluarea națională	Nr.elevi n_i	Mijlocul intervalului x_i	$x_i - \bar{x}$	$ x_i - \bar{x} n_i$	$(x_i - \bar{x})^2 n_i$
[2,50 – 3,00)	1	2,75	-4,95	4,95	24,50
[3,00 – 3,50)	5	3,25	-4,45	0,89	3,96
[3,50 – 4,00)	1	3,75	-3,95	3,95	15,60
[4,00 – 4,50)	1	4,25	-3,45	3,45	11,90
[4,50 – 5,00)	1	4,75	-2,95	2,95	8,70
[5,00 – 5,50)	4	5,25	-2,45	0,61	1,50
[5,50 – 6,00)	5	5,75	-1,95	0,39	0,76
[6,00 – 6,50)	7	6,25	-1,45	0,21	0,30
[6,50 – 7,00)	5	6,75	-0,95	0,19	0,18
[7,00 – 7,50)	12	7,25	-0,45	0,04	0,02
[7,50 – 8,00)	12	7,75	0,05	0,00	0,00
[8,00 – 8,50)	10	8,25	0,55	0,06	0,03
[8,50 – 9,00)	13	8,75	1,05	0,08	0,08
[9,00 – 9,50)	21	9,25	1,55	0,07	0,11
[9,50 – 10,00]	12	9,75	2,05	0,17	0,35
Total	110				68,01

În tabelul nr. 3, respectiv nr. 4, totalul din colana a 6-a permite calcularea dispersiilor (6):

$$\sigma_1^2 = \frac{240,61}{100} = 2,41 \text{ și } \sigma_2^2 = \frac{68,01}{110} = 0,62.$$

Abaterile medii pătratice (7), $\sigma_1 = \sqrt{2,41} = 1,55$ și $\sigma_2 = \sqrt{0,62} = 0,79$ semnifică faptul că nota medie a celor 100 de elevi și 110 de elevi ai celor două școlii gimnaziale se abat în medie cu 1,55, respectiv 0,62 de la media estimată.

Abaterea standard de 1,55 reprezintă 22 % față de medie, iar abaterea standard de 0,62 reprezintă 10% față de medie (8):

$$C_{V_1} = \frac{1,55}{7,08} \cdot 100 = 22\% \text{ și } C_{V_2} = \frac{0,79}{7,70} \cdot 100 = 10\% .$$

Valorile determinate ale coeficientului de variație se situează sub valoarea de 35%, astfel concluzionăm că eșantionul celor 100 de elevi, respectiv de 110 de elevi analizați este unul omogen din perspectiva variabilei notă (medie obținută), și totodată rezultă că și media notelor este reprezentativă din punct de vedere statistic.

Intensitatea împrăștierii notelor față de nota medie este mijlocie, ceea ce arată că media $\bar{x}_1 = 7,08$ respectiv $\bar{x}_2 = 7,70$ este suficient de reprezentativă pentru toți cei 100 de elevi, respectiv 110 de elevi ai celor două școli gimnaziale.

Valorile coeficienților de asimetrie Pearson (9):

$$C_{as_1} = \frac{7,08-7,74}{1,55} = -3 \text{ și } C_{as_2} = \frac{7,70-9,24}{0,79} = -1,96 .$$

indică o asimetrie cu o intensitate foarte mare negativă (de dreapta) (figura 3).

Boltirea sau excesul (10) este $K_1 = \frac{152,17}{100} = 1,52$, respectiv $K_2 = \frac{4012,68}{110} = 36,48$, ceea ce ne indică serii de date mai înalte decât o distribuție normală (repartiție leptocurtică) [4].

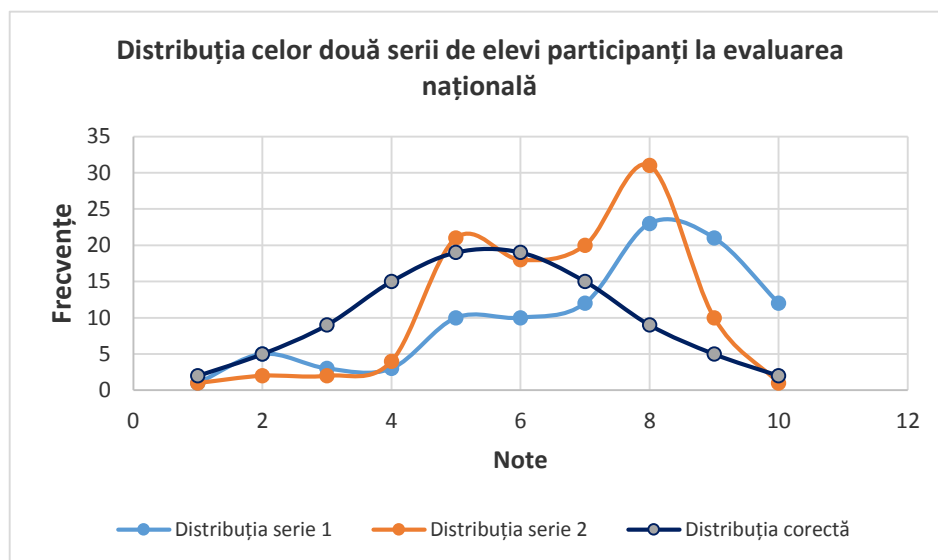


Fig 3 Asimetrie negativă (de dreapta) $\bar{x} < x_M$

E de remarcat că forma de distribuție (repartiție leptocurtică) indică o variație crescătoare (distribuție în formă de j).

Rezultatul se poate datora faptului că gradul de dificultate al testului a fost prea scăzut ori instruirea aplicată grupului a fost extrem de eficientă [1], [4].

Din grafic se observă deplasarea masivă spre dreapta a mediilor (notelor) mari, comparativ cu distribuția corectă. Se observă faptul că un procent de 51 % dintre elevii seriei 1, respectiv 29 % dintre elevii seriei 2 au obținut medii între 8-10, în timp ce distribuția normală arată că doar maximum 16% dintre candidați ar fi trebuit să obțină aceste note (figura 1).

Distribuția de frecvențe și reprezentările ei grafice ne dau o imagine generală despre modul cum este distribuită o colecție de valori ale variabilei care formează obiectul cercetării respective.

Cu alte cuvinte, media și ceilalți indicatori ai tendinței centrale caracterizează corespunzător colectivitatea cercetată.

Din cele de mai sus reiese că în analiza tendinței centrale a unei serii de date, după calculul indicatorilor corespunzători, trebuie acordată o atenție deosebită acelor cu cea mai reprezentativă încărcătură informațională, care reflectă și gradul de împrăștiere (variație) a valorilor individuale.

Bibliografie:

[1]. Apostu O., Balica M., Fartușnic C., Florian B., Horga I., Novak C., Voinea L., *Analiza sistemului de învățământ preuniversitar din România din perspectiva unor indicatori statistici. Politici educaționale bazate pe date*, Editura Universitară București, 2015

[2]. Coman Gh., *Statistică. Teorie și aplicații*, PIM, Iași, 2007

[3]. Mihoc Gh., Micu N., *Matematică. Elemente de teoria probabilităților și statistică matematică*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1990

[4]. Novak, A., *Metode statistice în pedagogice și psihologie*, Editura Pedagogică și Didactică București, 1977

[5]. Popescu Anamaria, *Analiza statistică a variabilității valorilor individuale – Cercetare pedagogică*, Summa Paedagogica, Tom X, "Educația din perspectiva valorilor", Editura Eikon, București, 2016

[6]. <http://www.ise.ro/wp-content/uploads/2015/03/PUBLICATIE-Sistemul-de-invatamant-2014.pdf>

[7]. <http://www.liviu-dragomirescu.ro/Carte/Performanta-notare.pdf>

[8]. <http://www.rasfoiesc.com/educatie/didactica/Analiza-statistica-a-datelor-e82.php>

[9]. www.uab.ro/cursuri_perfectionare/program...7.../curs_modul7.doc

Calcul algebric – prezentare metodică

Autor: Bunea Anca-Maria
Coordonator: Conf. univ. dr. Dobrițoiu Maria
Universitatea din Petroșani

Abstract: *In this article we make a methodical presentation of a consolidation and evaluation lesson in the 7th grade at Mathematics.*

1. Prezentare generală

În cadrul activității de practică pedagogică pe care am desfășurat-o la Școala Gimnazială ”I.G.Duca” din Petroșani, sub coordonarea doamnei profesoare Niculescu Magdalena, am elaborat mai multe planuri de lecție, în vederea susținerii orelor de matematică cu teme respective. Dintre aceste lecții am ales pentru acest articol prezentarea metodică a unei lecții de consolidare și evaluare, la clasa a VII-a, la disciplina Matematică (Algebră), cu titlul „*Calcul algebric: formule de calcul prescurtat, descompuneri în factori, ecuații de forma $x^2 = a$, unde $a \in Q_+$* ”.

2. Comentarii metodice

Fiind o lecție de consolidare și evaluare, se recapitulează mai întâi cunoștințele dobândite în orele anterioare (consolidarea).

Care sunt formulele de calcul prescurtat? Iar elevii raspund, pe rand, la intrebarile profesorului:

$$(a + b)^2 = a^2 + 2ab + b^2;$$

$$(a - b)^2 = a^2 - 2ab + b^2;$$

$$(a + b)(a - b) = a^2 - b^2;$$

Se propun spre rezolvare exercițiile următoare.

1. Sa se efectueze:

a) $(x + 4)^2 =$

b) $\left(a + \frac{b}{2}\right)^2 =$

Rezolvare.

1) $(x + 4)^2 = x^2 + 2 \cdot x \cdot 4 + 4^2 = x^2 + 8 \cdot x + 16$

2) $\left(a + \frac{b}{2}\right)^2 = a^2 + 2 \cdot a \cdot \frac{b}{2} + \left(\frac{b}{2}\right)^2 = a^2 + a \cdot b + \frac{b^2}{4}$

2. Sa se calculeze patratul numarului $2\sqrt{3} + \sqrt{5}$.

Rezolvare.

$$(2\sqrt{3} + \sqrt{5})^2 = (2\sqrt{3})^2 + 2 \cdot 2\sqrt{3} \cdot \sqrt{5} + (\sqrt{5})^2 = 12 + 4\sqrt{3} + 5 = 17 + 4\sqrt{3}.$$

3. Să se efectueze: $(2x^2 - 5y)^2 =$

Rezolvare. $(2x^2 - 5y)^2 = (2x^2)^2 - 2 \cdot 2x^2 \cdot 5y + (5y)^2 = 4x^4 - 20x^2y + 25y^2$

4. Sa se calculeze patratul numarului $2\sqrt{2} - \sqrt{6}$.

Rezolvare.

$$(2\sqrt{2} - \sqrt{6})^2 = (2\sqrt{2})^2 - 2 \cdot 2\sqrt{2} \cdot \sqrt{6} + (\sqrt{6})^2 = 8 - 4\sqrt{12} + 6 = 14 - 8\sqrt{3}.$$

5. Să se efectueze: a) $(4xy+3)(4xy-3)=$ b) $\left(\frac{5\sqrt{3}}{2} + \sqrt{2}\right)\left(\frac{5\sqrt{3}}{2} - \sqrt{2}\right)=$

Rezolvare.

a) $(4xy+3)(4xy-3)=(4xy)^2 - 9 = 16x^2y^2 - 9$

b) $\left(\frac{5\sqrt{3}}{2} + \sqrt{2}\right)\left(\frac{5\sqrt{3}}{2} - \sqrt{2}\right) = \left(\frac{5\sqrt{3}}{2}\right)^2 - 2^2 = \frac{75}{4} - 2 = \frac{67}{4}.$

6. Să se calculeze:

a) Media aritmetică a numerelor $x = (3 - \sqrt{5})^2$ și $y = (\sqrt{5} + 1)^2$. R. $10 - 2\sqrt{5}$

b) Media geometrică a numerelor: $x = 6 + 3\sqrt{3}$ și $y = 6 - 3\sqrt{3}$. R. 3

Ce este descompunerea în factori ?

Care sunt metodele de descompunere în factori ?

Se propun spre rezolvare exercițiile următoare.

Descompunerea în factori este procedeul de modificare a unei expresii care este scrisă ca o sumă de doi sau mai mulți termeni, într-o expresie scrisă sub forma unui produs de doi sau mai mulți factori.

Metodele de descompuneri în factori

Metoda factorului comun

Exemplu. $5x + 35y = 5(x + 3y)$

Metode folosind formule de calcul prescurtat

Exemple.

a) $x^2 + 4x + 4 = x^2 + 2 \cdot x \cdot 2 + 2^2 = (x + 2)^2$

b) $x^2 - 8x + 16 = (x - 4)^2$

c) $9x^2 + 6x + 1 = (3x + 1)^2$

d) $25x^2 - 10x + 1 = (5x - 1)^2$

e) $25x^2 - 36 = (5x - 6)(5x + 6).$

Gruparea termenilor

În expresii cu mulți termeni putem grupa termenii astfel încât în aceste grupări să putem aplica una dintre modalitățile de descompunere cunoscute. Gruparea a fost eficientă dacă ne apare

un factor comun pentru întreaga expresie, sau putem aplica o formulă ca să finalizăm descompunerea.

Exemple.

$$ax + ay - 7x - 7y = a(x + y) - 7(x + y) = (x + y)(a - 7)$$

$$4x^2 - 25 + 4xy + y^2 = (2x + y)^2 - 5^2 = (2x + y + 5)(2x + y - 5).$$

Metode combinate (artificii de calcul)

Exemplu. $x^2 + 7x + 12 = x^2 + 3x + 4x + 12 = x(x + 3) + 4(x + 3) = (x + 3)(x + 4)$

Ecuatii de forma $x^2 = a$, unde $a \in \mathbb{Q}_+$

Se propun spre rezolvare următoarele exerciții:

1. Să se rezolve ecuațiile:

a) $x^2 = 25$; b) $4x^2 - 49 = 0$; c) $x^2 = 1\frac{7}{9}$.

2. Fie x_1 și x_2 ($x_2 > x_1$) soluțiile ecuației $\frac{48}{x-1} = \frac{4(x-1)}{3}$. Atunci $x_2 - x_1 =$

a) 8; b) 4; c) 2; d) 12.

3. Aflați lungimea laturii unui pătrat a cărui arie este egală cu $1,44 \text{ cm}^2$.

Apoi se împart testele elevilor, prin care aceștia vor fi evaluați.

Prin această lecție se urmărește formarea la elevi:

a unor *competențe generale*:

- identificarea unor date și relații matematice și corelarea lor în funcție de contextul în care au fost definite;
- prelucrarea datelor de tip cantitativ, calitativ, structural, contextual cuprinse în enunțuri matematice;
- utilizarea algoritmilor și a conceptelor matematice, pentru caracterizarea locală sau globală a unei situații concrete;
- analiza și interpretarea caracteristicilor matematice ale unei situații problemă,

a unor *competențe specifice*:

- identificarea unor reguli de calcul numeric sau algebric pentru simplificarea unor calcule;
- utilizarea operațiilor cu numere reale și a proprietăților acestora în rezolvarea unor ecuații și a unor inecuații;
- aplicarea regulilor de calcul și folosirea parantezelor în efectuarea operațiilor cu numere reale;
- redactarea rezolvării ecuației $x^2 = a$, unde $a \in \mathbb{Q}_+$ în mulțimea numerelor reale;
- transpunerea unei situații-problemă în limbajul ecuațiilor, rezolvarea problemelor obținute și interpretarea rezultatului,

obținute prin desfășurarea unor *activități de învățare*, ca de exemplu verificarea rezultatului unui calcul, folosind modalități diferite de rezolvare; se mai urmărește formarea unor *competențe derivate*, prin care la sfârșitul lecției, elevul va fi capabil:

- să fie atenți și să participe afectiv la lecție;
- să-și dezvolte interesul pentru studiul matematicii;
- să-și dezvolte spiritul de observație, tenacitatea, perseverența, capacitatea de concentrare și a atenției distributive.

La sfârșitul orei elevii vor fi capabili:

- să enunțe formulele de calcul prescurtat învățate;

- să efectueze corect operații cu numere reale reprezentate prin litere;
- să folosească formulele de calcul prescurtat și să le aplice corect în rezolvarea exercițiilor și problemelor;
- să efectueze corect descompunerea în factori primi ai unei expresii algebrice;
- să rezolve corect ecuații;
- să prezinte în mod coerent soluția unei probleme, utilizând modalități variate de exprimare.

Strategia didactică aplicată în predarea acestei lecții a cuprins *principii didactice*, metode de învățare, resurse materiale, resurse umane, forme de organizare și forme de evaluare, după cum urmează:

- *Principii didactice*: principiul participării și învățării active și principiul conexiunii inverse;
- *Metode de învățare*: conversația (euristică, examinatoare), explicația, metoda exercițiului;
- *Resurse*:
 - *materiale*: Manual de matematică clasa a VII-a, Culegere de probleme clasa a VII-a, fișe de lucru;
 - *umane*: clasă omogenă cu cunoștințe ce necesită consolidare, activități frontale, individuale.
- *Forme de organizare*: frontal, individual;
- *Forme de evaluare*: observația, aprecierea.

Prin exercițiile propuse spre rezolvare în fișa de lucru s-a urmărit utilizarea noțiunilor noi învățate consolidarea cunoștințelor referitoare la formule de calcul prescurtat.

Bibliografie:

1. Programa școlară pentru clasele V-VIII. Aria curriculară: Matematică și științe
2. D. Zaharia, M. Zaharia, Culegere de probleme de matematică clasa a VII- a, Editura Paralela 45, Pitești, 2016
3. I. Petrica, V. Balseanu, I. Chebici, Manual pentru clasa a VII-a, autori, Editura Petron.
4. www.mateinfo.ro, www.mate30.lx.ro, www.didactic.ro

Proporții – prezentare metodică

Autor: Ciocan Loredana-Giorgiana
Coordonator: Conf. univ. dr. Dobrițoiu Maria
Universitatea din Petroșani

Abstract: *In this article we make a methodical presentation of a lesson of acquiring new knowledge in the 6th grade at Mathematics.*

1. Prezentare generală

În cadrul activității de practică pedagogică pe care am desfășurat-o la Școala Gimnazială ”I.G.Duca” din Petroșani, sub coordonarea doamnei profesoare Niculescu Magdalena, am elaborat mai multe planuri de lecție, în vederea susținerii orelor de matematică cu teme respective. Dintre aceste lecții am ales pentru acest articol prezentarea metodică a unei lecții de dobândire de noi cunoștințe, la clasa a VI-a, la disciplina Matematică, cu titlul „Proporții derivate”.

2. Proporții – Noțiuni de bază

a) Proporții

Egalitatea a două rapoarte se numește *proporție*.

Forma generală a unei proporții este:

$$\frac{a}{b} = \frac{c}{d}, \text{ unde } b \neq 0 \text{ și } d \neq 0,$$

unde numerele a , b , c și d sunt termenii proporției, a și d sunt extremii, iar b și c sunt mezii proporției.

b) Proporții derivate cu aceeași termeni

Considerăm proporția $\frac{a}{b} = \frac{c}{d}$, $a, b, c, d \in \mathbb{Q}^*$. Cu termenii acestei proporții, se pot obține alte proporții, numite *proporții derivate*.

$$\text{a) } \frac{a}{b} = \frac{c}{d} \Rightarrow \frac{d}{b} = \frac{c}{a} \quad (\text{schimbarea extremilor între ei})$$

$$\text{b) } \frac{a}{b} = \frac{c}{d} \Rightarrow \frac{a}{c} = \frac{b}{d} \quad (\text{schimbarea mezilor între ei})$$

$$\text{c) } \frac{a}{b} = \frac{c}{d} \Rightarrow \frac{b}{a} = \frac{d}{c} \quad (\text{inversarea fiecărui raport}).$$

c) Proporții derivate cu alți termeni

1. Dacă într-o proporție facem suma (diferența) numărătorilor pe suma (diferența) numitorilor, se obține un raport egal cu rapoartele proporției:

$$a_1) \frac{a}{b} = \frac{c}{d} \Rightarrow \frac{a}{b} = \frac{a+c}{b+c}, \quad b, d \neq 0$$

$$a_2) \frac{a}{b} = \frac{c}{d} \Rightarrow \frac{a}{b} = \frac{a-c}{b-c}.$$

2. Dacă într-o proporție adunăm numărătorii la numitori sau adunăm numitorii la numărătorii sau scădem numitorii din numărătorii sau scădem numărătorii din numitori se obțin tot proporții.

$$b_1) \frac{a}{b} = \frac{c}{d} \Rightarrow \frac{a}{a+b} = \frac{c}{c+d}$$

$$b_2) \frac{a}{b} = \frac{c}{d} \Rightarrow \frac{a}{a-b} = \frac{c}{c-d},$$

$$b_3) \frac{a}{b} = \frac{c}{d} \Rightarrow \frac{a+b}{b} = \frac{c+d}{d}$$

$$\text{Exemplu: } \frac{5}{4} = \frac{15}{12} \Rightarrow \frac{5+4}{4} = \frac{15+12}{12} \Rightarrow \frac{9}{4} = \frac{27}{12} \Leftrightarrow 9 \cdot 12 = 4 \cdot 27$$

$$b_4) \frac{a}{b} = \frac{c}{d} \Rightarrow \frac{a-b}{b} = \frac{c-d}{d}$$

$$\text{Exemplu: } \frac{5}{4} = \frac{15}{12} \Rightarrow \frac{5-4}{4} = \frac{15-12}{12} \Rightarrow \frac{1}{4} = \frac{3}{12} \Leftrightarrow 1 \cdot 12 = 4 \cdot 3$$

3. Dacă într-o proporție se înmulțesc ambii numărători sau ambii numitori cu același număr nenul atunci se obține tot o proporție.

$$\frac{a}{b} = \frac{c}{d} \Rightarrow \frac{a}{mb} = \frac{c}{md}, \text{ unde } m \neq 0.$$

d) *Șir de rapoarte egale*

Mai multe rapoarte care au aceeași valoare formează un șir de rapoarte egale

$$\frac{a_1}{b_1} = \frac{a_2}{b_2} = \dots = \frac{a_n}{b_n}$$

Un șir de rapoarte egale are următoarea proprietate:

$$\frac{a_1}{b_1} = \frac{a_2}{b_2} = \dots = \frac{a_n}{b_n} = \frac{a_1 + a_2 + \dots + a_n}{b_1 + b_2 + \dots + b_n} = k$$

3. Exerciții propuse cu proporții

Aplicații simple

1. Aflați x din proporțiile:

a) $\frac{5}{7} = \frac{15}{x}$; b) $\frac{2}{\frac{1}{5}} = \frac{20}{x}$; c) $\frac{x}{0,2} = \frac{0,2}{0,01}$; d) $11 = \frac{x}{2}$.

2. Dacă $\frac{x}{y} = \frac{3}{4}$, atunci calculați: a) $\frac{x}{x+y}$; b) $\frac{3x-y}{2x}$.

3. Se știe că $\frac{3x-2y}{4x-y} = \frac{3}{7}$. Determinați valoarea raportului numerelor x și y.

4. Se știe că $\frac{x}{2} = \frac{y}{11} = \frac{z}{7}$ și $x + y + z = 80$. Să se determine numerele x, y, z.

Aplicații de concurs între elevi

5. Dacă $\frac{a}{b} = \frac{3}{11}$, utilizând proporțiile derivate să se calculeze: $\frac{a}{a+b}$, $\frac{a+b}{b}$, $\frac{a}{b-a}$

6. Determinați numerele a, b, c din șirul de rapoarte: $\frac{a}{5} = \frac{b}{11} = \frac{c}{9}$, știind că $a + b + c = 75$.

Aplicații propuse temă

7. Determinați numerele x, y, z știind că: $\frac{x}{3} = \frac{y}{7} = \frac{z}{11}$ și $x + 2y + 3z = 200$.

8. Determinați numerele a și b știind că $\frac{a}{11} = \frac{b}{8}$ și:

a) $a + b = 7$; b) $a - b = 0,9$; c) $3a + b = 41$.

9. Determinați x, y, z dacă $x + y + z = 135$ și $\frac{x}{3} = \frac{y}{7} = \frac{z}{5}$.

10. Aflați x și y dacă $\frac{x}{y} = \frac{5}{7}$ și $3x - 2y = 3$.

11. Dacă $\frac{a}{b} = \frac{3}{11}$, atunci se cere să calculați $\frac{7a-2b}{2a+3b}$.

4. Comentarii metodice

Prin această lecție se urmărește formarea la elevi:

a unor *competențe generale*:

- identificarea unor date și relații matematice și corelarea lor în funcție de contextul în care au fost definite;
- prelucrarea datelor de tip cantitativ, calitativ, structural, contextual cuprinse în enunțuri matematice;
- utilizarea algoritmilor și a conceptelor matematice pentru caracterizarea locală sau globală a unei situații concrete;
- exprimarea caracteristicilor matematice cantitative sau calitative ale unei situații concrete și a algoritmilor de prelucrare a acestora;
- analiza și interpretarea caracteristicilor matematice ale unei situații problemă;
- modelarea matematică a unor contexte matematice variate, prin integrarea cunoștințelor din diferite domenii,

a unor *competențe specifice*:

- identificarea rapoartelor, proporțiilor și a mărimilor direct proporționale în enunțuri diverse;
- alegerea metodei adecvate de rezolvare a problemelor în care intervin rapoarte, proporții și mărimi direct proporționale

și a unor *competențe derivate*:

a) *Cognitive*:

- identificarea de rapoarte egale și alcătuirea de proporții utilizând amplificarea sau simplificarea fracțiilor;
- identificarea și rezolvarea unor probleme practice care conduc la utilizarea rapoartelor și a proporțiilor;
- utilizarea proprietății fundamentale a proporțiilor și a comutativității înmulțirii pentru obținerea unor proporții derivate cu aceeași termeni;
- verificarea proprietății fundamentale a proporțiilor în cazul proporțiilor derivate cu alți termeni;
- exersarea regulilor de generare a unor proporții derivate cu alți termeni.

b) *Psiho-motorii*:

- așezarea corectă în pagină;
- scrierea lizibilă pe caiete și pe tablă;
- utilizarea corectă a mijloacelor auxiliare folosite.

c) *Afective*:

- participarea activă la lecție;
- dezvoltarea interesului pentru studiul matematicii;
- reacționarea pozitivă, dorind să lucreze și să fie apreciați;
- manifestarea spiritului de competiție, ordine și disciplină;
- manifestarea dorinței de a învăța lucruri noi;
- dezvoltarea simțului estetic și critic.

Strategia didactică aplicată în predarea acestei lecții a inclus metode și procedee, resurse materiale și umane și forma de organizare, după cum urmează:

- *Metode și procedee*: conversația (euristică, examinatoare), explicația, metoda exercițiului, transferarea cunoștințelor, problematizarea, învățarea prin descoperire, observația sistematizată;
- *Resurse*:
 - *materiale*: Manual de matematica clasa a VI-a, Culegere de probleme clasa a VI-a, markere, Fișă de lucru
 - *umane*: clasă omogenă cu cunoștințe ce necesită consolidare, activități frontale, individuale.
- *Forma de organizare*: frontal, individual.

Prin exercițiile propuse spre rezolvare ca aplicații simple, aplicații de concurs între elevi și cele propuse ca temă s-a urmărit:

- utilizarea proprietății fundamentale a proporțiilor și a comutativității înmulțirii pentru obținerea unor proporții derivate cu aceeași termeni;
- verificarea proprietății fundamentale a proporțiilor în cazul proporțiilor derivate cu alți termeni;
- exersarea regulilor de generare a unor proporții derivate cu alți termeni.

Bibliografie:

1. Programa școlară pentru clasele V-VIII. Aria curriculară: Matematică și științe
2. G. Turcitu, C. Basarab, I. Rizea, Matematică, Editura Radical, Craiova, 2011
3. D. Zaharia, M. Zaharia, Matematică, Editura Paralela 45, Pitești, 2016
4. D. Brânzei, Metodica predării matematicii, Editura Paralela 45, Pitești, 2008.

Triunghiul – prezentare metodică

Autor: Preda Ionela Gabriela
Coordonator: Conf. univ. dr. Dobrițoiu Maria
Universitatea din Petroșani

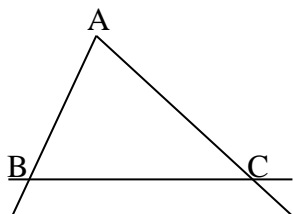
Abstract: *In this article we make a methodical presentation of a lesson of transmitting new knowledge in the 6th grade at Mathematics.*

1. Prezentare generală

În cadrul activității de practică pedagogică pe care am desfășurat-o la Școala Gimnazială ”I.G.Duca” din Petroșani, sub coordonarea doamnei profesoare Niculescu Magdalena, am elaborat mai multe planuri de lecție, în vederea susținerii orelor de matematică cu teme respective. Dintre aceste lecții am ales pentru acest articol prezentarea metodică a unei lecții de transmitere de noi cunoștințe, la clasa a VI-a, la disciplina Matematică, cu titlul „*Triunghi: definiție, elemente; clasificarea triunghiurilor, perimetrul triunghiului*”.

2. Triunghiul – Noțiuni de bază

Considerăm punctele necoliniare A, B, C , care determină segmentele $[AB], [AC], [BC]$.



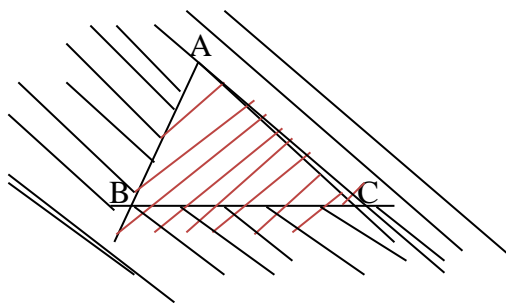
Definiția 2.1. Se numește triunghi figura geometrică formată din cele trei segmente determinate de trei puncte necoliniare.

Pentru notația triunghiului scriem ” $\triangle ABC$ ” și citim ”triunghiul ABC ”,
 $\triangle ABC = [AB] \cup [AC] \cup [BC]$.

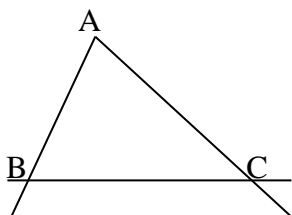
Elementele triunghiului:

- Vârfuri: punctele A, B, C
- Laturi: segmentele $[AB], [AC], [BC]$
- Unghiuri: $\sphericalangle BAC, \sphericalangle ABC, \sphericalangle ACB$ sau simplu, $\sphericalangle A, \sphericalangle B, \sphericalangle C$, dacă această notație nu crează confuzii.

Se cere elevilor să deseneze un triunghi apoi să hașureze cu roșu interiorul triunghiului și cu alb exteriorul triunghiului.



Considerăm punctele necoliniare A, B, C , care determină segmentele $[AB], [AC], [BC]$.



Se solicită elevilor să precizeze din ce puncte e formată porțiunea hașurată cu roșu.

Interiorul triunghiului este format din punctele aflate în interiorul fiecărui unghi al triunghiului (porțiunea hașurată cu roșu din figura de mai sus).

Exteriorul unghiului este format din punctele care nu se află nici în interior și nici pe laturile triunghiului (porțiunea hașurată cu alb din aceeași figură).

Vom spune că în triunghiul ABC , unghiul $\sphericalangle BAC$ este opus laturii $[BC]$ sau că latura $[BC]$ se opune unghiului $\sphericalangle BAC$. Expresii analoage vom folosi și pentru unghiul $\sphericalangle ABC$ și latura $[AC]$, respectiv pentru unghiul $\sphericalangle ACB$ și latura $[AB]$. Latura care, în triunghi, nu se opune unui unghi se numește *latură alăturată aceluia unghi*.

Definiția 2.2. Se numește *perimetrul triunghiului* suma lungimilor laturilor triunghiului și se notează cu P .

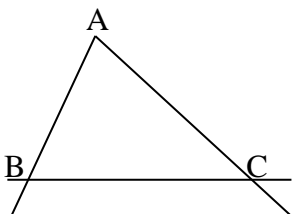
Pentru triunghiul construit avem $P = AB + AC + BC$.

Problemă. Un triunghi are două laturi de lungimi 3 cm și 4 cm, iar perimetrul acestuia este de 12 cm. Care este lungimea celei de-a treia laturi ?

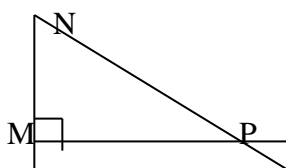
Triunghiurile se clasifică după următoarele două criterii: măsura unghiurilor și măsura laturilor.

Clasificarea triunghiurilor după măsura unghiurilor

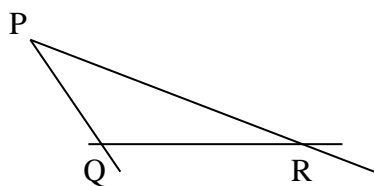
- *Triunghiul ascuțitunghic:* toate unghiurile triunghiului sunt ascuțite ($m(\sphericalangle A) < 90^0$, $m(\sphericalangle B) < 90^0$, $m(\sphericalangle C) < 90^0$).



- *Triunghiul dreptunghic:* un unghi al triunghiului este drept ($m(\sphericalangle M) = 90^0$).

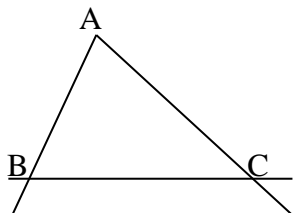


- *Triunghi obtuzunghic:* un unghi al triunghiului este obtuz ($m(\sphericalangle Q) > 90^0$).

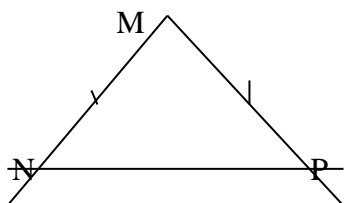


Clasificarea triunghiurilor după măsura laturilor

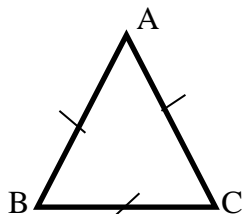
- Triunghi oarecare sau *triunghi scalen*: lungimile laturilor sunt diferite ($AB \neq AC \neq BC$)



- *Triunghi isoscel*: două laturi sunt congruente ($[MN] \equiv [MP]$)



- *Triunghi echilateral*: toate laturile sunt congruente ($[AB] \equiv [AC] \equiv [BC]$).



3. Exerciții propuse cu triunghiuri – fișă de lucru

Fișa de lucru a conținut următoarele exerciții:

1. Desenați trei puncte necoliniare P, Q, R și identificați:
 - a) Vârfurile triunghiului PQR;
 - b) Laturile triunghiului PQR;
 - c) Unghiurile triunghiului PQR.
 - d) Latura opusă unghiului Q;
 - e) Laturile alăturate unghiului R, unghiul opus laturii QR;
 - f) Unghiurile alăturate laturii PR.
2. Se dau triunghiurile: $\triangle ABC$ cu $AB=5$ cm, $BC=4$ cm, $AC=6$ cm, $\triangle MNP$ cu $MN=NP=5$ cm și $PN=8$ cm, și $\triangle DEF$ cu $DE=EF=DF=5$ cm.
 - a) Clasificați aceste triunghiuri după laturi;
 - b) Calculați perimetrele celor trei triunghiuri.

3. Dacă triunghiul ABC este isoscel cu $AC=12$ cm și perimetrul 30 cm, calculați lungimile celorlalte laturi.
4. Perimetrul unui triunghi scalen ce are lungimile laturilor exprimate prin trei numere naturale consecutive este de 18 cm. Determinați lungimile laturilor triunghiului.
5. Dacă într-un triunghi isoscel o latură este de 7 cm și diferența a două laturi este de 6 cm, determinați perimetrul triunghiului.

Elevii primesc fiecare câte o fișă de lucru și rezolvă cerințele individual, iar cei numiți prezintă soluțiile.

Problemele rămase nerezolvate din fișa de lucru, sunt propuse spre rezolvare ca temă pentru acasă.

4. Comentarii metodice

Prin această lecție se urmărește formarea la elevi:

a unor *competențe generale*:

- identificarea unor date și relații matematice și corelarea lor în funcție de contextul în care au fost definite;
- prelucrarea datelor de tip cantitativ, calitativ, structural, contextual cuprinse în enunțuri matematice;
- utilizarea algoritmilor și a conceptelor matematice, pentru caracterizarea locală sau globală a unei situații concrete;
- exprimarea caracteristicilor matematice cantitative sau calitative ale unei situații concrete și algoritmilor de prelucrare a acestora;
- analiza și interpretarea caracteristicilor matematice ale unei situații problemă;
- modelarea matematică a unor contexte problematice variate, prin integrarea cunoștințelor din diferite domenii,

a unor *competențe specifice*:

- identificarea triunghiurilor în configurații geometrice date;
- clasificarea triunghiurilor după anumite criterii date sau alese;
- exprimarea proprietăților figurilor geometrice în limbaj matematic,

obținute prin desfășurarea următoarelor *activități de învățare*:

- exerciții de desenare a diferitelor tipuri de triunghiuri prezentate prin descriere, prin notații sau prin imagine, utilizând instrumente geometrice;
- sesizarea elementelor relevante dintr-o figură geometrică în legătură cu un triunghi isoscel sau echilateral;
- exerciții de aflare a perimetrului unui triunghi;
- exerciții de aflare a unor lungimi de laturi ale unui triunghi atunci când se cunosc relații între ele și perimetrul triunghiului;
- exerciții de recunoaștere a unor triunghiuri plecând de la clasificările acestora;
- verificarea rezultatului unui calcul, folosind modalități diferite de rezolvare

și a unor *competențe derivate*, prin care la sfârșitul lecției, elevul va fi capabil:

- să identifice triunghiuri în configurații geometrice date;
- să definească triunghiul;
- să numească elementele unui triunghi;
- să clasifice triunghiurile după măsura unghiurilor și măsura laturilor;
- să definească perimetrul unui triunghi;
- să afle perimetrul unui triunghi în diferite situații;

- să afle lungimi de laturi ale unui triunghi cunoscând perimetrul acestuia și relații între lungimile laturilor sale;
- să fie atenți și să participe afectiv la lecție;
- să-și dezvolte interesul pentru studiul matematicii;
- să-și dezvolte spiritul de observație, tenacitatea, perseverența, capacitatea de concentrare și a atenției distributive.

Strategia didactică aplicată în predarea acestei lecții a cuprins *principii didactice*, metode de învățare, resurse materiale, resurse umane, forme de organizare și forme de evaluare, după cum urmează:

- *Principii didactice*: principiul participării și învățării active și principiul conexiunii inverse
- *Metode de învățare*: conversația (euristică, examinatoare), explicația, metoda exercițiului;
- *Resurse*:
 - *materiale*: Manual de matematică clasa a VI-a, Culegere de probleme clasa a VI-a, fișe de lucru;
 - *umane*: clasă omogenă cu cunoștințe ce necesită consolidare, activități frontale, individuale.
- *Forme de organizare*: frontal, individual;
- *Forme de evaluare*: observația, aprecierea.

Prin exercițiile propuse spre rezolvare în fișa de lucru s-a urmărit utilizarea noțiunilor noi învățate despre triunghi și exersarea acestor noțiuni.

Bibliografie:

1. Programa școlară pentru clasele V-VIII. Aria curriculară: Matematică și științe
2. G. Turcitu, C. Basarab, I. Rizea, Matematică, Editura Radical, Craiova, 2011
3. D. Zaharia, M. Zaharia, Matematică, Editura Paralela 45, Pitești, 2016
4. D. Brânzei, Metodica predării matematicii, Editura Paralela 45, Pitești, 2008.

AUTORII LUCRĂRILOR

1. Alban Norbert
2. Albu Remus-Dragoș
3. Andoni Nicoleta
4. Aron Maria Petronela
5. Arzoiu Leontina Filofteia
6. Badareu Gabriela
7. Banciu Erika-Daniela
8. Bălșanu Ioana Loredana
9. Becheru Oana-Alexandra
10. Biro Izabela
11. Bîrgu Mădalina-Andreea
12. Boeangiu Marcela-Kasandra
13. Bogdan Alina Maria
14. Boleac Victoria
15. Boroș (Stancu) Corina-Ioana
16. Braghiș Emilia
17. Bunea Anca-Maria
18. Busuioc Stela
19. But Elena Roxana
20. Butuc Ana
21. Căițatu Denis Mihai
22. Cărbune Daniela
23. Cemurtan Felicia
24. Chiriță Diana-Maria
25. Ciobotaru Diana-Maria
26. Ciobotaru Nicoleta
27. Ciobotea Doriana Elena
28. Ciocan Loredana-Giorgiana
29. Ciorba Aurelia
30. Ciuraru Cosmina-Izabela
31. Ciurea Andreea
32. Cocie Ramona-Giorgiana
33. Codea Daniela Camelia
34. Codrea Estera-Ionela
35. Codrea Lidia Daniela
36. Comșa Roxana-Giorgiana
37. Cșeminschi Stanislav
38. Danca Diana-Mariana
39. Dieaconu Maria
40. Dinea (Văgăun) Lidia
41. Dorobanțu Alin Ionuț
42. Drăghici (Anghel) Mihaela
43. Dumitrescu Ioan Alexandru
44. Ferțu Elena Alina
45. Focșa Sabrina
46. Ganescu Alexandra
47. Gherlan Ecaterina-Gianina
48. Gîrbiță Mihaela-Madalina
49. Gorincioi Cristian
50. Graure Mariana Patricia
51. Hariton Mihaela
52. Ionița Anastasia
53. Iozsa Ildiko
54. Istudor Georgiana-Isabela
55. Ivan Eduard
56. Kiss (Gheorghită) Oxana-Victoria
57. Lazariuc Beatrice
58. Lupu Ioana Adina
59. Marcu Lavinia
60. Marest Céline
61. Matei (Burza) Diana Ramona
62. Matei Vasile Adrian
63. Măruntu Mihaela
64. Meszaros Roberta Petra
65. Midrigan Dorina
66. Mînescu Tatiana
67. Mîța Veronica
68. Modoran Maria
69. Moldovan Alina
70. Moțățianu Andrei-Florin
71. Mușuroi Alina Georgiana
72. Nastai Roxana-Monica
73. Nădășan (Timar) Emilia Crina
74. Neagu Alexandra Teodora
75. Nebunu Vlad
76. Negru Ioana-Nicoleta
77. Nemoiu Mihai-Alexandru
78. Niță Anca Elena
79. Nuță Dragoș Mihai
80. Oncioiu Silvia Clara
81. Onisie Andreea-Denisa
82. Ozun Ștefania Mihaela
83. Pacu Diana
84. Pahomea Constantin
85. Panuș Mihail
86. Patrichi Alina-Florentina
87. Pănescu Sava-Milica
88. Petrache Andreea Maria
89. Petre Cătălin
90. Petrescu Ana-Maria
91. Pițilcă Simona
92. Pociovălișteanu Diana
93. Popa Elena Alexandra
94. Popescu Elena-Adriana

- | | |
|---------------------------------------|--------------------------------|
| 95. Popescu Tamara Elena | 116. Stejar Ana Maria |
| 96. Preda Ionela Gabriela | 117. Strachină Alina |
| 97. Puica Eudochia | 118. Străuneanu Mădălina |
| 98. Racz Valeria Roxana | 119. Szilagyι Alexandra Monica |
| 99. Radovici Mihai Christopher Marian | 120. Tălăban Catrinel |
| 100. Radu (Draia) Ramona | 121. Tokes Marius |
| 101. Rădoni Maria Simina | 122. Toma Alexandru Sabin |
| 102. Rîșteiu (Stoica) Claudia | 123. Tornea Tatiana |
| 103. Roamnciuc Adrian | 124. Tudora Lucian-Constantin |
| 104. Rotărescu Ovidiu-Ștefan | 125. Tufiș Adrian |
| 105. Ruban Doina | 126. Turcu Cristina Maria |
| 106. Rusu Marin | 127. Țone Daniela-Cristina |
| 107. Sabău Cosmina | 128. Uțița Rodica |
| 108. Saptefraț Adrian | 129. Vasluianu Veronica |
| 109. Scutari Marcelina | 130. Vataman Nicoleta |
| 110. Sîrghi Ana-Maria | 131. Verebcean Romica |
| 111. Socolenco Mariana | 132. Vîlcea Adriana |
| 112. Spălatu Mirela | 133. Vîlea Doina |
| 113. Spridon Cristian | 134. Zaharia Teodora-Elena |
| 114. Staicu Alexandra-Marina | 135. Zamfir Nicoleta-Alina |
| 115. Stan Carmen Daniela | |

COORDONATORII LUCRĂRILOR

- | | |
|--|---|
| 1. Prof. univ. dr. Iancu Ion | 24. Lect. univ. dr. Florea Nicoleta Mihaela |
| 2. Prof. univ. dr. Irimie Sabina | 25. Lect. univ. dr. Gomoș Bogdan Cosmin |
| 3. Prof. univ. dr. Kec W. Wilhelm | 26. Lect. univ. dr. Heljiu Marius |
| 4. Prof. univ. dr. Man Mariana | 27. Lect. univ. dr. Motoi Gabriela |
| 5. Prof. univ. dr. Siminică Marian | 28. Lect. univ. dr. Niță Andreea Mihaela |
| 6. Prof. univ. dr. Tănăsescu Dorina | 29. Lect. univ. dr. Pleșa Roxana |
| 7. Conf. univ. dr. Bălăcescu Aniela | 30. Lect. univ. dr. Popescu Anamaria |
| 8. Conf. univ. dr. Ciurea Maria | 31. Lect. univ. dr. Puiu Silvia |
| 9. Conf. univ. dr. Dobre-Baron Oana | 32. Lect. univ. dr. Răvaș Bogdan |
| 10. Conf. univ. dr. Dobrițoiu Maria | 33. Lect. univ. dr. Răvaș Oana |
| 11. Conf. univ. dr. Drigă Imola | 34. Lect. univ. dr. Schmidt Mihaela |
| 12. Conf. univ. dr. Duică Mircea | 35. Lect. univ. dr. Stoicuta Nadia Elena |
| 13. Conf. univ. dr. Dura Codruța | 36. Lect. univ. dr. Ungureanu Adelin |
| 14. Conf. univ. dr. Ghicajanu Mihaela | 37. Lect. univ. dr. Vîrtop Sorin-Avram |
| 15. Conf. univ. dr. Isac Claudia | 38. Lect. univ. dr. Zăvoianu Constantin |
| 16. Conf. univ. dr. Niță Dorina | 39. Șef lucr. dr. Csiminga Diana |
| 17. Conf. univ. dr. Nițescu Alina | 40. Asist. univ. dr. Cârștina Silviu |
| 18. Conf. univ. dr. Ogarcă Radu | 41. Asist. univ. dr. Gheorghită Veronica |
| 19. Conf. univ. dr. Răscolean Ilie | 42. Asist. univ. dr. Iancu Dorin |
| 20. Conf. univ. dr. Slusariuc Gabriela | 43. Asist. univ. dr. Porumbescu Alexandra |
| 21. Conf. univ. dr. Trifan Vanina | 44. Asist. univ. dr. Manea Florina |
| 22. Lect. univ. dr. Anghel Mariana | 45. Prof. Romanescu Felicia |
| 23. Lect. univ. dr. Bócsa Eva | |

INSTITUȚII DE ÎNVĂȚĂMÂNT REPREZENTATE

- * Universitatea „Aurel Vlaicu” din Arad
- * Universitatea „Constantin Brâncuși” din Târgu-Jiu
- * Universitatea „Valahia” din Târgoviște
- * Universitatea din Craiova
- * Université Paris-Est Créteil (Franța)
- * Universitatea din Petroșani
- * Colegiul Economic „Hermes” Petroșani
- * Colegiul Național de Informatică „Carmen Sylva” Petroșani

PARTENERI / SPONSORI



PRIMĂRIA MUNICIPIULUI VULCAN

