

UNIVERSITATEA DIN PITEȘTI

BULETIN ȘTIINȚIFIC

Seria
ȘTIINȚE ECONOMICE

Nr. 4 (10)

Pitești – 2005

Revista

Buletin Științific – seria Științe Economice

Revistă anuală editată de Editura Universității din Pitești

ISSN: 1583 - 1809

Colegiul de redacție:

Jean Claude ATTUEL – Universitatea Paris XII, Franța.
Nicolae BARBU – Universitatea din Pitești
Bakacsi GYULA – Universitatea “Corvinus”, Budapesta, Ungaria
Alexandru BOBOC – Membru corespondent al Academiei Române
Alexandru ȘCERBANSCHI – Universitatea Liberă Internațională din Moldova, Chișinău, Republica Moldova
Herbert SCHAMBECK – Președinte de onoare al Parlamentului din Austria, membru al Academiei Pontificale de Științe Sociale, Universitatea “Johannes Kepler” din Linz, Austria
Gheorghe SECARĂ – Universitatea din Pitești
Alexandru SURDU – Membru al Academiei Române
Gheorghe VLADUTESCU – Membru al Academiei Române
Jan WOJTYLA – Universitatea de Economie “Karol Adamiecki” Katowice, Polonia

Redactor șef: Anton Florin BOȚA

Redactor șef adjunct: Magdalena RĂDULESCU

Secretar general de redacție: Daniela PÎRVU

Secretari de redacție: Maria Daniela BONDOC

Mihaela DUMITRU

Tehnoredactare: Nicoleta DASCĂLU

Universitatea din Pitești

Facultatea de Științe Economice, Juridice și Administrative

Adresa redacției: Bd. ^{ul} Republicii, nr. 71, Pitești, cod 110014, Argeș

Tel/Fax: (00)40 0248223464

E-mail: *magdalenaradulescu@yahoo.com*

Referenți Științifici:

Pavel BELEAN, Arad
Anton Florin BOȚA, Pitești
Viorel BUCUR, Pitești
Eugen CHELARU, Pitești
Ion CIUREA, Pitești
Constantin DRĂGHICI, Pitești
George PLEȘOIANU, Pitești
Ioan Aurel GIURGIU, Cluj-Napoca
Gheorghe MATEI, Craiova
Ioan Dan MORAR, Oradea
Tatiana MOȘTEANU, București
Viorica PANĂ, Pitești
Magdalena RĂDULESCU, Pitești
Ioan PANĂ, Pitești
Nicolae POPA, Pitești
Emilia UNGUREANU, Pitești
Constantin ROȘCA, Pitești
Cristi SPULBĂR, Craiova

Notă: Abonamente, difuzare: abonamentele și comenzile pot fi făcute pe adresa redacției. Informații suplimentare se pot obține la secretariatul general al redacției, *tel. 0744217879*. Responsabilitatea științifică și juridică pentru conținutul articolelor publicate aparține în exclusivitate autorilor.

CUPRINS

1.	Herbert Schambeck - Die verfassungen der staaten und die verfassung der Europäischen Union*.....	5
2.	Svetlana Gorobievschi, Alexandru Șcerbanschi - Strategiile de combatere a evaziunii fiscale în Republica Moldova.....	31
3.	Anton Florin Boța - Etimologia cuvântului <i>finanțe</i> și fenomenul <i>financiar</i> privit prin prisma genezei, evoluției și complexității sale.....	47
4.	Anton Florin Boța – Analiză privind fenomenul financiar: corelația sa cu procesul reproducției sociale.....	55
5.	Ion Ciurea, Cornelia Miu - Comportamentul de tip oligopolist.....	59
6.	Luigi Popescu - Financial evaluation of a company.....	67
7.	Victoria Firescu - The “hidden” costs, unreflected by the accounting system.....	73
8.	Victoria Firescu - La dialectique de la normalisation de la comptabilité des entreprises roumaines dans le contexte d’intégration européenne et de la mondialisation des affaires.....	83
9.	Marcela Bengescu - Comments regarding the recognition of the expenses in the financial statements.....	95
10.	Marcela Bengescu - Financing sources for the technical services.....	101
11.	Șerban Crișcotă - Metodă de generare a orarelor pentru universități.....	105
12.	Florentina Miu – The frequency of nebulosity in the town Pitești.....	111
13.	Florentina Miu - Noi posibilități de valorificare în turismul Carpaților românești	115
14.	Magdalena Rădulescu - The legal and institutional frame of the capital market – the mass privatization process and the structures of the capital market.....	125
15.	Magdalena Rădulescu - Evoluția creditului de investiții acordat corporațiilor.....	131
16.	Florentina Magda Enescu - Prelucrarea informației distribuite prin mijloace multimedia.....	141
17.	Luiza Apostol - Short selling.....	151
18.	Cristina Bâldan - Anti – competitive practices sanctioned by the competition act	157
19.	Mariana Bănuță - Les particularités de l’audit dans le milieu	

	informatisé de l'évidence des stocks	165
20.	<i>Maria-Daniela Bondoc - Abordări conceptuale privind gestiunea resurselor umane și analiza acesteia.....</i>	175
21.	Emilia Clipici - Managementul investițiilor internaționale.....	183
22.	Nicoleta Dascălu - Tranziția - un fenomen actual în România.....	191
23.	Mihaela Dumitru - The new orientation in the accounting practice in Romania.....	197
24.	Mădălina Grosu - Recrutarea și selectarea personalului de vânzări.....	203
25.	Daniela Pîrvu - Teoria „alegerilor publice” (public choice) în contextul evoluției contemporane a „statului bunăstării” (welfare state).....	213
26.	Smaranda Simoni - Fossil fuels resources, production and consumption. present and perspectives.....	219
27.	Luminița Șerbănescu - Instructional possibilities of the Internet.....	229
28.	Luminița Șerbănescu - Resurse hardware necesare desfășurării învățământului la distanță.....	235
29.	Alexandru-Dan Toma - Hydrologic settlements impact evaluation on human environment and landscape	243
30.	Loredana Tuță - The measure of demographical ageing.....	247
31.	Loredana Tuță - Conceptul: îmbătrânire demografică. mecanisme care determină evoluția unei populații.....	253
32.	Eliza Antoniu - Recrutarea resurselor umane.....	263
33.	Alina Ernst - Flat tax rate - following the Slovak lesson.....	271
34.	Alina Ernst - Evoluția comerțului exterior românesc în perioada 1999-2003 în contextul comerțului mondial.....	279
35.	Nicoleta Isac - Entrepreneurship in business.....	289
36.	Mihaela Ghinea - La fonction de controle de gestion selon la nature de l'entreprise.....	293
37.	Mădălina Neacșu - The Evolution of Foreign Trade of Romania between 1997-2005.....	297
38.	Sorin Vișinescu - Analiza echilibrului financiar patrimonial.....	303

DIE VERFASSUNGEN DER STAATEN UND DIE VERFASSUNG DER EUROPÄISCHEN UNION*

**Dr. H.C. Herbert SCHAMBECK,
University "Johannes Kepler" of Linz,
Austria**

Die Verfassung ist der Ausdruck eines Zustandes. Ein solcher Zustand kann sich in der Haltung eines Menschen zeigen. Man sagt dann, der betreffende Mensch ist in einer bestimmten Verfassung, das heißt in einer Situation mit Dauercharakter. Gleiches lässt sich auch über das Individuelle hinaus betreffend des Sozialen sagen, nämlich der Verfassung der Staaten und auch deren Gemeinschaft.¹

Ob individuell oder sozial gesehen, immer drückt der Begriff Verfassung einen Anspruch auf Ordnung aus. Je nachdem, ob diesem entsprochen wird oder nicht, spricht man dann jeweils von einer guten oder schlechten Verfassung, in dem sich der Einzelmensch oder die Gemeinschaft befindet.

Die Bedingungen dieser Ordnung und damit auch die Bedingungen für die Begründung der jeweiligen Verfassung sind für Menschen, Staaten und auch deren Gemeinschaft in der internationalen Ordnung jeweils verschieden.

Die Verfassung der Staaten selbst ist schicksalhaft sowohl für die Völkergemeinschaft wie für den einzelnen Menschen. Der Mensch ist, wie es schon ARISTOTELES in seinem geradezu klassisch gewordenen Begriff ausdrückte, ein *zoon politikon*², das heißt ein Wesen, das seine Persönlichkeitsentfaltung in der Bezoogenheit auf die Gemeinschaft beginnend mit dem mitmenschlichen Du findet.

I. Die demokratische Verfassungsstaatlichkeit

Die höchste Form der Gemeinschaft ist der Staat. Er ist der dem Einzelmenschen und der Gesellschaft übergeordnete Herrschaftsverband, der mit Ausschließlichkeitsanspruch Höchstfunktion erfüllt. Diese Höchstfunktion zeigt sich in der Ausübung der Staatsgewalt, wofür es im römischen Rechtsdenken das lateinische Wort „*imperium*“ gibt.³

Drei Sphären gibt es, die das private und öffentliche Leben prägen, nämlich die private Sphäre des Einzelmenschen mit seinen persönlichen Wünschen, die soziale Sphäre der Gesellschaft mit ihren von Verbänden repräsentierten Interessen und die imperiale Seite des Staates mit seinen Zwecken, nämlich in der heutigen

Mehrzweckeverwendung sowohl des Rechts- und Machtzweckes als auch des Kultur- und Wohlfahrtszweckes.⁴

Die Wünsche der Menschen, die organisierten Interessen der Gesellschaft und die Zwecke des Staates sind heute im Rahmen des Möglichen sowohl auf die Herstellung und Aufrechterhaltung von Ruhe, Ordnung und Sicherheit, auf kulturellen Fortschritt, wirtschaftliches Wachstum und soziale Sicherheit gerichtet.

Dieser Kultur-, Wirtschafts- und Sozialstaat soll aber seine Aufgaben als Rechtsstaat⁵ erfüllen, das heißt, sein Handeln soll an Gesetze gebunden, also für den Einzelnen vorhersehbar und berechenbar sein. Bei dieser Mehrzweckeverwendung des Staates ist die Folge dieser Gesetzesgebundenheit des demokratischen Rechtsstaates die Gesetzesflut, die leider für den Einzelnen im Staat nicht immer mit der entsprechenden Rechtskenntnis, sondern oft auch mit Rechtsunsicherheit verbunden ist.

Regeln sind es, welche die Ordnung des Staates und damit seine Verfassung begründen. Für sie verwendete ARISTOTELES den Begriff „politeia“⁶ und später CICERO den Begriff „constitutio“⁷ und „Status rei publicae“⁸.

In ihrer jahrhundertelangen Geschichte gehen diese Konstitutionen nach philosophisch oder theokratisch begründeten Ansätzen in der Antike in späteren Zeiten, vor allem der Monarchien, auf Verträge mit den Herrschern zurück, die, begleitet vom Vernunftoptimismus des neuzeitlichen Rationalismus, in der Verbundenheit von Demokratismus und Liberalismus zu der bis heute ausschlaggebenden Form von Verfassungsgesetzen geführt haben.⁹

Die Vertragsform der Verfassung wurde durch ihre Gesetzesform abgelöst; nicht die Stände haben durch ihre Vertreter mit dem jeweiligen Herrscher einen Verfassungsvertrag vereinbart, sondern das Volk hat durch seine gewählten Repräsentanten ein Verfassungsgesetz beschlossen erhalten, das bisweilen vorher einer Volksabstimmung unterzogen wurde.¹⁰

Diese Entwicklung zur demokratischen Verfassungsstaatlichkeit¹¹ zeigt sich besonders deutlich in der Geschichte der nordamerikanischen Kolonien mit ihren von den Siedlern mit der englischen Krone abgeschlossenen Pflanzungsverträgen.¹² Als Beispiel sei als ältester derartiger Vertrag das auf dem Schiff May-flower von den Pilgrimfathers am 11. November 1620 vor der Gründung von New Plymouth abgeschlossene Abkommen.¹³ Diese Verträge waren, wie später auch als das älteste Vorbild einer Verfassung, die der USA von 11. September 1787¹⁴, von einer Zweiteilung gekennzeichnet, nämlich einer Bill or Declaration of rights, einem Grundrechtskatalog, und einem Plan or Frame of Government, einem Staatsorganisationsteil; dieser regelte die Ausübung der Staatsgewalt in den drei

Staatsfunktionen, nämlich Gesetzgebung, Gerichtsbarkeit und Verwaltung, sowie die Gewaltenteilung.¹⁵

Die Gewaltenteilung,¹⁶ wie sie in ihrer Geistesgeschichte bei HESIOD¹⁷, POLYBIOS¹⁸, ARISTOTELES¹⁹, HOBBS²⁰ und MONTESQUIEU²¹ in klassischer Form in Bezug auf das gegenseitige Kontrollieren der drei Staatsfunktionen grundgelegt wurden, hat heute im parlamentarischen Regierungssystem insofern eine abschwächende Änderung erfahren, als selten das Parlament die Regierung kontrolliert, da die Parlamentsmehrheit die Regierung bildet;²² die heutige Gewaltenteilung im Sinne von *balance of power* verläuft vielmehr zwischen Regierungsparteien und Opposition, Parteien und Massenmedien, parlamentarischer Staatswillensbildung und plebiszitären Verfassungseinrichtungen, wie Volksbegehren, Volksabstimmung und Volksbefragung, in Föderalstaaten zwischen Bund und Ländern, im öffentlichen Leben zwischen politischen Parteien und Interessenverbänden sowie zwischen Politikern und öffentlich Bediensteten.²³

Diese politische Wirklichkeit wird von Verfassungen der Staaten getragen, deren Kennzeichen in einem Verfassungsgesetz, wie im Bonner Grundgesetz Deutschlands,²⁴ oder in mehreren Verfassungsrechtsquellen,²⁵ wie in Österreich,²⁶ in einem demokratischen Wahlrecht, nämlich einem allgemeinen, gleichen, freien und direkten Wahlrecht der stimmberechtigten Frauen und Männer, in den Grundrechten, der parlamentarischen Staatswillensbildung, der Verfassungs- und Gesetzmäßigkeit des Staatshandels, der Unabhängigkeit der Gerichte, der Justizmäßigkeit der Verwaltung in Über- und Unterordnung der Instanzen sowie der Rechtsmittelkontrolle, der Verfassungs- und Verwaltungsgerichtsbarkeit, der Rechnungs- und Gebarungskontrolle und der Amtshaftung bestehen.

Diese Kennzeichen der Verfassungen demokratischer Staaten⁷ sind das Ergebnis einer oft langen Entwicklung im Rechts-, Verfassungs- und Demokratiebewusstsein des Volkes eines Staates. Sie gehen auch auf eine Unterschiedlichkeit von Staat und Gesellschaft, Staat und Religion, aber auch Politik und Streitkräfte zurück. Diese Unterschiedlichkeit bedeutet aber keine Gegensätzlichkeit sondern stellt eine Differenziertheit dar, die zu einer gegenseitigen Bezo-genheit führen sollte, die in wechselseitiger Ergänzung im Letzten den Menschen dienen soll und, wie alle Verfassungseinrichtungen, kein Selbstzweck sind. Sie sind der normative Ausdruck des Verantwortungsdenkens der Menschen eines Staates und lassen das Verfassungsrecht eines Staates als kodifizierte Politik erkennen.

II. Zur Entwicklung der Verfassungen der europäischen Staaten

Betrachtet man die Verfassungen der europäischen Staaten,²⁸ so sind diese zu verschiedenen Zeiten mit unterschiedlicher Tradition zustande gekommen.²⁹ Nur noch die Verfassung Luxemburgs gründet im 19. Jahrhundert, geschaffen im Jahr 1868, zuletzt geändert 1999³⁰.

In Österreich ist die Staatsorganisation nach Ausrufung der Republik 1918 im Bundes-Verfassungsgesetz 1920,³¹ dessen Entwurf auf HANS KELSEN³² zurückgeht, geregelt, die Grundrechte³³ aber, die später noch vor allem durch die

europäische Menschenrechtskonvention 1950³⁴ - in Österreich seit 1964 im Verfassungsrang stehend³⁵ - ergänzt wurden, im Staatsgrundgesetz über die allgemeinen Rechte der Staatsbürger der Dezemberverfassung 1867³⁶; sie stammen also noch aus der Zeit des KAISER FRANZ JOSEF. Hier drücken sich unterschiedliche Staatsformen, nämlich Monarchie und Republik, in der Tradition eines Verfassungssystems aus.

Die Problemsituation des 19. Jahrhunderts ist auch heute noch prägend für einzelne europäische Verfassungen, die auf ältere Texte zurückgehen, wie die Verfassungen Dänemarks 1953,³⁷ Schwedens 1975³⁸ und der Niederlande 1983,³⁹ auch wenn diese revidiert wurden.

Eine eigene Gruppierung bilden jene Verfassungen in Europa,⁴⁰ welche nach autoritären Zeiten zustande kamen, wie in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg die Verfassung der IV. Republik Frankreichs 1946,⁴¹ Italiens 1948,⁴² Deutschlands mit dem Bonner Grundgesetz 1949,⁴³ das 1989 nach der politischen Wende, dem Fallen der Mauer in Berlin und dem Ende der DDR in seiner Geltung auch auf die neuen alten Bundesländer in Mittel- und Ostdeutschland⁴⁴ erstreckt werden konnte und das in den siebziger Jahren vielen Staaten, welche diktatorische Zeiten zu bewältigen hatten, zum mehr oder weniger prägenden Vorbild wurde, nämlich 1975 Griechenland,⁴⁵ 1976 Portugal⁴⁶ und 1978 Spanien⁴⁷.

Außerhalb dieser Etappen der Entwicklung zur demokratischen Verfassungsstaatlichkeit stehen die im Bemühen um unabhängige Eigenstaatlichkeit entstandene Verfassung Irlands 1937⁴⁸ und die um die Verbesserung ihres Regierungssystems bemühte Verfassung der V. Republik Frankreichs 1958⁴⁹.

Neben diesen genannten demokratischen Verfassungsstaaten hatten sich in Mittel- und Osteuropa nach dem Zweiten Weltkrieg unter dem Druck der Sowjets und damit des Einflusses des Marxismus unter der Bezeichnung sozialistische Staaten sogenannte Volksdemokratien⁵⁰ gebildet.

Mit der politischen Wende vor 15 Jahren haben diese Volksdemokratien - meist unter möglicher Wahrung ihrer Verfassungskontinuität - ihre marxistisch

autoritären und totalitären Herrschaftssysteme zu demokratischen Staatsordnungen westlicher Tradition geändert.⁵¹

Der Weg zu diesen neuen Demokratien dokumentiert sich auch in ihren Verfassungen. Lettland⁵² setzte wieder seine Verfassung von 1922 in Kraft, und Estland⁵³ beschloss 1992 seine Verfassung auf der Grundlage seiner Verfassung von 1938. Andere Staaten, wie Ungarn 1989, Polen⁵⁵ 1997, Tschechien⁵⁶ und die Slowakei⁵⁷ 1992 hatten einen politischen Wandel auf dem Verhandlungsweg, nach Übergangsbestimmungen, die eine etappenweise Anpassung ihrer Staatsrechtsordnung an das neue politische System bewirkten, wobei die Tschechoslowakei 1992 ihre ursprüngliche Föderalverfassung aufgab und sich die Slowakische Republik sowie die Tschechische Republik als nebeneinander bestehende Staaten konstituierten.⁵⁸

Andere Staaten wie Albanien⁵⁹ 1991, Bulgarien⁶⁰ 1991 und Rumänien⁶¹ 1991 beschritten einen von zumeist früheren Kommunisten entscheidend gelenkten

Weg des Wandels, der im früheren Titojugoslawien in der Mehrzahl der Fälle oft auch auf blutige Weise zu neuen Staatsordnungen geführt hat.

III. Die Grundordnung der EU

Der Hinweis auf die Systeme und die Entwicklung dieser Verfassungsordnungen europäischer Staaten ist nicht bloß für diese selbst und deren Bevölkerung von Bedeutung, sondern vielmehr auch für die europäische Staatengemeinschaft überhaupt, insbesondere für den Staatenverbund der EU.⁶²

Im Vertrag über die Europäische Union vom 7. Februar 1992 werden nämlich in Zusammenhang mit den Grundlagen der Union im Art. 6 die „gemeinsamen Verfassungsüberlieferungen der Mitgliedstaaten“ genannt, die sich „als allgemeine Grundsätze des Gemeinschaftsrechts ergeben“.⁶³

In diesem Zusammenhang sei auch auf die Beschlüsse des Europäischen Rates von Juni 1993 in Kopenhagen⁶⁴ verwiesen, der erstmals näher bestimmte Maßstäbe bzw. Voraussetzungen für die Mitgliedschaft eines Staates in der EU genannt hat. Es sind wirtschaftliche und politische Forderungen; die wirtschaftlichen Forderungen sind auf eine funktionsfähige Marktwirtschaft und die Fähigkeit, den Wettbewerbsdruck und den Marktkräften innerhalb der EU standzuhalten, gerichtet, und die politischen Forderungen verlangen, dass „der Beitrittskandidat eine institutionelle Stabilität als Garantie für demokratische und rechtsstaatliche Ordnung, für die Wahrung der Menschenrechte sowie die Achtung und den Schutz von Minderheiten verwirklicht haben“ muss. Darüber hinaus muss der gemeinschaftsrechtliche Besitz (acquis communautaire) übernommen werden.⁶⁵

Wenn man diese Grundsätze und Anforderungen der EU hört, darf man nicht den Vergleich mit einem Staat machen. Die EU ist kein Staat und kann auch nie einer werden, sie ist vielmehr ein Staatenverbund. Sie ist eine Rechtsgemeinschaft sui generis, die aus dem Willen ihrer Mitgliedsländer lebt und sich weiterentwickelt.⁶⁶

Das Recht begründete die Europäische Union, und diese wiederum entwickelte ihr Recht fort. Bei dieser Rechtssetzung ist die Europäische Union an das sogenannte primäre Gemeinschaftsrecht, das die Mitgliedstaaten bei der Gründung und Fortentwicklung der Gemeinschaft beschlossen haben, gebunden.

Dieses Recht begründet die Gemeinschaft, autorisiert ihre Organe, bestimmt deren Kompetenzen und schreibt das Verfahren vor.⁶⁷

Vergleicht man dieses primäre Gemeinschaftsrecht der EU mit dem Verfassungsrecht eines Staates⁶⁸, so unterscheidet es sich vor allem in zweifacher Hinsicht: das staatliche Verfassungsrecht beinhaltet grundsätzliche Bestimmungen mit Totalitätsanspruch für das gesamte Gemeinwesen, das primäre Gemeinschaftsrecht hingegen besteht aus begrenzten Einzelermächtigungen, die allerdings ausführlich sind.⁶⁹

Verfassungen⁷⁰ sind nach dem Verständnis der heutigen Zeit das Ergebnis einer demokratischen Staatswillensbildung durch ein konstituierendes Parlament und allenfalls einer folgenden Volksabstimmung. Das EU-Recht ist in Vertragsform zustande gekommen und geht in seinem Zustandekommen auf Regierungsvertreter zurück.⁷¹

Das integrierte Europa hat diesen Weg zu einem neuen Miteinander durch das Recht anstelle des früheren Neben- und leider auch öfteren Gegeneinanders begonnen. Das Gemeinschaftsrecht begründete eine Rechtsgemeinschaft⁷²; sie ist auf dem Weg von Verträgen durch das Zusammenwirken von Staaten zustande gekommen, zu Beginn waren es 1958 sechs, seit 1995 waren es fünfzehn Staaten und mit 1. Mai 2004 sind es nun fünfundzwanzig Staaten⁷³ geworden. Sie prägen mit die europäische Rechtsordnung.

In einem bestimmten Maße hat es eine europäische Rechtskultur schon immer gegeben. Diese Zeit reicht aufgrund älterer Traditionen vom Ende des Mittelalters bis ins 18. Jahrhundert.

Mit dem römischen⁷⁴ und kanonischen Recht war lange Zeit die Rechtseinheit Europas begründet. Beide bildeten das sogenannte Gemeine Recht, das *ius commune*⁷⁵. Es hatte nicht in England, wohl aber auch in Schottland und in allen Staaten Mittel- und Osteuropas, so auch in Polen und Ungarn gegolten und wurde auch an den Universitäten dieser Länder gelehrt. Treffend hatte daher auch der Frankfurter Rechtslehrer HELMUT COING seinen vor der Kölner Juristischen Gesellschaft gehaltenen und 1989 veröffentlichten Vortrag über „Europäische

Gemeinsamkeiten in Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft" betitelt: „Von Bologna bis Brüssel". Er betonte: „Es gab eine einheitliche europäische Rechtswissenschaft, deren Sprache das Lateinische war, wie ursprünglich in allen Disziplinen. Jeder deutsche Jurist des 16. und 17. Jahrhunderts etwa zitierte italienische, französische und auch spanische Autoren."⁷⁶

Mit den Nationalstaaten und der Aufklärung kam es zu einer Vermehrung und Vertiefung der staatlichen Gesetzgebung, die dadurch auch für die Rechtswissenschaft einen höheren Stellenwert erlangte.

Die europäische Integration und ihr Recht konnten an diese Rechtstradition anknüpfen.⁷⁷ Das Recht ist auch das einigende Band zwischen der Gemeinschaft und ihren Mitgliedstaaten.

Dieses Gemeinschaftsrecht ist in Form von Verträgen zwischen den Mitgliedstaaten, welche diese auch nach innerstaatlichem Recht genehmigten und damals ratifizierten, zustande gekommen und hernach vom Europäischen Gerichtshof⁷⁸ konkretisierend zur Entfaltung gebracht worden. Die Bedeutung dieser Rechtsfortbildung gilt für das Gemeinschaftsrecht im Allgemeinen und die Grundrechte im Besonderen. Als Beispiele hiefür seien die Freiheit des Berufs⁷⁹ und des Eigentums⁸⁰, die Wirtschaftsfreiheit⁸¹ und die Vertragsfreiheit⁸² im Besonderen genannt.

Der Europäische Gerichtshof hat zur Rechtsfortbildung über den wirtschaftlichen Bereich hinaus beigetragen,⁸³ so zum Beispiel im Zusammenhang mit der Unverletzlichkeit der Privatwohnung⁸⁴ und dem Anspruch auf Achtung des Familienlebens⁸⁵. Der Europäische Gerichtshof hat auch das Gemeinschaftsrecht durch eine Anzahl von allgemeinen Rechtsgrundsätzen bereichert, so durch den der Verhältnismäßigkeit⁸⁶, der Rechtssicherheit⁸⁷ und des Vertrauensschutzes⁸⁸.

Als Rechtsgemeinschaft lebt die EU von den Gründungsverträgen⁸⁹ und ihrer etappenweisen Fortentwicklung⁹⁰. Dieses Recht dient - zunächst - zur Schaffung eines Raumes ohne Binnengrenzen, indem die vier Freiheiten, nämlich des Verkehrs von Waren, der Personen, der Dienstleistungen und des Kapitals⁹¹, gewährleistet sind. Diese europäische Integration war von Anfang an durch eine Funktionalität bestimmt, die auf die Errichtung einer supranationalen politischen Ordnung gerichtet war, die über den wirtschaftlichen Zusammenschluss hinaus, wie es in der Präambel des Vertrags zur Gründung der europäischen Wirtschaftsgemeinschaft 1957 schon bestimmt war, „die Grundlagen für einen immer engeren Zusammenschluss der europäischen Völker zu schaffen" hat.⁹² In dem Vertrag von Maastricht 1992 führte dieser zur Schaffung einer politischen Union, die auf den Wegen des weiterentwickelten Vertragsrechtes als Rechtsgemeinschaft auch Wirtschaftsgemeinschaft und weitgehend auch Währungsgemeinschaft ist.⁹³

IV. Erfordernisse der EU als Rechtsgemeinschaft

In der EU als Rechtsgemeinschaft wirken die einzelnen Mitgliedsländer durch den Rat an der Rechtssetzung und Rechtsvollziehung mit der Kommission zusammen. In diesem Zusammenwirken erfolgt eine Integration von spezifisch staatspolitischen Interessen mit europapolitischen Notwendigkeiten. Diese Form der Integration hat mit der Gewaltenteilung im Sinne Montesquieus nichts zu tun. Sie ist eine eigene Form der Ausübung und Teilung von Funktionen.⁹⁴ Die EU ist weiters im Hinblick auf die Bedeutung des Rates und der Kommission und die ursprünglich verhältnismäßig geringen Kompetenzen des europäischen Parlaments von einer sogenannten Exekutivlastigkeit und einem gewissen Demokratiedefizit⁹⁵ begleitet.

Diese beiden oft zitierten wichtigsten Kritikpunkte der EU sind erleb- und überprüfbar. Sie ergeben sich vor allem aus den Kennzeichen und Grundsätzen demokratischer Verfassungsstaatlichkeit, die auf diese supranationale Staatengemeinschaft übertragen werden, ohne dass man sich der Unterschiede dieser Staatengemeinschaft mit der Ordnungsstruktur der einzelnen Mitgliedsländer überhaupt ausreichend in ihrer Begründung und Notwendigkeit bewusst ist.

Diese bisher nie dagewesene Staatengemeinschaft - früher EG, jetzt EU - wäre als Ergebnis europäischer Integration nie in verhältnismäßig kurzer Zeit ohne diese Exekutivlastigkeit und ohne dieses Demokratiedefizit zustande gekommen. Das in vielen Staaten bewährte Modell des demokratischen Verfassungsstaates mit parlamentarischem Regierungssystem wäre auf supranationaler Ebene mit wachsender Zahl an Mitgliedern niemals für die europäische Integration in so kurzer Zeit zielführend gewesen.⁹⁶

Wenngleich die EU eine Rechtsgemeinschaft sui generis ist, die ohne Tradition an europäischer Integration nach dem 2. Weltkrieg entstanden ist, sowie kein Superstaat ist und es auch ohne grundlegende Änderung ihres „Verfassungssystems“ nicht werden kann, so wird die EU doch von den einzelnen Menschen in Europa nach den Kriterien des Staates, wie etwa mit Rechtssetzung, Rechtsvollziehung, Gerichtsbarkeit und Gewaltenteilung beurteilt. Nicht nur die Institutionen der EU haben sich weiter zu entwickeln, es entwickelt sich auch der Meinungs-, Willens- und Urteilsfindungsprozess. Dabei wäre es wichtig, dass an die Stelle des bisherigen Miteinanders aller EU-Mitgliedsländer nicht eine Dominanz der großen Staaten gegenüber den mittleren und kleineren Mitgliedsländern der EU tritt. Dies würde nämlich die bisherige grundsätzliche Solidarität innerhalb der EU, ein wirksames Kennzeichen europäischer Integration, im Kern gefährden. Alle Mitglieder der EU sind nämlich gleichwertig.

Dies verlangt eine klare, nämlich allgemein verständliche Kompetenzverteilung innerhalb der EU. Sie könnte zu der auch für jeden in dem integrierten Europa so wichtigen Rechtssicherheit führen.

Unter Beachtung des Prinzips der Subsidiarität beschränkt sich die EU auf die Gebiete beschränken, welche nur gemeinschaftlich gelöst werden können; als solche seien beispielsweise genannt die Absicherung des Binnenmarktes, die Gemeinsamkeit der Währung und ihre Stabilität, die Wettbewerbspolitik, die gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik sowie die europäische Sicherheits- und Verteidigungspolitik, der Umweltschutz, die Bekämpfung der grenzüberschreitenden Kriminalität, die Asyl- und Flüchtlingspolitik. Da es aber die Mitgliedstaaten selbst sind, die im Rat darüber entscheiden, was auf europäischer Ebene geregelt werden und was den Mitgliedstaaten zur Regelung verbleiben soll, liegt es an den Mitgliedstaaten selbst und nicht an einer anonymen Europäischen Union, für die Beobachtung des Subsidiaritätsprinzips zu sorgen. So gut wie alles, was in der EU geschieht, geschieht nämlich durch die Mitgliedstaaten; und so gut wie nichts, was geschieht, geschieht ohne die Mitgliedstaaten.

Es wäre begrüßenswert, im Rahmen des Sinnvollen und Möglichen Offenheit in den EU-internen Verhandlungs- und Entscheidungsprozessen und Öffentlichkeit jener Sitzungen des Rates zu schaffen, wenn dieser als Rechtssetzungsorgan tätig wird.

Für den Rat wäre im Interesse der Handlungsfähigkeit einer erweiterten EU eine Vermehrung der Materien überlegenswert, die durch Mehrheitsbeschluss entschieden werden könnten. Vertragsänderungen, Erweiterungen und Erhöhung der Eigenmittel sollten vorerst weiterhin einstimmig gefasst werden.

Zweckmäßig wäre die Mehrstimmigkeit zum Beispiel in einigen Bereichen der Steuer- und Sozialpolitik sowie der Rechtsharmonisierung.

Erstrebenswert wäre die Ausweitung der parlamentarischen Mitwirkungs- und Kontrollrechte. Alle parlamentarischen Kontrollmöglichkeiten sollten auf die nationalen Parlamente und das Europäische Parlament abgestimmt werden. Man darf nämlich nicht übersehen, dass die Vermehrung der Kompetenzen des europäischen Parlaments mit einer Verringerung der Zuständigkeiten der nationalen Parlamente der EU-Mitgliedstaaten verbunden sein kann; das Verhältnis zwischen beiden sollte daher ein komplementäres sein. Es sollten auch die nationalen Parlamente vor den gesetzgebenden Entscheidungen des Rates der Union systematisch und rechtzeitig in die EU-Rechtsetzung einbezogen werden, was bei uns in Österreich weitgehend der Fall ist.⁹⁸

Sehr zu begrüßen ist auch die Wahl des Kommissionspräsidenten durch das Europäische Parlament und die Übertragung uneingeschränkter Budgethoheit an dieses.

Die Verfahren sollten vereinfacht, transparenter und somit für den einzelnen EU-Bürger nachvollziehbar werden.

Bürgernähe wäre auch in der EU so wichtig, weil immer mehr Menschen im integrierten Europa nicht wissen, was immer weniger Menschen mit ihnen und über sie verfügen.

Auch dieser Transparenz wegen sollten die Verträge vereinfacht, die Rechtstexte verständlicher und zur Information der Zugang erleichtert werden.

All dies wäre eine wichtige Voraussetzung für eine europäische Öffentlichkeit⁹, die Parteien und Interessenverbände sowie Massenmedien auf europäischer Ebene mit Europaprogrammen verlangt. Es gibt nämlich auch noch keinen EU-Radio oder EU-Fernsehsender! Sie wären wichtige Voraussetzungen für ein Europabewusstsein und eine europäische Verantwortung von möglichst vielen Menschen.¹⁰⁰

V. Die EU auch als Wertegemeinschaft

In der Entwicklung als Rechtsgemeinschaft wurde in letzter Zeit öfters die Frage nach einer Verfassung der EU¹⁰¹ gestellt. Dies war vor allem der Fall nach der Sitzung des Europäischen Rates in Nizza im Dezember 2000, der die Absicht nach einer geplanten grundlegenden Änderung der europäischen Verträge äußerte und erstmals eine Grundrechtscharta der EU verabschiedete.¹⁰² Eine solche Verfassung im materiellen Sinn hat die EU bereits im primären Gemeinschaftsrecht, nämlich in ihren Gründungsverträgen und deren vertraglich erfolgten Weiterentwicklungen, sie hat sie aber nicht und kann sie auch nicht gleich dem Verfassungsrecht eines Staates im formellen Sinn haben.

Es gibt im Vergleich zu einer Staatsrechtsordnung keine verfassungsgebende europäische Versammlung, die eine solche EU-Verfassung beschließen könnte, aber auch kein einheitliches Volk Europas, sondern vielmehr nur das der einzelnen Staaten.

Immerhin hat aber der vom Rat eingesetzte Verfassungskonvent im Sommer 2003 den Entwurf eines Verfassungsvertrages vorgelegt, der EU- und EG-Vertrag in einem einheitlichen Instrument zusammenfasst. Es steht zu erwarten, dass dieser Entwurf einer Verfassung für die Europäischen Union noch 2004 vom Rat - allenfalls mit gewissen Abänderungen - ebenso gebilligt werden wird wie vom Europäischen Parlament. Wie rasch er ratifiziert werden wird, und welche Folgen das Scheitern des Vertrags im innerstaatlichen Genehmigungsverfahren in einem der Mitgliedstaaten hätte, lässt sich heute noch nicht absehen.¹⁰³

Es wäre die EU aber falsch verstanden, wenn sie sich nur als funktional bestimmte Zweckgemeinschaft auffassen würde. Grundlage der EU bilden auch Grundsätze, und zwar nach Art. 6 des EU-Vertrages die Grundsätze der Freiheit, der Demokratie, der Achtung der Menschenrechte und Grundfreiheiten sowie der Rechtsstaatlichkeit; die EU achtet auch die Grundrechte der Europäischen Menschenrechtskonvention und die sich aus den gemeinsamen Verfassungsüberlieferungen der Mitgliedstaaten ergebenden allgemeine Grundsätze des Gemeinschaftsrechtes, weiters achtet die EU die nationale Identität ihrer Mitglieder.

Die Anerkennung von Grundsätzen und Grundrechten durch die EU setzt das Bewusstmachen von Werten und so die notwendige Werterkenntnis und Werthaltung voraus. Am Beginn der europäischen Integration stand die Befriedung zwischen Deutschland einerseits und Frankreich sowie den Beneluxländern andererseits. Sie wurde hernach begleitet bis zur politischen Wende vor mehr als zehn Jahren durch die lange politische Konfrontation mit dem kommunistischen Osten; beides hat sich nun zum Glück erübrigt, was mit zur Eschatologie der Geschichte gehört. Heute kann und soll nicht mehr die Konfrontation mit einem gegnerischen politischen Block in Europa die einigende Kraft sein, sondern es sollte das zusammenführende Bewusstsein der gemeinsamen geistigen, religiösen und kulturellen Wurzeln sein. Schon ROBERT SCHUMAN schrieb am Ende seiner Tage: „Europa muß, ehe es zur militärischen Allianz oder zum wirtschaftlichen Bündnis wird, vor allem eine kulturelle Gemeinschaft im höchsten Sinne des Wortes bilden.“¹⁰⁴ Das verlangt ein Bewusstmachen des Gemeinsamen an Werten, welche die Kultur abendländischer Prägung tragen.

Im Sinne dieser abendländischen Kultur wird für die EU in der Präambel über eine Verfassung für Europa das „Bewusstsein ihres geistig-religiösen und sittlichen Erbes“ betont, „schöpfend aus den kulturellen, religiösen und humanistischen Überlieferungen Europas, deren Werte in seinem Erbe weiter lebendig sind“,¹⁰⁵ und in der Präambel der Charta der Grundrechte der Europäischen Union hervorgehoben: „In dem Bewusstsein ihres geistig-religiösen und sittlichen Erbes gründet sich die Union auf die unteilbaren Werte der Würde des Menschen, der Freiheit, der Gleichheit und der Solidarität.“¹⁰⁶ Diese Werte und auch die Grundrechte sind eine Saekularisation alten christlichen Gedankengutes. Die Grundrechte sind in der Menschenwürde und diese letztlich in der Lehre von der Gottesebenbildlichkeit der Menschen begründet.¹⁰⁷

Diese geistige Grundlage des integrierten Europa lässt die EU nicht nur eine Wirtschafts- und Währungsgemeinschaft, sondern auch eine Rechts- und Wertegemeinschaft sein. PAPST JOHANNENS PAUL II. hat dies auch oft betont. So hat er in seiner Dankansprache am 24. März 2004 anlässlich der Verleihung des

außerordentlichen Karlspreises an ihn im Vatikan betont: es geht um „ein Europa ohne selbststüchtige Nationalismen ..., in dem die großen Errungenschaften der Wissenschaft, der Wirtschaft und des sozialen Wohlergehens sich nicht auf einen sinnentleerten Konsumismus richten, ... dessen Einheit in einer wahren Freiheit gründet“¹⁰⁸ - er hebt dabei besonders die Religionsfreiheit hervor.

In diesem Zusammenhang lassen Sie mich auch PAPST JOHANNES PAUL II. mit seiner an den neuen Türkischen Botschafter beim Heiligen Stuhl, OSMAN DURAK, zwei Tage später, nämlich am 26. März 2004, gehaltenen Ansprache zitieren, in der das Oberhaupt der katholischen Kirche betonte, dass angesichts der Tatsache, „dass die Türkei sich anschickt, neue Beziehungen zu Europa aufzubauen“, er „gemeinsam mit der katholischen Bevölkerung erwartungsvoll der Anerkennung des rechtlichen Status der Kirche in Ihrem Land seitens der türkischen Autoritäten und Institutionen entgegen“ sieht¹⁰⁹ Er hoffe, „dass der Parlamentarische Ausschuss für Menschenrechte der Türkischen Nationalversammlung es für angebracht hält, in angemessener Form auf die im vergangenen September eingebrachte Petition bezüglich der gemeinsamen religiösen und pastoralen Bedürfnisse der in der Türkei lebenden Christen und nichtmuslimischen Minderheiten zu antworten.“¹¹⁰

PAPST JOHANNES PAUL II. hat damit auf jenen Grundrechtsstandard in Bezug auf die Religionsfreiheit hingewiesen, der in Europa selbstverständlich ist.

VI. Über den Entwurf eines Verfassungsvertrages

Es ist sehr erfreulich, dass diese Anliegen dem Entwurf für einen Verfassungsvertrag und für Grundrechte der EU zugrunde liegen. Betreffend der EU-Grundrechtscharta ist es begrüßenswert, dass diese erstmals im Unterschied zur Europäischen Menschenrechtskonvention und zur Europäischen Sozialcharta des Europarates¹¹¹ nun in der EU in einer Grundrechtsordnung liberale demokratische und soziale Grundrechte sowie Minderheitenschutzrechte in einem hat.

Der Konvent zur Zukunft Europas, an dem auch Vertreter der beitragswilligen Staaten teilnahmen, begann seine Arbeit am 28. Februar 2002 und beendete sie am 10. Juli 2003.¹¹² Die EU-Grundrechtscharta besitzt zeitliche Priorität; sie geht nämlich auf den Grundsatzbeschluss des Europäischen Rates zur Erarbeitung einer Charta der Grundrechte der Europäischen Union¹¹³ der Tagung von Köln im Juni 1999 zurück und wurde am 2. Oktober 2000 fertig gestellt.

Beachtenswert in dem Verfassungsentwurf der EU ist die Zusammenfassung der Verträge und Auflösung der Säulenstruktur (einheitliche Rechtspersönlichkeit der Union), die Integration der Charta der Grundrechte der Union und die Verbesserung

des Rechtsschutzes, eine bessere Aufteilung der Zuständigkeiten zwischen der Union und ihren Mitgliedstaaten, eine Vereinfachung der Handlungsinstrumente und Entscheidungsmechanismen der Union, eine transparentere, effizientere und demokratischere Struktur und Funktionsweise der Unionsorgane sowie direktere Einbindung der nationalen Parlamente in die europäischen Entscheidungsprozesse sowie eine Stärkung der Handlungsfähigkeit der Union beim außenpolitischen Handeln, bei der Entwicklung des Raums der Freiheit, der Sicherheit und des Rechts sowie im Rahmen der Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) und Berücksichtigung von gemeinsamen Kernelementen des europäischen Sozialmodells.

Wie immer im Detail die Grundordnung des integrierten Europa aussehen mag und welche Entwicklung die Mitgliedszahl der EU nimmt, übersehe man nicht, dass die EU kein Staat ist und auch keiner werden kann;¹¹⁶ die Erweiterung ihrer Aufgaben verlangt mangels Kompetenz-Kompetenz nach der vertraglichen Einigung der Mitgliedstaaten, die zu Recht vom deutschen Bundesverfassungsgericht als die „Herren der Gemeinschaftsverträge“¹¹⁷ bezeichnet werden. Die EU und das Gemeinschaftsrecht sind von Supranationalität, weiters den Grundsätzen der begrenzten Einzelmächtigung und der Subsidiarität gekennzeichnet.¹¹⁸ Was die Anwendung des Gemeinschaftsrechts gegenüber den mitgliedstaatlichen Recht betrifft, wird von dem Vorrang des EU/EG-Rechtes ausgegangen.¹¹⁹

Unabhängig von ihrer Rechtsentwicklung kennzeichnen die EU konzentrischer Kreise, die nicht deckungsgleich sind. So gibt es zunächst den Kreis jener Staaten, die mit dem 1. Jänner 1999 den Euro als harte Währung eingeführt haben, mit einer bestimmten Anzahl von Staaten: derzeit mit 12. Sodann gibt es den zweiten Kreis, den Schengen-Kreis, dem ebenfalls eine bestimmte Anzahl von Staaten angehören, die sich in innenpolitischen, polizeilichen und in fremdenpolizeilichen Agenden zusammengeschlossen haben. Der Euro-Kreis und der Schengen-Kreis sind nicht ident nach der Anzahl der Mitgliedstaaten. Des Weiteren gibt es den sogenannten sicherheits- und verteidigungspolitischen Kreis. Dieser beinhaltet ebenfalls nur eine bestimmte Anzahl von Mitgliedstaaten, und dieser Kreis ist in sich wieder in Sub-Kreise aufgespaltet, nämlich in jene Staaten, die gleichzeitig auch Mitglieder der NATO sind und jene Staaten, die nicht gleichzeitig Mitglieder der NATO sind. Es zeigt sich schon allein an diesen Beispielen, dass die Europäische Union eine vielschichtige und damit komplexe Angelegenheit ist; das gleiche gilt für Europa in der Geographie!

Geographisch reicht Europa¹² vom Atlantik bis zum Ural, lässt sich nach dem Westen durch Küsten abgrenzen, ist aber offen durch die Weite Russlands, das an Alaska grenzt. Fragt man nach der Mitte des geographischen Europa, dann ist es interessant, dass diese um die Stadt Lemberg in der Ukraine liegt.

VII. Europa und die Türkei

Mit diesem Kontinentaleuropa ist die Türkei an dem Schnittpunkt von zwei bzw. drei Kontinenten, einem mehr als zehnfachen Flächenmaß Österreichs und zirka 65 Millionen Einwohnern konfrontiert. Daneben möge man nicht die 20 Millionen Muslime übersehen, die in Europa selbst leben, mit ihnen nimmt auch die Türkei an der multikulturellen Struktur Europas teil.¹²²

In diesem Zusammenhang und darüber hinaus sei nicht unerwähnt, dass die Türkei Mitglied vieler internationaler Institutionen der gesamten freien Welt und insbesondere Europas ist,¹²³ so unter anderem auch der NATO; ihre strategisch wichtige Funktion zur Zeit des Kommunismus darf nicht vergessen werden und ihre sicherheitspolitische Bedeutung, jetzt auch angesichts des unberechenbaren Terrorismus, ist deutlich!

Die Türkei sucht auch an der europäischen Rechtsentwicklung teilzunehmen?²⁴ ihre Ratifikation der Europäischen Menschenrechtskonvention, des Internationalen Paktes über bürgerliche und politische Rechte sowie über soziale und wirtschaftliche Rechte sei hervorgehoben.¹²⁵ Leider werden aber viele Urteile des Europäischen Gerichtshofes für Menschenrechte nicht immer vollstreckt und Entschädigungszahlungen geleistet.¹²⁶

Jeder Staat hat seine Entwicklung zur Demokratie, weiters zum Verfassungs- und Rechtsstaat, auch die Türkei. In diesem Zusammenhang sei das Bemühen der Türkei um Angleichung an das EU-Recht, um die Steigerung der Effizienz und Unabhängigkeit der Justiz, um die Reform der Verwaltung, der Bekämpfung von Korruption und des Verhältnisses von Zivil- und Militärgewalt erwähnt.

Nicht unerwähnt möchte ich auch die Zollunion der Türkei mit der EU seit 1. Jänner 1996 sowie die Teilnahme der Türkei an zahlreichen Gemeinschaftsprogrammen der EU auf der Grundlage der am 26. Februar 2002 unterzeichneten Rahmenvereinbarung, wie zum Beispiel zur Bekämpfung der Diskriminierung und der sozialen Ausgrenzung, lassen; auch Teilerfolge bei der Verwirklichung der Prioritäten der Beitrittspartnerschaft, wie in den Bereichen Dienstleistungsfreiheit, Statistik, Sozialpolitik, Energie, Industriepolitik, Verbraucherschutz und Gesundheit, seien genannt.¹²⁸

Wir in Österreich verfolgen die Bemühungen der Türkei und ihre Entwicklung in der Tradition unserer Beziehungen,¹²⁹ anerkennen die Bedeutung der Türkei als Stabilitätsfaktor, die neuen Beziehungen zu Griechenland und auch ihr Bemühen um Zypern.

Österreichs Unterstützung des Reformprozesses in der Türkei kommt konkret zum Beispiel in unserem Engagement im Rahmen des Heranführungsinstrumentes Twinning zum Ausdruck. Beim Österreich-türkischen, auf zwei Jahre

angelegten und von der EU mit zwei Millionen Euro dotierten Projekt geht es darum, die Vollziehung der an sich modernen Gesetzgebung der Türkei mit der Durchführung von Schulungen, der Ausarbeitung von Erlässen sowie der Verbesserung der Zusammenarbeit von Polizei, Justiz und Rechtsanwälten menschenrechtskonform zu gestalten.

Konkret sollen im Laufe des Projekts 200 Polizeitrainerinnen und 800 Polizistinnen ausgebildet sowie 30 Pilot-Vernehmungsräume ausgestaltet werden. Wie bei allen anderen Projekten spielt auch hier die Kombination von wissenschaftlichem Know-how und Expertise aus der Praxis eine große Rolle. Dabei kommt auch der Einbindung von NGOs, wie zum Beispiel türkischer Rechtsanwaltsvereinigungen, in die Projekte im Sinne der Stärkung der Zivilgesellschaften eine besondere Bedeutung zu.

Diese heutigen, nur beispielsweise genannten österreichisch-türkischen Beziehungen in der neuen Ordnung Europas sollten uns nicht die Tradition der früheren übersehen lassen, die weit zurückreichen, wie etwa das Treffen von KAISER KARL D. GR.¹³⁰ vor mehr als 1200 Jahren, nämlich 803 in Salzburg, mit Gesandten aus Byzanz, vor 250 Jahren die Gründung der Orientalischen Akademie durch KAISERIN MARIA THERESIA¹³¹ in Wien, wo später auch ein Zentrum unter anderem der Türkologie und Arabistik entstand, und auch die Reisen von FRANZ GRILLPARZER¹³² nach Konstantinopel, Troja und Smyrna. Die Musik wurde unter anderem mit der „Entführung aus dem Serail“ und dem türkischen Marsch von WOLFGANG AMADEUS MOZART¹³³ bereichert und die Gastronomie mit dem türkischen Kaffee.

Wohl die wirksamste menschliche Beziehung zwischen unseren Ländern ist auf der Ebene der Bildung, wie der Kontakt auf akademischem Gebiet der Universitäten sowie die längjährigen Leistungen des katholischen St.Georgs-Kollegs Österreichs¹³⁴ in Istanbul. Einen ihrer prominenten Schüler, den früheren Ministerpräsidenten MESUT YILMAZ, habe ich letzten Sommer in Salzburg als Festredner im sehr verdienten Dr. Herbert Batliner-Institut in seiner beeindruckenden Europarede erlebt.¹³⁵ Ihn möchte ich mit seiner Feststellung zitieren, dass die Türkei „in Krisenzeiten ein weit reichender Pfeil, in Friedenszeiten eine mächtige Brücke“¹³⁶ sein kann.

Sichere Brücken lassen sich aber nur über feste Ufer schlagen und den richtigen Weg in die Zukunft findet der, welcher auch weiß, woher er kommt und wohin er seiner Herkunft nach gehört sowie seiner Richtung, Gegebenheiten und Möglichkeiten nach gehen kann. Darum sollten wir uns in der neuen Ordnung des integrierten Europa in einer partnerschaftlichen Form bemühen. Diese mehr allgemeine

Feststellung gilt im Besonderen auch für Europa mit seiner christlichen Tradition¹³⁷ und die Türkei mit ihrer moslemischen Bevölkerung.¹³⁸

Jeder Staat in Europa und daher auch die jetzigen Fünfundzwanzig, welche an der europäischen Integration teilnehmen, haben die eigene Bedingtheit ihrer Existenz und ihre zu bewältigende Geschichte sowie Zukunftserwartung. Im Hinblick auf diese betont auch der Vertrag von Maastricht die „historische Bedeutung der Überwindung der Teilung des europäischen Kontinents und die Notwendigkeit, feste Grundlagen für die Gestaltung des zukünftigen Europas zu schaffen“.¹³⁹

Auf diesem Weg der Integration Europas wurde die Teilung Europas der Nachkriegszeit rückgängig gemacht und hat Europa seine Handlungs- und Entschlussfähigkeit auf dem europäischen Kontinent und darüber hinaus in der Völkergemeinschaft wiedererlangt. Möge dieses integrierte Europa mit diesen seinen Fähigkeiten dazu beitragen, dass die EU auf diesem Kontinent und mit diesem fernab jedes falschen Eurozentrismus auch eine Friedens- und Sicherheitsgemeinschaft sein kann, die auch dem immer mehr in der Welt um sich greifenden Terrorismus¹⁴⁰ begegnet und so zum Weltgemeinwohl beiträgt.

REFERENCES:

* Gastvorlesung, gehalten an der Marmara Universität in Istanbul am 10. Mai 2004.

1 Siehe Dieter Grimm, Verfassung, in: Geschichtliche Grundbegriffe, Historisches Lexikon zur politisch-sozialen Sprache in Deutschland, hrsg. von Otto Brunner, Werner Conze, Reinhart Koselleck, Band 6, Stuttgart 1990, S. 831 ff.

2 Aristoteles, Politik I 1253.

3 Näher Gerhard Dulckeit, Fritz Schwarz und Wolfgang Waldstein, Römische Rechtsgeschichte, 9. Aufl., München 1995, S. 31 ff.

4 In Bezug auf Österreich beachte Herbert Schambeck, Von den Staatszwecken Österreichs, Parlamentarismus und öffentliches Recht in Österreich – Entwicklung und Gegenwartsprobleme, Erster Teilband, hrsg. von demselben, Berlin 1993, S. 3 ff.

5 Dazu Hans R. Klecatsky, Die verfassungsrechtliche Problematik des modernen Wirtschaftsstaates, Grazer Universitätsreden Nr. 7/1968 sowie Karl Korinek und Michael Holoubek, Grundlagen staatlicher Privatwirtschaftsverwaltung, verfassungsrechtliche und einfachgesetzliche Rahmenbedingungen nicht hoheitlicher Verwaltung, Graz 1993.

- 6 Aristoteles, a.a.O. 1289a 26-31 und dazu Grimm, a.a.O. S. 833 ff.
- 7 Cicero, *De re publica* 1, 26; 1, 44; 1, 28; 1, 45; 1, 34 und 1, 20 und hiezu Grimm, a.a.O. S. 836.;
- 8 Grimm, a.a.O. S. 836
- 9 Dazu Herbert Schambeck, *Der Verfassungsbegriff und seine Entwicklung*, in: *Festschrift für Hans Kelsen zum 90. Geburtstag*, hrsg. von Adolf J. Merkl, Rene Marcic, Alfred Verdross und Robert Walter, Wien 1971, S. 211 ff., Neudruck: in: derselbe, *Der Staat und seine Ordnung, ausgewählte Beiträge zur Staatslehre und zum Staatsrecht*, hrsg. von Johannes Hengstschläger, Wien 2002, S. 45 ff.
- 10 Beachte Georg Jellinek, *Allgemeine Staatslehre*, 3. Aufl., 6. Neudruck, Darmstadt 1959, S. 504 ff., bes. S. 508 ff.
- 11 Näher Carl J. Friedrich, *Der Verfassungsstaat der Neuzeit*, Berlin-Göttingen-Heidelberg 1953, S. 135 ff.
- 12 Beachte Samuel Eliot Morison, Henry Steele Commager und William E. Leuchtenburg, *The Growth of the American Republic, Seventh Edition, Volume One*, New York-Oxford 1980, S. 14 ff und *Dokumente zur Geschichte der Vereinigten Staaten von Amerika*, eingeleitet von Herbert Schambeck und gemeinsam herausgegeben mit Helmut Widder und Marcus Bergmann, Berlin 1993, bes. S. 10 ff.
- 13 *Dokumente*, a.a.O. S. 19 ff.
- 14 *Dokumente*, a.a.O. S. 166 ff.
- 15 Siehe Jellinek, a.a.O. S. 517 ff. und Klaus Stern, *Grundideen europäisch-amerikanischer Verfassungsstaatlichkeit*, Schriftenreihe der Juristischen Gesellschaft zu Berlin, Heft 91, Berlin-New York 1984, S. 12 ff.
- 16 Beachte Oskar Werner Kägi, *Zur Entstehung, Wandlung und Problematik der Gewaltenteilung, ein Beitrag zur Verfassungsgeschichte und Verfassungslehre*, Zürich 1937.
- 17 Hesiod, *Werke und Tage*, Vers 213 ff.
- 18 Polybios, *Historiae* VI, 11 -15.
- 19 Aristoteles, *Politik* IV 1298a.
- 20 John Locke, *Two Treatises of Civil Government* 1690.

- 21 Montesquieu, *De l'esprit des lois*, 1748, IX/2 und 3.
- 22 Näher Herbert Schambeck, *Regierung und Kontrolle in Österreich*, Berlin 1997.
- 23 Dazu Herbert Schambeck, *Zur Idee und den heutigen Formen der Gewaltenteilung im Staat*, *Zeitschrift für Schweizerisches Recht*, N.F. Band 115, 1. Halbband Heft 5, Band 137, 1996, S. 423 ff., Neudruck in: derselbe, *Der Staat und seine Ordnung*, S. 141 ff., bes. S. 154 ff.
- 24 Siehe dazu die Bände von Klaus Stern, *Das Staatsrecht der Bundesrepublik Deutschland*, Band I, 2. Aufl., München 1984 und die Bände *Handbuch des Staatsrechts der Bundesrepublik Deutschland*, hrsg. von Josef Isensee und Paul Kirchhof, Band I, Heidelberg 1987.
- 25 Grundlegend Hans R. Klecatsky, *Bundes-Verfassungsgesetz und Bundesverfassungsrecht*, in: *Das österreichische Bundes-Verfassungsgesetz und seine Entwicklung*, hrsg. von Herbert Schambeck. Berlin 1980, S. 83 ff.
- 26 Siehe u.a. Ludwig K. Adamovich, Bernd-Christian Funk, Gerhart Holzinger, *österreichisches Staatsrecht*, Band 1: Grundlagen, Wien-New York 1997, Band 2: Staatsrechtliche Organisation, Wien-New York 1998 sowie Band 3: Grundrechte, Wien-New York 2003 und Theo Öhlinger, *Verfassungsrecht*, 5. Aufl., Wien 2003.
- 27 Beachte Peter Badura, *Staat und Verfassung in Europa*, in: *Modern Theories of Public Law Revisited*, Festschrift in Honor of Prof. Dr. Yuch Sheng Weng's 70th Birthday, Taipeh 2003, S. 1043 ff.
- 28 Dazu u.a. *Verfassungen der EU-Mitgliedstaaten*, Textausgabe mit einer Einführung und einem Sachverzeichnis von Adolf Kimmel und Christiane Kimmel, 5. Aufl., München 2000.
- 29 Näher Herbert Schambeck, *Verfassungsrechtliche Tendenzen europäischer Demokratien*, in: derselbe, *Zu Politik und Recht, Ansprachen, Reden Vorlesungen und Vorträge*, hrsg. von den Präsidenten des Nationalrates und den Präsidenten des Bundesrates in Zusammenarbeit mit der Österreichischen Parlamentarischen Gesellschaft, Wien 1999, S. 97 ff.
- 30 *Verfassungen der EU-Mitgliedstaaten*, S. 277 ff.
- 31 Dazu Felix Ermacora, *Zur Entstehung*, in: *Das österreichische Bundes-Verfassungsgesetz und seine Entwicklung*, S. 3 ff.
- 32 Beachte *Die österreichische Bundesverfassung* und Hans Kelsen, *Analysen und Materialien zum 100. Geburtstag von Hans Kelsen*,

hrsg. von Felix Ermacora unter Mitarbeit von Christiane Wirth, Wien 1982.

33 Näher Walter Berka, Die Grundrechte, Wien-New York 1999; derselbe, Lehrbuch der Grundrechte, Wien-New York 2000 sowie Adamovich/Funk/Holzinger, Österreichisches Staatsrecht, Band 3, Grundrechte. BGBl.Nr. 210/1958.

34 BVG vom 4.3.1964, BGBl.Nr. 59/1964.

35 RGBl.Nr. 142/1867.

37 Verfassungen der EU-Mitgliedstaaten, a.a.O. S. 41 ff.

38 Verfassungen der EU-Mitgliedstaaten, a.a.O. S. 487 ff.

39 Verfassungen der EU-Mitgliedstaaten, a.a.O. S. 293 ff.

40 Beachte Klaus Stern, Weltweite Verfassungsentwicklungen und neue Verfassungen, Comparative Law Vol. 18 (2001), Nihon University Tokyo, S. 99 ff.

41 Verfassungen der EU-Mitgliedstaaten, a.a.O. S. 141 ff.

42 Verfassungen der EU-Mitgliedstaaten, a.a.O. S. 249 ff.

43 Verfassungen der EU-Mitgliedstaaten, a.a.O. S. 57 ff.

44 Näher Deutsche Wiedervereinigung, Die Rechtseinheit, Arbeitskreis Staats- und Verfassungsrecht, Band V Zehn Jahre Deutsche Einheit, hrsg. von Klaus Stern, Köln-Berlin-Bonn-München 2001.

45 Verfassungen der EU-Mitgliedstaaten, a.a.O. S. 163 ff.

46 Verfassungen der EU-Mitgliedstaaten, a.a.O. S. 402 ff.

47 Verfassungen der EU-Mitgliedstaaten, a.a.O. S. 519 ff.

48 Verfassungen der EU-Mitgliedstaaten, a.a.O. S. 213 ff.

49 Verfassungen der EU-Mitgliedstaaten, a.a.O. S. 141 ff.

50 Siehe Peter Häberle, Dokumentation von Verfassungsentwürfen und Verfassungen ehemals sozialistischer Staaten in (Süd-)Osteuropa und Asien, in: Jahrbuch des öffentlichen Rechts der Gegenwart, N.F./Band 43, Tübingen 1995, S. 184 ff.; fortgesetzt in: Jahrbuch des öffentlichen Rechts der Gegenwart, N.F./Band 44, Tübingen 1996, S. 326 ff. sowie Jahrbuch des öffentlichen Rechts der Gegenwart, N.F./Band 45, Tübingen 1997, S. 178 ff. und Jahrbuch des öffentlichen Rechts der Gegenwart, N.F./Band 46, Tübingen 1998, S. 124 ff.

51 Beachte Herbert Schambeck, Politik und Verfassungsordnung postkommunistischer Staaten Mittel- und Osteuropas, in: Zu Politik und Recht, S. 121 ff. Verfassung der Republik Lettland vom 15. Februar 1922 i.d.F. der Verfassungsgesetze vom 21. August 1991, 11. Dezember 1991 und 6. Juli 1993; englische Übersetzung der Verfassung aus 1922, in: Jahrbuch des öffentlichen Rechts der Gegenwart, N.F./Band 44, Tübingen 1996, S. 419 ff.

52 Verfassung (Grundgesetz) der Estnischen Republik vom 10. April 1992, Einführungsgesetz des Parlaments vom 13. Mai 1992 und Verfassungsreferendum vom 28. Juni 1992, in Kraft getreten am 3. Juli 1992; in: Riigi teataja 1992, Nr. 26, Pos. 349; englische Übersetzung in: Jahrbuch des öffentlichen Rechts der Gegenwart, N.F./Band 43, Tübingen 1995, S. 306 ff.

53 Verfassung der Ungarischen Republik, Verabschiedung einer Totalrevision der Verfassung von 1949/72 durch Parlamentsbeschluß vom 18. Oktober 1989, in Kraft getreten am 23. Oktober 1989; in: Magyar Közöny 1990, Nr. 59, S. 1741.

54 Verfassung der Republik Polen vom 2. April 1997; englische Übersetzung The Constitution of The Republic of Poland, hrsg. vom Bureau of Research, Chancellory of the Sejm, Warsaw 1997; dazu Boguslaw Banaszak/Machal Rynkowski, Die neue polnische Verfassung vom 2. April 1997, Monatshefte für osteuropäisches Recht 1997, S. 407 ff.

56 Verfassung der Tschechischen Republik vom 16. Dezember 1992, in Kraft getreten am 1. Jänner 1993; in: Sbirka zákonu Ceske republiky 1993, Nr. 1; deutsche Übersetzung in: Jahrbuch des öffentlichen Rechts der Gegenwart, N.F./Band 44, Tübingen 1996, S. 458 ff.

57 Verfassung der Slowakischen Republik vom 1. September 1992, in Kraft getreten am 1. Oktober 1992 (teilweise 1. Jänner 1993); in: Sbirka zákonu Ceske a Slovenske Federativni Republiky Nr. 460, 1992; englische Übersetzung in: Jahrbuch des öffentlichen Rechts der Gegenwart, N.F./Band 44, Tübingen 1996, S. 478 ff.

58 Siehe Herbert Schambeck, Zu Politik und Recht, Wien 1999, S. 126.

59 Gesetz über die Hauptvorschriften der Verfassung der Republik Albanien vom 29. April 1991; in: Gazeta Zyrtare e Republikës së Shqipërisë 1991, Nr. 4, S. 145, 160; Verfassungsentwurf in englischer Sprache in: Jahrbuch des öffentlichen Rechts der Gegenwart, N.F./Band 44, Tübingen 1996,

S. 458 ff.

60 Verfassung der Republik Bulgarien vom 12. Juli 1991, in: Darzaven Vestnik (Staatsanzeiger) Nr. 56 vom 13. Juli 1991; in Kraft getreten am 13. Juli 1991; französische Übersetzung in: Jahrbuch des öffentlichen Rechts der Gegenwart, N.F./Band 44, Tübingen 1996, S. 497 ff.

61 Verfassung der Republik Rumänien vom 21. November 1991, Verfassungsreferendum vom 8. Dezember 1991, in Kraft getreten am 8. Dezember 1991; in: Monitorul Oficial Nr. 233 vom 21. November 1991; englische Übersetzung The Constitution of Romania 1991, hrsg. vom Monitorul Oficial, 2. Auflage, Bukarest 1995.

62 Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts der Bundesrepublik Deutschland 89, 155 sowie dazu Paul Kirchhof, Das Maastricht-Urteil des Bundesverfassungsgerichts, in: Der Staatenverbund der Europäischen Union, hrsg. von Peter Hommelhoff und Paul Kirchhof, Heidelberg 1994, S. 11 ff.

63 Siehe Europarecht Textausgabe mit einer Einführung von Claus Dieter Classen, 18. Aufl., München 2003, S. 5.

64 Tagung der Staats- und Regierungschefs der Europäischen Gemeinschaft am 21. und 22. Juni 1993; ABI. 1993, Nr. C 194, S. 216 ff.

65 Dazu Peter Fischer, Heribert Franz Köck und Margit Karollus, Europarecht, 4. Aufl., Wien 2002, S. 52 .

66 Beachte Europa als politische Idee und als rechtliche Form, hrsg. von Josef Isensee, Berlin 1993, darin besonders Paul Kirchhof, Europäische Einigung und der Verfassungsstaat der Bundesrepublik Deutschland, S. 63 ff.

67 Über die Europäische Gemeinschaft als Rechtsgemeinschaft siehe Bea Verschraegen, in: Heinrich Neisser, Bea Verschraegen, Die Europäische Union, Anspruch und Wirklichkeit, Wien 2001, S. 245 ff.

68 Siehe Friedrich Koja, Allgemeine Staatslehre, Wien 1993, S. 105 ff.; Peter Pernthaler, Allgemeine Staatslehre und Verfassungslehre, 2. Aufl., Wien-New York 1996 sowie Günther Winkler, Vom Wesen und Wert der Verfassung, S. 1 ff. und Über einige Eigenarten der Verfassung, S. 19 ff., in: derselbe, Rechtswissenschaft und Politik, Wien-New York 1998.

69 Dazu Dieter Grimm, Braucht Europa eine Verfassung?, München 1995, S. 28 ff.

70 Grundlegend Oskar Werner Kägi, Die Verfassung als rechtliche Grundordnung des Staates. Untersuchungen über die Entwicklungstendenzen

im modernen Verfassungsrecht, Zürich 1945, Neudruck Darmstadt 1971 und Verfassung, Beiträge zur Verfassungstheorie, hrsg. von Manfred Friedrich, Darmstadt 1978

71 Näher Fischer/Köck/Karollus, a.a.O. S. 303 ff.

72 Dazu Die Europäische Union als Rechtsgemeinschaft, hrsg. von Wolfgang Blomeyer und Karl Albrecht Schachtschneider, Berlin 1995 sowie Manfred Zuleeg, Die Europäische Gemeinschaft als Rechtsgemeinschaft, Neue Juristische Wochenschrift 1994, S. 545 ff.

73 Europa der 25 - Chancen und Risiken, Europäische Rundschau 2004, Sondernummer.

74 Siehe Paul Koschaker, Europa und das Römische Recht, 4. Aufl., München und Berlin 1966.

75 Beachte Franz Wieacker, Privatrechtsgeschichte der Neuzeit, 2. Aufl., Göttingen 1967.

76 Helmut Coing, Von Bologna bis Brüssel. Europäische Gemeinsamkeiten in Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft, Kölner Juristische Gesellschaft, Band 9, Bergisch Gladbach-Köln 1989, S. 8.

77 Näher Herbert Schambeck, Rechtsbewußtsein und Rechtssicherheit im integrierten Europa, in: Zu Politik und Recht, S. 213 ff.

78 Siehe Fischer/Köck/Karollus, a.a.O. S. 560 ff.

79 EuGH Slg. 1979, 3727(3750).

80 EuGH Slg. 1979, 3727(3745-3749).

81 EuGH Slg. 1970, 1125(1134, 1137).

82 EuGH Slg. I 1991, 3617 (3637 f.).

83 Dazu Wassilios Skouris, Demokratie und Verfassungsgerichtsbarkeit aus der Sicht des Europäischen Gerichtshofes, in: Dimensionen des modernen Verfassungsstaates, Symposium zum 60. Geburtstag von Karl Korinek, hrsg. von Michael Holoubek, Brigitte Gutknecht, Stephan Schwarzer und Andrea Martin, Wien-New York 2002, S. 151 ff.

84 EuGH Slg. 1989, 2859(2924).

85 EuGH Slg. 1989, 1263(1290).

86 EuGH Slg. 1977, 1211 (1220 f.).

87 EuGH Slg. 1989, 2237.

EuGH Slg. 1975, 533(549).

89 Dazu *Un changement d'esperance, La Declaration du 9 mai 1950* Jean Monnet- Robert Schuman, hrsg. von Henri Rieben, Martin Nathusius, Françoise Nicod und Claire Champerio-Tixier, Lausanne 2000.

90 Beachte Franz Knipping, Rom, 25. März 1957, *Die Einigung Europas*, München 2004.

91 Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft vom 25. März 1957, Titel III, AA. 39-60; Europarecht, S. 40 ff.

92 Präambel des Vertrages zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft, Europa recht, S. 29.

93 Hierzu Hans Tietmeyer, *Währungsstabilität für Europa, Beiträge, Reden und Doku mente zur europäischen Währungsintegration aus vier Jahrzehnten*, Baden-Baden 1996 und derselbe, *Probleme einer europäischen Währungsunion und Notenbank*, in: *Europa als politische Idee und als rechtliche Form*, S. 35 ff.

94 Siehe Neisser, *Das politische System der europäischen Nation*, in: *Neisser Verschraegen*, a.a.O. S. 40 ff.

95 Dazu Fischer/Köck/Karollus, a.a.O. S. 57 ff.

96 Näher Herbert Schambeck, *Über die Idee einer EU-Verfassung*, in: *Ein Leben in Praxis und Wissenschaft*, in: *Festschrift Walter Barfuß zum 65. Geburtstag*, hrsg. von Carl Baudenbacher, Heinz Mayer und Hellwig Torggler, Wien 2002, S. 232 ff.

97 Beachte u.a. Brigitte Gutknecht, *Das Subsidiaritätsprinzip als Grundsatz des Euro parechts*, in: *Für Staat und Recht*, Festschrift für Herbert Schambeck, hrsg. von Johannes Hengstschläger, Heribert F. Köck, Karl Korinek, Klaus Stern und Antonio Truyol y Serra, Berlin 1994, S. 921 ff. und Fischer/Köck/Karollus, a.a.O. S. 472 ff.

98 Dazu Adamovich/Funk/Holzinger, a.a.O. S. 254 ff., Matthias Tschirf, *Der Bundes staat und die Europäische Integration*, in: *Bundesstaat und Bundesrat in Österreich*, hrsg. von Herbert Schambeck, 2. Aufl., Wien 2003, S. 221 ff. und Öhlinger, *Verfas sungsrecht*, S. 96 f.

99 Näher Herbert Schambeck, *Von der Bedeutung der Medien für Europa*, in: *Wir in Europa*, Albert Scharf zum 65. Geburtstag, hrsg. von Gabriele von Watzdorf, Lin denberg 2000, S. 92 ff.

100 Vgl. dazu auch Heribert Franz Köck, Rechtliche und politische Aspekte der Europäischen Integration, Wiener Blätter zur Friedensforschung 2002, S. 1 ff.

101 Siehe Schambeck, Über die Idee einer EU-Verfassung, S. 227 ff. und Eine Verfassung für Europa, hrsg. von Klaus Beckmann, Jürgen Dieringer, Ulrich Hufeid, Tübingen 2004.

102 ABI. 2000, Nr. C 364/1; Europarecht, a.a.O. S. 235 ff.

103 In diesem Sinn meint Heribert Franz Köck, Der Konventsentwurf - Überblick und Analyse, in: Eine Verfassung für Europa, S. 225 ff., auf S. 250, die Wahrscheinlichkeit, dass die EU eine Verfassung haben, sei größer, als jene, dass sie aus 25 Mitgliedern bestehen werde. Die Ankündigung eines britischen Referendums über den Verfassungsvertrag, die von Premierminister BLAIR zu einer Abstimmung über das Verhältnis Großbritanniens zur EU überhaupt gemacht werden soll, zeigt, dass derartige Überlegungen nicht völlig von der Hand zu weisen sind.

104 Robert Schuman, Für Europa, Vorwort von Konrad Adenauer, Hamburg-Genf-Paris 1963, S. 47.

105 Entwurf Vertrag über eine Verfassung für Europa, vom Europäischen Konvent im Konsensverfahren angenommen am 13. Juni und 10. Juli 2003, Europäische Gemeinschaften 2003, S. 5.

106 Entwurf, a.a.O. S. 61.

107 Dazu Herbert Schambeck, Die Grundrechte im demokratischen Verfassungsstaat, in: Ordnung im sozialen Wandel, Festschrift für Johannes Messner, hrsg. von Alfred Klose, Herbert Schambeck, Rudolf Weiler und Valentin Zsifkovits, Berlin 1976, S. 447 ff.; derselbe, Grundrechte in der Lehre der katholischen Kirche, in: Handbuch der Grundrechte in Deutschland und Europa, hrsg. von Detlef Merten und Hans-Jürgen Papier, Band 1, Heidelberg 2004, S. 350 ff., bes. S. 353 ff. und derselbe, Gott und das Verfassungsrecht, L'Osservatore Romano, Wochenausgabe in deutscher Sprache, 16. Januar 2004, Nr. 3, S. 12 sowie Karl Korinek, Die Gottesebenbildlichkeit aller Menschen als Grundlage moderner Grundrechtskataloge, in: Diplomatie im Dienst der Seelsorge, Festschrift für Donato Squicciarini, hrsg. von Egon Kappelari und Herbert Schambeck, Graz 2002, S. 76 ff.

108 Papst Johannes Paul II., Die wahren Werte in den Dienst aller stellen - für ein Europa des Menschen, über dem das Angesicht Gottes leuchtet, L'Osservatore Romano, Wochenausgabe in deutscher Sprache, 2. April 2004, 34.

Jg., Nr. 14, S. 7.

109 Papst Johannes Paul II., Achtung der grundlegenden Menschenrechte gefordert, L'Osservatore Romano, Wochenausgabe in deutscher Sprache vom 26. März 2004, Nr. 13, S. 7.

110 L'Osservatore Romano, a.a.O.

110 Näher Herbert Schambeck, Grundrechte und Sozialordnung, Gedanken zur Europäischen Sozialcharta, Berlin 1969 und Fischer/Köck/Karollus, a.a.O. S. 238 ff.

111 Bericht des Vorsitzes an den Präsidenten des Europäischen Rates, Brüssel 18.7.2003, Dok. CONV 851/03, S. 14.

112 Zif. 44 und Anhang IV Schlussfolgerungen des Europäischen Rates vom 3. und 4. Juni 1999.

113 ABI. 2000, Nr. C 364/1; Europarecht, S. 235 ff.

114 Näher Köck, Der Konventsentwurf, S. 225 ff., bes. S. 228 ff.

115 Siehe dazu u.a. Kirchhof, Europäische Einigung und der Verfassungsstaat der Bundesrepublik Deutschland, S. 63 ff. und Schambeck, Über die Idee einer EU-Verfassung, S. 227 ff.

116 Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts der Bundesrepublik Deutschland 89, 155.

117 Beachte Neisser, in: Neisser/Aerschraegen, a.a.O. S. 38 ff. und Fischer/Köck/Karollus, a.a.O. S. 329 ff.

118 Näher Fischer/Köck/Karollus, a.a.O. S. 402 ff.

119 Dazu Fritz Machatschek, Europa als Ganzes, in: Enzyklopädie der Erdkunde, Leipzig-Wien 1929, S. 1 ff.; Jürgen Fischer, Oriens - Occidens - Europa, Wiesbaden 1957 und Josef Isensee, Europa - die politische Erfindung eines Erdteils, in: Europa als politische Idee und als rechtliche Form, S. 104 ff.

120 Beachte Erwin Matsch, Der Auswärtige Dienst von Österreich-Ungarn 1720 - 1920, Wien 1986 und Hans Plattner, Die Türkei - eine Herausforderung für Europa, München 1999, S. 168 ff.

121 Dazu Samuel P. Huntington, Kampf der Kulturen, München-Wien 1997, und OECD Economic Surveys, Turkey 1997.

122 Siehe u. a. Hasan Basri Elmas, Turquie - Europe: une relation ambigue, Paris 1998 und Zentrum für Türkeistudien, Die Türkei und Europa,

Essen 1998 und Plattner, a.a.O. S. 177 ff.

123 Europäische Kommission, Regelmäßiger Bericht über die Fortschritte der Türkei auf dem Weg zum Beitritt, Brüssel 2003.

124 Europäische Kommission, Regelmäßiger Bericht, S. 161.

125 Europäische Kommission, Regelmäßiger Bericht, S. 151.

126 Europäische Kommission, Regelmäßiger Bericht, S. 150 f.

127 Europäische Kommission, Regelmäßiger Bericht, S. 7.

128 Dazu Plattner, a.a.O. S. 145 ff.

129 Siehe Matthias Becher, Karl der Grosse, München 1999, S. 69 ff.

130 Hierzu Kerstin Tomenendal, Das türkische Gesicht Wiens, Wien 2000, S. 63 ff.

131 Beachte Josef Nadler, Franz Grillparzer, Vaduz 1948, S. 84 ff. und Franz Grillparzer, Tagebuch auf der Reise nach Constantinopel und Griechenland, Salzburg 1988.

132 Dazu Peter Gay, Wolfgang Amadeus Mozart, Hildesheim 2001, S. 197 ff.

133 Näher 120 Jahre St. Georg, Sankt Georgsblatt, 18. Jahrgang, April/Mai 2003.

134 Mesut Yilmaz, Festvortrag, Die Türkei in der Europäischen Union: Belastung oder Chance?, in: „Die Türkei und Europa“, hrsg. vom Herbert Batliner-Europainstitut in Salzburg, Salzburg 2003, S. 22 ff.

135 Yilmaz, a.a.O. S. 54 f.

136 Dazu jüngst Joseph H. H. Weiler, Ein christliches Europa, Erkundungsgänge, Salzburg-München 2004, S. 66 ff. sowie Egon Kapellan, „Toleranz ist keine Einbahnstraße“, Academia Mai 2004, S. 9 und derselbe, Es gibt kein Europa ohne oder gegen die Christen, Kathpress-Tagesdienst Nr. 111, 12.5.2004, S. 2 f. sowie Christoph Kardinal Schönborn, Mariazeil-Wallfahrt: „Etappe auf dem Weg zum Miteinander in Europa“, Kathpress-Tagesdienst Nr. 114, 16.5.2004, S. 3 f.

137 Siehe u. a. Heinz Kramer, Die Europäische Gemeinschaft und die Türkei, Baden-Baden 1988; Islam in Modern Turkey. Religion, Politics and Literature in A Secular State, hrsg. von Richard Tapper, London 1991; Molly Greene, A Shared World. Christians and Muslims in the Early Modern Mediterranean, Princeton 2000 und Dan Goffmann, The Ottoman Empire and Early Modern Europe, Cambridge 2002.

139 Vertrag von Maastricht vom 7. Februar 1992, ABI. 1992, Nr. C 191, S. 4 ff., auch ABI. 1992, Nr. C 224, S. 1 ff.

140 Josef Isensee, Nachwort: Der Terror und der Staat, dem das Leben lieb ist, in: Der Terror, der Staat und das Recht, hrsg. von demselben, Berlin 2004, S. 83 ff.

STRATEGIILE DE COMBATERE A EVAZIUNEI FISCALE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Svetlana Gorobievschi, dr.econ, conf.univ., ULIM
Alexandru Șcerbanschi, dr.econ., conf.univ., ULIM

Abstract

In this paper, the authors present some specific aspects of the Moldavian Republic, regarding the fiscal evasion, namely: theoretical aspects, some practical aspects regarding the way it acts, the objectives of the restructuring of the Moldavian fiscal system in order to diminish and control this phenomenon.

În practica fiscală cunoașterea și înțelegerea necesității impozitelor și taxelor pentru formarea fondurilor bănești de utilizare publică presupune colaborarea loială dintre contribuabili și organele fiscale, care însă este “adeseori precară” datorită unor cazuri de fraudă la impozit, ce poartă denumirea de evaziune fiscală. Cercetările fenomenului evazionist divulgă că în Republica Moldova sunt condiții destul de favorabile pentru eschivarea de la onorarea obligațiilor față de buget.

Termenul evaziunea fiscală provine de la diversitatea cuvintelor folosite pentru a desemna, mai mult sau mai puțin, aceleași fenomene - neîndeplinirea voită de către contribuabili a obligațiilor fiscale legale.

Spre deosebire de fraudă, evaziunea constă într-un mijloc legal, chiar legitim de a scăpa de impozit. În cadrul acesteia, nuanțele o pot separa în două forme. Prima, care este legitimă, constă în abținerea de a realiza actul generator al impozitului. A doua, mai aproape de abilitatea contribuabilului, de a exploata lacunele legislației și care se situează la jumătatea drumului dintre evaziune legală și fraudă.

Trebuie de menționat, că în literatura de specialitate, care tratează fenomenul “evaziunea fiscală”, cel mai frecvent utilizat sens dat evaziunii fiscale este al II-lea menționat aici ca evitarea câmpului de atracție al legii fiscale.

Evitarea impozitelor poate avea loc prin trei modalități:

- legea fiscală însăși provoacă evaziunea printr-un regim fiscal de favoare. Aici este cazul, în special, al regimurilor de evaluare forfetară a materiei impozabile;
- abținerea contribuabilului de a îndeplini activitatea, operațiunea sau actul impozabil. Această modalitate este frecventă în cazul unei presiuni fiscale

excesive, deoarece rata marginală de impozitare devine foarte ridicată și contribuabilul preferă să se abțină de a furniza o unitate suplimentară de muncă;

- folosirea imperfecțiunilor sistemului fiscal.

Din cele expuse, evaziunea fiscală rezumă că abilitatea contribuabililor de a alege modalitățile de plată a mai puține impozite.

În afara celor trei modalități clasice de evitare a impozitelor, mai există și a patra modalitate:

- evaziunea fiscală mai apare și atunci când, cunoscând sursele certe de venituri care pot fi atrase în bugetul de stat, fără repercusiuni negative asupra economiei, sunt deplasate pentru altă perioadă.

În această situație este vorba de o evaziune fiscală apriorică.

Apriorică, deoarece ea se realizează în afara realității economice, premergând-o, dar efectele ei se resimt din plin în conceptul economico-social. Aceasta exprimă starea specifică unor perioade de ruptură în cadrul unui sistem social, sau cea a unor dezechilibre politice.

Autorii sunt de părerea, că există o psihologie a contribuabililor, amplificată de lipsa unei educații fiscale, la care se adaugă dimensiunea presiunii fiscale, deficiențele legislative și administrative ale gestionării impozitelor, care generează sustragerea parțială sau totală de la plata obligațiilor fiscale care le revin contribuabililor. Aceasta are loc atunci când omul prin natura sa mentală, emoțională și educațională, este înclinat, în general, să pună interesul individual înaintea celui general al societății, acceptând necesitatea existenței impozitului.

Dar ce este evaziunea fiscală și care sunt formele acesteia?

Se omite însă, aspectul că în mod indirect dimensiunea evaziunii fiscale determină creșterea presiunii fiscale și limitează dimensiunea facilităților fiscale, pe care statul tinde a le acorda în scop economic și social.

Ambele abordări surprind esența fenomenului evazionist care apare în societate ca urmare a existenței impozitului.

Privind retrospectiv se poate afirma, că evaziunea fiscală în societate este un fenomen tot atât de vechi și omniprezent pe cât de veche este existența statului și a legilor fiscale. Plătitorii de impozite au încercat permanent să se sustragă de la obligațiile fiscale care le revin, mai întâi prin forță, iar ulterior prin manevre active și ingenioase. Scopul l-a constituit întotdeauna apărarea punctului lor sensibil, veniturile sub diferite forme de manifestare, în fața nevoilor financiare mereu crescânde ale statului.

Prin urmare, se poate afirma că evaziunea fiscală constituie un fenomen social cu implicații financiare, care constă în sustragerea contribuabililor de dreptul de plată a obligațiilor fiscale care le revin, în mod parțial sau total, utilizând

lacunele legislative sau recurgând la manevre ingenioase în scopul ascunderii materiei impozabile.

Domeniul de manifestare a acestui fenomen este tot atât de întins pe cât este de larg și variat câmpul de aplicare a impozitelor.

Totuși este mult mai profund fenomenul în domeniul impozitelor directe, influențând asupra randamentului acestora, comparativ cu impozitele indirecte, deoarece:

- frecvența evaziunii fiscale este influențată de modalitățile de evaluare a veniturilor;
- evaluarea forfetară a veniturilor poate determina o mare evaziune fiscală legală sau ilegală.

Prima apare atunci, când administrația stabilește forfete inferioare realității.

A doua se datorează sustragerii de către contribuabili a unei părți a materiei impozabile de la baza impozabilă.

Virulența fenomenului evazionist în economia Republicii Moldova face ca dezbaterile asupra acestui fenomen economic și social să devină obligatorii și urgente în scopul realizării anatomiei și fiziologiei fenomenului, care să ajute la identificarea și stabilirea modului de administrare a antidotului adecvat. Metafora biologică de mai sus nu este întâmplătoare, având în vedere faptul că fenomenul și comportamentul evazionist al subiecților economici a devenit structural, penetrând nu numai economia reală în sine, dar și normele, mentalitatea, instituțiile statului.

Evaziunea fiscală ca fenomen și evaziunea fiscală ca proces fac parte integrantă din comportamentul economic specific economiei de piață. Negarea lor este la fel lipsită de eficacitate ca și suprasolicitarea lor. În mediu și pe termen lung agentul economic recurge la acel “procent” de evaziune fiscală care îi optimizează criteriul pe care și l-a propus. Guvernul, respectiv politica fiscală trebuie să realizeze acea țesătură de pârghii și restricții fiscale care, combinată cu o strategie și tactică adecvate controlului fiscal, să optimizeze comportamentul economic din perspectiva bugetului de stat. Deși guvernul și agenții economici nu trebuie considerați adversari pe câmpul de bătaie economică, trebuie totuși acceptată ideea, că ei sunt actori care nu au același scop în jocul economic: agenții economici urmăresc maximizarea profitului net, pe când guvernul urmărește maximizarea veniturilor atrase la buget. Desigur, cele două scopuri nu sunt contradictorii decât la o privire superficială: prosperitatea agentului economic atrage după sine prosperitatea bugetului și reciproc un buget relaxat poate antrena beneficii pentru agenții economici.

În continuare, vom prezenta exemple de evaziune fiscală dintre cele care se întâlnesc mai larg pe scara mondială.

În unele țări, ca de exemplu, în S.U.A. Legea dă dreptul unui întreprinzător să-și constituie întreprinderea din membrii familiei sale, soția și fiii săi devin

asociații oculți. O astfel de asociație permite ca veniturile să fie repartizate între membrii săi, iar impunerea să se facă separat. Dacă se aplică impunerea progresivă se ajunge, în acest fel, ca impozitul plătit statului să fie mai mic.

Legea permite, de asemenea, ca, în vederea impunerii, venitul total al soților să fie împărțit în mod egal între aceștia, indiferent de aportul concret al fiecăruia la realizarea lui. În acest mod se creează condiții ca impozitul datorat statului să fie diminuat.

În vederea impunerii, o persoană fizică poate opta fie pentru impunerea rezervată veniturilor persoanelor fizice, fie pentru cea care se aplică veniturilor societăților (corporațiilor). Optând pentru cel de-al doilea sistem de impunere, persoana fizică respectivă are posibilitatea de a sustrage de la impunere o parte din venit, deoarece cotele de impozit care se aplică asupra veniturilor corporațiilor sunt mai reduse (la același venit) decât cele care se aplica la impunerea veniturilor realizate de persoanele fizice. De menționat, că o astfel de practică este considerată licită și în țările în care se practică impozite distincte pe veniturile persoanelor fizice și pe cele ale persoanelor juridice.

O modalitate larg utilizată de companiile transnaționale, în vederea sustragerii de la impunere a unei părți din profit, o constituie înființarea unor filiale în țări unde fiscalitatea este mai redusă și organizarea unor relații artificiale, frecvent doar scriptice, între acestea și unitățile producătoare aflate pe teritoriul altei țări, în care fiscalitatea este mai ridicată. Uneori acest tip de relații se realizează pe teritoriul mai multor state. De exemplu, filiala din Germania a unei companii transnaționale cu bază în S.U.A. vinde piesele destinate fabricării unui produs în Marea Britanie, însă nu direct, ci prin intermediul unei altei filiale situate în Elveția. Vânzarea se face la un preț minim pentru a se plăti impozite mai reduse fiscalului din Germania. Firma elvețiană revinde aceste piese la un preț mai mare filialei din Marea Britanie, însă va plăti impozite reduse, deoarece în Elveția fiscalitatea este mai redusă decât în celelalte țări menționate. Procedându-se în acest fel, partea cea mai mare a profitului apare realizată scriptic în cadrul filialelor din țările cu un nivel redus al impozitelor, ceea ce înseamnă o diminuare a poverii fiscale pe ansamblul corporației.

În afară de Elveția, pe glob se mai găsesc numeroase alte "oaze fiscale" sau "paradisuri fiscale", cum sunt: Liechtenstein, Luxemburg, Bahamas, Bermude, Panama, Insulele Cayman etc. Pe teritoriul acestor state sunt înființate numeroase firme străine care sunt dirijează profiturile unităților productive aflate pe teritoriul altor țări, excludându-se astfel fiscalul.

De exemplu, în Liechtenstein sunt înregistrate mai multe sedii sociale de firme industriale și comerciale, reale sau fictive, din întreaga lume, de cât totalul

populației sale: 40000 la 25000 de locuitori. Explicația constă în faptul că orice firmă care își stabilește sediul pe teritoriul acestui stat este eliberată de la impozitul pe beneficii.

De asemenea, în Insulele Cayman (teritoriu dependent de Marea Britanie, situat în Marea Caraibilor), cu o populație de numai 20000 de locuitori, sunt înregistrate 19000 de diferite companii, peste 500 bănci și 320 de firme de asigurări. Reține atenția faptul că 20 dintre primele 25 de bănci din lume au filiale deschise în aceste insule, iar acest nou centru financiar în numai câțiva ani a ajuns să dețină 7% din piața eurodolarilor. Una din explicațiile principale ale atracției acestor insule constituie “blîndețea” regimurilor fiscale existente.

Frauda fiscală constituie un fenomen social cu implicații asupra finanțării obligațiilor publice, de aceea frauda fiscală constă în ascunderea ilegală în mod parțial sau total a materiei impozabile de către contribuabili, cu scopul de a reduce sau elimina obligațiile fiscale care le revin.

Se consideră că amploarea sa este mai mare în țările latine comparativ cu țările anglo-saxone și nordice. Amplasarea fraudei este legată cu posibilitățile practice de a comite fraude, de imaginația contribuabililor și mai puțin de corectitudinea morală și nivelul de viață.

Este mai greu de comis o fraudă în cazul salariale care sunt declarate la fisc de societate în cazul impozitului pe venitul net global sau pentru care societatea calculează și virează impozitul ca în cazul impozitului prin stopaj la sursă, decât atunci când contribuabilii sînt implicați în diverse activități economice aducătoare de profit.

Are loc evenimentul fraudei în cazul calculelor incorecte a veniturilor obținute din plasamente în titluri financiare și depistate în mod indirect în rezultatul controlului fiscal, exercitat atât asupra organismelor bancare care intermediază recompensarea titlurilor financiare, gestionarea portofoliilor, cât și asupra contribuabililor- investitori în asemenea plasamente.

Frauda este frecventă în cazul:

- impozitului pe venit,
- impozitul pe vânzările de bunurile imobile a fondurilor de comerț,
- calculului și achitării TVA.

În realitate frauda fiscală este tot atât de veche ca și legislația fiscală, iar procedeele prin care cei interesați caută să se sustragă parțial sau total obligațiilor fiscale stabilite, au devenit extrem de ingenioase și active, evoluând de la procedee empirice la procedee evolute mult mai elaborate, sofisticate și greu de identificat.

Cu toată diversitatea procedurilor la care contribuabilii recurg pentru a se sustrage ilegal de la obligațiile care le revin este posibilă o clasificare a fenomenelor de evaziune fiscală ilegală:

- fraudă tradițională, juridică, contabilă, prin evaluare. Perfecționarea sistemului fiscal - principala cale de combatere a evaziunii fiscale în Republica Moldova.

Conținutul de bază al dezvoltării economice în Republica Moldova în perioada actuală cât și-n perspectiva imediat următoare îl constituie tranziția la economia de piață. Una dintre problemele importante ale trecerii la economia de piață este instituirea și aplicarea unui sistem de impunere eficient, întrucât în funcție de acest sistem depinde, în mare măsură, formarea resurselor financiare ale statului și posibilitatea realizării programelor economice, administrative, sociale etc. Implementarea unui asemenea sistem fiscal este un proces dificil și o necesitate stringentă, ce trebuie îndeplinită pentru a nu compromite reforma economică. Rezultatele activității organelor de control fiscal în Republica Moldova pe anii 2003-2004 denotă situația reflectată în tabelul 1.

Tabelul 1 Rezultatele controlului fiscal în anii 2003-2004

Indicatori economici	2003	2004
1. Numărul total de contribuabili luați la evidență	593481	618185
2. Numărul contribuabililor supuși controlului fiscal, inclusiv persoanelor juridice	14616 8369	23151 12809
3. Numărul contribuabililor la care au fost stabilite încălcări, inclusiv persoanelor juridice	7860 4137	13230 6828

- ◆ Sursa: Datele Inspectoratului Fiscal Principal de Stat: Direcția metodologică a controlului fiscal și contestări fiscale.

Din numărul total al contribuabililor luați la evidență în anul 2004, au fost supuși controlului fiscal 23151 de agenți economici, încălcări fiscale fiind depistate la 57.1% din numărul lor, înregistrând o creștere a încălcărilor față de perioada anului 2003 cu 3.3%.

Considerăm, că rezultatele expuse mai sus sunt departe de a ilustra imaginea reală privind depistarea activităților generatoare de evaziune fiscală. Lipsa de motivație materială a controlorilor fiscali și, în general, a tuturor funcționarilor publici din sistemul financiar-contabil mai creează și o altă stare deosebit de complexă, în viziunea autorilor, cu posibile implicații în proliferarea fenomenului de evaziune fiscală.

Proporțiile evaziunii fiscale în Republica Moldova au devenit esențiale, fapt ce impune determinarea unor măsuri concrete de prevenire și combatere a acestui fenomen parazitar. Proporțiile evaziunii fiscale în Republica Moldova au

devenit esențiale, fapt ce impune determinarea unor măsuri concrete de prevenire și combatere a acestui fenomen parazitar.

Conform titlului V al Codului Fiscal din 01 iulie 2002 tipurile de încălcări ale legislației fiscale sunt:

- neîndeplinirea obligațiilor prevăzute de legislație privind înregistrarea de stat a întreprinderii, a unităților și subdiviziunilor ei structurale, luarea la evidență în organul fiscal, precum și a obligațiilor din perioada lichidării sau reorganizării;
- neprezentarea sau prezentarea organului fiscal a unor informații neveridice despre sediul sau despre schimbarea sediului întreprinderii, al unităților și subdiviziunilor ei structurale;
- neprezentarea organului fiscal în termene prevăzute de legislație a dărilor de seamă, declarațiilor cu privire la venituri, calculelor fiscale și a altor documente aferente calculării și vărsării impozitelor și altor plăți obligatorii la buget și în fondurile extrabugetare;
- colectarea întâziată la buget a impozitelor pe veniturile persoanelor fizice și a altor plăți obligatorii prevăzute de legislație;
- vărsarea cu întârziere la buget și în fondurile extrabugetare a impozitelor și a altor plăți obligatorii, precum și a sumelor sancțiunilor pecuniare și financiare aplicate conform hotărârilor organelor fiscale și ale altor organe investite cu funcții de control fiscal;
- neasigurarea accesului persoanelor cu funcții de control la controlul încăperilor și locurile de producție, depozitelor localurilor de comerț și altor încăperi și locuri, care sunt folosite pentru obținerea de venituri sau sunt obiecte impozabile;
- refuzul de a prezenta persoanelor cu funcții de răspundere din organele fiscale și din alte organe investite cu funcții de control fiscal, documentele primare și contabile necesare pentru controlul îndeplinirii de către contribuabil a obligațiilor față de buget și de fondurile extrabugetare;
- micșorarea impozitelor ce urmează a fi vărsate la buget pe calea calculării imprecise, a diminuării profitului (venitului) impozabil sau a altui obiect impozabil;
- nereflectarea integrală sau parțială în documentele contabile sau alte documente prevăzute de legislație a veniturilor, ori reflectarea în acestea a cheltuielilor neîntemeiate, care au succedat neachitarea sau diminuarea impozitelor;
- întocmirea incompletă sau neadecvată a documentelor primare sau contabile, precum și acceptarea unor asemenea documente, care împiedică efectuarea controalelor;

- ținerea contabilității duble, neasigurarea integrității sau nimicirea documentelor contabile, deteriorarea sau nimicirea memoriei aparatelor de casă și de control sau a altor mijloace de acumulare a datelor;
- încălcarea de către instituțiile financiare (sucursalele sau filialele acestora) a modului de decontare.

Sunt prevăzute următoarele măsuri pentru încălcarea legislației fiscale:

- neplata în termen a impozitelor și taxelor, precum și nevirarea lor în termen de către persoanele care le-au încasat sau reținut se sancționează cu amendă de 2% din suma impozitului sau taxei neplătite în termen dacă termenul neplății nu depășește o lună, majorându-se, în cazul neplății lor ulterioare, cu 2% pentru fiecare lună următoare, dar nu mai mult decât cu 24% în ansamblu;
- diminuarea impozitelor, taxelor prin prezentarea către organul fiscal a unei dări de seamă fiscale cu informații sau date neveridice ori incomplete se sancționează cu o amendă de 20% din suma diminuării.

În cazurile, în care din lipsa sau neglijarea contabilității, nu este posibil a determina sumele impozitelor și ale altor plăți obligatorii care urmează a fi vărsate la buget și în fondurile extrabugetare, calcularea lor se face de organele fiscale și de alte organe abilitate cu funcții de control fiscal în temeiul estimării informației disponibile despre operațiunile contribuabilului (ținându-se cont de impunerea persoanelor care desfășoară o activitate similară și efectuându-se recalcularea ulterioară a sumelor după restabilirea evidenței).

În cazul necolectării în termenele stabilite de legislație a impozitelor și a altor plăți obligatorii la buget și fondurile extrabugetare, calculate de către contribuabil sau organul fiscal, inclusiv a sumelor adăugate conform rezultatelor controalelor, pentru fiecare zi de întârziere a plății de la datornic se percepe penalitate în mărime de 0.05% din suma neachitată la timp.

Conform legislației contra persoanelor juridice și persoanele fizice care au încălcat legislația fiscală sînt utilizate metodele de răspundere administrativă, penală și uneori de răspundere juridică.

Ca urmare, se constată o scădere drastică a veniturilor bugetare provenite din impozite, ceea ce împiedică esențial procesul tranziției. În același timp, se remarcă o tendință de creștere a cheltuielilor bugetare, mai ales datorită sprijinului acordat de către stat întreprinderilor aflate în dificultate, preluării unor responsabilități pentru unele cheltuieli sociale ale lor, dorinței de a dezvolta infrastructura rămasă mult în urmă față de țările dezvoltate, susținerii și promovării sectorului privat. Toate acestea au dus la o amplificare fără precedent a inflației în republică, care a obligat statul să adopte schimbări în domeniul fiscal.

Deci, principalele obiective ale reformei fiscale ce s-au realizat și vor continua în Republica Moldova constau în sporirea încasărilor bugetare necesare pentru finanțarea programelor de stat și dezvoltarea sferei sociale, în stimularea dezvoltării economice și redistribuirea veniturilor între diferite ramuri, sectoare, pături ale populației.

Necesitatea reformării sistemului fiscal a fost și rămâne a fi pe multe poziții condiționată de faptul că sistemul fiscal:

- este inequitabil - povara fiscală este repartizată neuniform între persoanele fizice și agenții economici aflați în condiții economice egale;
- contribuie insuficient la creșterea economică și crearea locurilor noi de muncă;
- slab contribuie la încasarea eficientă a mijloacelor necesare pentru finanțarea programelor de stat și a sferei serviciilor.

Premisele menționate au servit drept imbold în efectuarea primei reforme fiscale în Republica Moldova care a necesitat termene restrânse, prin evidența a două etape de bază (I etapă: 1992-1993; II etapă: 1994-1995; III etapă – 1996- până în prezent).

Din punct de vedere social, povara fiscală nu este distribuită în mod echitabil. Presiunea fiscală națională este o presiune obiectivă, determinată tehnic în funcție de necesitățile de finanțare ale cheltuielilor publice. O astfel de presiune fiscală națională mai poartă denumirea și de presiune fiscală globală și se calculează potrivit formulei:

$$1. P = I+C / PIB \times 100, \quad (1)$$

unde :

P - presiunea fiscală națională,

I - impozite;

C - contribuții la asigurările sociale de stat;

PIB - produsul intern brut.

2. Presiunea fiscală individuală

Aceasta reprezintă raportul dintre totalul plăților fiscale suportate de către contribuabil și totalul veniturilor obținute de acesta până la impozitare:

$$P_i = PT/VT \times 100, \quad (2),$$

unde:

P_i - presiunea fiscală individuală;

PT – plățile totale fiscale suportate;

VT – veniturile totale obținute până la impozitare.

Persoanele fizice și agenții economici aflându-se în circumstanțe economice similare, deseori suportă presiuni fiscale diferite. Astfel, sistemul fiscal

necesită o îmbunătățire considerabilă și urmează să fie adaptat la noile condiții de piață, menit să fie supus unei noi reforme fiscale în Republica Moldova.

Conform Concepției reformei fiscale, sistemul fiscal este menit să asigure o atitudine unică și echitabilă din partea statului față de toți contribuabilii, indiferent de tipul de proprietate și forma de gospodărire, să asigure crearea unei baze stabile pentru finanțarea programelor de stat și dezvoltarea sferei serviciilor. Structura acestui sistem trebuie să fie organizată astfel încât statul să poată garanta înlănțuirea socială și economice unor pături ale populației și unor ramuri ale economiei.

Specialiștii teoreticieni și practicieni disting următoarele etape ale atestării și examinării cazurilor de combatere a delictelor fiscale:

- 1) executarea pedepsei de către învinuți, efectuarea controlului fiscal;
- 2) expedierea în organele de drept a actelor necesare pentru examinarea cazului;
- 3) examinarea nemijlocită a actelor de către organele de poliție, ce se efectuează în două etape: cercetarea penală și ancheta penală propriu-zisă;
- 4) diferirea dosarului penal instanței de judecată, etapă încheiată cu emiterea hotărârii de către instanța de judecată.

Scopul final poate fi atins doar atunci, când există o conlucrare eficientă între persoanele responsabile din organele de control implicate, care determină delictul fiscal. Însă în acest proces pot fi antrenate de asemenea și cadre bine instruite din diverse ramuri ale economiei naționale.

Deci, obiectivele reformării sistemului fiscal au drept țintă:

1. Asigurarea dezvoltării economice

Sistemul fiscal trebuie să stimuleze dezvoltarea concurenței și asigurarea populației cu locuri de muncă, să înlătore factorii ce împiedică desfășurarea activității de întreprinzător atât de către întreprinderile cu investiții străine, cât și de către producătorii autohtoni, fapt ce ar asigura dezvoltarea economică. Cea mai simplă și mai eficientă cale de atingere a acestui obiectiv este extinderea bazei de impunere fiscală și reducerea cotelor de impozit.

Facilitățile fiscale care vor fi acordate trebuie să servească anumitor scopuri și să nu influențeze alegerea unei sau altei sfere a activității economice.

Este important că sistemul fiscal să nu-i dezavantajeze pe agenții economici din Republica Moldova în procesul concurenței pe piața internă și cea externă, iar competitivitatea sistemelor fiscale să fie considerată o realitate obiectivă. Totodată, cotele de impozit să nu fie mai mari decât cele existente în țările - parteneri comerciali ai Moldovei.

2. Simplitatea

Unul dintre principiile de bază ale impunerii și administrării fiscale este simplitatea, care presupune: existența unui sistem inteligibil atât pentru

contribuabili, cât și pentru administrația fiscală; excluderea dublei impuneri și a unor metode împovărătoare de perceperea a impozitelor; excluderea din baza de impunere fiscală a contribuabililor cu venit mic; reducerea și simplificarea cerințelor față de completarea declarațiilor fiscale.

3. Echitatea

Sistemul fiscal trebuie să asigure distribuția echitabilă a poverii fiscale între contribuabili. Aceasta înseamnă că persoanele fizice și juridice care se află în condiții economice egale trebuie să fie supuse impunerii fiscale în mod egal. Toate persoanele fizice cu un nivel înalt de venituri, precum și întreprinderile rentabile trebuie să plătească partea echitabilă de impozit, iar mărfurile similare trebuie să fie supuse TVA sau accizelor în baza unor cote unice.

Povara impozitului pe venit și a impozitelor pe consum trebuie să fie repartizată în mod mai echitabil între mărfuri (servicii) și ramurile economiei care le produc (le prestează).

4. Nivelul veniturilor și stabilitatea lor

O sarcină importantă a reformei fiscale este sporirea volumului încasărilor fiscale în bugetul de stat și în bugetele locale. În prezent încasările bugetare nu corespund necesităților economice, fapt care generează prestarea unui număr redus de servicii finanțate de bugetul de stat, finanțarea insuficientă a unor programe sociale în domeniul științei, culturii, ocrotirii sănătății și al învățământului. Volumul insuficient de încasări fiscale constrânge Guvernul să finanțeze multe programe de stat din contul creditelor. Ca rezultat mijloacele disponibile pentru investiții se reduc din motivul necesității împrumutării lor de la populație.

5. Administrarea eficientă

Obiectivele menționate mai sus nu pot fi atinse fără o administrare fiscală eficientă. Aceasta înseamnă că:

- ✓ respectarea legislației fiscale trebuie să fie o sarcină de primă importanță a administrației fiscale;
 - ✓ obligațiile fiscale trebuie să fie stabilite prompt și corect;
 - ✓ datoriile fiscale trebuie să fie achitate;
 - ✓ în toate raioanele țării trebuie să se aplice un mod unic de impunere fiscală.
- Deci, toate aceste obiective au dus la o nouă reformă fiscală.

A doua reformă fiscală, promovată în Republica Moldova a cuprins 6 etape de realizare a ei:

1. Reforma sistemului de impozit pe venit (1995-1997);
2. Reforma sistemului TVA (1997-1999);
3. Modificarea sistemului de impunere funciară și de impunere a bunurilor imobiliare (1997-2000);
4. Perfecționarea metodelor utilizate de administrație fiscală la impozitelor (1997 până în prezent);

5. Analiza altor surse de încasări fiscale precum și a defalcărilor în bugetul asigurărilor sociale de stat (2000-2001);

6. Perfecționarea modului de distribuire a veniturilor între bugetul de stat și bugetele locale (2001 până în prezent);

Fiecare etapă urmărește un scop bine definit, pornind de la caracterul sistemului fiscal existent în perioada elaborării Concepției.

Estimarea mai concret a celor reușite și celor ce nu s-au realizat se poate efectua prin analiza fiecărei etape a reformei.

În continuare se va analiza doar a patra etapă (din 1997 până în prezent) - perfecționarea administrării fiscale.

Pentru dezvoltarea economică ulterioară a țării și încurajarea respectării benevole de către contribuabili a legislației fiscale este necesar de a crea un sistem eficient și echitabil de administrare fiscală corelat cu noile relații de piață. De aceea, este necesar de întreprins diferite măsuri pentru a îmbunătăți structura organizatorică a administrării fiscale, a perfecționa metodele de prelucrare și verificare a declarațiilor fiscale, de percepere a impozitelor, reducându-se astfel obligațiile neonorate și remediindu-se modul de tratare a contribuabililor. Resurse financiare considerabile au fost alocate pentru achiziționarea computerelor și asigurarea cu programe în vederea administrării majorității funcțiilor Serviciului Fiscal de Stat. Ca exemplu, actualmente la impozite pe venituri iar se impun niște schimbări radicale. Pe de o parte, trebuie substanțial mărit minimul neimpozabil. Acel minim neimpozabil care există actualmente, de 3 960 lei anual sau 330 lei lunar, nu este argumentat din punct de vedere economico-financiar și juridic. În Constituția Republicii Moldova este prevăzut că statul asigură un trai decent fiecărui cetățean. Dacă să determinăm esența traiului decent, atunci în primul rând trebuie să ținem cont de faptul, că numai cheltuielile pentru consum alimentar în Republica Moldova actualmente, reieșind din prețurile existente, constituie circa 500 de lei pe lună. Și atunci avem o contradicție. Pe de o parte, pentru satisfacerea necesităților vitale ale omului este nevoie de 500 de lei pe lună, iar pe de altă parte, suma impozabilă (de 330 de lei) este mai mică decât această sumă. Deci avem o mare contradicție: persoanei nu-i ajunge minimul pentru a satisface necesarul vital, și cu toate acestea cifra dintre 500 și 330 de lei, acești 170 de lei care lunar ar fi necesar oricărui individ ca să-și satisfacă necesitățile vitale, mai sunt și impozabili. Soluția ar fi ca minimul neimpozabil să fie majorat, de la 330 la cel puțin 500 lei, ca să fie asigurat acel minim declarat în Constituție, iar impozitele care actualmente există, credem, că nu trebuie perfecționate pe calea impozitului unic. Lucru care este utilizat pe larg în Federația Rusă și care este totalmente greșit și teoretic și practic. Când se impozitează 13 procente aceasta înseamnă legalizarea economiei tenebre.

Deci, impozitarea trebuie să fie graduală, în funcție de mărimea veniturilor, trebuie să existe o scară graduală progresivă: cu cât sunt mai mari veniturile, cu atât trebuie să fie mai mare și cota de impozitare. Pe de altă parte, nu credem că este corectă tendința actuală de diminuare a gradului de impozitare. Câțiva ani în urmă era 28,27,25, acum s-a ajuns la 20. E timpul să ne opunem. În opinia autorilor, direcția de diminuare a nivelului de impozitare este greșită, fiindcă anume de la acei agenți economici, persoane care au venituri foarte mari, de la aceia statul trebuie să perceapă o cotă mai mare decât de la persoanele cu venituri medii și mici.

Considerăm utilă divizarea populației din punct de vedere al impozitării în 3 categorii: prima – persoane cu venituri mici neimpozabile, a doua - persoane cu venituri medii, care ar trebui să aibă un grad de impozitare de 10-15 la sută, a treia – persoane cu venituri foarte mari, care ar trebui să aibă un grad de impozitare cu mult peste 20 la sută, poate 30, poate 50, poate 60 la sută.

Conducătorii băncilor, inclusiv la fostele bănci de stat, de exemplu, care în totalitate se află în Chișinău, majoritatea lor au salarii anuale de câteva milioane lei. Este un paradox, o situație mai mult decât stranie, când persoane cu câteva milioane de lei venit anual au cote de impozitare egale cu ale persoanelor care au ceva peste minimul de existență, este un nonsens. Persoane cu venituri mari trebuie să aibă și cote respective de impozitare, atunci aceste venituri suplimentare ar servi ca o compensare pentru acele defalcări sporite care se propun pentru realizarea diferitor programe cu caracter social în Republica Moldova.

Deci, metodele pe care administrația fiscală le aplică în vederea eficientizării colectării impozitelor sunt:

- ✓ restructurarea administrării fiscale;
- ✓ raționalizarea auditului;
- ✓ îmbunătățirea instruirii profesionale;
- ✓ tratarea echitabilă a contribuabililor;
- ✓ perfectarea metodelor de percepere a impozitelor;
- ✓ prelucrarea declarațiilor fiscale;
- ✓ computerizarea sistemului fiscal.

1. Restructurarea administrării fiscale

O structură organizatorică ineficientă a administrării fiscale generează pierderi de timp, de resurse și obținerea unor rezultate negative. De aceea, structura organizatorică trebuie modificată cu scopul de a asigura folosirea mai eficientă a personalului și a mijloacelor tehnice, a accelera procesul de prelucrare a declarațiilor fiscale și a îmbunătăți metodele de administrare a Serviciului Fiscal de Stat. În acest sens a fost introdus din 01 iulie 2002 titlul V "Administrare fiscală" al Codului Fiscal.

În scopul optimizării administrării fiscale, pe lângă specializarea inspectorilor și soluționarea chestiunilor ce țin de restructurarea administrării, este necesar a unifica unele inspectorate teritoriale ale Serviciului Fiscal de stat și a crea un Centru pentru prelucrarea declarațiilor fiscale.

2. Îmbunătățirea auditului

Un control de audit calitativ al declarațiilor fiscale stimulează respectarea benevolă a legislației fiscale, deoarece contribuabilii sunt conștienți de faptul că la verificarea declarațiilor datele contradictorii sau cele falsificate vor fi depistate neapărat.

În scopul folosirii eficiente a timpului de lucru al personalului Serviciului Fiscal de Stat este necesar a orienta toate eforturile spre verificarea declarațiilor fiscale. În acest scop este elaborat un nou sistem de selectare a declarațiilor pentru control.

3. Îmbunătățirea instruirii profesionale

Instruirea profesională continuă a inspectorilor fiscali are o importanță deosebită. Executarea legislației fiscale este eficientă numai în cazul în care lucrătorii Serviciului Fiscal de Stat au o pregătire profesională înaltă, sunt stimulați și munca lor este organizată corect. Pregătirea tehnică a inspectorilor fiscali, asigurată de Serviciul Fiscal de Stat, este completă cu organizarea cursurilor de studiere a noilor metode de control și administrare.

4. Tratarea echitabilă a contribuabililor

Organele Serviciului Fiscal de Stat poartă răspundere pentru corectitudinea calculării obligațiilor fiscale, pentru perceperea sumei calculate a impozitului și crearea condițiilor egale pentru toți contribuabilii. Contribuabilii trebuie să aibă posibilitatea de a contesta deciziile organelor fiscale în cazul în care ele contravin legislației. Este necesar de a crea un sistem obiectiv de contestare, întărind astfel încrederea contribuabililor în statornica și echitatea sistemului fiscal. Astfel, odată cu introducerea titlului V se acordă dreptul de a contesta decizia organului fiscal (anexa 4, art.267).

5. Perfectarea metodelor de percepere a impozitelor

În scopul reducerii numărului mare de restanțe la obligațiile fiscale este necesar de a întreprinde măsuri eficiente în vederea perceperei impozitelor. Față de datoriile neachitate măsuri urgente se vor întreprinde până la momentul când perceperea lor va deveni imposibilă. Aceasta se referă în special la impozitele care se percep de la sursa de plată, adică de la persoana juridică, precum și la TVA și la accize.

Inspectorii care lucrează în sistemul de percepere a impozitelor fac studii profesionale speciale. Se elaborează regulamente care permit conducătorilor Serviciului Fiscal de Stat să supravegheze acest proces de instruire. Serviciul Fiscal de Stat este autorizat să perceapă prin executare silită impozitele (anexa 5) și să

obține informația de care are nevoie pentru a depista sumele pe care contribuabilul a încercat să le tănuiască (art.134, anexa 6).

6. Prelucrarea declarațiilor fiscale

Este important ca declarațiile fiscale să fie completate corect și la timp, să conțină informația necesară pentru calcularea obligațiilor fiscale ale contribuabililor și pentru stabilirea de către Serviciul Fiscal de Stat a autenticității informației. Folosirea computerelor la prelucrarea și evaluarea declarațiilor fiscale revindică prezentarea informației într-un mod ce ar facilita procesul de computerizare.

Este studiat minuțios volumul informației pe care declarațiile fiscale trebuie să-l conțină, precum și frecvența prezentării lor, pentru a evita împovărarea excesivă a contribuabililor și a cruța timpul de lucru al personalului Serviciului Fiscal de Stat.

În cadrul sistemului de respectare benevolă a legislației fiscale este foarte important ca Serviciul Fiscal de Stat să întreprindă măsuri pentru identificarea persoanelor fizice și juridice care se eschivează de la completarea declarațiilor fiscale. Fiind aproape sigur că nu-l amenință riscul de a fi depistat în cazul când nu completează declarația fiscală, contribuabilul nu va respecta legislația fiscală. Persoanele care nu completează declarațiile fiscale vor fi depistate prin compararea informației din rețelele computerizate.

7. Computerizarea sistemului fiscal

Odată cu introducerea declarațiilor fiscale pentru persoanele fizice, precum și în legătură cu faptul că sistemul TVA și cel al accizelor sunt destul de complicate, este imposibil de a prelucra cu mijloacele existente toată informația ce se referă la impunerea fiscală. Fără un sistem automatizat integrat de prelucrare a datelor, Serviciul Fiscal de Stat nu va putea să-și îndeplinească eficient funcțiile.

Inevitabilă suprasolicitare informațională a Serviciului Fiscal de Stat este înlăturată prin elaborarea unui plan coordonat de aplicare a mecanismelor optime și accesibile de administrare, de folosire a sistemelor de computere și a specialiștilor de calificare înaltă.

A perfecționa administrarea fiscală înseamnă a schimba metodele și regulile de supunere controlului atât a contribuabililor care prezintă declarații fiscale, cât și a celor care nu le prezintă. Pentru a aplica metode noi, Serviciul Fiscal de Stat trebuie să fie gata să examineze un număr enorm de declarații fiscale. În acest sens în cadrul Serviciului Fiscal de Stat s-a introdus o tehnologie computerizată, care dispune de un sistem de computerizare centralizat cu capacitate tehnică de prelucrare a unui număr sporit de declarații fiscale. Aceasta s-a realizat prin implementarea serverului computerizat, conectat la alte centre informaționale mai mici și la alte computere cu o capacitate mai mică. Un astfel de sistem recepționează și transmite în mod automat informația altor beneficiari. Aplicând

această metodă, Serviciul Fiscal de Stat poate crea un sistem integrat pentru păstrarea informației referitoare la contribuabili, fapt ce necesită folosirea unor sisteme cu capacități mari de păstrare a informației și cu o viteză mare de prelucrare a datelor.

Esența computerizării Serviciului Fiscal de Stat constă în crearea unui grup care elaborează metodele de computerizare. În decurs de doi ani, grupul de specialiști, alcătuit din 8-12 programatori și analiști, au elaborat programe pentru evidența documentară, calcularea obligațiilor fiscale, prelucrarea declarațiilor fiscale și controlul asupra circulației mijloacelor bănești. Acești specialiști au organizat și instruirea beneficiarilor din subdiviziunile teritoriale ale Serviciului Fiscal de Stat. Fiecărei metode îi este caracteristic un anumit complex de măsuri și efecte, pe care le prezentăm succint în continuare. Paleta măsurilor de reducere a presiunii fiscale asupra agenților economici este destul de vastă, dar în sinteză apreciem că în esență, posibil de realizat în condițiile Republicii Moldova, următoarele:

- ◆ finanțarea deficitului bugetar din contul împrumuturilor suplimentare;
- ◆ obținerea veniturilor din emisiuni suplimentare de bani;
- ◆ reducerea cheltuielilor guvernamentale;
- ◆ elaborarea unei politici fiscale echilibrate.

În prezent Moldova evoluează către o structură de impozite proprie țărilor avansate, practic fără a ține cont de condițiile sociale și economice specifice etapei actuale de dezvoltare a republicii. Rămâne totuși întrebarea: urmează oare Moldova să copie sistemele fiscale specifice țărilor europene, dacă ele nu sunt efective din punct de vedere economic? În plus, lipsa unei discipline fiscale complică și mai mult utilizarea metodelor de percepere a impozitelor după principiile existente în țările avansate.

BIBLIOGRAFIE:

1. Anuarul statistic al Republicii Moldova. Anii 2002-2003. Departamentul Statistică și sociologie al republicii Moldova.
2. Datele Inspectoratului Fiscal Principal de Stat: Direcția metodologică a controlului fiscal și contestări fiscale.
3. Codul fiscal. Legea Republicii Moldova nr.1163-XIII din 24 aprilie 1997.
4. Codul fiscal. Titlul V "Administrare fiscală". Legea Republicii Moldova nr. 1053-XIV din 16 iunie 2000.

ETIMOLOGIA CUVÂNTULUI FINANTE ȘI FENOMENUL FINANCIAR PRIVIT PRIN PRISMA GENEZEI, EVOLUȚIEI ȘI COMPLEXITĂȚII SALE

Prof.univ.dr. Anton Florin Boța
Universitatea din Pitești

Abstract

The dissertation called “The etymology of the word finance and financial phenomenon concerning the genesis, the evolution and its complexity” aims at presenting the etymology of the word finance and its meanings during the different eras and in different countries of the world, but also some aspects regarding the genesis, the evolution and the complexity of the financial phenomenon.

Referitor la originea cuvântului „**finanțe**”, există o unanimitate de opinii între diverși autori de lucrări de specialitate, menționându-se faptul că originea acestui cuvânt se găsește în limba latină, derivând din verbul „**finire**” care înseamnă „a da”, „a înmâna¹”, sau, din cuvintele latinești „**finare**” cu sensul de „a termina, a încheia un diferend, o acțiune juridică în legătură cu plata unei sume de bani²”, respectiv „**finis**”, care înseamnă „termen de plată, scadență de plată”³. Pornind de la aceste cuvinte, în secolele al XIII-lea și al XIV-lea, se utilizau expresiile „**financia**” și „**financia pecuniaria**”, adică „plata în bani”, respectiv, „plata unei amenzi în baza unei sentințe judecătorești”. În Franța secolului al XV-lea și al XVI-lea sunt utilizate expresiile: „**finance**”, care însemna „sume de bani”, „resurse bănești”, sau „venituri ale statului”, „les finances”, care echivala cu „gospodărie publică”, „întregul patrimoniu al statului” și „**les hommes des finances**”, respectiv „**financers**”, prin care erau denumiți „arendașii de impozite” și „persoanele care încasau impozitele regelui”. Specialiștii francezi leagă aceste expresii de vechiul verb „finer”, care avea același înțeles ca și „finir”, ce semnifică astăzi finalizarea unei tranzacții contractuale, prin achitarea prețului mărfii sau serviciului și de cuvântul „finis”, care înseamnă termen termen de plată, adică momentul în care o plată, devenind exigibilă, trebuie efectuată, obligația stingându-

¹ Ioan Dan Morar – „Finanțele Publice”, Editura Universității din Oradea, Oradea, 2004, pag. 11

² Anton-Florin Bota – „Finanțele și societatea contemporană”, vol. I, „Repere ale integrării: Finanțele Publice”, Editura „Paralela 45”, Pitești, 2002, pag.18.

³ Iulian Văcărel și colectiv – „Finanțe Publice”, Editura Didactică și Pedagogică, R.A., București, Ediția a IV-a, pag. 32.

se prin achitarea sumei datorate. În aceeași interpretare, „financement” semnifică modul de plată al unui activ oarecare, cu referire expresă la proveniența banilor angajați în efectuarea plăților.⁴

Noțiunea de „finanțe” are mai multe sensuri și la englezi, însemnând „**administrarea – mai ales publică – de bani**”, „**resursele financiare ale unui stat, companii sau persoane**”, respectiv „**suportul financiar al unei întreprinderi**”. În limba germană, în secolele al XV-lea și al XVI-lea, întâlnim expresiile „finanz” adică „plată în bani” și „finanzer”, care îl desemna pe „cămătar”. În țările române, în secolul al XIX-lea, se utilizează termenul de „fisc”, având înțelesul de **organ financiar care încasa impozitele, taxele, alte obligații ale contribuabililor**.

În lucrarea sa „Finanțe Publice și Fiscalitate”, profesorul Constantin I.Tulai⁵ de la Cluj-Napoca, remarcă faptul că „urmărind etimologia cuvântului (finanțe – n.a.) și determinările sale semantice se pot desprinde două concluzii preliminare:

a) cuvântul „**finanțe**” este strâns legat de acela de **bani** (în vorbirea curentă, noțiunea de finanțe este deseori asimilată/substituită, cu cea de **bani, resurse bănești, organe financiare și de bursă, venituri bănești, creanțe și obligații de plată în bani, etc – n.a.**), dar mai ales de expresia – **plată în bani** – deci nu bani pur și simplu (în depozit – n.a.), ci bani angajați (în circulație – n.a.) în efectuarea unei plăți⁶.

b) cuvântul „**finanțe**” are însă, încă de la începuturile sale, o strânsă legătură cu statul, mai exact spus, cu veniturile și cheltuielile bănești ale acestuia”.

Pornind de la constatările de mai sus, vom avea posibilitatea să dezvoltăm în continuare, aspecte privind geneza fenomenului financiar, evoluția sa istorică, conceptul de finanțe, dar și problematica legată de conținutul și sfera de cuprindere a finanțelor.

⁴ Constantin I.Tulai – „Finanțe Publice și Fiscalitate”, Editura Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca, 2003, pag. 9

⁵ Constantin I.Tulai – op.cit.pag.9

⁶ Aceeași opinie este exprimată și de alți autori: Iulian Văcărel și colectiv, „Finanțe Publice”, op.cit.pag. 31; Mircea Ștefan Minea – „Regimul juridic al finanțelor publice în România”, Editura Argonaut, Cluj-Napoca, 1998, pag. 16-17; Ioan Condor – „Drept financiar și fiscal”, Editura „Tribuna Economică”, București, 1996, pag. 50; Gheorghe Matei – „Finanțe publice”, Editura Universitaria, Craiova, 1998, pag. 6.

1.2. Fenomenul financiar: geneză, evoluție, complexitate

În tratarea problematicii referitoare la **fenomenul financiar**, pornim de la o stare de fapt și anume de la realitatea că fenomenul financiar apare cu mult înaintea de apariția cuvântului finanțe.

Cercetările specialiștilor în acest domeniu concluzionează faptul că „primele elemente de finanțe au fost **impozitele în bani**, acestea apărând la confluența dintre **comunitatea gentilică și orânduirea sclavagistă**, din necesitatea de a asigura resursele necesare statului pentru exercitarea funcțiilor sale”.

Funcțiile care au generat apariția primelor elemente de finanțe, sunt:

- apariția **statului**, ca formă de organizare statală și entitate publică suverană și odată cu acestea, apariția nevoilor specifice statului;
- apariția și folosirea banilor.

În economia asociată **organizării gentilice** (comuna primitivă), nefiind cunoscută forma organizatorică statală, nu au existat nici finanțe. În această etapă a evoluției societății, diferitele funcții publice erau îndeplinite de indivizi aleși de întreaga obște.⁷

Cu timpul, **diviziunea socială a muncii** se accentuează, determinând:

- a) creșterea productivității muncii și implicit a producției;
- b) creșterea structurii sociale a societății;
- c) apariția și dezvoltarea producției de mărfuri;
- d) dezvoltarea schimbului de mărfuri.

Odată cu dezvoltarea schimbului, se creează și premisele apariției banilor.

În **sclavagism**, are loc apariția proprietății private, manifestându-se **creșterea inegalității de avere**, ceea ce determină **scindarea societății în clase sociale**, cu interese deosebite. În aceste condiții, apare instituția **statului**, având rolul fundamental de a apăra proprietatea privată. Odată cu **statul**, apar și **finanțele**, scopul lor fiind acela de a asigura **forța publică** (organele puterii de stat, ale administrației de stat, justiției, armatei permanente a statului etc.).

Forța publică (*altfel spus, organele statului*), presupune:

- a) angajarea unor **oameni specializați** pentru a desfășura activitățile publice;
- b) existența **accesoriilor materiale** necesare desfășurării activității publice (*închisori, clădiri, arme, diferite obiecte etc.*);
- c) existența **instituțiilor de constrângere**, prin care statul își asigură resursele necesare.

Prin **finanțe**, **statul** își procură mijlocele bănești necesare activității sale, statul având VENITURI, CHELTUIELI și DATORII proprii.

Într-o primă fază, VENITURILE statului se asigurau prin:

⁷ Persoanele alese îndeplineau diferite sarcini: aplanarea conflictelor între ginți sau în interiorul ginții, respectarea obiceiurilor, a ritualurilor religioase etc.

- prestații la muncă; } *La acestea erau obligați toți membrii colectivității*
- dări în natură;
- tributuri; } *De la popoarele învinse*
- prăzi de război.

Ulterior, **extinderea schimburilor** determină statul sclavagist să utilizeze în scopurile arătate mai sus, **BANII**. Din acest moment putem vorbi despre **APARIȚIA FINANȚELOR**.

În FEUDALISM, relațiile MARFĂ-BANI, deși în dezvoltare, nu sunt predominante. VENITURILE statului se formează încă pe scară largă, din: - prestații în muncă;

- dări în natură;
- venituri domeniiale = *venituri de pe domeniile domnitorului*;
- drepturi regaliene = *privilegiul*

monarhului și apoi a visteriei statului, de a încasa anumite venituri. Prin forma și modul lor de percepere, aceste drepturi constituie o trecere de la veniturile domeniiale, la ceea ce numim astăzi, IMPOZITE. În funcție de contribuția lor la formarea veniturilor suveranului (respectiv a visteriei publice), drepturile regalice au fost împărțite în 3 grupe:

- **Grupa I** – cuprinde **dreptul** asupra bunurilor găsite, încărcăturii corăbiilor salvate de la înec, succesiunilor fără moștenitori și averii străinilor după decesul acestora;
- **Grupa a-II-a** – cuprinde **drepturile** silvice, de vânătoare, de pescuit, dreptul de exploatare a subsolului, dreptul de folosire a morilor de vânt;
- **Grupa a III-a** – cuprinde **dreptul** de a bate monedă (simbol al puterii fiecărui senior feudal), **dreptul** de judecată (care a condus la instituirea amenzilor și a taxelor de judecată).

În această etapă, visteria statului se confunda practic cu averea domnitorului, iar dreptul statului ca persoană suverană de a pretinde impozite și alte contribuții cetățenilor săi, era concesionat, de regulă, în țările române, unor persoane care aveau legături de rudenie cu familia domnească. Activități fundamentale ale statului, precum întreținerea armatei și administrației, a curții regale sau domnești (cum se numea în țările române), paza granițelor sau realizarea unor lucrări cum sunt drumurile, cetățile, fortificațiile etc., erau realizate mai ales prin contribuții în natură și în muncă, dar și prin contribuții bănești care au coexistat în timp.

În țările române⁸, pârcălabii, vistiernicii sau ispravnicii se impuneau prin forță și în mod arbitrar în fața celor care plăteau impozite. Este perioada când sferturile de impozite se plăteau și de mai mult de patru ori pe an din toate produsele câmpului, din animale, apoi obligații în bani, în muncă etc. (găletăritul, vinăritul, văcăritul, birul, patenta). În această perioadă funcționa principiul repartiției sarcinii fiscale din treaptă în treaptă ierarhică, de la domn spre obștile sătești formate din familii contribuabile, unde se aplica un alt principiu și anume acela al solidarității obștești, care presupunea că dacă o familie nu-și putea plăti obligațiile, celelalte familii din obștea sătească, vor plăti pentru aceasta.

Această perioadă în ansamblul său, cel puțin în Moldova și Țara Românească, este marcată de dezordine fiscală și arbitrariul promovată de către cei ce aveau dreptul de a strânge impozitele și contribuțiile, țăranul român din acele vremuri fiind cuprins de o „spaimă atavică” în fața fiscoșului (după cum arăta profesorul I.N.Stan, în volumul IV al Enciclopediei României).

Dacă sistemele fiscale din cele două țări române caracterizate prin dezordine și arbitrariu, sunt de sorginte bizantino-otomană și chiar țaristă cu privire la Moldova, sistemul fiscal practicat în Transilvania și mai târziu în Bucovina de Nord, este de origine austro-ungară. Acest sistem, deși mai organizat și performant, era în schimb mai apăsător, obligațiile plătindu-se mai mult în bani și muncă, concretizată de multe ori în diferite prestații către imperiu.

În Moldova și Țara Românească această stare de fapt a durat până la Regulamentele Organice și mai apoi, până la marea unificare fiscală ca parte a unificării politice și administrative de după Marea Unire de la 1918.

Dacă în țările vest-europene, în această perioadă, economia de schimb cunoștea o dezvoltare deosebită, în țările române economia era predominant de tip feudal și se poate spune că trecerea la capitalism s-a realizat numai după Marea Unire un moment tot atât de important din punct de vedere economic pe cât a fost de important din punct de vedere politic și administrativ.

În **capitalism**, statul are două **funcții** fundamentale⁹:

a. **Funcția internă**, ca funcție principală, constând în menținerea ordinii publice interne și asigurarea funcționării instituțiilor statului;

b. **funcția externă**, de apărare a țării, a independenței și suveranității naționale sau de extindere a teritoriului, prin acțiuni militare agresive.

Economia capitalistă este caracterizată prin faptul că producția de mărfuri devine predominantă, relațiile bănești capătă o largă dezvoltare, astfel încât cheltuielile publice vor fi acoperite aproape exclusiv pe seama resurselor bănești.

⁸ Ioan dan Morar – „Finanțe publice”, Editura Universității din Oradea, Oradea, 2004, pag. 8-9

⁹ I. Văcărel și colectiv, „Finanțe Publice”, E.D.P. București, 1999, pag. 32

*Dezvoltarea societății capitaliste determină amplificarea și diversificarea acțiunilor publice, statul sporindu-și sarcinile pe care le are de realizat în planul menținerii ordinii interne, apărarea teritoriului, administrație publică, acțiuni de asigurări sociale etc., motiv pentru care se necesită perfecționarea tehnicii militare, stimularea dezvoltării anumitor sectoare de activitate, alocarea de fonduri pentru asigurări sociale, extinderea relațiilor internaționale etc. În mod logic, sporirea sarcinilor statului va necesita și resurse bănești suplimentare. Astfel, statul renunță treptat la formele natural-materiale de procurare și folosire a resurselor sale, preferând veniturile în bani. Așa se face că forma bănească se generalizează, impozitele și împrumuturile în bani devin principalele și în final, singurele venituri ale statului. Asistăm astfel la transformarea elementelor de finanțe în **finanțe propriu-zise**. Concomitent, fenomenul financiar, legat timp îndelungat de activitatea statului, de veniturile și cheltuielile sale bănești, capătă amploare și își lărgeste sfera.¹⁰*

DEFINIȚIE: Fenomenul financiar este un fenomen social care a apărut pe o anumită treaptă de dezvoltare a societății și anume, odată cu apariția și dezvoltarea economiei de schimb, respectiv în perioada când statul sclavagist începe a utiliza și resursele bănești pentru acoperirea nevoilor publice¹¹, fiind generat de satisfacerea nevoilor sociale¹².

Întreținerea statului în perioada capitalistă cât și în perioadele anterioare, presupune atragerea de resurse bănești prin impunerea de către stat a supușilor săi. Se nasc astfel relații sociale între cetățenii statului, între aceștia și stat, relații care sunt de natură economică și privesc obligația cetățenilor de a contribui la formarea fondurilor statului.

În România se poate vorbi de o dezvoltare economică și socială capitalistă numai după Marea Unire, de fapt în perioada interbelică, când în țara noastră se formează sistemul fiscal românesc, prin modificarea celor existente în provinciile românești, de fapt, primul sistem fiscal modern românesc. Acesta a fost perfecționat și reformat în toată perioada interbelică, funcție de politicile economice ale vremii și de **fenomenele economice** care au marcat această

¹⁰ C.I.Tulai – „Finanțe Publice și Fiscalitatea”, Editura „Casa Cărții de Știință”, Cluj-Napoca, 2003, pag. 10

¹¹ I.D.Morar – „Finanțe Publice”, Editura Universității din Oradea, 2004, pag. 9-10

¹² I. Văcărel și colectiv – „Finanțe publice”, Editura D.P. – S.A., București, 2003, Ediția a 4-a, pag. 54

perioadă, așa cum a fost de exemplu, marea criză economică mondială din anii 1929-1933.

În România, **finanțele** din această perioadă au fost marcate de politici economice liberaliste, de reforme moderne, care au format un sistem fiscal performant, de nivel european.

În 1923, Vintilă Brătianu, ca ministru de finanțe, promovează un set de legi moderne, printre care și legea impozitului pe venitul global, bazându-se pe proiectele de legi promovate încă din 1921 de către Nicolae Titulescu în calitate de ministru de finanțe în Guvernul Averescu, primul guvern de după Marea Unirea. Acest set de legi poate fi considerat începutul unificării fiscale și financiare care de fapt a durat încă ani buni, în condițiile în care România, vlăguită după Primul Război Mondial, reușise practic să-și dubleze teritoriile și populația.

În această perioadă și-au pus amprenta asupra finanțelor românești personalități importante, ca de exemplu Virgil Madgearu (care în 1926 începe o reformare a sistemului fiscal autohton), Victor Slăvescu și alții, cu toții înțelegând importanța domeniului, fiind animați în același timp, de un patriotism remarcabil.

În **socialism**, statul mobilizează de asemenea la dispoziția sa, o parte semnificativă din **venitul național**, formându-și astfel resursele necesare îndeplinirii funcțiilor și sarcinile sale. Constituirea și repartizarea fondurilor în economie se realizează și în acest caz, prin intermediul banilor.

CONCLUZIE: Relațiile de natură economică, care exprimă repartizarea unei părți din produsul intern brut (PIB) la dispoziția statului, pentru acoperirea nevoilor statului, atunci când se derulează sub formă bănească, sunt relații financiare

BIBLIOGRAFIE

1. Anton – Florin Boța – „Finanțele și Societatea Contemporană”, vol. I, „Repere ale integrării: Finanțele Publice”, Editura Paralele 45, Pitești, 2002
2. Ioan Candor – „Drept Financiar și Fiscal”, Editura Tribuna Economică, București, 1996
3. Gheorghe Matei – „Finanțe Publice”, Editura Universitaria Craiova, 1998
4. Mircea Ștefan Minea – „Regimul juridic al finanțelor publice în România”, Editura Argonaut, Cluj-Napoca, 1998

5. Ioan Dan Morar – „Finanțe Publice”, Editura Universității din Oradea, Oradea, 2004
6. Constantin I.Tulai – „Finanțele Publice și Fiscalitatea”, Editura Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca, 2003
7. Iulian Văcărel și colectiv – „Finanțe Publice”, Editura Didactică și Pedagogică, R.A., București, 2003

ANALIZĂ PRIVIND FENOMENUL FINANCIAR: CORELAȚIA SA CU PROCESUL REPRODUȚIEI SOCIALE

Prof.univ.dr. Anton Florin Boța
Universitatea din Pitești

Abstract

The work with the title “Analysis regarding the financial phenomenon: its correlation with the process of social reproduction” aims at presenting the evolution of the interpretation regarding the evolution of the financial phenomenon starting from the genesis and the first way of appearing as state finance and after that as public finance. The work also wants to demonstrate that an effective analysis of the financial phenomenon supposes to study the aspects during the social reproduction.

În vorbirea curentă, cuvântul **finanțe** pătrunde, legat de activitatea statului, de veniturile și cheltuielile sale, fenomenul financiar devenind într-o primă fază, sinonim cu **finanțele statului**, care în timp, devin **finanțele publice**. Așa cum bine sublinia profesorul Constantin I. Tulai de la Cluj-Napoca¹³, „ termenul **finanțe** desemnează tot ceea ce are legătură cu banii. O precizare se impune însă: finanțele își leagă apariția și evoluția lor de aceea a banilor, dar nu înseamnă pur și simplu banii și nici măcar nu se reflectă în toate plățile efectuate cu ajutorul acestora (banilor – n.a.). De altfel, cuvântul este adesea asociat cu alte cuvinte, iar sensurile date expresiilor formate depind de semnificația cuvântului asociat.

Frecvența cea mai mare o are, în toate lucrările care abordează **fenomenul financiar** în devenirea lui istorică, expresia – **finanțele statului**. Chiar și atunci când se spune, pur și simplu, - **finanțe**- termenul este legat, de cele mai multe ori, de **finanțele statului**. Explicabil acest lucru, dacă ne gândim că primele elemente de finanțe au fost impozitele în bani și că acestea au reprezentat și continuă să rămână, principalele venituri ale statului”.

Pornind de la această realitate – întărind astfel constatările profesorului C.I. Tulai – lucrarea coordonată de profesorul Iulian Văcărel – „Finanțe Publice”, Ediția a IV^a, Editura Didactică și Pedagogică, R. A, București, 2003, pag. 54, menționează faptul că „**fenomenele financiare**”(sublinierea aparține autorului) sunt considerate fenomenele la care dă naștere **satisfacerea nevoilor sociale** – cheltuieli publice, impozite, taxe, contribuții și împrumuturi”- subliniindu-se faptul că ele au fost și continuă să fie interpretate diferit de către economiști.

¹³ Constantin I.Tulai –“Finanțe Publice și Fiscalitate”, Editura Cărții de Știință, Cluj-Napoca, 2003, pag. 10.

Vom observa în conținutul textului, că demersul întreprins de autori pornește – așa cum rezultă și din analiza profesorului C.I. Tulai din Cluj, de la sensul inițial atribuit fenomenului financiar și finanțelor în sine, respectiv de la condițiile fundamentale care stau la baza apariției fenomenului financiar (finanțelor): banii și statul, care în evoluție sunt denumite **finanțele statului**, și ulterior, **finanțe publice**.

Din această perspectivă, satisfacerea nevoilor sociale (de educație, de ocrotire medicală, de securitate civilă, de protecția mediului, de apărare națională, etc.), presupune din partea statului, efectuarea unor **cheltuieli**, pe care instituțiile statului care prestează serviciile de satisfacere a nevoilor sociale, le realizează. Aceste cheltuieli pentru a fi efectuate, trebuiesc acoperite cu resurse de mărime egală. Cum însă, instituțiile respective nu prestează întotdeauna **serviciile** contra plată, mai mult chiar, în majoritatea cazurilor serviciile prestate sunt fără plată, finanțarea cheltuielilor se asigură așe seama resurselor colectate de autoritățile publice centrale sau locale, cu titlul de **impozite, taxe sau contribuții**, preluate cu titlul nerambursabil și definitiv, iar atunci când resursele astfel colectate sunt insuficiente, completarea lor se face pe baza în baza **împrumuturilor**. Autorii lucrării colective, coordonate de profesorul Iulian Văcărel („Finanțe Publice”, Ediția a IV^a, Editura Didactică și Pedagogică, R. A, București, 2003), consideră că răspunsul corect la întrebarea „Ce exprimă – din punct de vedere economic – **fenomenele financiare**? „, presupune stabilirea faptului, dacă fenomenele financiare se produc într-o singură fază a procesului reproducției sociale – și dacă DA, în care anume – sau fenomene financiare se produc – **direct** sau **indirect** – în toate **fazele procesului de reproducție socială** .

Așa se face, ca în accepțiunea profesorului I. Văcărel și a colectivului de autori coordonați de el, „fenomenul financiar se manifestă direct și nemijlocit în **faza repartitiei**”, dar, „indirect este legat cu celelalte faze ale procesului reproducției sociale”. Astfel, valoarea adăugată – sursa venitului supus repartizării cu ajutorul instrumentelor financiare – se creează în procesul de **producție**, concomitent cu valoarea de întrebuințare. **Repartizarea** venitului are loc numai după ce bunul produs (serviciul prestat) a fost **schimbat** contra bani, în sfera **circulației** (schimbului). Circuitul se încheie prin **consumul** venitului colectat la fondul de resurse financiare publice, din care se finanțează cheltuielile publice.

În analiza întreprinsă cu privire la **fenomenele financiare**, profesorul Iulian Văcărel prezintă o serie de opinii exprimate pe această temă, de-a lungul timpului de diferiți autori (vezi I.Văcărel, op.cit., p.54-56).

*Astfel, **economistul englez Adam Smith** considera în lucrarea sa „Avuția națiunilor, cercetare asupra naturii și cauzelor ei” (vezi vol.I și vol.II apărute în Editura Academiei, București, 1962), că **fenomenele financiare** – el referindu-se aici la **cheltuielile publice** și la **împrumuturile de stat** – apar și sunt legate de*

sfera CONSUMULUI, supradimensionarea lor producând efecte grave asupra economiei naționale. Considerând neproductivă activitatea instituțiilor statului, a militarilor, a slujitorilor cultelor, a suveranului, pe care îi numește „muncitori neproductivi”- fără a le nega necesitatea și utilitatea – Adam Smith sublinia rolul nefast pe care cheltuielile publice „neproductive”, consumul neproductiv, îl au asupra dezvoltării economice a țării și asupra procesului reproducției sociale. De asemenea A. Smith are aprecieri critice privind practica statului de a apela la **împrumuturi**, acestea fiind purtătoare de dobânzi, îngreunând astfel și mai mult cetățenii cu noi impozite, în vederea acoperirii cheltuielilor suplimentare generate de împrumuturi. Influența negativă a cheltuielilor publice supradimensionate și a împrumuturilor publice – în accepțiunea sa, a fenomenelor financiare- este concretizată în faptul că dacă o mare parte din veniturile pământului și ale capitalului se transferă de la deținătorii acestora la dispoziția statului care finanțează activitățile „muncitorilor neproductivi”, se ajunge până la urmă atât la neglijarea pământului, cât și la irosirea sau emigrarea capitalului, pe scurt la slăbirea (dacă nu chiar la ruina) statelor respective.

Dat fiind faptul că munca depusă de „muncitorii neproductivi” este considerată de A.Smith, muncă neproductivă, cheltuielile făcute de stat cu activitatea acestora reprezintă **consum final de venit național**, prin urmare, **cheltuielile publice și împrumutul public**, sunt **fenomene financiare** care se situează în sfera CONSUMULUI.

Economistul francez Jean-Baptiste Say, promotor al liberalismului economic, în lucrarea „Cours complet d'économie politique et Traité d'économie politique, vol.III, Paris, 1840-1841, se situează pe o poziție asemănătoare cu A.Smith, chiar dacă consideră productivă și munca celor ocupați în administrație, învățământ și în sfera serviciilor de orice fel.

Economistul german Adolf Wagner plasează **fenomenele economice** în sfera PRODUCȚIEI, el arătând în lucrarea sa „Traité de la science des finances”, Paris, V. Girard & E.Brière, 1909, că pentru a-și îndeplini sarcinile care-i revin, **statul produce** în primul rând și preponderent, **bunuri nemateriale**, adică prestează servicii, dar pentru a realiza acest lucru, statul are nevoie de bunuri materiale și mai ales de bani. Astfel, are loc o **conversie** a bunurilor materiale în bunuri nemateriale, strict necesare atât vieții economice naționale, cât și oricărei activități economice private a indivizilor. Din acest motiv, **prestațiile statului**, sunt considerate **productive**.

Economistul francez Gaston Jèze, în lucrarea „Cours de finances publiques”, 1935-1936, Paris, Librairie Gènerale de Droit & de Jurisprudence, 1936, plasează **fenomenele financiare** – cheltuielile publice, taxele, impozitele, împrumuturile publice- în sfera **REPARTIȚIEI**, considerând că acestea constă în **repartizarea sarcinilor publice între indivizi**. Altfel spus, realizarea serviciilor

publice presupune consumuri de servicii personale și bunuri și ca atare, sarcina care rezultă din aceste consumuri, trebuie repartizată între indivizi, stabilindu-se **cine** suportă această sarcină și **în ce măsură**. Indiferent că este vorba despre venituri sau cheltuieli, întotdeauna avem de-a face cu o problemă de **repartiție**.

Alți autori localizează **fenomenele financiare** în sfera SCHIMBULUI (a circulației), justificându-se afirmația prin aceea că **serviciile publice** sunt schimbate contra bani, deci, sunt în primul rând **fapte de schimb, de circulație**. Ciclul circulației este ilustrat de faptul că statul organizează serviciile publice, procurându-și veniturile de care are nevoie prin prelevări de la particulari. Indivizii au nevoie de serviciile publice, pentru a putea produce lucruri de valoare.

Economistul italian Vincenzo Tangorra, concluzionează în lucrarea „Trattati di scienza della finanza”, Societă editrice librario, Milano, 1915, faptul că **fenomenul financiar**, fiind diferit de fenomenul economic, nu poate fi localizat numai într-un stadiu al acestuia, căci dacă fenomenul financiar ar consta doar dintr-un fapt de **producție** sau de **repartiție**, sau de **schimb**, sau de **consum**, **teoria** sa ar trebui să intre în teoria unuia sau altuia dintre aceste momente al procesului economic, astfel că **nu ar exista o știință financiară autonomă**.

Economistul român George N. Leon, în lucrarea „Elemente de Știință Financiară, Cluj, Editura „Cartea Românească” S.A., 1925, plasează și el fenomenul financiar în toate fazele procesului de reproducție socială, motivând această afirmație, astfel: „Fenomenul financiar constă într-o transformare a bunurilor materiale în bunuri imateriale care se pun la dispoziția colectivității. Cu alte cuvinte, ne aflăm în fața unor fapte economice, însă care se deosebesc de faptele economice generale, pentru că deși **se consumă, se produc și se distribuie**, toate aceste operațiuni economice au caractere speciale, proprii. Mai întâi, **se consumă** bunuri, câștigate prin constrângere (impozitele)..., **se produc** bunuri materiale, servicii etc. pe cale de monopol, iar **repartiția** nu se face pe cale de **liber schimb**, ca la economia particulară, ci se face în mod variabil, după nevoile împrejurărilor” (G.N. Leon, op.cit., vol.I, pag. 14).

BIBLIOGRAFIE:

1. Anton Florin Boța „ Finanțele și Societatea Contemporană”, vol.I „Repere ale integrării”, „Finanțele Publice, Editura Paralela 45, Pitești, 2002;
2. Constantin I. Tulai – „Finanțe Publice și Fiscalitate”, Editura Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca, 2003;
3. Ioan Dan Morar – „Finanțe Publice”, Editura Universității din Oradea”, Oradea, 2004;
4. Iulian Văcărel și colectiv – „Finanțe Publice”, Ediția aIV-a, Editura Didactică și Pedagogică, R.A. București, 2003.

COMPORTAMENTUL DE TIP OLIGOPOLIST

Prof. dr. Ion CIUREA

Ec. Cornelia MIU

Universitatea din Pitești

Abstract

Oligopoly is competition among a small number of firms in an industry. With small numbers, all the decision-makers are likely to be conscious of interdependence of their choices: what is best for each to do depend upon what the others are doing. Behavior in such contexts is called strategic. Strategic behavior is a topic studied in the mathematical of games. Considering instead that decision variable, and that the firms behave symmetrically, then given each firm's choice of price the optimal reaction for the other firm is to just barely undercut it.

Analiza forțelor concurențiale reliefează faptul că puterea pieței și potențialul profitului variază de la o situație de piață la alta. Forma cea mai complexă de concurență imperfectă este reprezentată de piețele de oligopol, care au o largă răspândire în țările cu o economie de piață [1]. În esență, *oligopolul constituie o structură de piață intermediară, în care dependența între firmele rivale este foarte puternică, datorită numărului redus de concurenți sau datorită prezenței câtorva întreprinderi dominante*. Chiar în cazul oligopolurilor se manifestă o mare varietate de situații de piață și de stabilire a prețurilor. Firma oligopolistă cu cea mai restrânsă concurență o constituie *duopolul*, în cadrul căreia într-o ramură de producție se confruntă doi mari producători [6].

Caracteristica fundamentală a pieței de oligopol este *interdependența acțiunilor diferiților producători*. Pe piețele concentrate de acest tip, forțele prezente sunt bine cunoscute de fiecare iar acțiunile întreprinse de unul dintre concurenți sunt resimțite de către ceilalți care sunt tentați de a reacționa în consecință. Prețurile produsului, profitul unei întreprinderi, cantitatea de produse oferite, mărimea și dinamica salariilor depind de reacțiile firmelor rivale, ceea ce nu se întâmplă în cazurile celorlalte structuri de piață. Dacă în situațiile monopolului (care nu are competitori) sau concurenței monopolistice (care are foarte mulți competitori) producătorul se bucură de imunitate – totală sau parțială – netemându-se de nici o reacție din partea unor concurenți, pe piețele cu un număr foarte mic de firme concurente (mai ales în industria

aeronautică și de automobile) se manifestă una din cele mai puternice rivalități din economie, concurența fiind foarte dură. Atunci când strategia pe care o aplică o firmă depinde de comportamentul rivalilor acesteia se spune că are loc o *interacțiune strategică*.

Se constată că oligopolul atrage după sine un *comportament de tip strategic*, prin care se stabilesc planuri și strategii de acțiune specifice realizării diferitelor predicții [3]. Putem spune acum că *deosebirea - cheie* între piețele de oligopol, pe de o parte, și cele de concurență perfectă, concurență monopolistică și monopol, pe de altă parte, o constituie tipul de comportament: *strategic (dominat de rivalitate)* în primul caz; *nonstrategic* în cel de-al doilea.

Luarea în considerare explicită a comportamentelor concurenților devine un aspect esențial pentru elaborarea unei strategii. Aceste atitudini efectiv observate sunt grupate în cinci tipuri de *comportamente concurențiale*[4].

- *Comportamentul independent* se manifestă atunci când acțiunile și/sau reacțiunile concurenților nu sunt luate în considerare nici implicit nici explicit în procesul de decizie al firmei; o astfel de atitudine poate fi întâlnită în deosebi în deciziile secundare, dar se observă uneori chiar în deciziile strategice ale firmelor care dețin o poziție dominantă în ramură.

- *Comportamentul acomodant* corespunde unei atitudini conciliante care caută cooperarea sau înțelegerea, tacită sau explicită, mai degrabă decât confruntarea sistematică.

- *Comportamentul adaptiv* răspunde unei luări în considerație explicite a acțiunilor concurenților, prin adaptarea propriilor decizii la deciziile observate la concurenți, fără a anticipa totuși reacțiile ulterioare ale acestora; acest tip de comportament a fost descris în deosebi de Cournot.

- *Comportamentul anticipativ*, explicat de von Stackelberg, este un comportament mai sofisticat care constă în anticiparea și încorporarea funcției de reacție a concurenților în elaborarea strategiei firmei, atribuindu-le un comportament de tip precedent.

- *Comportamentul agresiv* constă nu numai în a prevedea care sunt reacțiile posibile ale concurenților la deciziile firmei, ci și în a încerca să influențeze strategiile adversarului prin informația, exactă sau deformată, pe care o furnizează privind propriile lor intenții; acest comportament de dominație este întâlnit în special în industriile cu cerere globală ne extensibilă, analizat de Bowley.

Comportamentul de piață al protagoniștilor poate fi pacifist sau agresiv, de dominație sau de simplă dependență, de stăpân sau de satelit pe piața produsului. Există deci o mare varietate de oligopoluri, greu de delimitat. Totuși, putem recurge cel puțin la trei *criterii de clasificare* a tipurilor sau formelor principale de

firme oligopoliste: natura produselor, puterea de concurență și gradul de coordonare.

A. În funcție de natura activității și caracteristicile produselor pot fi distinse două tipuri de oligopoluri: când produsele firmelor - oligopol sunt omogene putem vorbi de un *oligopol pur* sau *nediferențiat* (aluminiu, oțel, ciment, ștei, energie termică, energie electrică ...); când bunurile au calități distinctive și importante pentru cumpărător, avem de-a face cu un *oligopol diferențiat* (automobile, transporturi aeriene, aparate electrice, mașini-unelte, produse chimice, băuturi alcoolice, țigări, tehnică electronică de calcul, produse Hi-Fi, servicii financiare sau juridice etc.).

În situația de oligopol pur, comportamentele mai frecvente sunt cele adaptive și anticipative, deși nu rareori (în special în deciziile de preț) sunt întâlnite și comportamentele belicoase. Dar și concurența prin diversificare are un mare impact asupra comportamentului concurențial, asupra funcționării economiei de piață în general. Războiul prețurilor nu constituie un caz general, ci dimpotrivă, variabila strategică dominantă nu este prețul, ci cantitatea. Firmele aflate în competiție preferă de multe ori să recurgă fie la concurența prin produse, fie la o competiție prin cantități.

Întrucât dezvoltarea unei concurențe prin preț ar putea conduce la o degradare a rentabilității tuturor concurenților, mai ales atunci când cererea globală este inelastică sau stagnantă, diferențierea bunurilor și concurența „în afara prețului” au devenit arme redutabile în cadrul luptei de concurență în cadrul oligopolurilor. Aceasta este situația actuală pe piața automobilului, unde războiul prețurilor a devenit prea riscant, principalele argumente *nonprice competition* sunt elementele de diferențiere ale produsului. Bunăoară, în promovarea diferitelor mărci sau variante de autoturisme, principalele accente se pun, după caz, pe confort, maniabilitate, viteză, întreținere ieftină și relativ facilă, consumul redus de carburant, capacitatea portbagajului etc. Mai mult, cu cât un produs este mai sofisticat din punct de vedere tehnologic, cu atât vânzarea lui este mai dependentă de calitatea și disponibilitatea pentru clienți a serviciilor care însoțesc produsul (saloane de prezentare, comunicația publicitară, politica promoțională, rețeaua de distribuție, depanarea și întreținerea, garanția, asigurarea etc.). S-ar putea spune că o mare firmă producătoare de automobile furnizează mai puține produse și mai multe servicii [5].

B. După forța concurențială oligopolurile pot fi antagoniste sau cu comportament concurențial (necooperant) și concertate sau cu comportament cooperant. A *concura* sau a *coopera* este dilema fundamentală a oligopolistului. Firmele pendulează între dorința de a le concura pe celelalte, în speranța creșterii puterii de piață și a profiturilor lor pe seama rivalilor (*oligopol necooperant* sau

asimetric), și dorința de stabilire a unei înțelegeri (tacite sau explicite) pentru maximizarea, în consecință, a profiturilor colective (*oligopol cooperant*).

1. *Oligopolurile necooperante* sunt grupuri de întreprinderi din aceeași ramură sau din ramuri înrudite angajate într-o concurență continuă, atât prin jocul prețurilor, cât și prin schimbarea caracteristicilor produsului. Cifra de afaceri devine obiectivul principal în această luptă, deoarece puterea de negociere a unei firme depinde de volumul vânzărilor și de expansiunea întreprinderii. Specific acestei forme de concurență este *oligopolul bilateral*, în cadrul căruia se confruntă pe piață un număr mic de ofertanți cu un număr mic de solicitanți.

2. *Oligopolurile cooperante* cunosc grade diferite de aliniere a activității și obiectivelor urmărite, distingându-se două tipuri de acorduri: *explicite*, cu formele cele mai cunoscute: cartelul, trustul și holdingul, și *neoficiale* sau *tacite*.

a) *Acordurile explicite* realizează o coordonare perfectă între întreprinderile participante. Acestea își păstrează individualitatea, dar acceptă să acționeze în comun în privința nivelului prețului, a cotelor de producție acordate fiecărui participant și a împărțirii pieței produsului în zone geografice exclusive pentru fiecare întreprindere. Prețul, producția ramurii și producția fiecărei firme sunt fixate de oficiul comun, ca centru unic de decizie. Ramura funcționează ca un monopol, iar maximizarea profitului se optimizează ca în cadrul unui monopol care ar dispune de mai multe întreprinderi, între care se distribuie profitul total. Forma cea mai cunoscută a acordului explicit este *cartelul*. Acesta desemnează o înțelegere între producătorii care își păstrează independența de producție și de vânzare a produsului, dar se înțeleg între ei în privința nivelului prețului, al cotelor de producție și al împărțirii pieței. O formă superioară a înțelegerii explicite o reprezintă *trustul* care se manifestă ca o aglomerare (concentrare) de capitaluri grupate sub aceeași conducere; Întreprinderile fuzionează între ele, iar conducerea devine comună (unică) și este deseori asigurată de o societate *holding*, denumită și societate de participare sau de portofoliu. Uneori cartelul se constituie ca o reuniune de trusturi.

b) *Acordul secret* (acordul neoficial, tacit) dintre firme este mai puțin restrictiv, în raport cu acordurile explicite. Participanții își păstrează independența de producție și de vânzare a produselor, condițiile de producție (cantitățile) nu mai sunt optimizate, întreprinderile își păstrează profiturile obținute. Piața produsului se împarte în zone de neagresiune, fiecare întreprindere dispunând de o piață garantată, în condițiile practicării aceluiași nivel al prețului. Nerespectarea zonei și a nivelului prețului de vânzare, deci ruperea acordului, atrage după sine măsuri represive din partea celorlalți participanți [7]. Înțelegerea tacită se încheie frecvent între întreprinderile medii, în timp ce înțelegerea explicită este mai degrabă opera marilor întreprinderi oligopoliste nesupuse reglementărilor juridice asupra concurenței sau mai puțin controlate de puterea publică.

C. După gradul de coordonare a firmelor deosebim trei tipuri de oligopoluri: cu coordonare perfectă, parțială și fără coordonare.

1. *Oligopolurile cu coordonare perfectă* îmbracă în mod obligatoriu forma unui acord formal (scris) care poate fi public sau secret, cunoscute sub denumirea de carteluri, trusturi sau holdinguri, analizate deja.

2. *Oligopolurile cu coordonare parțială* sunt și ele o variantă a înțelegerii secrete, prin care se stabilesc fie raporturi de coordonare voluntară, fie relații de subordonare față de o firmă lider. Este vorba în special de situația de piață denumită *prețul director* (preț lider sau „price leadership”). Prețul de vânzare al produsului nu rezultă dintr-un acord; el este fixat de către firma lider și este acceptat și respectat tacit de către ansamblul producătorilor din cadrul ramurii. Oligopolul este asimetric; el se aseamănă cu o firmă mare care se comportă ca un „stăpân” ce intră în relații cu celelalte firme din ramură, acestea manifestându-se ca sateliți. Firma dominantă este cea care fixează prețul, iar firmele mai mici se aliniază la prețul fixat.

3. În cadrul *oligopolurilor fără coordonare* intră firmele componente care își dispută piața fără să existe înțelegeri sau strategii speciale, între care se pot stabili raporturi de *confruntare agresivă* (războiul sau duelul economic), relații *hiperconcurențiale* specifice oligopolului diferențiat, sau relații concurențiale înlănțuite specifice firmelor cu specializări relativ restrânse în cadrul ramurii.

În situația de oligopol reacțiile comportamentale ale protagoniștilor pieței nu sunt deloc simple și nici ușor de descris. Întrucât totul depinde de aceste *reacții greu de anticipat*, studiul acestei structuri de piață este mult mai dificil decât în situațiile pure (concurență pură sau monopol pur). Se poate spune că nu există o teorie generală a oligopolului, ci doar situații particulare și tipuri specifice de comportament, relațiile dintre firmele care operează pe piața de oligopol neputând să fie încadrate într-o *schemă rigidă*. De aceea putem vorbi de mai multe tipuri de echilibru sau *modele de optimizare a producției firmei*: a) dacă cei doi protagoniști ai unui duopol manifestă un comportament de dublă dominație (ipoteza lui Bowley), nu va exista echilibru posibil și se va ajunge la o confruntare; b) în situație inversă, dacă unul dintre concurenți acceptă poziția de dependență, de satelit, se va realiza o stare de echilibru stabil (ipoteza duopolului asimetric făcută de Stackelberg); c) în fine, dacă cele două firme au un comportament pacifist, ajustarea progresivă a acțiunilor lor va putea conduce la o împărțire stabilă a pieței (ipoteză analizată mai întâi de Cournot).

Vom dezvolta în continuare cazul *oligopolului cooperant cu coordonare perfectă*. Firmele existente înțeleg că își vor putea maximiza profiturile colective dacă se vor comporta ca un monopol format din mai multe stabilimente. De aceea, scopul înțelegerii dintre ele constă în reducerea producției și în ridicarea prețului în comparație cu modelul echilibrului

concrențial pentru a realiza, sau măcar de a se apropia cât mai mult posibil, de nivelul de echilibru al monopolului care maximizează profitul în ramură. De aceea, problematica optimizării producției unei firme oligopoliste, mai ales în cazul oligopolului secret, seamănă mult cu cea a monopolului. Curba cererii către firma-oligopol este însă mai puțin rigidă decât cea pentru producția monopolistului. În plus, pe termen lung, cartelurile se pot confrunta într-o mai mare măsură cu amenințarea noilor intrări în ramură, superprofiturile acestora fiind mult diminuate. Considerăm cazul unui *cartel* cu două firme similare (duopol), care acceptă să acționeze în comun, fiind perfect coordonate de un organism comun; prețul și producția întregii ramuri și ale fiecărei firme sunt fixate de acest organism. În această situație firmele vor acționa ca un monopol cu două stabilimente, putând alege atât nivelul producției cât și prețul, în scopul maximizării profitului lor total [8].

Pornind de la interesul general de maximizare a profiturilor și de control al prețurilor în detrimentul cumpărătorilor, nu trebuie să rămânem cu impresia că firmele sunt antrenate într-o cursă continuă de cartelare și de monopolizare a diferitelor industrii. Dacă la sfârșitul secolului al XIX-lea cartelurile erau destul de frecvente în numeroase industrii, aceste practici sunt interzise astăzi în Europa, în SUA și în multe alte țări. Dar nu penalizările mari constituie principalul impediment în calea înțelegerilor între producători, acordurile informale și tratativele secrete fiind greu de dovedit în realitate. *Principalele obstacole* în proliferarea cartelurilor provin tot din interiorul lor. Este vorba în esență, pe de o parte, de costurile descurajante de negociere ale acordurilor și de supraveghere a respectării lor (costuri care cresc rapid odată cu numărul participanților), iar pe de altă parte, de divergențele dintre participanți în stabilirea cotelor de producție sau în repartitia profiturilor agregate și de tendința de trișare și de violare a înțelegerilor inițiale pentru acaparea unor părți cât mai mari din acest profit [2].

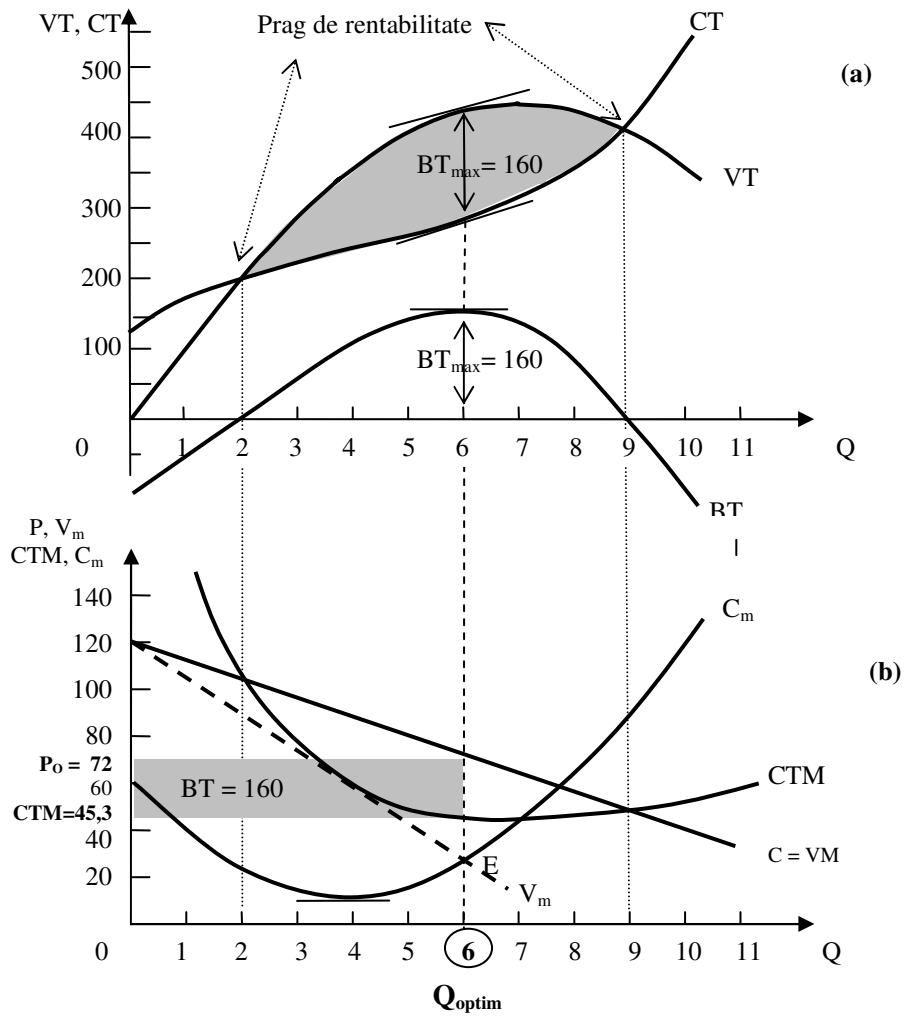
Tabelul 1. Determinarea nivelului optim al producției firmei oligopoliste

Cantitate	Preț	V e n i t o t a l	Cost total	Pro fit tota l	Cost medi u	V e n i t m a r g i n a l	Cost marg inal	Obs.
Q	P	V T	CT	BT	CT M	V m	C_m	

0	12 0	0	1 2 8	- 1 2 8	-	1 2 0	6 0	$V_m >$ C_m
1	112	1 1 2	1 7 7	- 6 5	177	1 0 4	3 9	↓
2	104	2 0 8	2 0 8	0	104	8 8	2 4	
3	96	2 8 8	2 2 7	6 1	75,7	7 2	1 5	
4	88	3 5 2	2 4 0	1 1 2	60	5 6	1 2	
5	80	4 0 0	2 5 3	1 4 7	50,6	4 0	1 5	
6	72	4 3 2	2 7 2	1 6 0	45,3	2 4	2 4	
7	64	4 4 8	3 0 3	1 4 5	43,3	8	3 9	↑
8	56	4 4 8	3 5 2	9 6	44	- 8	6 0	
9	48	4 3 2	4 2 5	- 7	47,2	- 2 4	8 7	
10	40	4 0 0	5 2 8	- 1 2 8	52,8	- 4 0	1 2 0	
11	32	3 5 2	6 6 7	- 3 1	60,6	- 5 6	1 5 9	

Presupunând că firma-oligopol are curbe de costuri, pe termen scurt, în formă de U ca și firma perfect competitivă, recurgem la următoarele ecuații de costuri și de venituri pentru determinarea producției sale optime. Fie, $CT = Q^3 - 12Q^2 + 60Q + 128$ și $P = 120 - 8P$. Rezultă că $VT = PQ = (120 - 8P)Q = 120Q - 8Q^2$. Calculând costul marginal și venitul marginal prin derivarea funcțiilor de cost și, respectiv, de venit, rezultă: $C_m = 3Q^2 - 24Q + 60$ și $V_m = 120 - 16Q$.

Fig. 1. Optimul (echilibrul) producătorului oligopolist



Ținând cont de relațiile cunoscute s-au obținut datele necesare pentru decizia de ofertă a firmei, date prezentate sintetic în *tabelul 1* și reprezentate grafic în *fig. 1*. *Pragul de rentabilitate* se prezintă, ca și în cazul firmei – monopol, ca un veritabil model grafic neliniar. Zona de profit (hașurată în *fig. 1.a*) este delimitată de cele două praguri de rentabilitate: cel inferior se situează la 2 unități, iar cel superior la 9 unități. Pentru volumul de producție $Q = 6$ unități și venitul total $VT = 432$ u.m. se obține *profitul maxim* ($C_m = V_m = 24$), cuprins între punctele în care pantele curbelor costului total CT și venitul total VT sunt paralele. Obținem același rezultat prin calcul algebric, egalând ecuațiile veniturii marginale și costului marginal: $120 - 16Q = 3Q^2 - 24Q + 60$, de unde $Q_{opt.} = 6$ unități. În *graficul 1.b* se poate observa că în punctul E , unde curba C_m intersectează curba V_m , se găsește poziția corespunzătoare *echilibrului producătorului oligopolist*. În orice alt punct de pe grafic, profitul este mai mic. Până în punctul E , $V_m < C_m$. Prețul optim P_O , aflat deasupra punctului E este de 72 u.m. iar $CTM = 45,3$ u.m. Dreptunghiul hașurat corespunde profitului total, $BT = BM \cdot Q = (72 - 45,5) \cdot 6 = 160$ u.m. În punctul de optim, profitul unitar este dat de diferența dintre prețul unitar și costul unitar pentru $Q = 6$, respectiv $BM = 72 - 45,3 = 26,7$ u.m.

Dacă analizăm decizia de ofertă a firmei-oligopol în termenii mărimilor totale (*fig.1.a*), profitul total este dat de distanța dintre curbele CT și VT . În punctul profitului maxim, punctele de tangență ale curbelor veniturii total și costului total sunt egale și paralele, deoarece $V_m = C_m$. Trebuie să remarcăm și aici că profitul determinat este interpretat ca profit economic (*supraprofit*).

Bibliografie

1. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., (coord.), *Microeconomie*, Mc Graw – Hill, Paris, 1989, p.220.
2. Génereux J., *Economie politică. Microeconomie (vol. I)*, Editura ALL BECK, 2000, pp. 135- 137.
3. Hirshleifer J., *Price Theory and Applications. Third edition*. Prentice Hall, Inc., Englewood Cliffs, N.J., 1984, p. 292-296;
4. Lambin J.J., *Le marketing stratégique. Fondements, méthodes et applications*. McGraw-Hill, Paris 1986, p.162-164.
5. Lipsey R., Chrystal A., *Economia pozitivă*, Editura Economică, București, 1999, p. 299.
6. Mansfield E., *Microeconomics. Theory and Applications. Fourth Edition*, W.W Norton and Company, New York and London, 1982, pp.330 – 331.
7. Samuelson P., Nordhaus W., *Economie politică*, Editura Teora, București, 2000, p. 207.

FINANCIAL EVALUATION OF A COMPANY

**Prof univ. dr Luigi Popescu,
University of Pitesti**

Abstract

By financial evaluation of a company we understand to attribute a value to the company as a whole or part of it. The evaluation of a company can be regarded as either an accounting or a financial evaluation. From an accounting point of view, evaluation is a static operation, considering the company a patrimony made up of relatively independent elements. In this case, the value of a company is given by the sum of its constituent elements. From a financial point of view, evaluation is a dynamical operation, considering the company as a complex investment, as a business. In this case, the value of a company is given by the sum of incomes provided by the company in the future. In this respect, what gives value to a company is its competitive situation, the quality or quantity of the products or of the services produced by it, the quality of the employed staff, the existing psycho-social climate in the company, the managing quality and its administration.

Methods of evaluating the company

The main methods of evaluating the company are established by its financial-accounting position. If we consider the company as a portfolio of new or older investments, then its evaluation is similar to the evaluation of investment projects. The methods of evaluating the company start from a patrimonial approach in terms of evaluating the assets and liabilities or from a financial approach in terms of cash flows (profit, plus stock exchange value).

The main methods of evaluating the patrimony are:

- the mathematic-accounting method;
- the corrected net assets method;
- the substantial value method ;
- the permanent capital method ;
- the liquidation value method.

The mathematic-accounting method: it has as a base the estimation of the company value at a certain moment, that is extracting its value from the balance sheet. According to this method, the mathematic-accounting value of the company is established as a ratio where the numerator is the difference between total assets and total debts, and the denominator is the number of titles. The accounting value of a title is obtained, value which, balanced with the number of existing titles (shares), make up the value of the company.

The mathematic-accounting method=

$$\frac{\text{Total assets} - \text{Total debts} - \text{liabilities}}{\text{Number of titles}} = \text{Value of a title}$$

The corrected net asset method. The first evaluation basis of an asset is its cost of origin, that is of purchase or construction, which is registered in the balance sheet, namely its entry value. When this cost is perfectly grounded, in time and while using, the moral and physical usage are deducted, and the depreciation or the currency depreciation are corrected in the market conditions. All these elements, quantified accordingly, modify the initial value, thus remaining the intrinsic value. During inflation, the assets can be corrected with a variable index, depending on the rate of inflation, plus the age of assets, this way obtaining the re-evaluated assets.

The substantial value method. This method provides an overall estimation of all the goods involved in operation, which will be compared to the profitability of the operation, having in view the real value of utilization. Actually, it starts from the gross assets from operation, the rented or borrowed goods and the reparation cost are deducted, thus remaining the substantial value.

The goodwill method. By this method, it is understood the surplus of the overall value of a company, at a certain moment, comparatively to the value given to the elements from the assets of the balance sheet at the same date. This surplus is a nonmaterial element of assets, which means the company's good relations with the clients, the suppliers, the value of its human resources, the favorable location, the good reputation, the reliability, allowing the company to make superior profits compared to other similar units.

The goodwill method means the positive difference between the financial value (FV) and the patrimonial value (PV), respectively the ability of the company to bring profits, higher than normal. Goodwill represents the surplus of evaluation of a company over the (market) value assigned to the identifiable elements of its assets at a certain moment. The goodwill method is subjective, its content being very heterogeneous. The basic idea is that the value of a company is made up of two elements:

- the patrimonial value (the accounting corrected assets);
- the value of other elements represented by goodwill.

The financial analysis of the accounting balance sheet

The accounting balance sheet of a company is made up of two parts: its assets and liabilities, represented in a scheme in the following way:

The accounting balance sheet

Assets - Fixed assets - tangible assets - non-tangible assets - financial assets	Liabilities - Own capital - Other personal funds - Contingencies - Sums of balance re-evaluations
--	---

<ul style="list-style-type: none"> - Circulating assets - different stocks - payment on account and advance for orders - receivables of clients - movable value of investment - available funds - regularization accounts 	<ul style="list-style-type: none"> - Long and medium term debts - Commercial credits - Short term bank credits - Binding accounts
--	---

The fixed assets of a company are made up of expenses which are not consumed and which are generally depreciated every year or available funds are established. The difference between expenses and assets depends on the use that is given to the respective goods: the former are finished by consumption and the latter have a functionality which lasts several years. So, from a financial point of view, fixed assets represent an expense that is recovered on several exercises. As it results from the above scheme, there are three types of assets: *tangible, *non-tangible, *financial.

The tangible assets materialize in lands, constructions, equipments, means of transport. They represent the substance of a company, and their inventory is an important element of knowing the situation of the company. The materially fixed assets are registered in the patrimony of the company at the purchasing price or at the production price. Their list or inventory do not allow a real, direct knowing of the situation of the company, and allow at most their registration according to the accounting norms, with a view to the annual depreciation. The tangible assets represent only a part of the assets of the company. The value of a company, that is of its assets depends on the financial market, on the company's profitability, on the stock exchange rate, and not strictly on the accounting value.

Consequently, evaluating the tangible fixed assets at the purchasing price represent the value only from the patrimonial point of view. From the financial point of view, the positive and negative generated flows are important, not the absolute values from the inventory.

The nontangible assets represent expenses of research and development for purchasing patents, licences, trade marks, and also payments on accounts and advances for patents and licences. These types of assets represent expenses that have to be recovered on more budgetary or financial exercises.

The financial assets represent different debts and titles, such as: shares to the capitals of other companies, loans to third parties (bonds), shares and social parts to other companies which are estimated and have the right to control. The evaluation of titles is made by up-dating once a year and is registered in the patrimony.

The evaluation of fixed assets

The fixed assets can be evaluated at the buying value, at the actuarial economic value or at the market value.

The buying value represents the monetary effort made by a company for the entry of fixed assets in the patrimony and relies on the purchasing price, including expenses concerning taxes, transport, commissions.

The purchasing value represents the basis of evaluating the assets in the accounting. Considering the fluctuations of the market, the inflation, the purchasing value is more and more indefinite, concerning the patrimony.

The economic value is given by the actuarial value of net treasury flows that can be generated by using the respective assets. The economic value cannot be represented in accounting, as it is based on anticipating some flows. In exchange, it can be a reference value in the modality of using the assets within the company.

The market value is the value that can be established on the occasion of liquidating the assets, namely concerning the replacement cost, taking into account the degree of wear and tear, the technical improvements of the new similar products.

Therefore, there are a few basic rules of evaluating the assets:

- the fixed assets are registered in the accounting at the purchasing or at the production cost;
- the registration of receivables is made at the normal value;
- during the economic life, it is taken into account the modification of the value of assets due to the wear and tear and to the depreciation for the tangible assets, to the depreciation of some stocks, of the receivables with no perspectives of recovering or of the receivables that acquire new recovering perspectives.

The evaluation of circulating assets

The circulating assets are made up of stocks of raw materials, receivables from different clients, subscribed and paid capital, short term investments, available funds, movable values of investment.

The stocks are made up of all raw materials, fuel, on going production, merchandise, wraps, evaluated at the accounting price of purchase or of production.

Receivables of clients represent delivered goods, but not paid, advances and payments on account given to the staff, receivables to the state budget.

The movable values of investment are represented by different types of titles purchased in order to have a short term gain (shares, bonds). These titles are registered in then patrimony at their purchase value, and at the end of the exercise they are estimated at their probable value of negotiating (rate, if they are on the stock exchange market).

Available funds represent cash in the cashier's desk, sums in bank accounts, values immediately converted in cash, falling due cheques to be cashed, different commercial effects to be cashed or discounted, and coupons to be cashed, open lines of credit in the current account.

An element of circulating assets corresponds to an expense registered in the result account, but non-consumed yet (stocks) or to some shipped goods or services rendered, but not cashed. Regarding the stocks, the main problem is the one about their liquidation, about how fast they can be changed into merchandise and then sold.

The modification of the value of the circulating assets can be done if, on the date of the balance sheet, it is, for example, established that the value of the stocks is inferior to the price of the day. In this case, an available fund is made for opening which minimize the value of the stocks in accounting. The evaluation and re-evaluation are made on the basis of an inventory. For different circulating assets, it is started from the purchase price plus the transport expenses, customs fees, insurance, or from the production price.

The analysis of the liabilities of the balance sheet

The liabilities of the balance sheet is made up of the personal capital and of the short, medium and long term debts of the economic operators.

The personal capital is made up of the social capital that the owners placed at the company's disposal on a permanent basis in form of contribution in cash, capital increases, and future undistributed benefits.

In the liabilities of the balance sheet, there are also the financial arrangements of the company, such as commercial, bank credits, and legal resources made up from the annual profit, until they reach a certain value compared to the social capital (usually 10%). The share company can go on creating available funds with the share holders' approval. The created available funds are used for capital increases or for covering some losses.

The share holders' general meeting can also decide the creation of some other available funds with a view to cover some estimated or unpredicted risks, which are not insured or are partially insured. This can be the case of the available funds for rising the buying prices, for fluctuations of rate, for covering the risk to the clients' credits, for stocks' depreciation.

Other personal funds can be made up of issues of participative titles. These do not exactly represent personal funds, there are more like debts of the company, but they are registered in accounting differently, in order to establish their particular nature, maybe leading to the assimilation with personal funds.

The debts represent an important part of the liabilities of the accounting balance sheet and can be classified into two big groups, concerning their falling due term:

- the long and medium term debts, which are financial and bank debts, made up of: *binding loans and *credits from different specialized institutions;
- short term debts, made up of: *commercial credits, *short term bank credits, *received advances, *fiscal obligations.

We could classify the debts of the company from the liabilities from another point of view: financial debts, operation debts, other debts.

The financial debts are made up of binding loans, loans from the credit institutions, as well as other sums that the shareholders and partners leave at the company's disposal.

The operation debts are made up of credits-supplier, fiscal debts, social debts.

Other debts refer to the payments on account and advances received for some orders and which represent sums paid by clients before starting executing the order, or paid for a partial execution, for facilitating the fabrication, the shipment.

The debts are evaluated at the reimbursement value, plus eventually the sum of owed interest, not yet paid. The total of the owed interest until the falling due term is not to be added to the sum of the debt.

THE “HIDDEN” COSTS, UNREFLECTED BY THE ACCOUNTING SYSTEM

Conf. univ. dr. Firescu Victoria
University of Pitesti

Abstract

In the contemporary context of the idea movement, it holds our attention, particularly, the ascertained fact of a continuous enrichment process with knowledge about production costs. Thus, the specialized literature bring more interpretation to the production costs, meaning that besides those costs that belong to the so-called “typology of costs”, other types of costs are, also, defined, such as the hidden costs which represent a particular interest in the decision making process.

With all the progress made till present in the country and word-widely, the research of production costs, yet, continues to be a field under debate, in which different concepts appear, being nearly as many variants as theoreticians have a contribution in matters of costs.

At the same time, while the traditional roll of the costs accounting, that is of registering the information regarding the production full-costing, in order to know the inner operation conditions and to establish the prices, remains important, the costs accounting, for substantiating the decision and evaluating the performances, has gotten lately a particular importance.

In time, the managers' informational needs regarding the costs have evolved considerably. Taking into account the intensification of competition, which has, particularly, as a result, the reshuffle of the economical power from the producer to the consumer, the coming out of new ways of management and the acceleration of the technological evolution, the calculation, the registration and analysis methods had to evolve.

The maintaining of a product or of a group of products in the competitor market is not determined only by the qualitative level of the products, but also by their prices and, thus, by the costs involved in obtaining them. In other words, it is not enough to state that technically everything is possible, but also it must be evaluated how much all the changes costs in the technical department. We must understand that this is one of the necessary problems for any activity field and the information regarding the production costs is vital to the manager of the enterprise, indifferently

of its organizational shape, giving very important information about the quality and the efficiency of using all their resources. Under these circumstances, the cost is presented as a way of testing the utility and the opportunity of certain operations and as a computing element for the security of the enterprise, allowing it to measure and hang in the balance of the productivity the man-machine couple and the capital earning capacity.

To ensure the compatibility of the efficiency criterion and the convergence of all decision in the economy with the requirements of the general, absolute criterion of efficiency, the solving of the contradictions between the efficiency at macro- and microeconomic level rises a lot of requirements and exigencies from the managers who daily are confronted with numerous questions, among which can be mentioned:

‘Which is the competitor context were the activity is carried on and what are its implications over the costs?’

‘How can costs be diminished and what are the elements that can operate on?’

‘What profit margin does the cost allow?’

‘Are the costs occasioned in the enterprise competitive?’

‘What will happen, if the production grows?’

‘However, if the entire capacity of production is not used or certain activity is stopped, what will be the effect over the result cost and the treasury situation?’

‘What is the advantage, if the importation of a product is substituted for its production? In this case does the enterprise not risk a lock of balance of payments?’

‘How normal is the evolution of a cost?’

‘A casual growth of the costs should not impose any limits during a period of administration; what elements can explain this aspect and what are the necessary fittings?’

‘What are the implications of the deviations off the costs over the margins?’

Within the framework of each enterprise the growth of the economic efficiency requires the elaboration of a progress strategy of which components aim, among others, at satisfying the rule commandment of efficient usage human, financial and material resources. At the same time, with the view of substantiating the management decision, this must be based on the pertinent costs, recognized by their forecasting feature that absorbs in the so-called hidden costs which can be individualized under the following forms:

- opportunity costs;
- social costs;
- external costs.

The classical administration accounting either conceived for calculating the complete or the incomplete costs, points out those costs engaged by the enterprise in order to achieve its economic function consisting, mainly, in producing and selling goods and services and getting the income. Yet, so that a diagnosis to be complete and well substantiated, it should not limit itself to evaluating financially the performances of the enterprise in order to exercise its economic function, but it must take into account the evolution of its social performances.

The hidden costs are, in some authors' opinion, in opportunity with *the visible costs*, which, in their turn, are represented by the costs that present three features and namely:

- they have a precise well-known standard denomination;
- they are measured according to same established and precise rules;
- they are the object of a periodical and regular supervision, in order to check up the evolution of their deviation in comparison with a previously fixed objective.

We mention, in this regard, the book "Le nouveau controle de gestion", in which, its authors, Savall H. and Zardet V. affirm the fact that **any element of the cost, to which one of those three properties is missing, is by definition a hidden cost. At the same time, other authors state that the peculiarity of the hidden costs is that they can be considered as clandestine engagements, meaning that they are costs engaged out of any official procedure and, never the less, they sometimes reach quite high sums.**

Under those circumstances, it result the idea that the cost computing systems must evolve and adapt to. New improvements and progresses must be done to the administration accounting in order to allow the registering of the hidden costs, which, at present, are not registered in the traditional accounting, no matter how it is organized, either in the mono system or double system (in two circuit system).

While searching and registering the hidden costs, the great problem comes out of the fact that certain costs, which are very important to be analyzed in the decisional process, cannot be normally identified and collected in the accounting system to the level of the patrimonial unit.

The opportunity costs are represented by those costs which require effective expenses and payments. In reality, both the financial accounting and the administration one have brought to their system expense or cost elements which actually do not represent payments, as, for example, the case of the expenditure amortization and the constitution of provisions which are calculated costs.

In the economical theory and practice, especially the American one, it is often used the concept of opportunity cost or the alternative cost. It is known the fact that if the concept is part of the economist's methods, yet, it is not included in his procedure of processing the accounting information.

What determined the spreading and using this concept can be explained by the fact that in order to produce a certain product or a production capacity, this can be achieved under more technical and economical conditions and at variable costs. It is obvious that the enterprise will choose those production variants that lead to minimum costs. As a consequence, the costs represent a basic criterion in choosing the technical and the alternative solutions, either it aims at investment activity or the current operation one or the proper production activity. At the same time, there has to be mentioned that the economical resource may have, in certain cases, more destinations and it can be used in more fields with different capitalization degree. From all the examples, we mention one regarding the use of rock oil. Thus, there can be obtained out of it the primary products such as: fuel oil, diesel oil, oils and petrol, but also, synthetic threads and fibers. Also, the methane gas is used at producing the thermal energy, in domestic consumption and in the chemical industry as well.

It is important to underline that these opportunity costs are generated by the restrictive character of certain resources. Also, to take them into consideration it is justified by the limitation of the used means and by the fact that a production factor can be used, at a certain moment, only but in a single possible combination.

When the choice of using it has been made, the opportunity cost or the economic cost, as it is also named, is equal with the difference between the maximum theoretical value that the factor of production might have under the best possible circumstances of use and the value produced effectively with the chosen use. Going from here, in an economy with limited resources or without certain resources, the problem of variants becomes more and more important and the cost looks like a basic indicator with which different alternatives of using resources in the production process can be chosen.

The evaluation of the opportunity cost contributes to substantiating the decision of the enterprise in order to direct the strategy towards one or more possible variants of using the available resources. Thus, it is essential that for the managers and not only for them, but for the economists as well, to permanently ask themselves:

‘How much does the producing of some goods and services cost?’

The answer should not be given only in strictly accounting terms (meaning: ‘How much money does it need to get them?’), but it should be like this: ‘What's the cost of other goods and services that might be produced with these resources?’ For

example, the minimum cost accepted to produce one tone of petrol would be equivalent to the cost of other products that might be obtained from the same quantity of rock oil.

Regarding the presented above results the fact that today the cost is approached not only as an expression of factor consumption in order to produce this kind of goods, meaning to give up something.

With the view of the opportunity cost, in the specialized literature, there are more interpretations given to this in this field. Thus, the opportunity cost is defined as “the option cost for a certain alternative to another’s disadvantage, being measured in physical drives of material goods and services that are necessary to be given up on, so that to produce or to get another one good”. If there is no alternative in using the resources, the opportunity cost is zero, and if the resources are limited and there are alternatives for using them, then there comes opportunity costs.

The opportunity cost of a production factor must include, therefore, not only the proper cost of this factor necessary for obtaining a certain product, but also the loss produced by not using it in another economic process which is more advantageous, for which reason it is also called “the cost of the sacrificed chance”. This represents, in the last analysis, that cost of using the resources as an alternative and of the production factors, with which it is ensured the maximum capitalization of these.

Raising the question as conceptually, yet, in practice, the calculation of those opportunity costs is very difficult, for which reason there are requested some attempts, in order to determine them even with reasonable approximations. For determination the opportunity costs it is recommended as a possible approach to use the linear programming techniques.

The opportunity cost would be synonymous with the costs of production only in the state control. From the structural point of view, the opportunity cost has got two elements, such as:

- the explicit cost
- the implicit cost.

The explicit cost contains those expenses generated by a series of payments that the enterprise has to do, in order to get the factors necessary for fulfilling a production cycle, which is occasioned by the acquisition of raw materials, materials, personnel payments and other works and services done by the third persons.

The implicit cost contains expenses which are not the effect of some payments in cash and are done by the enterprise itself from its own resources. Here it can be included the depreciation of cars, equipments and buildings, the remunerations

of the owner's work, of the location or of the capital delivered by the owner himself and not by some persons outside the enterprise. In this context, Samuelson underlines the fact that *in order to establish the level of the costs on long term you must give the proof not only for the explicit costs, but also for the implicit costs that revert to the factors which, eventually, might be used more advantageously with others purposes.*

The fact that the determination of the opportunity cost is not under the incidence of the cost accountancy system, being done with preponderance by the managers of the enterprises and by the theoretician economists, it led to the appearance of two types of costs:

- the economic cost;
- the accounting (traditional) cost.

Relating to these two categories of costs, in the economic literature, there are some differences between the theoretician and expert economists' conception. Thus, under the pure accounting aspect, the cost includes in its composition only those elements of expenses measurable in cash done by the enterprise with the raw materials, consumed materials, fuel, energy, salaries and social contributions due to these, works and services, depreciation of expenditure etc. From the theoretician economists' point of view, besides these elements, it can also be included in the composition of the cost those expenses which do not presume the payment done to third persons, such as the working consumption of the company entrepreneur, as well as the social capital remuneration. In these case, we deal with the economic full-costing which has a sphere of cover larger than the accounting cost, including in its structure the expenses registered in the financial accounting, but only after the adjustment of some of the expenses, to which new expenses are added with the view of getting a better economic expression of the costs.

As a consequence, the determination of an economic full-costing that can answer to the inner administration objectives, aims the following:

- the expenses and the losses registered in the financial accounting must be taken over, completely, in the administration accounting, being realized, thus, a delimitation between incorporable expenses and the uncorporal ones;
- within the framework of the administration accounting, it must be included or incorporated in the costs the expenses which are not registered in the financial accounting (the so-called additional/fictitious expenses);
- some incorporable expenses must be found in the administration accounting with a different sum than the one registered in the financial accounting.

In general, the correlation between the expenses registered in the financial accounting and the expenses included in the costs can be reproduced schematically in the figure no.1:

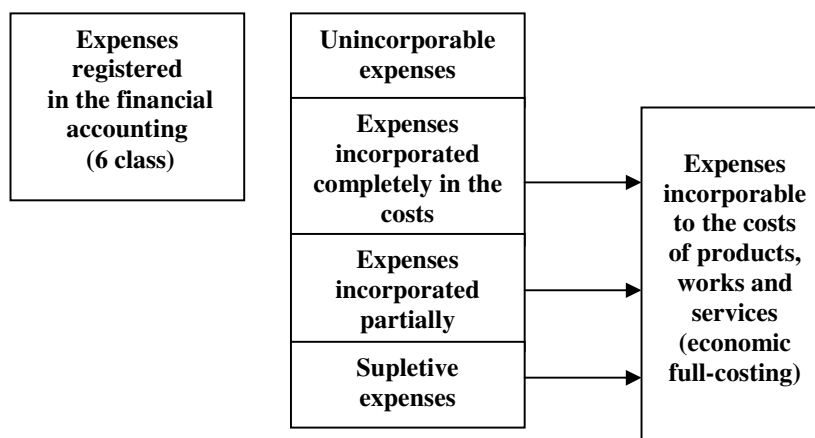


Figure no. 1

It must be taken into account the fact that for determination the economic full-costing, going from the expenses of the financial accounting, there must be done three corrections, such as:

- to eliminate the unincorporable expenses;
- to take into account the fictitious or additional expenses;
- to incorporate certain expenses for a value different than the one registered in the financial accounting.

Referring to **the social cost**, this is a resultant of the social problems from the economic life of the enterprise which becomes more and more pressing and which do not do only its performances, but also the financial lack of balance. Therefore, in the decisional process it must take into account the evaluation of the opportunity cost as well, for measuring the social performances.

The social cost, which is included in the generic category of the hidden costs as well, because it is not identified in the practical activity by those who are occupied with the reflection of the costs in accountancy, represented by the deviation or the sum of the deviations that result from a real functioning of the enterprise from the expected functioning. With this purpose, the administration accounting must define the rate of

the expected functioning which allows the fulfilling of the enterprise objectives, taking into account the social contradictions: psychological, physiological, either individual or collective. At the same time, we can mention among the indicators of social efficiency of the socio-economic system that the enterprise should count them in financial terms: the absenteeism, the strikes, the personnel rotation, the labor accidents, the quality of production etc.

In the social field, it can be calculated the opportunity cost of the absence of a worker from his production place, which is given by the loss of the probable volume of sales, if the production programmed could not be respected, and not by the temporary cost which includes the additional expenses bound to its drawing up. The strike is, also, another example of using the opportunity costs engaged in the social field. The level of the opportunity costs, done in comparison with the level of satisfying the strikers' demands, influences the solving of the work conflict.

Detaining the aspect that refers to the fact that the social costs, not being the result of their reflection in the account system, must be appreciated, from case to case, depending on a beforehand defined context and on a given event. As a rule, the method consists in the evaluation of the quantity of additional products that might be obtained, if the malfunction had either the value zero, or a value considered normal, which can be taken as a standard. In a more dynamic conception, the administration accounting will try to evaluate the postponed counter-performances, in other words the chances lost in time, which may require a probability of the model, in order to take into consideration, mainly, the risk of commercial prejudice.

The external cost represents another type of cost that is included in the category of the hidden costs and which corresponds, in general, to the expenses, in order to eliminate the damages caused to the company for deteriorating the natural environment. This cost is defined as being "*the difference between the costs effectively done by the enterprise and those which it should do, if it were completely responsible of its own actions*".

The size of the damages caused by the pollution is very difficult to be established, mainly, because they reverberate for long periods of time and, also, because it is almost impossible to determine all the consequences of pollution

According to the concept of lasting development, the quantity of the polluted substances eliminated into the environmental factors, during the productive activity of an industrial enterprise, must be placed under the limit (capacity) of assimilation of the ecosystem, and the natural resources consumption should not affect their availability for the future generations, as well. Any measure against pollution is an economic solution.

More of the specialists, in the field of the environment protection, pronounced themselves and supported the conception of internalizing the externalizations, namely of antipollution costs. In the economic practice, the concretization of the lasting development concept is found in the economic and managerial evaluation of the environment protection. Thus, the economic approach is taken from the theory of the externalizations and it refers to choosing the economic instruments which can be applied financially, forcing the polluters to choose one of the two alternatives:

- to pollute and to pay penalties for this;
- to invest in the control of the pollution and to avoid the penalties.

Different practices specific to the level of development of each enterprise have developed in the managerial approach. For the present and for the perspective of developing the economy of our country, we keep in mind as a relevant aspect the ecological management which presumes the integration of the ecological politics in the general politics of the enterprise, the ecological aspects being, thus, found in all the functions of the enterprise.

The expenses for preventing or eliminating the pollution, the degradation or the lacks of balance in the natural environment must be included in the total cost of production which causes them. With the support of this idea, we mention, also, the recent proposal of modifying, brought by the Ministry of Finance, some foresights from the first volume named “The general framework of harmonization of the accounting settlements with the 4th Directive of C.E.E. and with the International Accounting Standards”, which refers to “*increasing the initial cost of acquisition of the assets with the value of the costs estimated for disassembling, assembling, ecologize the area, according to IAS 16, and with regard to constituting the proper provision, according to IAS 37*”.

From the practical point of view, it was stated the fact that including these expenses in the cost of the product (of the service), of which production generated them, is more effective in the fight against pollution and degradation than the state grant-aid in one shape or another of the respective process. Also, the practice demonstrates that preventing the pollution, the degradations caused in biosphere is less expensive than remedying the pollution, the degradations and this is possible only when it did not reach the point from which there is no return.

From the preceded theory, it can be concluded the fact that the economist, who wants to act and to take decisions for the enterprise benefit, has to be preoccupied, first of all, with delimitating clearly the concept of accounting cost, in its classical meaning, in opposition to the concept of economic cost (and the role of the latter in the strategy

of the unit) and widening the sphere of the objectives of the administration accounting and, at the same time, supporting the idea which aims at the opportunity and necessity for accounting the expenses and the process costing in the context of contemporary economy, characterized by the increase of the outnumbered centers of decision, uncertainty and risk.

REFERENCES:

1. Burland A., Simon C., *Analyse de coûts et contrôle de gestion*, Paris, 2002
2. Connell Mc. C. R., Brue S. I. *Microeconomics*, Publishing Company, New York, 2000
3. Robins Nick, *Imperatif écologique*, Galemann-Levy Edition, Paris, 2001
4. Savall H. and Zardet V., "Le nouveau contrôle de gestion", Edition, Paris, 2002.

LA DIALECTIQUE DE LA NORMALISATION DE LA COMPTABILITÉ DES ENTREPRISES ROUMAINES DANS LE CONTEXTE D'INTÉGRATION EUROPÉENNE ET DE LA MONDIALISATION DES AFFAIRES

**Maître de conférences Victoria FIRESCU
L'université de Pitesti**

1. L'évolution de la comptabilité des entreprises roumaines influencées par le modèle d'économie de marché

L'évolution de la comptabilité des entreprises roumaines doit être analysée en prenant en compte le contexte historique national, ainsi que les évolutions de la comptabilité au niveau international.

Le passage au modèle d'économie de marché marque une nouvelle perspective de développement pour l'organisation et le management de la comptabilité pour les entreprises roumaines.

Le système comptable roumain continue de supporter des changements qui sont en train de le transformer dans un instrument de gestion des affaires.

L'émergence de la Réforme du système comptable roumain a lieu en même temps avec l'adoption de la Législation du système comptable no 82/91 et de la Réglementation d'application, HG 704/93.

Dans une première étape, la réforme a eu comme but la création d'un droit comptable roumain concernant les concepts et les pratiques comptables spécifiques aux entreprises qui fonctionnent dans un contexte d'économie de marché.

Dans ce contexte La Roumanie a dû faire le choix entre un système comptable continental et un système comptable anglo-saxon. La promulgation du Plan Comptable Général roumain faite par la Loi de la comptabilité de 1991 est en fait, une réplique du plan comptable français de 1982. Le choix qui a été fait est en concordance aussi avec la décision des autorités roumaines concernant l'adhésion de la Roumanie à l'Union Européenne. Vu le contexte économique et historique de notre pays, le modèle français a été un système auquel la Roumanie s'est facilement adapté.

Les nouvelles réglementations comptables après 1990 se sont réalisées par la conciliation de deux spécialistes français Eric Delasalle et Gilbert Gelard.

La finalisation du système comptable a lieu en 1994 et à partir du 1^{er} janvier devient applicable pour toutes les entreprises roumaines; les institutions

bancaires ont adopté aussi un système comptable d'inspiration française, à partir du 1^{er} janvier 1998.

L'adoption d'un système comptable d'inspiration française s'explique par plusieurs arguments plus ou moins objectifs :

- Le caractère prédominant des petites entreprises
- Une forte influence de la fiscalité sur la comptabilité
- Le principal utilisateur de l'information comptable est le statut
- La ressemblance des comptes des entreprises par rapport aux comptes nationales
- L'apparition du marché financier n'a pas eu une influence significative pour l'offre et la demande des informations comptables

Pour la réalisation des documents législatives nécessaires à la réglementation du système comptable par rapport à l'objectif d'adhésion à l'Union Européenne, l'opinion des experts et des professeurs universitaires dans ce domaine a très peu pesé.

Un manque de continuité concernant la réforme, après le départ des experts français c'est le prix que nous même on du payer.

La deuxième étape de la réforme du système comptable roumain est marquée par la réalisation et la publication par O.M.F.P./2001 des réglementations comptables harmonisées avec la 4^{ème} directive européenne et surtout avec les standards internationales (IAS).

En Roumanie vu qu'on calcule le résultat fiscal en ajustant le résultat comptable avec les fraies considérés comme non déductibles nous ne pouvons pas parler d'une déconnection de la comptabilité par rapport à la fiscalité.

L'appréciation que l'extension de l'application des normes IAS attirerait des investisseurs étrangers est loin de la vérité. Par exemple, l'application des normes IAS aux entreprises cotées en bourses mais qui sont en faillite ne facilite pas le processus de la privatisation et n'améliore non plus leur performance.

Tout d'abord, un marché financier fonctionnel doit être organisé, avec des entreprises performantes cotées en bourse qui fonctionnent dans un milieu des affaires attractif.

D'une autre coté, la réforme du système comptable roumain doit réaliser aussi une réforme institutionnelle afin que la normalisation comptable s'effectue dans un organisme indépendant qui peut représenter les intérêts de tous ceux qui sont intéressés par la comptabilité.

La récréation du Collège Consultatif de la Comptabilité par HG 1449/2002, comme organisme d'analyse et de conseil dans le processus d'élaboration des normes comptables peut être un pas important dans la déréglementation du système comptable roumain.

A partir du 2006, le réforme de la comptabilité roumaine se confronte avec une troisième étape, quand le normalisateur va renoncer à l'aspect quantitatif pour celui quantitatif.

La compétition entre le législateur américain et international est une lutte pour la suprématie, ayant comme effet la perfection des normes comptables dans le sens qu'elles deviennent plus comparables et plus compatibles mais en même temps convergentes.

Par l'Ordre 1827/2003, concernant le changement et la finalisation des certaines réglementations dans le domaine comptable, le normalisateur roumain exprime son opinion concernant la suite de la réforme roumaine pour l'harmonisation comptable avec les normes internationales. Par cette réglementation, MFP institue l'application des Standards Internationales – commençant avec les situations financières pour l'exercice 2005, par les catégories des personnes juridiques suivantes :

- les personnes juridiques qui appliquent l'Ordre 94/2001, avec les modifications suivantes;
- les institutions réglementaires et surveillées par la Commission Nationale des Valeurs Mobilières;
- les sociétés d'assurance et réassurance et es brokers d'assurance ;
- les compagnies et les sociétés nationales, les régies autonomes et autres personnes juridiques d'intérêt public ;
- personnes juridiques qui appartiennent à un groupe de sociétés et entrent dans un périmètre de consolidation par une société mère qui applique les IFRS ;
- personnes juridiques qui vers la fin de l'année 2004, dépassent deux des trois critères suivants : un chiffre d'affaire supérieure à 7,3 millions d'euros, un total actif supérieur à 3, 65 millions d'euros, total d'actif supérieur à 50 salariés ;
- personnes juridiques qui optent pour l'application IFRS dès sa création.

Nous observons que ce cadre de réglementation offre le support formel pour le processus d'harmonisation. La réalisation d'une harmonisation pour toutes les catégories de personnes juridiques est possible si l'implication des experts comptables doit être à l'hauteur des plus grandes exigences de professionnalisme.

Malgré les minus et les plus enregistrés, les étapes pour la réforme du système comptable roumain envisagent attendre le même but ce capătă prerogativul de internațional : l'harmonisation comptable.

2. Les valences et les inconsistances du système comptable roumain

L'analyse du nouveau système de comptabilité après 1994 impose la mention des changements significatifs de fond générés par l'accélération de la réforme comptable. Le système comptable roumain peut être perfectionner car il est mis à des modifications suivant les nécessités de pratiques comptable.

Les transformations qui ont eu lieu dans la comptabilité roumaine ont visé principalement les aspects suivants :

- un paquet normatif réalisé sous le conseil britannique, qui imposent la normalisation et l'harmonisation dans un cadre conceptuel ;
- l'introduction du cadre conceptuel IASB comme un model dans le système comptable roumain ;
- l'adoption des normes IASB comme normes de référence dans le système comptable autochtone ;
- l'introduction des nouveaux principes comptables ;
- la reconnaissance des nouvelles bases d'évaluation pour la mesure de structures de situations comptables ;
- l'introduction de nouveaux traitements comptables pour certains événements et transactions ;
- l'assimilation du « *raisonnement professionnel* » ;
- les écarts du principe d'intangibilité du bilan comptable, par les ajustements imposés par IAS 8 ;
- l'implémentation des nouveaux aspects comme : les impôts retardés, les actifs et les dettes contingentes, des ajustements pour concilier la comptabilité avec la fiscalité.

Le nouveau système comptable n'est pas infaillible ; une série des inconsistances ont déjà été mis en lumière par la littérature de spécialité qui a suivi l'évolution de la comptabilité roumaine depuis 1989. Même si une partie de ces inconsistances ont été déjà dépassées par le nouveau programme de développement de la comptabilité, je considère relevant d'énumérer quelques points faibles :

- la définition insuffisante de principes mentionnés dans le Règlement d'application de la Loi de la Comptabilité ;
- l'introduction du principe de prévalence sur celui juridique dans l'esprit du IAS 1 introduit une contradiction potentielle avec d'autres parts dans le cadre de réglementations comptables roumaines ;
- le principe du seuil significatif est une idée nouvelle dans la comptabilité roumaine et aussi très connectée avec la fiscalité ;
- l'inexistence d'une présentation distincte pour la terminologie utilisée, pour que les préparateurs et les utilisateurs de comptes puissent comprendre mieux la signification d'éléments apparus dans les situations financières comptables ;
- il n'y pas des précisions clairs regardant les caractéristiques qualitatives d'information financière comptable ;
- il n'y a pas des critères de reconnaissance d'éléments regardant l'enregistrement de leurs situations financières ;

A partir de ces observations, nous pouvons conclure par la nécessité de continuation de cette réforme.

Le processus d'élaboration de normes comptables en Roumanie est très loin du processus d'élaboration de normes au plan international.

Nous considérons que cela serait très opportun et nécessaire d'avoir une réforme du système comptable en Roumanie. Cette réforme devrait assurer d'une part une forte implication de toutes catégories d'utilisateurs dans l'acte normatif et d'autre part une transparence du mode d'élaboration de normes du domaine comptable.

3. IFRS 3 „regroupements d'entreprises” ou „la convergence de systèmes comptable américain et international”

IFRS 3 « *Regroupements d'entreprises* » prescrit le traitement comptable pour les regroupements d'entreprise. Un regroupement d'entreprise signifie „réunir des entités séparées d'affaires sous une seule entité de rapport. Compte tenu du cadre conceptuel international, une entité de rapport est « *une entreprise pour laquelle nous définissons les utilisateurs* ». Le standard IFRS 3 « Regroupements d'entreprises » ne s'applique pas pour :

- les regroupements d'entreprises qui incluent deux ou plusieurs entités mutuelles¹⁴ ;
- les regroupements d'entreprises qui se trouvent sous contrôle conjonctif ;
- les regroupements d'entreprises dans lesquels des entités séparées fonctionnent seulement par contact sans transfert de propriété ;

IFRS 3 remplace le standard IAS 22 en mettant l'accent sur le traitement comptable à la date d'acquisition. IFRS « Regroupements d'entreprises » doit être regardé à côté de nouveau IAS 38 "Immobilisations incorporelles" mais aussi à côté de nouveau IAS 36 « Dépréciation d'actifs ».

Applications regardant les Combinaisons d'entreprises compte tenu du IFRS 3 (Méthode d'acquisition)

La méthode d'acquisition impose les étapes suivantes :

- la détermination du coût d'acquisition ;
- la détermination de la valeur juste pour les actifs de l'entité acquise ;
- la détermination de la valeur juste pour les dettes et les dettes contingentes de l'entité acquise.

¹⁴ Les Compagnies mutuelles d'assurances ou les coopératives mutuelles offrent des coûts réduits ou avantageux pour les actionnaires ou pour les participants.

La valeur juste est la valeur à laquelle un actif peut être échangé ou une dette peut être annulée par libre volonté par des parties en connaissance de cause dans le cadre d'une transaction établie dans des conditions objectives.

☐ L'entreprise α a acheté avec 800.00 Euro, 80% d'actions ordinaires de l'entreprise β à la date du 1^{er} janvier, l'exercice N. A la date d'acquisition, le bilan simplifié des deux entreprises est présenté dans le tableau suivant.

Le bilan simplifié de l'entreprise α et l'entreprise β
Milliers d' Euros

	L'entreprise α	L'entreprise β
Actifs identifiables	9000	2500
Participation dans β	800	-
	9800	2500
Capital propre	7000	1600
Dettes identifiables	2800	900
	9800	2500

La valeur juste pour les actifs identifiables de l'entreprise β est de 3.400.000 Euros, et la valeur juste pour ses dettes est de 900.000 Euros.

Les résultats de l'acquisition

Milliers Euros	L'entreprise α
La valeur juste pour les actifs mais sans les dettes	2500
Intérêt minoritaire	500

La valeur juste de l'acquisition nette	2000
Le coût d'acquisition	(800)
Bénéfice	1200

Si la différence entre la valeur juste de marché pour les actifs, dettes et dettes contingentes de l'entité acquise et aussi le coût d'acquisition est positive, alors IFRS 3 prévoit que cette différence soit reconnue comme bénéfice dans le compte de profits et pertes.

Le bilan consolidé à la date d'acquisition

Milliers d'Euros

	L'entreprise α
Actifs	12400 ¹⁵
Capital propre	8200 ¹⁶
Intérêt minoritaire	500
Dettes	3700 ¹⁷

■ L'entreprise A achète l'entreprise B au prix de 200.000 \$, et elle prend en charge tous les dettes de la société acquise. L'acquisition se fait avec apport de numéraire de 20.000 \$ et pour le reste de 180.000 \$ l'acquisition se fait dans la base d'un emprunt à long terme.

¹⁵ 12400=9000+3400

¹⁶ 8200=7000+1200(bénéfice)

¹⁷ 3700=2800+900

Avec ces données nous allons déterminer le bilan consolidé, respectivement le solde en numéraire et la valeur du fond de commerce.

Dans un regroupement d'entreprises, le solde de compte en numéraire dans le bilan consolidé est la somme des soldes en numéraire des deux sociétés moins le paiement en numéraire afférent à l'acquisition.

Le fond de commerce se enregistre dans le bilan consolidé quand le coût de l'acquisition est plus grand .

Bilan pre -acquisition

Euros

	L'entreprise A	L'entreprise B	
		La valeur identifiable	La valeur juste de marché
Numéraire	48.000	7.200	7.200
Stocks	96.000	24.000	30.000
Créances	48.000	19.200	19.200
Actifs circulants	192.000	50.400	56.400
Immobilisations incorporelles	288.000	120.000	144.000
Total actifs	480.000	170.400	200.400
Dettes à court terme	52.800	24.000	24.000
Dettes engagées	7.200	2.400	2.400

<i>Dettes courantes</i>	60.000	26.400	26.400
Dettes à long terme	60.000	24.000	24.000
Actions ordinaires	24.000	2.400	
Capital versé	96.000	21.600	
Profit reporté	240.000	96.000	150.000
Total capital propre	360.000	120.000	200.400
Total	480.000	170.400	200.400

Bilan post-acquisition (la méthode d'acquisition)

Euro

	L'entreprise A	L'entreprise B	
		La valeur identifiable	La valeur juste de marché
Numéraire	28.000	7.200	7.200
Stocks	96.000	24.000	30.000

Créances	48.000	19.200	19.200
<i>Actifs circulants</i>	<i>172.000</i>	<i>50.400</i>	<i>56.400</i>
Participation finale	200.000	-	-
Immobilisations incorporelles	288.000	120.000	144.000
<i>Fond de commerce</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
Total actifs	660.000	170.400	200.400
Dettes à court terme	52.800	24.000	24.000
Dettes engagées	7.200	2.400	2.400
<i>Dettes courantes</i>	<i>60.000</i>	<i>26.400</i>	<i>26.400</i>
Dettes à long terme	240.000	24.000	24.000
Actions ordinaires	24.000	2.400	
Capital versé	96.000	21.600	
Profit reporté	240.000	96.000	150.000
<i>Total capital propre</i>	<i>360.000</i>	<i>120.000</i>	<i>200.400</i>
Total	660.000	170.400	200.400

Malgré les principes solides incorporés dans IFRS 3, beaucoup d'analystes considèrent que la détermination de la valeur juste implique un degré considérable de flexibilité managériale.

Les actifs et les dettes du *dobanditor* sont évalués au coût historique. Les actifs et les dettes de l'entreprise acquise sont évalués à la valeur juste de marché à la date de l'acquisition. Et à cause du fait que ces actifs et dettes du *dobanditor* et de l'entreprise acquise sont mélangés les bilans pre et post-acquisition de l'acheteur peuvent ne pas être comparables.

Le solde du compte en numéraire , dans le bilan consolidé est :

48.000 Euros (solde du compte en numéraire Société A)+7200 Euros(solde du compte en numéraire Société B)-20.000 Euros (le paiement en numéraire afférent à l'acquisition)=35.200 Euro

Bilan consolidé (la méthode de l'acquisition)

Euros

	L'entreprise A	L'entreprise B		Ajustements	
		La valeur indentifiable	La valeur juste de marché		
Numéraire	28.000	7.200	7.200	-200.000	35.200
Stocks	96.000	24.000	30.000		126.000
Créances	48.000	19.200	19.200		67.200
Actifs	172.000	50.400	56.400		228.400

<i>circulants</i>					
Participation finale	200.000	-	-		
Immobilisations incorporelles	288.000	120.000	144.000		432.000
Fond de commerce	-	-	-	50.000	50.000
Total actifs	660.000	170.400	200.400	-150.000	710.400
Dettes à court terme	52.800	24.000	24.000		76.800
Dettes engagées	7.200	2.400	2.400		9.600
Dettes courantes	60.000	26.400	26.400		86.400
Dettes à long terme	<i>240.000</i>	<i>24.000</i>	<i>24.000</i>		<i>264.000</i>
Actions ordinaires	24.000	2.400			

Capital versé	96.000	21.600			
Profit reporté	240.000	96.000	150.000	-150.000	
Total capital propre	360.000	120.000	200.400		360.000
Total	660.000	170.400	200.400	-150.000	710.400

Le solde du compte en numéraire, dans le bilan consolidé =:

48.000 Euros (solde du compte en numéraire Société A)+7200 Euros(solde du compte en numéraire Société B)-20.000 Euros (le paiement en numéraire afférent à l'acquisition)=**35.200 Euro**

Le fond de commerce inscrit dans le bilan consolidé= le prix payé (200.000 Euros)-la valeur juste de marché de l'actif net de l'entreprise acquise.

La valeur juste de marché de l'actif net de l'entreprise acquise =200.400 Euros- 50.400Euros (total dettes)=150.000 Euros

Il en résulte que le fond de commerce va s'inscrire dans le bilan consolidé avec la somme de 200.000 Euros-150.000 Euros=50.000 Euros.

Les analystes doivent, donc, faire la différence entre le fonde de commerce comptable et le fond de commerce économique. Le fond de commerce économique est basé sur les performances économiques de l'entité mais le fond de commerce comptable est centré sur les standards comptables.

REFERENCES:

1. Burland A., Simon C., *Analyse de conts et controle de gestion*, Paris, 2002
2. Connell Mc. C. R., Brue S. I. *Microeconomics*, Publishing Company, New York, 2000
3. Robins Nick, *Imperatif ecologique*, Galemann-Levy Edition, Paris, 2001
4. Savall H. and Zardet V, "Le nouveau controle de gestion", Edition, Paris, 2002

COMMENTS REGARDING THE RECOGNITION OF THE EXPENSES IN THE FINANCIAL STATEMENTS

**Lecturer Dr. Marcela Bengescu
The University of Pitesti, Romania**

Abstract

The analysis of a payment in order to hold it on records as assets or as expenses has an important influence on presenting the results of the company's activity. This paper aims to estimate the degree of correctness due to the flows of future economic advantages on the basis of the indication available at the moment of the initial recording.

In point of the concept of expense we will analyze the conjectural factors depending on which, one can build up a direct connection between storable and non-storable circulating assets and the account of results of the commercial agent.

The accounting applications resulted from the use of the expense accounts create the illusion that any amount registered in the running expenditure will result in the decrease of the profit, and the enterprise will benefit from a reduced payment in the debt account concerning the profit tax.

The amounts taken into accounts reflect, in some situations, the movement of the material values between the administrations of the patrimonial in the purpose of feeding of the manufacturing process, from where, following the processing, it results other assets with different forms and values. In this case, we have the link with two different stages of the economic process, the consumption and the production, stages which, from an accounting point of view determines a structural alteration of the patrimonial assets, without incidents over the profit and loss account.

The illusory effect is given by the general rule of closing the expenses accounts by the nominal account. If the products obtained were not sold by the end of the month, then the amounts registered in the expense accounts would have an informative purpose, because one can prove that the results are the same. For a non-expert in account business, the situation seems non-understandable, but the secrets of the game can be unraveled in between the lines of the correspondence between the accountancy and the reality of the financial and patrimonial situation of the enterprise.

We propose a few examples, in which, helped by the professional judgment, we will identify the direct or indirect links between the expenses and the nominal account. We will start with the profile of activity that has been the source of inspiration in point of introducing this paragraph, i.e. the production activity.

Identifying the expenses in the nominal account is given by their degree of involvement into the manufacture process, calling them shortly “incorporable expenses”, those participating in the process of production, and “un-incorporable expenses”, those that are not linked to this process. The expenses concerning the storable and un-storable assets can co-exist in any of these two structures, except for the consumption of raw material, which are always incorporable expenses.

The differences between the incorporable expenses and those un-incorporable consist of the fact that the first are balanced by the entries made in the debit of the circulating assets in counterpart with the credit of the account 711 “The variation of the stocks”. At this point, the incorporable expenses are neuter compared to the nominal account, because the amount accounted for in the credit account 711 “The variation of the stock” does not meet the condition concerning the acknowledge of the income. (We remind you the principle of the connection of the expenses to the incomes: first, we acknowledge the incomes and then the expenses, so the rule is “the expenses follow the incomes”).

In exchange, the un-incorporable expenses do not lead to obtaining an asset and they are directly recognized within the expenses of that period, since their effect on the result cannot be amended.

As a consequence, the expenses with the incorporable storable and un-storable values in accordance with the provisions IAS 2 “The stocks”, are recognized within the costs of the that period in correlation with the outcome of the assets to the obtaining of which they have participated, and in point of accounting, they are indirectly transferred in the nominal account through the accounts 711: “The variation of the stocks”, if the products have been sold from the warehouse or 607 “The expenses concerning the goods”, for those turned to account through own stores.

Similar rules also apply to the accounting of the expenses with the storable and un-storable assets associated to the production of corporate fixed assets.

The authors of some specialized works have drawn our attention upon the importance of choosing between the capitalization and the charge in expenses of a payment linked to the acquisition or the production of the corporate fixed assets, underlining that in most cases, the fixed assets hold the main part from the total of the enterprise patrimony.

It is obvious that the signification of these signals, taking into consideration that an error located at the level of some hundreds of thousands of ROL or a little more, does not imply us equally as it would happen if a payment of

a few tens of millions were misplaced. Of course, we do not have to judge just through the point of the quantum paid from the money availabilities accounts, because it is not only this one that contribute to choosing the adequate method of capitalization or deduction from the expenses.

The International Standards of Bookkeeping include the criterion of acknowledge of some fixed asset when it is expected to obtain economical benefits within more accounting periods and when their association with the incomes can be determined only vaguely or indirectly.

The accounting provisions from Romania dispose the framing of an asset in the category of corporate fixed asset, when the entry value is of over 15 million ROL, and the service life is of over one year. By the applying of the provisions IAS 16 "Corporate fixed asset", this level can differ from one enterprise to another, ensuring the balance between the cost of fixed assets and the benefit made.

In addition, the expenses following the acquisition and finalization of a corporate fixed asset can be capitalized if the future advantages are estimated to be higher than the level of performance mentioned in the initial stage. In case of failing to meet these conditions, the expenses are acknowledged in the nominal account of the year during which they are engaged. The condition of capitalization is sustained also by the legislation from our country from where it results that the provisions are applicable to all the commercial agents regardless of the accounting variant used.

If, in the fully harmonized accounting variant, the legal provisions concerning the rules of capitalization from our country are not corroborated to those mentioned in the IAS, then the level of the big enterprises, an extremely complicated system would result. The acknowledge of material expenses associated with the corporate fixed asset obtained from own production is a problem of professional reasoning.

When the enterprise concludes that all the capitalization conditions are met, then the consumption of the stocks reflected in the expense accounts will be balanced by the registration of a corporate immobilized asset in counterpart with the credit account 722 "The Revenues from the Production of Corporate Fixed assets". In this case, the analyzed expenses will be transferred in the nominal account, based on systematic and rational allocation, through the account 6811 "The Operation Expenses concerning the Depreciation of Fixed assets".

The material expenses that are not included in the manufacturing cost of the corporate fixed assets (for instance, the losses from the operation appeared before the asset would accomplish the planned performances) or, that do not meet the requests of capitalization (the selling expenses, the administration expenses and other general expenses) directly influence the nominal account, the commercial

agent finding himself in a favorable situation, if his politics are to minimize the taxable profit.

In the case of the expenses with storable or un-storable values associated with the production of un-corporate fixed assets, the rules are similar to those presented before. IAS 38 “Un-corporate Fixed Assets” mentions that in order to appreciate if an un-corporate fixed asset produced from own resources satisfies the criteria of accounting, the enterprise must delimit the process of obtaining the fixed asset in the two stages, the research stage and the development stage. When one cannot delimit it, all the expenses are allocated to the research stage. As a result, one must not take into account any un-corporate fixed asset which results from the research, inasmuch as the enterprise cannot demonstrate the existence of a corporate asset that would generate the future economical advantages. Normally, these payments are recognized in the profit and losses account, in expenses, when they are engaged.

The development stage generates an un-corporate fixed asset only if the enterprise can demonstrate that certain conditions are met.¹⁸

From the accounting point of view, the material expenses belonging to the development stage will be balanced through the registration of an un-corporate asset in counterpart with the credit account 721 “The Revenues from the Production of Un-corporate Fixed assets”. And in this case, the material expenses will be transferred to the nominal account, on the ground of the systematic and rational allocation procedures, through the account 6811 “The Operation Expenses concerning the Depreciation of Fixed assets”. The material expenses associated to the construction contracts are acknowledged in the profit and losses account in accordance with the treatment recommended by IAS 11 “The Construction Contracts”.

The expenses of a construction contract include: a. the costs that are directly adjacent to the contract; b. the costs attributed to the contract activities and which can be allocated to the contract; c. other costs specific of the contract which are among the tasks of the beneficiary, in accordance with the terms of the contract.

In the category of direct costs, among others, one can include, the costs of the materials incorporated in the work and the cost of the fuel used in the transport of the technical installation, the equipment, and the materials to and from the work site.

The accounting of the expenses related to the constructions differs based on the moment in which one establishes the result of the operation by using the method of the execution percent or the method of fulfillment of the contract.

¹⁸ The International Standards of Bookkeeping 2000”, The Economical Publishing House, Bucharest, 2002, paragraph 45.

From an accounting point of view, the consumption of materials associated to the construction contracts are illustrated in the expense accounts depending on their nature, but they are balanced by a registration which consists of establishing a correspondence link between the debit of the account 332 “Works and services in execution” and the debit of the account 711 “The Variation of the Stocks”. At this stage, the material expenses are neuter compared to the result of the activity. When invoicing the works to the beneficiary, the material expenses are transferred in the profit and losses account through account 711 “The Variation of the Stocks”.

According to the official methodology, the expenses taken from the financial bookkeeping are registered in the management bookkeeping by establishing the relations of correspondence between the debit of the calculation account and the credit of the common account for all expenses – 901 “The Internal Settlement Of Accounts concerning the expenses”.

As an objection to the address of this methodology, we draw attention upon the fact that the technique of closing the calculation accounts makes a reunion of all the expenses in the debit of the account 902 “The Internal Settlement of Accounts concerning the obtained production”, pretending that the latter represents the actual manufacturing cost.

We consider that, from this point of view, one hurts the concept of incorporable expense. In point of expenses related to the goods, the international norms stipulate their acknowledgement in the period in which the enterprise registers the corresponding income.

The method of taking into account the cost of the sold goods differs depending on the price of goods evaluation. If the goods are used at the supplier’s price, the decrease in management is a simple operation, but it supposes the insurance of the goods quantitative-value records. The cost of the goods out of administration are determined based on the master table which supplies the information and will be located in the debit of the account “The Expenses Concerning The Goods”, in correspondence with the credit of the account 371 “The Goods”. The commercial margin related to the sold goods is calculated as a difference between the creditor circulation of the account 707 “The Income from the Selling of the Goods” and the debtor circulation of the account of 607 “The Expenses Concerning the Goods”.

When the price of the goods evaluation is the same as the unit price, two variants of establishing the cost of the sold goods are underlined: a. through the deduction of the gross margin from the selling price of the stocks of the goods; b. through the use of the average percent for each department. The first variant would be more applicable under the conditions of organization of the quantitative-value records, while the second is specific of the total-value records. The example

concerning the determination of the costs of the sold goods through the deduction of the gross margin from the selling price:

Table no.1

The good	A	B	C	D
S.P.	50,000	60,000	70,000	80,000
P%	5%	6%	7%	9%
V	2,500	3,600	4,900	7,200
Stock cost/units	47,500	56,400	65,100	72,800

Where SP – selling price/stock unit

V – The margin value P%- the gross percentage margin

V – The value of the margin

Note: The total cost of the sold goods is the product between the unit costs and the quantities sold from each good separately.

As for the durable goods or luxury goods sold through the sale store by retail, we do not have provisions concerning the way of establishing the cost of the sold goods. Taking into consideration the existence of the two variants, for this last case, it would be better to use the method of deduction of the gross margin from the selling price, from where it results that one must ensure the quantitative-value records.

SELECTIVE REFERENCES:

1. N. Feleagă “Compared Bookkeeping Systems”, The Economical Publishing House, Bucharest, 2000.
2. x x x “The International Standards of Bookkeeping 2000”, The Economical Publishing House, Bucharest, 2002.

FINANCING SOURCES FOR THE TECHNICAL SERVICES

Ph.D. Lecturer Bengescu Marcela
University of Pitesti, Romania

Abstract

The technical service is a part of the concrete activities included in the quality ensurance system. In this paper we will tackle financial issues related to the identification of processes and resources that the quality management has to schedule.

Analyzed from the angle of the organizing structures which compose it, the quality ensurance system must interact with all activities and it also has to be applied to all these.

It implies identifying and fulfilling the requirements related to each commercial interface and the activities, which must be included in the quality system, can be classified according to general and specific criteria. Technical service is one component part of the quality system.

Establishing financing sources of the expenses related to the service activity in the guarantee period granted to the clients implies recognizing the commissions for risks and expenses.

The criteria for recognizing a commission are settled by IAS:

“A commission will be reflected in accountancy only when:

- a) an enterprise has a current (legal or implicit) obligation generated by a previous event;
- b) it is possible that the use of resources which could affect the economical benefits be necessary in order to fulfill the respective obligation;
- c) a relevant estimation of the obligation’s value can be carried out...”¹⁹.

As a result, engineering financing sources for the guarantees granted to the clients imposes increasing the expenses and implicitly reducing the profit. In the Romanian companies the information regarding the commissioned level of these resources result from the correspondence relation between the account’s debit 6812 “Exploitation expenses regarding the commissions for risks and expenses” and the account’s credit 1512 “Commissions for guarantees granted to the clients”.

¹⁹ Extract from IAS “Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets” 37 paragraph 2.

The obligations mentioned in return with the expenditure account have a special nature, due to the uncertainty regarding the time and the value of the amounts involved in their payment.

Assessing the amounts pointed out in the expense account's debit has as a basis **the principle of the best assessment of the resources involved in liquidating the debts**. For this purpose, we take into account the previous data concerning similar phenomena, but also the provisions for the following periods.

When a larger period of time is required in order to liquidate the debts, the registered value must be **updated, using an updating rate that would reflect the current assessments on the market and the risks specific to the obligation**.

If the company is expecting to recover the expenses related to acknowledging a commission, for example, through insurance contracts or guarantees granted by the suppliers, **the expense related to the commission can be submitted after the amount corresponding to the reimbursement is deducted**.

In both bookkeeping variants, the criteria of acknowledging the analyzed expenses are identical²⁰, but unlike Romanian bookkeeping regulations, the standard establishes more strict criteria concerning estimating the expenses with risk and expenses commissions.

Example:

Estimating the financing cost of the debts concerning the guarantees granted to the clients.

A company that produces carburetors guarantees that any carburetor will be replaced without payment if it breaks down as long as the vehicle is in your property. The company only collects an insignificant tax for replacing the carburetor. This guarantee is an important characteristic of the method of commercializing the company's products. Previously, 8% of the sold products were given back so as to be replaced, according to the guarantee. The average cost of a carburetor is of 1.950 million ROL. Suppose that 250 carburetors were sold in June the current year.

Remark:

There is a current obligation engendered by a previous coercive event which consists of selling the product with a guarantee, act which creates a legal obligation. A going out of the resources necessary in order to honor the obligation, for the guarantee on the whole.

²⁰ O.M.F.P. for the approval of the simplified accountable regulations, harmonized with the European norms no.306, published in the Romanian M.O., 1st part, no. 279 from 25.04.2002, at paragraph 4.120.

Conclusion:

An expense to the level of the best estimation of the resources necessary for remedy the sold products is identified:

Number of sold units	250
The replacements rate according to the guarantee	8%
Units estimated to be replaced	20
Estimated unit cost	1,950
The estimated debt concerning the guarantee of the products	39.000

In all these operations, the company does not have to resort to “*creating some excessive commissions or deliberately overestimating the obligations*”²¹, as such an attitude would mean affecting the image of the patrimony image and of the financial results. The fiscal limits concerning granting the guarantees of good execution settled by the laws of our country stipulate:

“The commissions for guarantees of good execution granted to the clients are only constituted for the delivered goods, performed work or services carried out during the respective trimester for which a guarantee is granted in the following periods to the level of the shares stipulated in the performed works or carried out services’ tariffs²²”.

Similar conditions are foreseen for the cases of establishing commissions for guarantees of good execution of construction works:

For the construction works which need guarantees of good execution, according to the provisions in the concluded contracts, such commissions are established once a term, within the limits of the shares foreseen in the contracts, provided that there is a complete reflection in the incomes of the value of the works performed and confirmed by the beneficiary according to the works reports.

Indeed, the constructors diminish the value of the works invoiced with the amount corresponding to the guarantees of good execution and through the specific nature of this activity the clients are stable and the

²¹ “International Bookkeeping Standards 2002”, The Economical Publishing House, 2002, IAS 37, “Provisions, Contingent Liabilities and Assets”, paragraph 6, letter a)

²² Method norms for applying Law no. 571/2003 concerning the Fiscal Code, published in the Romanian

M.O., 1st part, no. 112 from the 6th February, paragraph 52.

person who carries out the work can regain the guarantee, if his works are of good quality.

SELECTIVE REFERENCES:

3. Dennis Lock- “GOWER Manual of Management”, CODECS Publishing House, Bucharest, 2001.
4. N. Feleagă “Compared Bookkeeping Systems”, The Economical Publishing House, Bucharest, 2000.
5. xxx “The International Standards of Bookkeeping 2000”, The Economical Publishing House, Bucharest, 2002.
6. xxx “The Fiscal Code Completed and Amended by G.O. no. 83/2004 for the Amending and Completing Law no. 571/2003, as approved by Law no. 494/2004.”

Metodă de generare a orarelor pentru universități

Lect. univ. Șerban Crișcotă,
Universitatea din Pitești

Abstract

The method which is going to be presented in the followings and which was implemented in an application designed in ACCESS, allows a combined generation (both by hand and automatically) of the timetable, characteristic for universities.

Această metodă urmărește realizarea următoarelor obiective principale:

- Generarea orarului pentru un semestru, static (identic pentru fiecare săptămână a semestrului) sau dinamic (variabil pe săptămâni, ceea ce permite concentrarea cursurilor sau a seminarelor /laboratoarelor pe o anumită perioadă a semestrului);
- Generarea orarului pe săptămâni, pare /impare;
- Generarea orarului până la nivelul subgrupelor. Implicit, se vor introduce următoarele convenții: cursurile se efectuează la nivelul anului, seminarele la nivelul grupelor și laboratoarele la cel al subgrupelor (o grupă are două subgrupe);
- Respectarea condițiilor psihico-igienice și pedagogice a procesului de învățământ, atât cât este posibil, prin stabilirea unui număr maxim de ore pe zi și prin eliminarea „golurilor” din orar, atât pentru studenți cât și pentru profesori;
- Stabilirea duratei (o oră, două - implicit, etc.) unui curs, seminar sau laborator;
- Utilizarea economică a sălilor de curs, seminar sau laborator;
- Concentrarea orelor, atât pentru studenți cât și pentru profesori, în anumite săli sau corpuri de clădiri;
- Stabilirea unei priorități în respectarea condițiilor de generare;

Metoda de generare a orarelor pentru universități conține cinci module:

a) Modulul de definire a datelor necesare elaborării orarului (datele de intrare)

1. Datele referitoare la universitate, facultăți și specializări (numele complet și prescurtat).

2. Date despre structura specializărilor prin introducerea pentru fiecare an de studiu, a numărului de studenți și a numărului de grupe.

3. Date despre profesori (nume, titlul universitar, telefonul, etc.).

4. Date referitoare la timpul disponibil al profesorilor, stabilindu-se pentru fiecare zi a săptămânii (7 zile), posibilitatea setării cu disponibil (liber) /nedisponibil (ocupat) a 12 ore (de la 8 la 19). Se mai pot introduce, excepțional încă 4 ore (de la 7-8 și de la 20-23). De asemenea, se va introduce pentru fiecare

profesor și pentru fiecare zi a săptămânii, numărul maxim de ore pe care îl poate efectua (implicit 6).

5. Date despre sălile destinate procesului de învățământ. Se va introduce codul sălii, destinația acesteia (curs, seminar sau laborator – este permis ca o sală să poată avea mai multe destinații) precum și numărul de locuri.

Codul utilizat pentru săli, structurat, este format dintr-o literă care reprezintă corpul (în cazul în care universitatea își desfășoară activitatea în mai multe clădiri) și o secvență numerică care specifică în cadrul corpului respectiv, sala. Acest lucru face posibilă repartizarea orelor efectuate într-o zi de studenți sau a profesori, într-un singur corp de clădire.

6. Date referitoare la timpul în care sălile specificate sunt libere sau ocupate, după o formulă similară cu aceea utilizată pentru profesori. În acest fel se pot utiliza unele săli numai în anumite zile ale săptămânii sau numai între anumite ore.

7. Date despre disciplinele de studiu (planul de învățământ). Pentru fiecare disciplină se va specifica: specializarea și anul de studiu unde se efectuează, numărul de ore pe săptămână, pentru cursuri, seminare sau laboratoare. De asemenea pentru fiecare curs, seminar sau laborator se va introduce durata în ore a unei ședințe (implicit 2).

8. Date cu privire la profesorii care vor efectua orele de curs, seminar sau laborator pentru fiecare disciplină de învățământ, lucru care se va efectua prin completarea cu profesori a unui formular, generat automat din datele referitoare la structura specializărilor (2) și a disciplinelor de studiu (7).

9. Pentru fiecare zi a săptămânii și fiecare an de studiu din cadrul unei specializări, se va completa, opțional, un formular cu numărul maxim de ore pe care studenții le pot efectua (implicit este considerat 8, în afară de weekend, când este 0) cât și perioada din zi când se pot efectua (implicit orele se pot efectua de la 8 la 19).

Așa cum se observă, datele introduse la punctele (4), (6) și (7) sunt considerate identice pentru fiecare săptămână a semestrului, ceea ce va sta la baza elaborării orarului static. În cazul în care se dorește elaborarea orarului dinamic, atunci datele respective vor trebui introduse separat pentru fiecare săptămână a semestrului (numai cele care diferă).

b) Modulul de stabilirea a criteriilor de evaluare a integrității orarului.

Elaborarea orarului trebuie să respecte anumite restricții de integritate, care pot fi grupate în două categorii:

1. Restricții absolut obligatorii. Acestea se referă la datele specificate anterior (în afară de numărul maxim de ore pentru studenți și profesori). Pentru

respectarea acestora, este necesar ca datele introduse să fie în primul rând complete iar în al doilea rând să respecte următoarele corelații (cu datele dintr-o săptămână):

- Numărul total de ore din planul de învățământ < Numărul total de ore „libere” la toate sălile;
- Numărul total de ore de curs < Numărul total de ore „libere” la toate sălile de curs;
- Numărul total de ore de seminar < Numărul total de ore „libere” la toate sălile de seminar;
- Numărul total de ore de laborator < Numărul total de ore „libere” la toate sălile de laborator;
- Numărul total de ore ale unui profesor < Numărul total de ore disponibile ale acestuia;
- Numărul total de ore pentru un an de studiu la o specializare < Numărul total de ore disponibile ale acesteia;

Nerespectarea acestor corelații face imposibilă realizarea orarului. De asemenea pentru micșorarea “punctelor critice” la generarea orarului, la corelațiile specificate trebuie adăugată o marjă de 25%.

2. Restricții care în anumite condiții pot să nu fie respectate. Acestea se referă la:

- Numărul maxim de ore pe zi, pentru studenți și profesori;
- Eliminarea „gurilor” în elaborarea orarului;

Orarul „perfect” este acela în care toate restricțiile de integritate prezentate sunt respectate, lucru care în practica curentă este puțin probabil a se realiza. În caz contrar, orarul trebuind totuși a fi elaborat, se vor genera mai multe variante de orare „imperfecte”, pentru a căror evaluare se va completa, pentru fiecare din restricțiile specificate, un formular cu „punctele negative” (costurile) care se acordă pentru fiecare restricție care nu este respectată, în funcție de „politica” abordată în realizarea orarului. În acest mod, fiecărei variante de orar elaborată i se va calcula un „cost total” (prin însumarea tuturor „costurilor” provenite din nerespectarea restricțiilor), care va permite utilizatorului să aleagă „orarul cel mai bun”.

c) Modulul de stabilirea a priorităților în elaborarea orarului.

În practica curentă, la unele specializări, pentru anumiți profesori și ani de studiu, orarul elaborat nu va respecta condițiile (restricțiile de integritate) impuse. În mod logic, acestea se vor produce în momentul în care se vor repartiza în orar, ultimele ore. Deci prin așezarea într-o anumită ordine a orelor ce urmează a fi repartizate (le vom numi în continuare „jetoane”) se vor putea „favoriza” anumiți profesori, după o anumită politică. Acest lucru se va putea face prin completarea

unui formular, în care se vor stabili prioritățile (atât la nivelul profesorilor cât și direct la nivelul „jetoanelor”).

De asemenea sălilor în care se va desfășura procesul de învățământ li se poate atribui o prioritate, în așa fel încât sălile cele mai bune să fie repartizate la începutul procesului de generare a orarului. Utilizarea acestui modul este opțională, renunțarea la acesta implicând aranjarea „jetoanelor” sau a sălilor de învățământ într-o ordine aleatoare.

d) Modulul de generare a orarului static.

După completarea mediului de generare a orarului (corectitudinea se poate verifica printr-o comandă cu caracter statistic), se poate trece la generarea orarului static, pentru o săptămână (eventual două, pară și impară, în cazul în care numărul de ore -de curs, seminar sau laborator- la o disciplină nu e divizibil cu durata unei ședințe). Generarea orarului se va face în două etape. În prima etapă se va genera orarul fără a se ține cont de repartizarea sălilor de învățământ, după care, în a doua etapă se va realiza și acest lucru.

Generarea orarului se va putea efectua atât manual, cât și automat.

1. Generarea manuală a orarului, se realizează pe un formular, în care sunt afișate toate elementele necesare elaborării acestuia, și anume:

- pe de o parte orarul, format din tabele cu câte 12 celule (corespunzătoare orelor unei zile de învățământ) ce vor trebui completate și care vor fi afișate pe rând în funcție de valorile atribuite următorilor parametri:
 - specializarea;
 - anul de studiu;
 - o grupă (pentru „jetoanele” seminare) sau toate grupele (pentru „jetoanele” cursuri) sau o subgrupă (pentru „jetoanele” laboratoare) și
 - o zi din săptămână (eventual detaliată pentru săptămâna pară și impară);
- iar pe de altă parte datele ce urmează a fi repartizate, și anume:
 - „jetoanele” corespunzătoare fiecărui profesor în parte, care vor fi afișate pe rând în funcție de valorile atribuite parametrilor de setare a tabelelor orarului;
 - sălile de învățământ (care nu vor fi repartizate de la început);

Generarea manuală a orarului va începe prin atribuirea de valori parametrilor pentru:

- afișarea unui tabel al orarului (stabilirea specializării, anului de studiu și a tipului orelor: de curs, seminar sau laborator, determinate de formația de învățământ setată: tot anul, o grupă sau o semigrupă), și
- a unui profesor.

Aceste operații vor provoca afișarea orelor corespunzătoare („jetoanele”) setărilor efectuate.

În continuare se va stabili o zi, după care se poate completa tabelul din orar care este afișat în acel moment, prin două metode, și anume:

- Prin „tragerea” pe rând, cu mouse-ul, a „jetoanelor” nerepartizate, în celulele libere ale tabelului afișat. În cazul în care prin operația efectuată nu sunt respectate restricțiile de integritate, atunci se va afișa un mesaj de avertisment, rămânând la latitudinea utilizatorului dacă menține sau nu operația efectuată. Această facilitate are un dublu scop. Pe de o parte permite terminarea unei variante de orar, chiar în cazul în care o parte din restricțiile de integritate introduse nu se pot respecta, iar pe de altă parte oferă posibilitatea ca un curs care este predat la două specializări (cu un număr mai mic de studenți) de către același profesor, să fie introdus în orar (și efectuat) o singură dată.

- Prin dublu clic pe un „jeton”, ceea ce va determina marcarea tuturor celulelor din orar (pentru toate zilele, nu numai pentru aceea afișată în momentul respectiv) care respectă toate restricțiile de integritate stabilite, după care prin dublu clic pe o celulă marcată se va realiza plasarea automată a „jetonului” respectiv.

„Jetoanele” plasate în tabelele pe zile ale orarului, vor avea atașate următoarele informații: disciplina, felul orei, profesorul, sala, precum și un marcaj care semnalează nerespectarea restricțiilor de integritate. Orice „jeton” din orar poate fi „blocat”, ceea ce are ca rezultat nemodificarea acestuia în cazul în care se lansează modulul de generare automată a orarului sau „șters” (dacă este blocat trebuie în prealabil deblocat), lucru care va determina automat, în același timp și plasarea acestuia ca nerepartizat.

În timpul elaborării orarului (manual sau automat), vor fi afișate și actualizate tot timpul următoarele informații:

- numărul de „jetoane” plasate deja în orar;
- numărul de „jetoane” nerepartizate;
- numărul „punctelor negative” (costuri) acumulate;
- numărul de „jetoane” blocate;
- numărul de „jetoane” care nu respectă restricțiile de integritate;

De asemenea, există posibilitatea ca în orice moment orarul să fie afișat sub o formă sintetizată, pentru a permite o privire de ansamblu asupra operațiilor efectuate și a alegerii unei strategii pentru elaborarea în continuare a acestuia.

În timpul elaborării orarului, există posibilitatea introducerii unor „puncte de reluare” prin „memorarea” situației existente în acel moment. În acest fel, oricând, după efectuarea unei secvențe de operații care nu conduc la un rezultat pozitiv, se poate reface situația existentă de la crearea unui „punct de reluare”.

2. Generarea automată a orarului, se efectuează după un algoritm euristic, de tip “back tracking”. Acest algoritm, în linii mari, conține următoarele etape:

1. Introducerea „jetoanelor” în „lista jetoanelor”, sortate după o ordine stabilită de prioritățile introduse.
2. Repartizarea „jetonului” din capul „listei jetoanelor” în orar. Înainte de efectuarea acestei operații, se va crea o listă („lista orizontală de la iterația i”), cu toate pozițiile din orar în care se poate repartiza acesta cu „costul” cel mai mic ($\text{cost}=0$ înseamnă respectarea tuturor restricțiilor de integritate introduse).
3. Se alege aleator o poziție din „lista orizontală de la iterația i” (în cazul în care lista conține „costuri” ce depășesc o anumită valoare, se va implica operatorul în alegerea acestei poziții), în care se va repartiza „jetonul” respectiv. În acest fel se va crea „lista verticală a jetoanelor repartizate”, în care pe poziția respectivă se va introduce „costul total”.
4. Dacă acesta este mai mare decât „costul celei mai bune variante de orar” (prima variantă se va termina, indiferent de costul acesteia), atunci se va abandona varianta de orar respectivă, se va decrementa iterația (se revine la o situație anterioară) până când se va găsi o „lista orizontală”, cu elemente care nu au fost repartizate, după care se continuă algoritmul de la pasul 2.
5. În momentul în care „lista jetoanelor” rămâne fără nici un element, s-a obținut cea mai bună variantă de orar, până în momentul respectiv, urmând ca operatorul să stabilească dacă se va continua sau nu procesul de elaborare a orarului. În cazul continuării acestuia se va relua algoritmul de la pasul 4.

În orice moment, în funcție de informațiile statistice afișate, operatorul poate opri generarea automată a orarului și continua manual elaborarea acestuia, în decursul căreia se pot „bloca” anumite „jetoane”, după care, eventual, se poate relua generarea automată.

e) Modulul de generare a orarului dinamic.

Modulul permite generarea orarului în cazul când săptămânile unui semestru are orele repartizate diferit. Algoritmul utilizat va efectua următoarele operații:

1. În prima etapă, se va elabora o listă a săptămânilor, în funcție de numărul de ore comune pe întreaga perioadă a semestrului.
2. Se elaborează pentru săptămâna din capul listei, orarul după metoda prezentată la generarea orarului static.
3. Pentru următoarele săptămâni din listă, pe rând, orarul se elaborează prin „blocarea” în acesta a orelor comune cu ale săptămânii anterioare și continuarea manuală sau /și automată a generării orarului pentru „jetoanele” rămase.

În concluzie, metoda prezentată realizează elaborarea unui orar „acceptabil” prin admiterea în mod gradual a unor compromisuri la restricțiile introduse inițial.

THE FREQUENCY OF NEBULOSITY IN THE TOWN PITEȘTI

Lect.univ.dr. Florentina Miu
Faculty of Economic, Law and Administrative Sciences
University of Pitești

Abstract

The region of the town Pitești represents an intermediate area, between the western and the eastern part of the country, from the point of view of the average annual values of the nebulosity. The average annual nebulosity reaches 5,5 tens at Pitești and 5,3 tens at Morărești. In order to understand better the problem of nebulosity frequency, the data were classified in three distinct categories, according to the average daily values, expressed by three categories of days, namely: cloudless (nebulosity 0-3,5 tens), clouded (nebulosity 3,6-7,5 tens) and overcast (nebulosity 7,6-10 tens).

The table 1 shows the average monthly and annually values of the nebulosity at the station Pitesti for the two analyzed periods (1961-1970 and 1971-2002). Although the decade 1961-1970 did not show pluviometric deficit in Romania, and the decades 1981-1990 and 1991-2000 are known as relatively droughty, the average annual nebulosity of the period 1971-2002 decreased at the station Pitesti with only 0,1 tens (from 5,6 to 5,5).

Table 1. The average monthly and annually nebulosity (tens), meteorological station Pitesti

<i>Years</i>	<i>I</i>	<i>II</i>	<i>III</i>	<i>IV</i>	<i>V</i>	<i>VI</i>	<i>VII</i>	<i>VIII</i>	<i>IX</i>	<i>X</i>	<i>XI</i>	<i>XII</i>	<i>Ann.</i>
<i>1961-1970</i>	6,3	7,0	6,3	6,1	5,9	5,2	4,4	4,3	4,5	4,5	6,3	6,3	5,6
<i>1971-2002</i>	6,3	6,2	6,1	6,2	5,8	5,2	4,5	4,3	4,8	5,1	6,2	6,3	5,5

The data in table 2 represents the annual running of the average monthly nebulosity at the stations Pitești and Morărești and shows little variations (the average annual amplitudes merely exceed 2,0 tens) characteristic of the regions with moderate evolution of different meteorological variables.

Table 2. The average monthly and annually nebulosity during the period 1971-2002

Station	<i>I</i>	<i>II</i>	<i>III</i>	<i>IV</i>	<i>V</i>	<i>VI</i>	<i>VII</i>	V	<i>IX</i>	<i>X</i>	<i>XI</i>	<i>XII</i>	<i>An</i> <i>n</i>
Pitești	6,3	6,2	6,1	6,2	5,8	5,2	4,5	4,3	4,8	5,1	6,2	6,3	5,5
Morărești	5,8	5,8	6,0	6,0	5,5	5,2	4,3	4,2	4,5	4,8	5,7	6,0	5,3

The highest average monthly values registered at Pitesti in December (6,3 tens) and January (6,3 tens) are mainly the result of the polar continental air (cold and relatively dry) that enters in the Romanian Field, sent by the Euro-Asian anticyclone.

The average cloudless days (0-3,5 tens)

As table 3 shows, the average annual days are higher than 70,0 at the station Pitesti, both during the decade 1961-1970 when the precipitation did not show deficit, and the decade 1971-2002, when a slow tendency of draught was registered after the year 1980. In case of this parameter, the respective tendency is confirmed by the increase of the average annual cloudless days, from 71,9 days in the period 1961-1970 to 80,8 days in the period 1971-2002. This increase is high enough (8,9 days) to eliminate the doubt coefficient implied when comparing average valued from unequal series of data.

Table 3. The average monthly and annually cloudless days at the station Pitesti

<i>Period</i>	<i>I</i>	<i>II</i>	<i>III</i>	<i>IV</i>	<i>V</i>	<i>VI</i>	<i>VII</i>	<i>VIII</i>	<i>IX</i>	<i>X</i>	<i>XI</i>	<i>XII</i>	<i>Ann</i>
<i>1961-1970</i>	4,2	2,5	3,5	3,6	5,7	3,3	10,9	17,2	7,0	7,3	3,4	3,3	71,9
<i>1971-2002</i>	4,4	4,2	3,5	3,2	5,9	3,0	16,5	18,1	7,5	6,8	4,1	3,6	80,8

The territorial distribution of the average cloudless days (table 4) shows too small differences (80,8 days a year at Pitesti and 84,7 at Morărești) to issue reasonable explanations. The thermic inversions accompanied by low stratiform clouds, on one hand, and the growing pollution that provides high quantities of condensation nucleuses at Pitesti, on the other hand, would be one of these, because a higher nebulosity reduces the number of cloudless days. Certainly these differences may be determined by subjective reasons, as the observations on the quantity of clouds are visual.

Table 4. The average monthly and annually cloudless days during the period 1971-2002

<i>Station</i>	<i>I</i>	<i>II</i>	<i>III</i>	<i>IV</i>	<i>V</i>	<i>VI</i>	<i>VII</i>	<i>VIII</i>	<i>IX</i>	<i>X</i>	<i>XI</i>	<i>XII</i>	<i>Ann</i>
<i>Pitești</i>	4,4	4,2	3,5	3,2	5,9	3,0	16,5	18,1	7,5	6,8	4,1	3,6	80,8
<i>Morărești</i>	4,5	4,0	4,1	4,2	5,8	3,2	17,1	18,9	7,4	6,5	4,8	4,2	84,7

The characteristic clouds for clear sky, in case they exist, are type "Cirrus" of high altitude that usually appear at sunset. When they move from west to east in the area of Pitesti it means that the next day will be clouded because the eastern or western circulation is replaced with a zonal or polar circulation. The cloudless day will be followed by a clouded day, with intensifying wind and precipitation. The "Cumulus" clouds are also representative for clear sky, are the result of air

ascending movements, develop usually during the summer when the thermic convection is highly active.

The average clouded days (3,6-7,5 tens)

The data in table 5 show that during the period 1971-2002, the average monthly clouded days had small increase, generally below 1. Although the annual average of the respective period (153,7 days) is higher with 8,1 days than the average of the period 1961-1970 (145,6 days).

Table 5. The average monthly and annually clouded days at the station Pitesti

Period	<i>I</i>	<i>II</i>	<i>III</i>	<i>IV</i>	<i>V</i>	<i>VI</i>	<i>VII</i>	<i>VIII</i>	<i>IX</i>	<i>X</i>	<i>XI</i>	<i>XII</i>	<i>Ann</i>
<i>1961-1970</i>	10,1	12,0	12,1	14,2	10,7	9,0	8,5	8,7	10,5	12,7	18,6	18,5	145,6
<i>1971-2002</i>	11,8	12,5	13,3	15,0	12,8	10,2	8,0	9,2	12,0	15,2	15,3	18,4	153,7

On the other hand, the data in table 6 may be interpreted as a proof that the thermic inversions that affect more frequently the town Pitesti and the increase of industrial pollution elements favored the increase of nebulosity and consequently the average annual clouded days (153,7), compared to the corresponding values for Morărești (146,9).

Table 6. The average monthly and annually clouded days during the period 1971-2002

Station	<i>I</i>	<i>II</i>	<i>III</i>	<i>IV</i>	<i>V</i>	<i>VI</i>	<i>VII</i>	<i>VIII</i>	<i>IX</i>	<i>X</i>	<i>XI</i>	<i>XII</i>	<i>Ann</i>
<i>Pitești</i>	11,8	12,5	13,3	15,0	12,8	10,2	8,0	9,2	12,0	15,2	15,3	18,4	153,7
<i>Morărești</i>	12,1	11,0	12,8	12,4	11,6	9,8	9,4	8,6	11,8	14,2	15,4	17,8	146,9

The average overcast days (7,6-10 tens)

It represents a nebulosity parameter that persuasively expresses the general evolution tendencies of the analyzed parameter. The average overcast days decreased significantly from 148,0 in the period 1961-1970, to 128,5 in the period 1971-2002.

The territorial distribution of the average annual overcast days (table 7) shows, on its turn, a small deviation from the nebulosity inversion that was confirmed by the average cloudless and clouded days. The respective inversion consists in lower values of the total nebulosity, higher values of the average annual cloudless days and lower values of the average annual clouded days for the meteorological station Pitesti, compared to the

corresponding values for the meteorological station Morărești, situated at a higher altitude.

The figures 1 and 2 show the nebulosity average monthly values for the two meteorological stations studied.

Figure 1. The average monthly cloudless, clouded and overcast days, Pitesti (1971-2002)

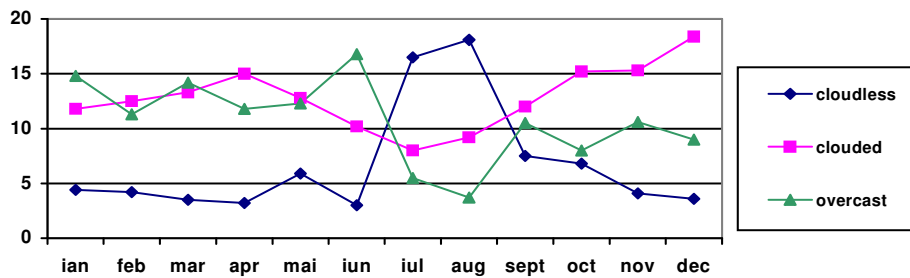
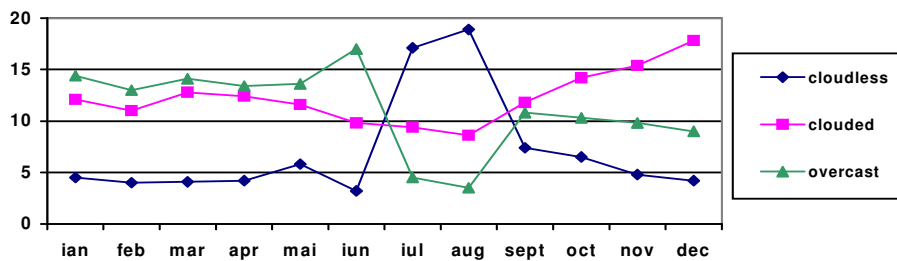


Figure 2. The average monthly cloudless, clouded and overcast days, Morărești (1971-2002)



References

1. Ciulache S., *Orașul și clima*, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1980.
2. Ciulache S., Ionac Nicoleta, *Meteorologie grafică*, Editura Universității din București, 1995.
3. Ciulache S., Ionac Nicoleta, *Climatologie comportamentală*, Editura Universității din București, 1997.
4. Fărcaș I., *Clima urbană*, Casa Cărții de Cultură, Cluj-Napoca, 1999.

ÎN TURISMUL CARPAȚILOR ROMÂNEȘTI

Lect.univ.dr. Florentina Miu
Facultatea de Științe Economice, Juridice și Administrative
Universitatea din Pitești

Abstract

The Romanian Carpathians establish themselves as a basic component of the geographical and pitoresque structure of our country. They have the same touristic importance in the field of tourism due to their richness and complexity of touristic potential. They are important for tourism for their richness and variety of landforms. The alternance of mountains and depressions, the variety and the configuration of vegetation and hydrographic network, certain topoclimatic particularities, all these render the originality and touristic attraction of the mountain scenery.

Carpații Românești, atât prin larga desfășurare a lor, pe circa o treime din suprafața țării (66700 kmp), cât și prin poziția centrală, configurația generală și altitudinală, se impun ca un component de bază în structura geografică și peisagistică a României (tabel 1). Sistemul montan se caracterizează, astfel, printr-o diversitate de aspecte peisagistice, date de particularitățile diferitelor tipuri de relief (glaciar, calcaros, fluviatil, structuralo-litologic, vulcanic, etc.).

Tabel 1. Carpații Românești - date generale

Suprafața : 66. 700 kmp (27,9 %)	Extindere : 5 ° lat. și 6 ° long.
Înălțimea maximă: 2 544m	Energia de relief : 500 -750 m
Lungimea aproximativă 1 000 km	Fragmentarea pe orizontală: 0,5- 6 km/kmp
Lățimea maximă : aproximativ 160 Km între Baia Mare (în vest) și Cacica (în est) în grupa de nord a Carpaților Orientali	Lățimea minimă : aproximativ 35 Km între Nucșoara (la sud) și orașul Victoria (la nord) în Munții Făgăraș
Suprafața: Carpații Orientali 34500 kmp, Carpații Meridionali 14040 kmp, Carpații Occidentali 17714 kmp	Altitudinea medie: 1200m în Carpații Meridionali, 950m în Carpații Orientali, 550m în Carpații Occidentali
Prezența arealelor depresionare și a văilor: 1/5 din masa carpatică	

În arealul munților vulcanici și al depresiunilor limitrofe, ca și în sectoarele montane intens fracturate tectonic se localizează și cele mai importante resurse de ape minerale din țară (ca număr, rezerve și compoziție fizico-chimică) cu calități terapeutice recunoscute în tratamentul balnear intern și internațional. Aceste trăsături sunt completate și de unele condiții climato-terapeutice deosebite, la nivelul depresiunilor înalte cât și la înălțimi montane de peste 1 000m.

Rețeaua de râuri și numeroasele lacuri glaciare sau antropice îmbogățesc atractivitatea turistică a acestuia iar prin fondul piscicol se constituie ca importante domenii pentru pescuitul sportiv.

De asemenea, Munții Carpați dețin și un important fond cinegetic, care este reprezentativ pe plan internațional prin densitate, structură, varietate și mai ales prin valoarea trofeelor deținute.

Sistemul carpatic din țara noastră se caracterizează prin următoarele trăsături generale și anume :

1. Varietatea de aspecte peisagistice, care prin specificul și modul de îmbinare în spațiu, conferă originalitatea și atractivitatea turistică a munților, făcându-i căutați de către turiști în orice anotimp. Această caracteristică este dată de particularitățile diferitelor structuri geologice și tipuri de relief : glaciar, carstic, vulcanic, petrografic, structural etc. Diferențierile altitudinale și geologice ,alternanța munților cu depresiunile și culoarele de vale; varietatea și configurația învelișului vegetal, de la pădurile de foioase și conifere până la pajiștile montane și alpine, care alternează sau se întrepătrund, în funcție de condițiile naturale. Configurația hidrografică formată dintr-o rețea densă de râuri, izvoare minerale și lacuri alături de bogăția biopedogeografică, toate acestea întregesc farmecul natural al munților din țara noastră. Remarcabile sunt marile culoare de vale ale Sucevei, Moldovei, Bistriței, Oltului, Mureșului, Crișurilor, Someșului, care prin alternanța zonelor de chei cu sectoare mai largi sporesc pitorescul peisajelor. Lacurile glaciare: Bucura, Zănoaga, Gâlcescu, Roșiile din Parâng, Buhăescu și Lala din Rodna., lacul vulcanic- Sf. Ana din Masivul Ciomatul Mare sau de baraj natural- Lacul Roșu din Munți Hășmaș sunt câteva din atracțiile majore datorate atracțiilor hidrografice. Alte unități limnologice de origine antropică (iazurile, lacurile de acumulare- Vidraru, Izvorul Muntelui, Călimănești, Dăești, Văliug, Paltinu, Vidra, Porțile de Fier I și II) sunt deosebit de valoroase pentru pescuitul sportiv sau sporturi nautice.

Multitudinea etajelor de vegetație, bogăția speciilor faunistice constituie o atracție în plus pentru turiști. Prezența pădurilor de conifere și foioase, a pajiștilor montane oferă condiții de ozonare și purificare a aerului și de îmbogățire a frumuseților de peisaj; o valoare deosebită au și parcurile naționale, rezervațiile naturale, speciile de animale cu valoare cinegetică și piscicolă.

Marea diversitate a rocilor a favorizat dezvoltarea unor tipuri majore de relief formate pe anumite categorii de roci:

- *Relieful modelat pe structuri cristaline* se caracterizează prin prezența munților cu forme greoaie, culmi adesea rotunjite, cu un grad ridicat de împădurire. În zonele montane înalte, la peste 2000m altitudine, unde ghetarii cuaternari s-au manifestat din plin ca factor modelator, își face apariția relieful glaciar care mărește gradul de

atractivitate a zonelor respective, introducând variații în peisajul geografic al munților înalți prin prezența creștelor, costurilor, circurilor glaciare, văilor glaciare. - *Relieful vulcanic și pseudovulcanic* format pe roci vulcanice, este mai puțin spectaculos, dar se constituie într-o zonă cu mare atractivitate turistică. Prezența lanțului eruptiv pe latura vestică a Carpaților Orientali și sud-estul Munților Apuseni a dus la întregirea zonei de orogen, la diversificarea accentuată a reliefului. Forme de relief vulcanice mai bine păstrate întâlnim în munții Călimani-Gurghiu- Harghita- Ciomatu Mare cu altitudini ce depășesc 1600-1700m unde se individualizează un etaj al conurilor vulcanice care păstrează numeroase caldere vulcanice și un etaj al platourilor de aglomerate vulcanice din Munții Harghita, Gurghiu și Călimani.

2. Marea complexitate de potențial turistic ca structură și volum în care se regăsesc importante resurse turistice generatoare de turism și anume:

- a. întins domeniu schiabil de la 800 la 2000m;
- b. practicarea sporturilor de iarnă;
- c. practicarea turismului de drumeție și climatoterapie;
- d. rezervații științifice și parcuri naționale;
- e. domenii pentru practicarea alpinismului și speoturismului.

3. Multiple posibilități de practicare a turismului ceea ce dă funcționalitate complexă Carpaților Românești în tot timpul anului, dar cu precădere, iarna și vara. Se pot practica mai multe forme de turism, după cum urmează: drumeție montană, odihnă, sporturile de iarnă, tratament balnear, de interes științific, pentru alpinism și speoturism, vânătoare și pescuit sportiv, foto-safari, etc.

În cadrul Munților Carpați se remarcă o mare diferențiere între masivele montane după valoarea și complexitatea de potențial sau preponderența unor anumite componente, care dau nota dominantă în turism.

4. Pretabilitatea și funcționalitatea pentru turism. Complexitatea potențialului turistic, valoarea și gruparea în teritoriu a componentelor sale, alături de accesibilitatea spre masivele montane și poziția geografică determină pretabilitatea și aspectele funcționale pentru turism. S-au analizat aspectele funcționale ale potențialului montan legate de: odihnă, sporturi de iarnă, tratament, drumeție, cunoaștere, alpinism și speoturism.

Tabel 2. Ierarhizarea munților și funcționalitatea turistică

Categoria I	Categoria a II-a
1. Bucegi	1. Semenic
2. Bihor-Vlădeasa	2. Cândrel
3. Gârbova	3. Muntele Mic – Țarcu
4. Postăvaru	4. Gutâi
5. Rodnei	5. Rarău

6. Ceahlău 7. Ciucaș 8. Harghita	6. Vâlcan 7. Lotru 8. Piatra Craiului 9. Mehedinți 10. Piatra Mare
Categorია a III-a	Categorია a IV-a
1. Aninei 2. Bârgău 3. Cozia 4. Godeanu 5. Gilău – Muntele Mare 6. Ceahlău 7. Șureanu 8. Trascău 9. Pădurea Craiului 10. Leaota	1. Vrancei 2. Bistrița 3. Codru Moma 4. Stânișoara 5. Almăjului 6. Ciuc 7. Locvei 8. Maramureș 9. Metaliferi 10. Poiana Ruscă

Astfel, în categoria I, sunt cuprinse, alături munții Harghita și Ciucaș toate masivele montane cu o maximă complexitate a potențialului, care se înscriu și cu cele mai multe posibilități de valorificare în turism (tabel 2).

5. Stadiul actual de valorificare al potențialului turistic. Pentru a se evidenția modul și gradul de valorificare actuală a potențialului turistic montan s-a analizat echiparea tehnică pârtii de schi și mijloace de transport pe cablu (lungime, diferență de nivel, capacitate optimă etc.), drumuri modernizate, poteci marcate etc. a maselor montane cu capacități de cazare (număr de locuri, confort, grad de ocupare).

Din analiza tabelului 3 rezultă următoarele concluzii: dotarea necorespunzătoare din punct de vedere al capacităților de cazare ca și al amenajărilor pentru sporturi de iarnă. Din totalul de 60 de masive analizate circa 20 dispun de o anumită echipare tehnică (diferită de la un masiv la altul) și numai 13 au o dotare mai bună, fiind cuprinse în primele două categorii. În același timp se evidențiază o neconcordanță între valoarea și complexitatea potențialului turistic al masivelor și gradul de înzestrare tehnică.

Analizele realizate mai sus evidențiază cu claritate că lanțul carpatic românesc dispune de un potențial turistic deosebit de complex și cu reale posibilități de utilizare în turism, dar insuficient valorificat. Pe altă parte, în amenajarea pentru turism a unităților montane, nu s-a ținut seama, de cele mai multe ori, de valoarea potențialului turistic, ci de alte elemente socio-economice sau infrastructura generală. Așa se explică, dezvoltarea vertiginoasă a stațiunilor montane de pe Valea Prahovei - Brașov, prin amenajarea, alături de Bucegi și a munților Gârbova și Postăvaru (categoria I de potențial) și echiparea necorespunzătoare sau inexistența mai ales pentru sporturi de iarnă a unor masive

cu un valoros potențial turistic ca Semenice (160 zile/an cu strat de zăpadă), Muntele Mic - Țarcu 160-170 zile/an), Rodnei (170-180 zile/an), Bihor - Vlădeasa (135-150 zile/an), Căliman, Gurghiu, Parâng etc. Toate aceste masive sunt situate în areale de mare concentrație urbană și cu tradiție în practicarea turismului montan iar unele dintre ele sunt în apropierea unor piețe turistice potențiale, externe.

Tabel 3. Ierarhizarea munților după echiparea tehnică în turism

Categoria I	Categoria a II-a
<ol style="list-style-type: none"> 1. Postăvaru 2. Bucegi 3. Gârbova 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cândrel 2. Făgăraș 3. Semenice 4. Ceahlău 5. Muntele Mic – Țarcu 6. Rodnei
Categoria a III-a	Categoria a IV-a
<ol style="list-style-type: none"> 1. Parâng 2. Retezat 3. Harghita 4. Lotru 5. Vâlcan 6. Gilău – Muntele Mare 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Piatra Craiului 2. Pădurea Craiului 3. Poiana Ruscă 4. Trascău 5. Vrancei 6. Godeanu 7. Cerna 8. Căpățânei 9. Bârgău 10. Bodoc

Analiza sistemului montan românesc relevă prezența mai multor categorii de unități montane, în funcție de concentrarea și valoarea obiectivelor turistice existente:

- *munți cu un potențial deosebit de complex*, cu o mare varietate de peisaje, cu o valoare turistică deosebită (Munții Maramureșului, Rodnei, Călimani, Ceahlău, Bucegi, Făgăraș, Parâng, Țarcu - Muntele Mic, Bihor - Vlădeasa);
- *munți cu mare potențial turistic*, dar cu varietate mai redusă a peisajelor (Munții Oaș, Gutâi, Țibleș, Ciucaș, Rarău- Giumalău, Căpățâni, Lotrului, Poiana-Ruscăi etc);
- *munți cu potențial turistic mediu*, datorat unui tip de relief specific, cu forme erozionale deosebite (Munții Piatra Craiului, Iezer, Hășmaș, Trascău, Locvei, Aninei, Cernei, etc.);
- *munți cu potențial turistic redus*, cu altitudini scăzute, forme monotone, domoale, grad ridicat de împădurire, accesibilitate redusă (Munții Almăj, Cozia, Zarand, Buzău, Tarcău, Codru-Moma, etc.).

În perspectiva dezvoltării turismului montan și în vederea valorificării superioare a potențialului existent este necesară introducerea în circuitul turistic a unor unități montane cu o mare diversitate de resurse care să permită o utilizare complexă în turism, așa cum se pretează munții Semenic (sporturi de iarnă, drumeție, agrement nautic, tabere etc.), Rodnei (sporturi de iarnă odihnă și tratament, drumeție etc), Bihor-Vlădeasa, Parâng-Lotru, Muntele Mic etc. Prin amenajarea corespunzătoare a acestora, în funcție de resursele existente activitatea de turism s-ar putea eșalona pe aproape întregul an atenuându-se sezonalitatea, cu implicații mari în creșterea eficienței economice și sociale a turismului montan.

Totodată echiparea turistică a Carpaților trebuie să se facă în mod diferențiat, răspunzând atât exigențelor turismului internațional, dar și necesităților mereu crescânde ale turismului de masă de la noi din țară. În acest sens, avem în vedere următoarele:

- dotarea, în continuare, a stațiunilor montane internaționale existente cu echipament pentru practicarea sporturilor de iarnă și crearea unor noi stațiuni, cu o ofertă corespunzătoare pentru turismul internațional, cum ai fi, spre exemplu, Semenic;
- amenajarea corespunzătoare a complexelor turistice existente și cu precădere a celor din Munții Ceahlău (Durău), Rodnei (Borșa), Muntele Mare-Gilău (Băișoara) și crearea unor noi complexe în Munții Parâng, Vâlcan, Lotru, Călimani și Gurghiu; prin aceasta s-ar ajunge la o repartiție echilibrată în teritoriul centrelor pentru practicarea sporturilor de iarnă și a turismului montan. În general, și ar putea fi satisfăcută cererea pentru turismul montan intern, mai ales la sfârșitul săptămânii, din fiecare zonă a țării.

Protejarea mediului înconjurător, a ecosistemelor prezervate ca și educație pentru turism și natură constituie condiții de bază în păstrarea mediului montan pentru care trebuie să limităm prin școală și toate canalele mass-media.

Principalele forme de turism practicate în Carpați

Lanțul Carpaților Românești formează osatura spațiului românesc. Mulțimea drumurilor europene transcarpatice, folosite de foarte mulți turiști europeni în cadrul tranzitului turistic, mulțimea stațiunilor balneare și montane, potențialul natural deosebit justifică rolul Carpaților în dezvoltarea fenomenului turistic, a turismului montan cu o mare diversitate de forme care beneficiază de un climat moderat, caracterizat prin confort termic, viscole puține, frecvența foarte redusă a avalanșelor.

Turismul pentru sporturi de iarnă se bazează pe existența unui domeniu schiabil. Practicarea schiului de agrement și sportiv a generat acest tip de turism, favorizat de altitudinile de peste 1000-1500m, durata mare a stratului de zăpadă, grosimea acestuia, orientarea spre nord a pârtiilor de schi etc. În țara noastră

domeniul schiabil însumează o suprafață de 374,3 hectare, cu 71 pârtii de schi alpin cu o lungime de 91,0km , concentrate în 16 județe și 20 masive montane.

Peste 50% din domeniul schiabil se află situat în județele Brașov, Prahova, Dâmbovița, în masivele montane Bucegi, Postăvaru, Piatra Mare, Clăbucetele Predealului, Munții Baiului (unde se găsesc și stațiunile Poiana Brașov, Sinaia, Predeal, cele mai cunoscute și solicitate de turiștii amatori de sporturi de iarnă).

Alte stațiuni din județele Hunedoara, Sibiu, Caraș-Severin, Suceava și Maramureș au dotări modeste și ponderi slabe în cererea turistică. La noi în țară pârtiile sunt amenajate pentru schi alpin și nu există amenajări pentru schi nordic. Doar un număr de 19 pârtii corespund parametrilor ceruți de organizarea unor concursuri internaționale. Există un număr de 15 stațiuni de interes regional și local, cu un real potențial turistic, care pot deveni atracții deosebite pentru țările vecine: Ucraina, Ungaria. Ele au condiții de practicare a sporturilor de iarnă, a drumețiilor etc.

Agrementul pentru sporturile de iarnă se sprijină doar pe un procent de 25% pârtii ușoare și foarte ușoare, predominând cele de mare dificultate, de care pot beneficia doar schiorii cu experiență.

Alături de renumitele stațiuni climaterice de sporturi de iarnă Sinaia, Predeal, Bușteni, Poiana Brașov și alte stațiuni montane, mai mari sau mai mici, au pe teritoriul lor administrativ (care se prelungește mult în zona montană înaltă) domenii schiabile sumar amenajate, dar care polarizează turiștii iubitori ai sporturilor albe: Semenice, Băișoara, Stâna de Vale (în Munții Banat și respectiv Munții Apuseni); Muntele Mic; Straja în Munții Vâlcan; Râncea și Păltiniș în Parâng, Bălea Lac în Făgăraș; Vatra Dornei, Mogoșă, Borșa, Durău în Carpații Orientali.

Turismul montan climateric este evident susținut de condițiile bioclimatice cu caracter stimulat, de varietatea și frumusețea peisajelor caracteristice spațiului montan , de prezența spațiilor lacustre naturale sau antropice. Este un turism de sejur pentru recreere, odihnă și agrement, care beneficiază de prezența unor importante stațiuni montane, care și-au realizat puternice structuri turistice: Poiana Brașov, Pârâul Rece, Predeal, Sinaia, Bușteni, Durău, Păltiniș, Muntele Mic, Timișul de Sus etc.

Aceste stațiuni montane au o importanță deosebită pe plan național, alături de ele existând și stațiuni montane de interes regional sau local: Azuga, Izvoarele, Cheia, Poiana Mărului, Văliug, Trei Ape, Florioan, Beliș-Fântânele, Voineasa etc. Pe ansamblu, stațiunile montane concentrează aproape 12% din capacitatea de cazare și în medie 9% din cererea turistică internațională.

Turismul de drumeție montană a fost și este stimulat de prezența unor peisaje geografice de excepție, de diversitatea ecosistemelor, de componentele reliefului glaciatic, carstic sau vulcanic deosebit de atractive, care prezintă o

frecvență mare fie în zona montană înaltă a Munților Rodnei, Făgăraș, Parâng și Retezat - puternic afectate de procesele glaciare și post glaciare, fie în areale unde substratul litologic este dominat de calcare și conglomerate: Munții Bihor, Aninei, Cernei, Mehedinți, Bucegi, Piatra Craiului, Postăvaru, Piatra Mare, Ciucaș, Ceahlău, Rarău etc. Practicarea turismului de drumeție (itinerant) presupune existența unui sistem de poteci turistice bine întreținute și marcate, bază de cazare dispersată în spațiul motan (cabane, refugiu, hanuri, moteluri), dar accesibilă.

Turismul de escaladă (alpinism) - spre deosebire de Alpi și Himalaya, vârfurile Carpaților sunt accesibile ciobanilor și vânătorilor, pe care i-au atras întotdeauna atât pășunile bogate ce se întind până pe cele mai înalte culmi, cât și prin vânat al cărui ultim refugiu sunt văile și pereții din abrupt.

Ospitalitatea Carpaților este însă întreruptă de anotimpul frigos, în special în masivele de mare altitudine, care nu-și deschid iarna porțile decât alpiștilor bine pregătiți și echipați. Astfel, de la început se face distincție între alpinismul de vară, limitat la zonele de abrupt în care se practică escaladele pe stâncă, și alpinismul de iarnă, caracterizat prin traversarea creștelor de mare altitudine.

În ordinea importanței pentru alpiști, munții Bucegi și Piatra Craiului se situează detașat în fruntea listei atât prin numărul și dificultatea traseelor, cât și prin amplasamentul lor de mare altitudine. În jurul Brașovului, centru al sportului de iarnă se mai grupează în afara Bucegilor și Pietrii Craiului, și alte masive propice alpinismului, cum sunt: Postăvaru, Piatra Mare, Ciucașul, precum și Munții Perșani. Pornind de la Brașov de-a lungul arcului carpatic, în sensul acelor de ceasornic, întâlnim zone de abrupt în Munții Făgăraș, Parâng, Retezat, Cernei, Banat, Apuseni, Gutâi, Ceahlău, cât și în grandioasele Chei ale Bicazului, cu unele trasee mai dure chiar decât cele din Bucegi.

Creștele de mare altitudine pe care se practică alpinismul de iarnă aparțin Munților Făgăraș, Parâng, Retezat, Piatra Craiului, Rodnei. O performanță deosebită o reprezintă traversarea completă a creștei Carpaților Meridionali de la valea Cernei la valea Prahovei. Pentru alpinismul de iarnă prezintă interes și o serie de crește secundare ca de exemplu creștele nordice ale Făgărașului, precum și marii pereți nordici ai piscurilor făgărășene.

Modalități adoptate în dezvoltarea turismului montan

Pentru dezvoltarea turismului s-au luat o serie de măsuri în ceea ce privește spațiul montan. Astfel pentru propagarea și dezvoltarea turismului de munte, primele acțiuni concrete au fost de creare de case de adăpost, cabane, refugii, drumuri, șosele, marcaje, posturi pentru ajutor. Ce-a mai mare atenție le-a fost acordată masivelor muntoase Ciucaș, Postăvaru, Făgăraș, Ceahlău, Parâng și

Cândrel, precum și stațiunilor Sinaia, Bușteni, Predeal, Păltiniș unde s-au construit noi cabane, hoteluri, vile și căi de acces.

În ultimele decenii, încercarea de dezvoltare turistică a acestor zone a dus la apariția și impunerea altor stațiuni cum sunt: Poiana Brașov, Borșa, Semenic, Stâna de Vale, Durău etc.

Eforturile se concentrează în direcția dezvoltării intensive a turismului de munte, în scopul creșterii competitivității pe piața internațională. Prioritar s-au dezvoltat dotările pentru practicarea sporturilor de iarnă, în special în arealul Valea Prahovei - Brașov, stațiunile Poiana Brașov, Sinaia și Predeal fiind intens echipate cu pârtii pentru schi alpin și schi fond, pârtii de bob, săniuș, patinoare, mijloace de transport pe cablu etc.

Transporturile pe cablu (teleferic, teleschi) vin în sprijinul turismului montan, al sporturilor de iarnă (schi, bob), pentru cura de altitudine în tot cursul anului. Aceste forme de transport au devenit o componentă a infrastructurii stațiunilor turistice de altitudine, contribuind, totodată la sporirea valorii turistice a locurilor.

În privința dotării zonelor montane (cu condiții naturale favorabile dezvoltării unor sporturi sau altor activități turistice) cu mijloace de transport pe cablu, România are de recuperat un handicap destul de mare, deoarece în comparație cu potențialul natural existent țara noastră nu dispune decât de foarte puține mijloace de transport pe cablu. Cele mai complexe, cu funcții multiple, sunt amenajările de acest gen din Munții Bucegi, Postăvaru, Clăbucetele Predealului, Tâmpa sau de la Vatra Dornei, Tihuța, Borșa, Băile Tușnad, Păltiniș, Durău, Beliș-Fântânele, Munții Parâng, Semenic, Vâlcan etc.

În prezent cele mai importante domenii schiabile, relativ amenajate sunt:

- Bucegi, în zona Piatra Arsă, Babele pentru schi fond și în Valea Dorului, Muntele Furnica pentru schi alpin;
- Masivul Postăvaru, cu stațiunea Poiana Brașov având 18km de pârtie amenajată, utilizabilă 100-110 zile pe an;
- Clăbucetele Predealului și Munții Baiu, cu domeniu schiabil amenajat (pârtii, instalații de transport pe cablu) ce gravitează spre Predeal;
- Semenic, unde complexul turistic Semenic beneficiază de pârtii de schi de diferite grade de dificultate, piste de săniuș și bob, bază de cazare diversificată;
- Muntele Vlădeasa, cu pârtii și diferite dotări asociate în zona Băișoara și Stâna de Vale care este situată, la o altitudine de 1100m, cu o climă sub-montană și aer bogat în ozon. Iarna se poate schia. De aici se poate pleca în excursii în munți pe trasee marcate, spre cascada Iadolina, spre peșterile din împrejurimi sau spre Cabana Padiș;
- Munții Cândrel, cu una din cele mai vechi stațiuni de profil, pârtii de schi, mijloace de transport pe cablu;

- Parâng, cu domenii schiabile amenajate în zona Cabana Rusu Complexul IEFS și, respectiv, Vf. Parângul Mic-Cârja;
- Muntele Mic, cu pârtii și mijloace de transport pe cablu amenajate care servesc complexul Poiana Mărului;
- Munții Harghita, cu domeniu schiabil amenajat, inclusiv teleschiuri, în zona Harghita-Băi și Harghita-Mădăraș;
- Muntele Gutâi la Mogoșa, cu pârtii de schi amenajate, telescaun;
- Munții Rodnei - Buza Dealului, cu pârtii de schi, trambuline, telescaun.

În prezent, în scopul valorificării superioare a potențialului turistic montan de care dispune țara noastră, se impune amenajarea și dotarea stațiunilor Poiana Brașov, Sinaia și Predeal cu unități de cazare, alimentație publică, agrement, mijloace de transport pe cablu și pârtii de schi la nivelul exigențelor turismului internațional competitiv și lansarea lor în circuit.

De asemenea, se urmărește amenajarea, dotarea și lansarea unor noi stațiuni competitive în turismul montan internațional (Durău, Păltiniș, Semenic, Stâna de Vale, Bâlea, Lacul Roșu); diversificarea unităților de cazare și alimentație publică din stațiunile montane, apropierea unităților de desfacere de pârtiile de schi, diversificarea agrementului, de iarnă de vară, în scopul transformării stațiunilor montane în stațiuni bivalente, cu program non-stop și reducerea în acest fel a curbei sezonality; optimizarea activității cabanelor turistice și transformarea lor în nuclee ale unui turism montan intensiv și de calitate.

O propunere importantă în scopul dezvoltării și consolidării valorilor turismului românesc, se realizează prin organizarea de programe de promovare și materiale de informare, monografii, hărți pe tema diferitelor zone turistice din țară precum și formarea de grupuri și alte structuri organizatorice care să-i ajute pe cetățeni să ocrotească principalul element în dezvoltarea turismului - mediul înconjurător, flora și fauna prin acțiuni de ecologizare a zonelor turistice, de marcare a unor trasee turistice și de reînnoire a celor degradate, de reîmpădurire a zonelor afectate de calamități sau în urma exploatărilor.

Toate acestea sunt mai mult ca necesare pentru oferirea unor servicii turistice de calitate superioară și pentru integrarea turismului român montan în circuitul internațional .

BIBLIOGRAFIE:

1. Cândea Melinda, Erdeli G., Simon Tamara, Peptenatu D., 2003, *Potențialul turistic al României și amenajarea turistică a spațiului*, Editura Universitară, București.
2. Miu Florentina, Manu I., 2000, *Geografia turismului*, Editura Universității din Pitești, Pitești.
3. Țigu Gabriela, 2001, *Turismul montan*, Editura Uranus, București.

THE LEGAL AND INSTITUTIONAL FRAME OF THE CAPITAL MARKET – THE MASS PRIVATIZATION PROCESS AND THE STRUCTURES OF THE CAPITAL MARKET

**Ph.D. Lecturer Rădulescu Magdalena
University of Pitești**

Abstract

The participation at the mass privatization process was rather low due to the insufficient domestic capital, the foreign investors' lack of interest and the authorities' bureaucracy at the beginning of the '90s. So, in June 1995 a new mass privatization process started. The way this process was elaborated and conducted deeply influenced the capital market.

1.1 Legal frame

The elaboration and the improvement of the legal frame began in 1994. The capital market became operative in 1995 and in spite of some small dysfunctions its infrastructure proved to be efficient. But what mainly influenced the capital market was the way the mass privatization process went. Among the main characteristics induced by the privatization process were:

- the existence of a scattered structure of the shareholders;
- an OTC market that was insufficiently regulated;
- the existence of six significant "actors" on the capital market – the State-Owned Property Fund (FPS) and five Private Property Funds (FPPs).

The law regarding securities and the Stock Exchange (the Law no. 52/1994) was passed by the Parliament in the summer of 1994. This law defined the legal frame for the functioning of the capital market (it defined and settled the institutions and the instruments needed: the public offer, the securities societies, the Stock Exchange, the investors' protection, the depository institutions) and established to settle up the National Securities Commission (CNVM). It was created as an autonomous administrative authority that was directly subordinated to the Parliament; its goal was to administrate, apply, supervise and control the law application. Its five members were also voted by the Parliament. This institution has the power of regulating, deciding, authorizing, forbidding, investigating and sanctioning when the things go wrong in the capital market. The regulations issued by the CNVM covered all the aspects of the capital market and were applied to all the participants in this market. There are worth being mentioned here: the

regulation for authorizing and realizing the securities intermediation, the regulation regarding the functioning of the self-regulated organisms, the regulation regarding the compensation, depositing and discount activities, the regulation regarding the public bid offer.

The followings were banned:

- the clients to sell the securities that were borrowed from the brokers (short sale);
- creating the accounts which allowed the brokers to lend their clients based on their securities (margin account);
- the client to be financed by the securities societies.

As a result of these, the speculations were rather low.

The legal frame was completed by some legal acts aiming to tax the gains in the capital market and to repatriate the profits from the transactions in the capital market. The gains from the portfolio transactions were not taxed in Romania, but a transaction tax of 1.5% was necessary to be paid. Along with the passing of the law regarding the tax on the global income, the profits in the capital market were imposed just like the other incomes.

Until June 17th 1997, the investors that would like to repatriate their profits had to be recognized as foreign investors. That meant that the investment should have exceeded 10.000 USD, a large bureaucracy and a period of two months. Once the Government Ordinance no.1/1997 was released, the repatriating procedure has significantly been simplified.

1.2 The impact of the mass privatization process

In Romania, the mass privatization process started up by transforming 6.280 state-owned companies with a total share capital of 1.443 billion ROL into commercial societies. In the same period of time, there were created the above mentioned institutions (FPS and FPPs) in order to facilitate, supervise and support the entire privatization process. The FPS kept for itself 70% of the share capital of those companies to administrate them in the name of the state, until the privatization moment. The other 30% of the share capital was distributed to the FPPs, according to some geographical and sector criteria. FPPs had to administrate it until its distribution to the citizens.

The FPS had to end its activity after seven years by selling 10% of the share capital every year, but, in time, it has transformed into a lasting organization with a different goal. Those five FPPs have also turned into financial investments societies.

In August 1992, 15.5 millions of the Romanian citizens received negotiable property certificates, with a nominal value of 25,000 ROL. The societies needed to

adjust the shares number in order to keep their nominal value at 25,000 ROL. The property certificates could be transacted with no restrictions on the market (although there was no organized market for them) or they could be changed into shares, but only in the MEBO privatization method frame or in the primary shares offers frame.

The MEBO method played an important role in that period. Starting from 1994, almost 1.500 companies were sold to the employers' and employees' associations in exchange of the property certificates and/or for cash by the FPPs and only for cash by the FPS. Starting by March 1995 there were also launch 113 primary shares offers. The first companies listed at the Bucharest Stock Exchange's quota (BVB's quota) proceeded from the above mentioned companies. In the same time, the FPS managed to sell some companies directly to the strategic investors.

The lack of the domestic capital, the lack of interest of the foreign investors and the authorities' bureaucracy made rather low the participation at the privatization process. As a result, in June 1995 a new mass privatization process was launch. This one aimed to offer a 49-60% share of the capital of the 3.905 companies selected from those that had remained state-owned from their total amount of 6.280. Another 800 companies were directly sold to the strategic investors. Another nominative, non-negotiable property certificates with a nominal value of 975,000 ROL were issued for 17 millions of citizens.

During this specific period of time, those societies' and the FPPs' shares could be obtained in exchange of the property certificates. Each Romanian citizen could obtain shares with a nominal value of 1 million ROL (almost 290 USD at that time). Still, the number of shares that could be purchased was limited for avoiding a large amount of the property certificates issued in 1992. In March 1996, at the end of the subscribing period, 95% of the citizens that had had property certificates already used them.

The way the mass privatization process was elaborated and conducted significantly influenced the capital market:

1. As a result of the mass privatization process, the shareholders' structure was extremely scattered. This was due to an insufficient dissemination of the information among the population; so the shares were the property of many people and many of these even ignored the existence of the capital market and the others didn't sufficiently trust it to realize transactions on it. For executing the large value orders of some institutional investors, firstly the shares should have been collected from the market and grouped in large stocks. This detail activity was accomplished by some small brokers' firms that concentrated the property certificates of the individual investors. This way, the securities intermediation industry became very crowded and this didn't support its quality.

Moreover, the privatized companies suffered because of the scattered structure of the shareholders. Because of this, it was difficult to gather the shareholders, to conduct their meetings and to discuss to many participants with different perception each and a few knowledge of economics, law or industrial sector of the company. If we also stress the insufficient managers' knowledge of financial communication, the image should be complete.

2. For granting equal opportunities to all the participants at the mass privatization process (including the possibility of transacting their certificates), all the companies non-listed at the BVB's quota were automatically listed on the OTC market (RASDAQ). At this point we have to underline that not all the participants could have such an opportunity – for example, the FPPs' shareholders had to wait until listing their shares). The incomplete legislation frame allowed a compelled listing of the shares of some companies that didn't like to see their shares being negotiated on the market, but the legislation couldn't impose them the transparency.

3. In time, the FPPs that were initially created as instruments for supporting and promoting the privatization process and later, in 1997, were transformed into financial investments societies, became some of the most important participants in the capital market. Having different companies' significant stocks in their portfolios, these funds could appoint members in those companies' Administrative Councils and that led to a concentration of the decision. Although the decisions imposed by these representative persons in the Councils or in the Shareholders' Meetings sometimes aimed some short-term results, ignoring the company development, or other times were incoherent, the general effect of their presence there was positive (given the scattered structure of the shareholders). Still, we have to emphasize here that some dysfunctions (such as those that postponed the banks privatization) were caused by the not well and in due time managed conflicts between the FPS and the FPPs. Short-time after the FPPs transformation into financial investments societies, their shares were negotiated at the Stock Exchange.

4. The late privatization of some "attractive" companies for the investors (National Oil Company – Petrom, Romtelecom and some important banks) influenced the development of the capital market in a negative way. The way these privatizations were seen included selling of the control package to the strategic investors, listing of these companies at the Stock Exchange's quota and selling of the remaining package in the Stock Exchange market.

1.3. Grey areas

Weak protection for the non-core shareholders. The lack of the legal frame in this area and the scattered structure of the shareholders of the Romanian

companies (as a result of the mass privatization process) allowed the abuses of the core shareholders against the others. For example, we can mention that the main shareholder – the state, represented by the FPS – realized a dilution of the non-core shareholders' package during 1997. That year, the values of the grounds the companies laid on were included in the balance sheet as fixed assets. By rising the share capital according to that fact, the FPS's position also rose.

The incomplete regulation of the RASDAQ market. The initial insufficient regulation of the OTC market regarding some important elements such as the membership, the transparency and the transactions procedures claimed a subsequent improvement and completion. The brokers needed some solutions for those regulations from the National Agency for Securities Societies (ANSVM).

The insufficient regulation of the custodian services. These kinds of services offered by the RASDAQ market weren't proper. Definitely, it was about the unsafe transfer of the securities from the seller's custodian to the buyer's custodian.

The insufficient regulation regarding the transparency of the transaction system. We can also state that the transparency requests for the listed companies of the BVB's first category were insufficient. This was even more unfavorable as long as many managers of the enterprises used to see the transparency as something useless. Their attitude was supported by a great level of property dispersion (that limited the power of control) and the lack of transparency of the Romanian accounting system.

Romanian Accounting Standards. As a result, a direct comparison between the financial performances of the Romanian companies and the ones of the similar firms in this region could have been deceptive because of the different accounting systems. The Accounting Law, passed in 1994, stipulated a new system that was similar to the International Accounting Standards, but still different of them. When the investors focused on the financial data (although in this paper we state they didn't do that many times), they should also have taken into consideration the followings:

- the hyperinflation wasn't reflected by the Romanian Standards and that made the stocks evaluation to lead to some artificially diminished operation expenses;

- the Romanian firms took into consideration the period cost and not the one of the sold merchandises and they considered the flows of the products stocks as incomes;

- the regulations allowed making provisions but this kind of practice was seldom used. Because making provisions wasn't compulsory, the Romanian firms didn't make provisions for the "poor" payers, for the stocks of the products that remained unsold or for replacing the tangible assets that were morally worn out.

The shares transactions outside the regulated market. On May 3rd 1999, CNVM authorized a *sui generis* transaction that was finalized by a direct transfer of shares between the participants, although that was not stipulated in the legislation. So, the European Reconstruction and Development Bank allowed a debt conversion into 24.5% of the shares of the Otelinox firm (listed at BVB's quota). The shares came from the main Otelinox's shareholder, Samsung Deutschland GmbH, in a direct transaction outside the market. So, that felt like a chameleonic ever changing legal frame, although the transaction was revoked soon after (apparently at Samsung's request).

Privatization at the limits of the law. The market participants also received negative signals in case of the transactions that took place although they weren't exactly to the letter. The privatization of the CICO society in the spring of 1999 represented a typical case. The FPS sold its participation share at the CICO company using a private placement without a preliminary authorization of the CNVM (although the Romanian legislation was stipulating it). The legislation was also stipulating that a private placement should have been directed to the sophisticated investors, but that wasn't the case for the CICO privatization process.

Distortion of the share prices as a result of the "cross" transactions. The weaknesses of the legislation were used by the securities societies for their benefit (the legislation put to advantage the unemployed persons that proceeded from the restructured firms, persons that invested their funds in the capital market). They bought shares and sold them short-time after, at the same price, so they could keep the entire amount of money (minus the commission of the securities society). So, there were a lot of repeated transactions between the clients of the same brokers' society, based on the same securities, at some artificial prices.

The lack of any correlation between the regulations and the market state.

According to the Law no.31/1991, the General Shareholders' Meetings (AGA) could have taken place only if 50% of the shareholders were present at the meetings. Given the fact that most of the Romanian companies had a scattered structure of shareholders, almost each AGA should have been convoked over and over again and that fact made the decisional process very difficult.

REFERENCES:

1. Ioan Popa, "*Stock Exchange*", Adevărul Publishing House, tome I, Bucharest, 1994.
2. Teodora Vâșcu Barbu, Victor Dragotă, "*Capital markets. The evaluation and administration of the securities*", "României de mâine" Foundation Publishing House, Bucharest, 1998.

EVOLUȚIA CREDITULUI DE INVESTIȚII ACORDAT CORPORAȚIILOR

**Lect.univ.dr. Rădulescu Magdalena,
Universitatea din Pitești**

Abstract

The main factor of the investment process is represented all over the world by the saving process. On the other hand, the saving volume depends directly on some conditions, so called conditions of organisation, which could stimulate it, such as: the people incomes, the quality and the attractiveness of the national currency for the people, the quality of the market interest rate, a stable economic environment, the tax system, etc.

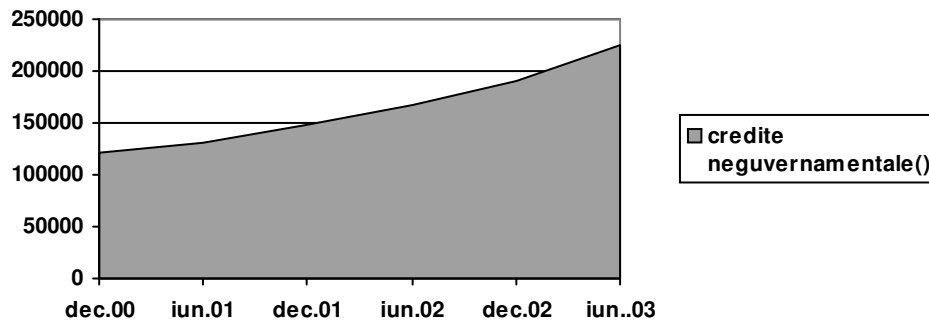
The period that followed 1990 meant the „destruction” of the saving process in the Romanian economy. So, the main financial resources supplier of the banking system is the corporate sector. In the same time, the credit demand recovered after a slow decrease of lendings at the beginning.

1. Creditul neguvernamental

Acesta s-a majorat considerabil în ultimii ani. S-a majorat în anul 2003 cu 33% față de anul 2002, ajungând la un nivel de 261 778 miliarde lei, ca urmare a creșterii cu 7,5 la sută a componentei în lei și cu 4,4 la sută a celei în valută. În 2004 a crescut până la un nivel de 380 915 miliarde lei, fără fluctuații majore de-a lungul anului, fiind rezultatul creșterii cu 2,2 la sută a componentei în lei și a majorării cu 4,7 la sută a celei în valută. În cursul anului 2005 creditul neguvernamental a continuat să crească ajungând în luna octombrie la nivelul de 57 486 milioane RON, semn că economia românească începe să intre în normalitate, și totodată indicând creșterea interesului pentru economia reală românească. Grafic, această evoluție în ultimii ani este prezentată în graficul de mai jos.

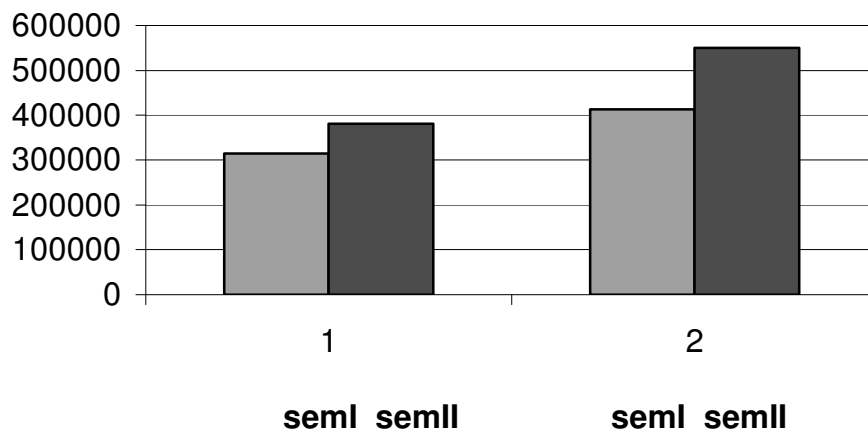
Pe baza datelor disponibile la nivelul sistemului bancar din România, în perioada decembrie 2002-iunie 2003, se constată o evoluție ascendentă a creditelor neguvernamentale pentru investiții a căror valoare era mijlocul anului 2003 era de 50 582 miliarde lei (1,53 miliarde USD).

Evoluția creditului neguvernamental în perioada 2000-2003



SURSA: CRB

Evoluția creditului neguvernamental în perioada 2004-2005



SURSA: CRB

Cu toate acestea, ponderea creditelor pentru investiții în totalul creditelor neguvernamentale acordate pe sistem bancar a scăzut în mod constant de la un an

la altul, de la 27,09% în decembrie 2000 la 22,53% în iunie 2003²³. Din discuțiile purtate cu conducerile unor bănci a rezultat ipoteza că această situație ar putea fi determinată de faptul că tot mai multe bănci au înființat societăți de leasing, ceea ce reprezintă o sursă alternativă de finanțare a investițiilor pentru agenții economici, precum și de faptul că în economie se acordă din ce în ce mai multe credite furnizor.

Volumul creditelor pentru investiții și creditelor neguvernamentale acordate de bănci și ponderea creditelor pentru investiții în credite totale*

	31.12.2000	30.06.2001	31.12.2001	30.06.2002	31.12.2002	30.06.2003
Credite pentru investiții (mld. lei)	32 980,61	34 863,23	36 630,65	39 123,47	43 230,61	50581,91
Credite neguvernamentale (mld. lei)	121 714,03	131292,6 6	147 274,09	167 795,70	189865,1 2	224 470,23
Credite pentru investiții în total credite (%2)	27,09	26,55	24,87	23,31	22,76	22,53

SURSA: CRB; valori actualizate la 30.06.2003, utilizând IPC.

* Sunt cuprinse creditele și angajamentele

Din datele obținute de la băncile mari din România rezultă că ponderea creanțelor restante sau îndoielnice în totalul creditelor pentru investiții acordate s-a situat sub nivelul de 2,15% (valoarea ratei creditelor neperformante pe sistem bancar în anul 2002), ceea ce reflectă respectarea termenelor de rambursare și existența unei discipline financiare și contractuale din partea beneficiarilor.

Analizând structura creditelor pentru investiții pe scadențe, se constată că peste 60% din acestea sunt acordate pe termen mediu, băncile evitând asumarea riscurilor asociate finanțării proiectelor de investiții pe termen lung, în special datorită dificultății de previzionare a evoluției afacerii pentru care se solicită creditarea, în condițiile instabilității macroeconomice.

Ponderea în funcție de scadență a creditelor pentru investiții

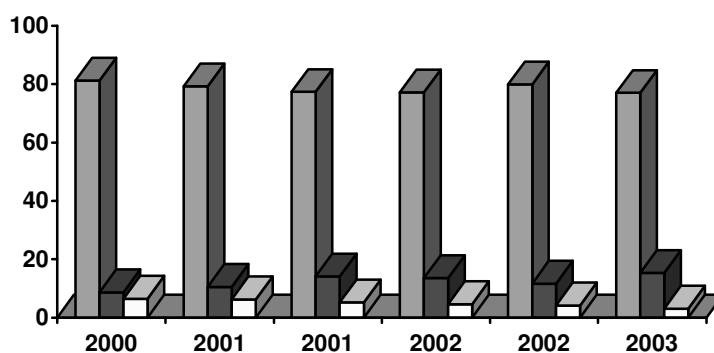
²³ Pe parcursul acestui studiu, creditele pentru investiții au fost considerate credite acordate pe termen mediu sau lung pentru finanțarea investițiilor productive efectuate de clienți (achiziții, construcții sau amenajări de imobilizări corporale de uz profesional, achiziții de imobilizări necorporale), evidențiate în contul 2041 - „Credite pentru echipament”, în această categorie se cuprind și creditele acordate agricultorilor pentru investiții productive, inclusiv creditele cu dobândă subvenționată de stat.

	31.12.2000	30.06.2001	31.12.2001	30.06.2002	31.12.2002	30.06.2003
Termen scurt	8,61	6,93	8,03	8,08	5,92	4,50
Termen mediu	57,49	58,48	57,37	59,45	64,02	64,60
Termen lung	33,90	34,59	34,60	32,06	30,06	30,90

SURSA: CRB

Totodată, se remarcă orientarea preponderentă a activității de creditare spre finanțarea proiectelor de investiții ale agenților economici cu capital privat și spre acordarea în valută a acestui tip de credit.

Ponderea creditelor pentru investiții pe forme de proprietate



proprietate privată
 proprietate de stat
 proprietate mixtă

SURSA: CRB

Ponderea sumei acordate în lei și valută în total credite pentru investiții (%)

	31.12.00	30.06.01	31.12.01	30.06.02	31.12.02	30.06.03
Iei	11,27	10,84	13,08	12,96	14,50	16,53
valută	88,73	89,16	86,92	87,04	85,50	83,47

SURSA: CRB

Structura portofoliului de credite pentru investiții pe sectoare economice în 2001-2002 reflectă tendința de dispersare a riscului prin orientarea către toate domeniile de activitate, preponderentă fiind însă creditarea proiectelor de investiții în industrie (peste 50%) și servicii (aproximativ 30%), situație ce reiese din datele furnizate de marile bănci comerciale din România.

Contribuția sectoarelor de activitate la formarea PIB

(%)

	2001	2002
Servicii	44,00	44,70
Industrie	28,20	29,10
Agricultură	13,30	11,70
Construcții	4,90	5,00

Sursa: INS - Anuarele Statistice 2001, 2002

Alocarea unui procent sporit de credite pentru investiții către aceste ramuri se reflectă și în structura PIB pe sectoare de activitate, contribuțiile cele mai importante la formarea PIB revenind, în perioada 2001-2002, serviciilor și industriei.

Pe ansamblu, nu se poate vorbi despre factori specifici care frânează dezvoltarea pieței creditului de investiții, dimensiunea actuală a acesteia fiind influențată, în principal, de:

- 1.comportamentul participanților la piață;
- 2.condițiile macroeconomice.

1. a) Pe de-o parte, băncile manifestă aversiune față de riscurile aferente creditării pe termen mediu și lung, preferând acordarea de credite pe termen scurt, care, pe lângă riscurile scăzute asociate oferă și avantajul menținerii unui nivel mai ridicat de lichiditate.

În plus, planurile de investiții și studiile de fezabilitate prezentate băncilor de către solicitanții de credite nu sunt întocmite corespunzător și nu iau în calcul toate costurile investiționale, ceea ce are repercusiuni asupra dimensionării resurselor financiare necesare implementării proiectelor de investiții respective²⁴, în aceste condiții, băncile preferă să formeze și să utilizeze evaluatori proprii pentru

²⁴ Potrivit unui studiu realizat de FRGC pe baza a 50 de solicitări de garantare a creditelor de investiții, 35% dintre proiecte prezentau curențe în ceea ce privește dimensionarea corectă a necesarului de resurse de finanțare

analizarea viabilității afacerilor solicitanților de credite și pentru oferirea de servicii de consultanță clienților, ceea ce presupune costuri suplimentare.

Disponibilitatea și volumul fondurilor de finanțare a proiectelor de investiții depind și de acordurile încheiate de băncile din România cu instituții financiare internaționale (BERD, BEI, PHARE), majoritatea creditelor de acest tip fiind susținute din linii de finanțare externă, ceea ce implică condiții suplimentare de eligibilitate a beneficiarilor finali (sector de activitate, durata proiectelor, procent de cofinanțare) și realizarea unor evaluări mai riguroase de către bănci.

b) Pe de altă parte, investitorii manifestă reticență față de creditele bancare, deoarece:

**dobânzile active mari sunt reflectate în costurile echipamentelor achiziționate, diminuând rentabilitatea totală a afacerii;

**nivelul culturii bancare din România este scăzut, iar majoritatea oamenilor de afaceri nu se adresează încă băncilor ca unor potențiali parteneri și consultanți.

2. Condițiile macroeconomice nefavorabile au avut un puternic impact de finanțare a creditelor pentru investiții acordate în monedă națională, băncile întâmpinând dificultăți în atragerea de depozite în lei pe termen mediu și lung.

În același timp, instabilitatea macroeconomică a împiedicat realizarea unor evaluări pe termen lung ale rezultatelor ce vor fi generate de investițiile pentru care sunt solicitate credite, ceea ce a limitat posibilitatea de acordare a creditelor pentru investiții în condiții de siguranță sporită.

Accesul la creditele pentru investiții în lei este limitat și datorită nivelului restrictiv al dobânzilor active practicate de bănci..

Dimensiunea pieței creditului de investiții nu poate fi disociată de volumul investițiilor realizate în economia națională. Analizând datele din Anexa nr. 5 se constată că volumul total al investițiilor din România a fost, în perioada 1997-2001, de aproximativ două ori mai mic decât cel din Ungaria și de aproximativ patru ori inferior celui din Polonia.

Ținând seama de faptul că infuziile de capital în economie sunt mici, precum și de faptul că investitorii preferă să apeleze la mijloace mai puțin costisitoare de finanțare (reinvestirea profitului și a altor surse proprii, emisiunea de acțiuni etc.), nu ne putem aștepta, în viitorul apropiat, la o dezvoltare spectaculoasă a creditelor pentru investiții în România.

În aceste condiții, pentru stimularea creditelor pentru investiții sunt necesare atât adoptarea unor măsuri de eliminare a factorilor care inhibă dezvoltarea afacerilor în România (diminuarea fiscalității exagerate; creșterea stabilității cadrului legal și instituțional și evitarea inconsecvenței legislative

privind regimul investițiilor străine²⁵; simplificarea procedurilor administrative impuse la înființarea unei noi afaceri), cât și îmbunătățirea condițiilor de pe piața creditului de investiții, băncile având o contribuție importantă în acest sens (prestarea unor servicii de consultanță pentru potențialii clienți privind modalitatea optimă de finanțare și acordarea de asistență la întocmirea planurilor de afaceri, promovarea acestui produs bancar în rândul investitorilor etc.).

Având în vedere legătura directă care există între dezvoltarea creditelor pentru investiții și dezvoltarea economică de ansamblu, este dificilă realizarea unei previziuni pertinente asupra evoluției pieței creditului pentru investiții și, implicit, stabilirea unor obiective cantitative în acest sens, mai ales în condițiile indisponibilității datelor privind evoluția creditului pentru investiții în țările în curs de aderare la UE, ceea ce limitează, totodată, posibilitatea unei analize comparative a României cu aceste țări.

Cu toate acestea, apreciem că stabilitatea macroeconomică și alinierea la legislația comunitară vor avea un puternic impact pozitiv asupra schimburilor cu exteriorul, în general, și asupra investițiilor, în special.

2. Finanțarea investițiilor s-a amplificat în 2005. Creditul acordat corporațiilor

Segmentul corporate rămâne un furnizor important de resurse pentru bănci, depozitele constituite de agenții economici majorându-se cu 10% în trimestrul al doilea din 2005. În paralel, cererea de credite și-a revenit, după ce la începutul anului, soldul împrumuturilor marcase un ușor regres.

În trimestrul al doilea, ritmul de creștere a depășit 8%, performanță care nu s-a mai înregistrat în zona de corporate din 2003.

Deblocarea creditării pentru companii s-a produs în primul rând ca urmare a creșterii spectaculoase a împrumuturilor pe termen lung (40%) care au ca destinație finanțarea investițiilor. Chiar dacă firmele s-au orientat mai mult spre produsele în valută, se observă totuși o deplasare sensibilă și spre produsele în lei. Împrumuturile pe termen lung în monedă națională au sporit în trimestrul II al acestui an cu 30% pe fondul scăderilor dobânzii până la 16%.

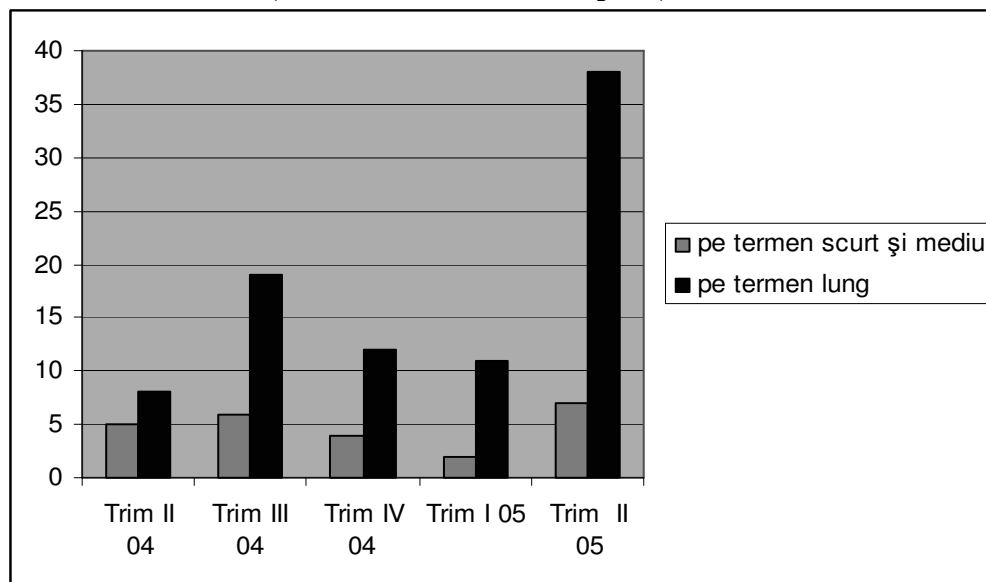
Se demonstrează astfel implicarea mai puternică a băncilor în finanțarea economiei reale și asumarea unor riscuri mai mari pe măsură ce cadrul economic devine mai stabil.

²⁵ De exemplu, art. 6 alin. 2 din Legea nr. 36/1996 - Legea bugetului de stat pe anul 1999 a abrogat facilitățile acordate investitorilor străini prin OUG nr. 92/1997 privind stimularea investițiilor directe, cu modificările și completările ulterioare.

De asemenea, creditele pe termen scurt și mediu – care acoperă peste 90% din finanțările pentru companii – au avut un parcurs bun, dinamica lor depășind 5% în perioada martie-iunie 2005. Tendința este însă de aplatizare a creșterii, băncile având dificultăți în identificarea de noi clienți eligibili.

Cele mai bune rezultate pe segmentul persoanelor juridice le-au obținut băncile care se concentrează pe finanțarea micilor afaceri, în timp ce instituțiile care derulează tranzacții cu marile companii au traversat în general o perioadă de stagnare.

Evoluția creditelor acordate corporațiilor în 2004-2005



SURSA: CRB

La nivel individual, activitatea de corporate din Banca Transilvania traversează o perioadă de creștere susținută. Diversificarea ofertei și adaptarea produselor la specificul IMM-urilor a permis băncii să atragă noi clienți și să-și extindă volumul finanțărilor.

Primele două bănci – BCR și BRD – nu au dat lovitură în activitatea de corporate banking. În timp ce la BCR soldul creditelor a crescut, dar nu foarte mult (+1%), BRD a cunoscut un ușor declin al finanțărilor acordate persoanelor juridice. Cu toate acestea, împreună, cele două bănci dețin o cotă de piață de 43% pe segmentul persoanelor juridice, fiind de departe cei mai importanți finanțatori ai economiei reale.

3. Influența procesului de economisire asupra investițiilor

Factorul determinant al procesului investițional îl constituie în toată lumea dezvoltată procesul de economisire. Pe de altă parte, volumul economiilor depinde în mod direct de o serie de condiții, să le spunem «organizatorice», care l-ar stimula, cum ar fi: nivelul veniturilor populației, calitatea și atractivitatea pentru public a monedei, nivelul remunerativ al dobânzii pe piață, mediul economic stabil, sistemul de impozitare etc.

Pentru economia românească, perioada care a urmat după anul 1990 a însemnat distrugerea procesului de economisire, valoarea economiilor populației scăzând de la aproape 30%, cât reprezentau acestea în produsul intern brut în 1990, la numai circa 3-4% în 1993.

În ultimii ani, ponderea economiilor populației în PIB pare să se fi stabilizat la circa 7-8%, valoare foarte scăzută nu numai în raport cu țările dezvoltate, dar chiar cu cele în tranziție din Europa Centrală și de Est.

Reducerea economisirii constituie unul dintre factorii care au determinat scăderea investițiilor în economia românească. Intrarea pe piață a Ministerului de Finanțe pentru atragerea sumelor temporar disponibile în economie a adăugat încă o barieră în calea redresării procesului de economisire pentru cauze direct productive, prin faptul că sumele atrase de instituția în cauză, prin dobânzile mai înalte decât cele oferite de bănci, sunt utilizate în scopuri neeconomice, care nu aduc profituri.

În aceste condiții în care BNR, sistemul bancar a dus economia românească la “sapă de lemn”, lichidând politica de investiții, din nou iese la rampă Guvernatorul Mugur Isărescu care, într-un studiu publicat la începutul anului 1999, arăta: “ S-a produs o scădere drastică a ratei economisirii interne, de la 24% în 1991, la mai puțin de 10% în 1998, în mod deosebit ca urmare a unor reduceri substanțiale ale procesului de economisire la nivelul întreprinderilor. Cifrele arată că întreprinderile de stat nu mai economisesc, ele menținându-și o singură funcție, aceea de a plăti salarii. În lipsa economisirilor interne sau a finanțării externe, deficitul public nu mai poate fi finanțat decât prin inflație. Fără economisire internă nu vom mai avea nici resurse de investiții. {Mugur Isărescu – Ne pândesc patru mari pericole, *Oeconomica*, nr.1/1999}

După o perioadă atât de lungă în care economiile au avut o evoluție descendentă cu efecte negative asupra economiei, în perioada 31 ianuarie 2003 - 31 ianuarie 2004, creșterea depozitelor în lei ale agenților economici a fost de 58,3% (39% în termeni reali) iar exprimate în euro, depunerile în valută ale rezidenților s-au majorat cu 6,8 %, depunerile în valută ale populației au crescut cu 15,1 %, iar depozitele în valută ale agenților economici s-au diminuat cu 2,1%.

La 31 octombrie 2005, depozitele în lei ale agenților economici au înregistrat o creștere de 63,9% (51,6% în termeni reali) față de 31 octombrie 2004, iar exprimate în euro, depunerile în valută ale rezidenților au înregistrat o majorare de 49,4%, depunerile în valută ale populației au crescut cu 23,2%, iar depozitele în valută ale agenților economici s-au majorat cu 81,5%, comparativ cu aceeași perioadă a anului precedent.

BIBLIOGRAFIE:

1. Berea Aurel Octavian – Banking strategy, Expert Publishing House, Bucharest, 2001.
2. Berea Aurel Octavian, Berea Octavian – Contemporary trends for the banking theory and practice, Expert Publishing House, Bucharest, 1999.
3. Bredea Cosmin, Zamfirescu Marius, Eugen Valentin Dăeanu, Ghiță Marilena- The risk and the performance of the Romanian credit, Bucharest, 2001
4. Dănilă Nicolae – The privatization of the banks, Economic Publishing House, Bucharest, 2000.
5. Manole Victor, Mărgineanu Alexandru, Stanca Iosif, Mitache Stefan – The firms and the banks, Tribuna Economică Publishing House, Bucharest, 1999.
6. Pinte Alexandru, Ruscanu Gheorghe – Banks in the Romanian economy, Economic Publishing House, Bucharest, 1999.
7. Puiu Alexandru – Banking strategies – one of the main causes for the Romanian crisis, Independența Economică Publishing House, Pitesti, 2003
8. Rotaru Constantin – The management of the banking performance, Expert Publishing House, Bucharest, 2001.

PRELUCRAREA INFORMAȚIEI DISTRIBUITE PRIN MIJLOACE MULTIMEDIA

Ing. Drd. Florentina Magda Enescu

Abstract

In this paper I present the multimedia technology for efficient content based on searching of image and video data in multimedia databases.

The multimedia appearance as new technology in the computer networks makes feasible the statically and dynamical distribution of images by wide band wireless.

It is necessary the boarding of these problem stand on of the information big amount daily obtained from all the activity domains, mainly the NASA data bases, from satellites, of health etc.

No one can't find with rapidity information (different of text) by a short time, from big amount of information.

I have achieved a suite of quizzes based on content at level of image taking in consideration the color, form and texture. I have followed the appearance quality of retrieving from two points of view:

- *the time of work;*
- *the relevant images retrieved in the first 5.*

The problem of managing a large volume of information has become very important for researchers who need efficient and simple access to the data.

1. Conceptul de regăsire a informației vizuale

Regăsirea informației vizuale este un subiect nou de cercetare în tehnologia informației. Scopul său este să regăsească, dintr-o bază de date, imagini și secvențe de imagini care sunt relevante la o cerere. Aceasta este o extensie a regăsirii de informații tradiționale proiectată să includă mediul vizual.[1]

Interactivitatea cu conținutul vizual este esențială în regăsirea informației vizuale. Noi instrumente și modele de interacțiune trebuie să permită cercetarea datelor vizuale prin referirea în mod direct la conținutul său. Elemente vizuale cum ar fi culoarea, textura și forma obiectului, legături spațiale – în mod indirect legate de aspectele conținutului imaginii împreună cu concepte de nivel superior – înțelegând că obiectele și scenele în imagini sunt utilizate ca și liant pentru regăsire imagini cu conținut similar de la o bază de date.

Varietatea de cunoștințe cerute în regăsirea informației vizuale este largă. Diferite domenii de cercetare care au fost evaluate separat, furnizează contribuții de

valoare la acest nou subiect de cercetare. Regăsirea informației, modelarea și reprezentarea datelor vizuale, analiza și procesarea de imagini statice / în mișcare, recunoașterea de model și interpretarea de calculator, organizarea bazei de date multimedia, indexarea multidimensională, modelarea psihologică a comportării utilizatorului, interacțiunea om – mașină, și vizualizarea datelor, sunt singurele domenii de cercetare cele mai importante care contribuie într-o cale separată, dar corelată la regăsirea informației vizuale .

2. *Evoluția sistemelor de regăsire a informației vizuale*

În evoluția tehnologiei informației, sistemele de baze de date au reprezentat punctul de separație între aplicații de calcul cu date intensive și aplicații de calcul intensiv. Bazele de date permit o cantitate mare de date alfanumerice pentru a fi memorate într-un depozit local și accesate pentru conținut cu limbaje de cereri adecvate. Informația este astfel structurată ca să asigure eficiența. Sisteme de regăsirea informației - care au apărut mai târziu - au furnizat acces la documente text nestructurate [2],[5],[6]. Ele sunt bazate pe mecanisme de căutare lucrând în domeniu textual, utilizând fie cuvinte cheie sau text complet . Un dicționar va fi memorat pentru a determina extensia la care cele două etichete text sunt similare. Tezauri sunt utilizate pentru sinonime. Succesul Web-ului ca depozit global accesibil via unei rețele de calculator, a subliniat importanța regăsirii informației și rolul esențial al interactivității bazate pe conținut.

Necesitatea pentru regăsirea informației vizuale a devenit aparentă mai recent, deoarece mai multă și mai multă informație vizuală a devenit disponibilă în arhive digitale [2]. Apariția multimediei ca tehnologie “ nouă“ și posibilitatea distribuirii datelor de imagine statică / imagine în mișcare prin rețele de calculatoare de bandă largă, fac evidentă importanța și necesitatea pentru instrumente de regăsirea informației vizuale.

Regăsirea informației vizuale este complexă, deoarece tipuri diferite de informație sunt asociate cu imagini statice sau în mișcare. Acestea sunt [2]:

- Date care nu sunt în mod direct legate cu conținutul imaginii statice / imagine în mișcare, însă prin anumite căi legate la aceasta (ele sunt de asemenea referite ca **metadate independente de conținut**).[3] Exemple de asemenea date sunt : formatul, numele autorului, data, localitatea, proprietatea, etc.
- Date care se referă la conținutul vizual al imaginii. Pot fi adresate două nivele :
 - Datele se pot referi la caracteristici de nivel – intermediar / mic, asemenea culorii, texturii, formei, legăturii spațiale, mișcare, ș.a.m.d., și combinațiile lor (ele sunt referite ca **metadate dependente de conținut**) [3]. În general, aceste date sunt legate cu fapte perceptuale. Chiar pentru imagini statice,

caracteristici imediat percepute sunt culoarea și textura ; în timp ce pentru imagini în mișcare acestea sunt : culoarea, textura și mișcarea

- Datele se pot referi la semantica conținutului. Aceste date sunt referite ca **metadate descriptive de conținut**. Acestea se ocupă cu legăturile entităților de imagine cu entități din lumea reală sau evenimente temporare, emoții și sensuri asociate cu scene și semne vizuale.

Tipul de date folosit pentru a accesa imagini are un impact direct pe organizarea internă a sistemului de regăsire, pe calea în care regăsirea este executată în mod natural, pe eficiența lor.

3. Direcțiile de cercetare în regăsirea informației vizuale

Cele mai importante direcții de cercetare în regăsirea informației vizuale sunt:

1. Interfețe vizuale noi pentru acces la baze de date cu imagini statice / imagine în mișcare. Accesul la date vizuale este cel mai bine rezolvat prin permiterea utilizatorului să comute înainte și înapoi între navigare, cercetare și cerere. În timp ce cererea este utilizată să localizeze în mod precis o anumită informație , navigarea și cercetarea oferă în schimb posibilitatea de explorare a spațiilor de informație vizuală. Cercetarea în vizualizarea datelor, poate fi exploatată pentru a defini noi căi de reprezentarea conținutului arhivelor vizuale și căilor urmate în timpul sesiunii de regăsire. Mai mult încă, în regăsirea informației vizuale, concepte de nivel înalt asemenea tipului unui obiect, rolului său etc., sunt adesea utilizate împreună cu caracteristici perceptuale într-o cerere. Cele mai multe sisteme disponibile curent oferă interfețe separate pentru text și informație vizuală. Aici este o necesitate pentru căi eficiente să exprime cereri compuse, prin combinarea textului cu exemple vizuale.
2. Modele de baze de date eficiente. Identificarea unui model potrivit pentru memorarea informației vizuale este încă un subiect de dezbatere în cercetare. Multe sisteme folosesc fișiere să memoreze imagini statice și imagini în mișcare. Prin fișiere, este realizată o legătură precisă între aplicații, managementul memoriei și metoda de acces . În acest mod, implementarea este simplificată, însă modelul de date este direct întreținut prin aplicație. Sistemele de bază de date, în schimb, asigură o separare între aplicație, managementul memoriei, și metoda de acces oferind un singur model și interfață pentru aplicații multiple. Bazele de date relaționale extensibile au definit noi tipuri de date (imagine statică și imagine în mișcare) și operații speciale pe date vizuale (de exemplu

“compară trăsăturile imaginii “). Bazele de date orientate obiect, au fost investigate și utilizate mai recent.

3. Instrumente pentru extragerea automată de semantici din imagini statice / imagini în mișcare. Semantica, se ocupă cu legăturile logice între obiecte și domeniul care este reprezentat. Instrumente de înțelegerea imaginii – destinate contextului aplicației și scopurile sale – sunt necesare pentru extragerea automată a semanticii. Aspectele semantice pot fi modelate prin combinarea caracteristicilor de nivel intermediar / nivel mic printr-un set de reguli. În particular în imaginile în mișcare, mediul audio, poate fi de ajutor pentru extragerea informației despre obiecte ,evenimente sau înțelegere situații și scene . În câteva domenii asemenea picturilor, filme și publicitate înțelesul este legat de utilizarea corectă a legăturilor care sunt create prin anumite categorii stabile de expresii, asemenea dimensiuni de linie, cromatice, tonuri de lumină și întuneric, contrast, descompuneri, ritm, mișcare. Acestea au fost studiate și formalizate prin semiotică. Aceste studii pot fi utile să construim instrumente care combină semne și automat extrag înțelesuri din imagini statice sau imagini în mișcare .
4. Modele de similitudine, pentru a decide similitudinea trăsăturilor perceptuale. În mod curent modelele de similitudine sunt bazate pe valoarea unei funcții de distanță proprie într-un spațiu cu caracteristici metrice. Acest model nu satisface integral în multe cazuri. Modele de similitudine psihologice care sunt mai strâns potrivite rațiunii de similitudine umană, trebuie să fie investigate. Dacă modelele de similitudine utilizate de sistem sunt acceptate prin similitudinea umană, atunci utilizatorul poate să se bazeze pe sistem și coopera cu el sinergic. Asta ar putea fi posibil pentru utilizator, să modifice, în timpul exploatării, criteriu de similitudine de la o sesiune de cereri la alta, pentru a obține mai multe rezultate satisfăcătoare.
5. Indexarea efectivă a datelor vizuale. Indexarea este operația fundamentală pentru bazele de date mari. Structuri de index sunt precis legate de reprezentarea datelor. Dacă elemente vizuale sunt caracterizate ca vectori de trăsături, atunci pot fi întrebuițate structuri de indexare multidimensionale. Structurile de index folosite curent permit indexarea numai a vectorilor de dimensiuni mici. Totuși, cele mai multe structuri de index disponibile exercită filtrare în loc de clasificarea, cum este necesar în regăsirea informației vizuale. Mai mult decât atât, este adesea necesar să schimbăm funcțiile de similitudine, prin atribuirea ponderi diferite la fiecare dimensiune. Toate acestea cer dezvoltarea de noi metode pentru indexare.

6. Căutarea și regăsirea pe Web. Cercetarea în acest domeniu crește rapid, ținând la calitate unitară a serviciului prin căutare eficientă. Ea adresează: folosirea de organizării ierarhice de concepte și categorii asociate cu conținutul vizual; folosirea de caracteristici vizuale foarte discriminante însă simple asemenea culorii, așa ca să reducă cerințele de calcul de indexare; utilizarea de informații pentru cercetare și cerere ; utilizarea de metode de regăsire și analiză lucrând în domenii comprimate; utilizarea vizualizării la nivele diferite de rezoluție.
7. Regăsirea imaginii statice și imaginii în mișcare tridimensionale. Cercetări puține, în această direcție contrastează cu disponibilitatea crescută cu imagini 3D și imaginii în mișcare.[8] Extensia tehnicilor pentru reprezentare, indexare și interactivitate de la secvențe și imagini bidimensionale, la imagini tridimensionale și imaginii în mișcare promite un domeniu de cercetare .

4.Reprezentarea caracteristicilor perceptuale

Culoarea

Culoarea este legată de atributele cromatice ale imaginii. Percepția culorii la om se ocupă de fenomene fizice, efecte neuropsihologice și comportări psihologice [2].

Din punct de vedere fizic, percepția culorii derivă din distribuția energiei spectrale a radiației electromagnetice care atinge retina. Aceasta este exprimată obișnuit, ca funcție de lungimea de undă $E(\lambda)$ în domeniul vizibil de 350 –780 nm. Distribuția energiei spectrale $E(\lambda)$ este legată de distribuția spectrală a sursei de lumină $S(\lambda)$.Când lumina atinge obiectul observat și caracteristica de reflectanță spectrală $R(\lambda)$ a suprafeței obiectului.

Această legătură poate fi exprimată ca

$$E(\lambda) = S(\lambda) * R(\lambda)$$

Răspunsul sistemului de vedere, omenesc, la diferențe în $E(\lambda)$ își are originea de la trei tipuri distincte de celule fotoreceptoare din retină numite conuri care au sensibilitatea $S_i(\lambda)$ la lungimi de undă scurtă, medie și lungă.

Distribuția energiei spectrale a luminii colorate $C(\lambda)$ produce semnale care sunt descrise printr-un răspuns spectral $\alpha_i(C)$:

$$\alpha_i(C) = \int_{\lambda_{\min}}^{\lambda_{\max}} S_i(\lambda)C(\lambda)d(\lambda) \quad i=1,2,3$$

Aceste semnale sunt transformate pentru a produce semnale de ieșire care provoacă senzația de culoare în creier. Conuri sensibile la albastru, absorb lungimi

de undă de la 370 la 530 nm (sensibilitatea maximă este situată la 420 nm) . Conurile sensibile la roșu și verde acoperă cel mai mult, spectrul vizibil cu domeniul de sensibilitate cuprins între 450 și 620 nm . Sensibilitatea lor maximă este situată la 565 respectiv 535 nm . Din punct de vedere psihologic, percepția culorii este legată de câțiva factori, incluzând atribute de culoare (strălucire, cromaticitate și saturare), culori din mediul înconjurător, organizarea spațială a culorii, experiența / cunoașterea / memoria observatorului etc.

Calitățile cromatice ale stimulilor de culoare sunt reprezentate prin modele de culoare geometrice (uzual tridimensionale). Ele permit diferențierea dintre stimuli și identificarea și raționamentul similitudinii. Stimulii de culoare sunt reprezentați ca puncte în spațiul culorii. Diferențele dintre culori sunt evaluate ca distanța între punctele de culoare .

Histograma culorii este metoda tradițională de descrierea proprietăților de culoare de nivel - scăzut al imaginii [2]. Aceasta este obținută prin separarea culorii imaginii și numărând câți de mulți pixeli aparțin fiecărei culori . Culorile pot fi de asemenea descrise simbolic prin numele culori [2]. Pentru a fi utilizabil, numele nu trebuie să fie pe cât posibil influențate de cadrul cultural al utilizatorului .

Textura

Textura este un termen larg folosit în recunoașterea de model pentru a identifica părți de imagine (de orice mărime) care sunt caracterizate prin diferențe în strălucire . În general vorbind, o textură are de a face cu frecvențe înalte din spectrul de imagine . Mărimea părții de imagine, numărul de primitive de nivel gri distincte, legăturile spațiale între aceste primitive sunt toate elementele reciproc legate care caracterizează o textură [2]. O scară de referință trebuie să fie decisă pentru a analiza o textură . O imagine texturată poate apare fără textură la o scară grosolană . Din punct de vedere psihologic caracteristicile texturii care ating un observator uman sunt : granularitatea, direcționalitatea și repetitivitatea [2].

Forma

Forma unui obiect identifică pe acesta ca un model semnificativ. Cu excepția modelului cu forme simple, entități geometrice bidimensionale ca pătrate, dreptunghiuri, cercuri etc. nu pot fi descrise prin text datorită complexității inerente a lor. Metoda tradițională de a reprezenta o formă este printr-un set de caracteristici extrase prin instrumente de procesare a imaginii.

În acest concept, formele sunt văzute ca puncte în spațiul caracteristicii formei. Gradul de asemănare între două forme este calculat prin distanțe matematice standard ca distanța între două puncte [2].

Alte concepte pentru reprezentarea formei sunt: conceptul relațional [2] și conceptul de transformare [2].

Proprietatea de invarianță – aceste reprezentări de formă rămân nealterate în timpul transformării asemenea translației / rotației / mărire la scară / micșorarea etc., - joacă un rol foarte important în multe aplicații de reproductare. Deoarece formele produc un sens semantic, algoritmi cu segmentare automată nu sunt capabili să le extragă printr-o procedură sigură din imagini, cu excepția cazului când anumite cunoștințe din domeniul de aplicație sunt disponibile. De aceea, când baza de date este populată, este în mod obișnuit cerut ca utilizatorii să identifice conturul de formă fie manual sau cu ajutorul unor instrumente speciale.

Structura

Structura imaginii este definită ca setul de caracteristici care furnizează o impresie de structuri integrate ale formelor în imagini. Distribuția de caracteristici poate fi utilizată pentru a clasifica și reproduce imagini prin conținut. De exemplu, structura unei fotografii poate fi derivată din setul de margini, colțuri și localizarea lor în spațiul imaginilor. Aceasta poate fi folosită să distingem fotografiile din desen și să le clasificăm conform cu apartenența lor la portrete, peisaje sau scene de interior.

Entitățile spațiale sunt puncte, linii, regiuni și obiecte. Legăturile spațiale între entități spațiale pot fi clasificate, conform cu conceptele lor geometrice presupuse, prin legături direcționale (de asemenea numite legături proiective) și legături topologice. Legăturile direcționale privesc direcții relative – ca dreapta de, stânga de, deasupra, mai jos. Pentru a defini direcții, trebuie să fie stabilită o orientare care este luată în considerare cu privire la entitatea de referință sau la cadrul de referință extern. Atributele metrice sunt adesea asociate cu legături direcționale. Legăturile metrice obișnuite definesc cât de departe sunt două entități una de alta și implică conceptul de distanță. Alte legături metrice se referă la unghiuri.

Distanțele între două entități sunt definite conform cu metrica Euclidiană, deși spațiile metrice nu sunt limitate la spații Euclidiene. Legăturile topologice nu includ concepte de distanță, ci concepte stabilite teoretic între entități apropiate asemenea disjuncției, adiacenței, conținerii și suprapunerii. Legăturile topologice sunt invariante sub translație, rotație și transformări la scară și sunt foarte utile în managementul informațiilor geografice. Din punct de vedere psihologic dimensiunile spațiale nu sunt considerate în același mod. Se află suficientă evidență, ca direcția verticală – prin aceea că ea se leagă de pământ – este o direcție preferată cu privire la orizontală. Mai mult încă, condiții de suprapunere în față și

în spate - mult mai ușor detectate decât pozițiile stânga și dreapta – aceasta reflectând asimetria corpului omenesc [2].

Legăturile topologice și direcționale sunt descrise în limbaj natural cu propoziții relaționale, care pun în legătură relația unei entități de referință și o entitate primară care urmează să fie localizată. Dacă o informație, reprezentând imaginea la nivel de pixel, în dată ce entitățile vizuale au fost localizate, legăturile spațiale între ele pot fi calculate automat printr-un analizor special. Conceptele spațiale, sunt în mod obișnuit reprezentate simbolic. Reprezentarea de structuri au diferite grade de complexitate, depinzând de tipurile de cerere și raționamentul cerut [2]. Ele sunt adesea numite indecși spațiali, pentru a sublinia faptul că ele acționează ca indecși când căutarea este pentru o configurație spațială specifică.

Mișcarea

Mișcarea este elementul de caracterizare principal într-o secvență de cadre. Ea, este în mod direct legată în poziția relativă a entităților spațiale sau la o mișcare a camerei. Analiza mișcării și reprezentarea este un subiect adresat pe larg în recunoașterea de modele și prelucrarea pe calculator. Metodele care calculează o estimare aproximativă a mișcării urmăresc două concepte distincte. O metodă ia în cont schimbările temporale ale primitivelor de nivel – gri, de la un cadru, la cel care urmează, și calculează un câmp de flux dens obișnuit la fiecare pixel de imagine. Sub restricții adecvate, cele două componente necunoscute din câmpul fluxului sunt obținute prin rezolvarea unui sistem de ecuații neliniare [2].

Cealaltă, este bazată pe extracția unui set de caracteristici rare ale obiectelor, cum ar fi puncte caracteristice, sau colțuri, și urmărirea lor în cadrele următoare. O dată ce corespondența între cadre este stabilită, și restricțiile despre rigiditatea obiectului sunt formulate, componentele de mișcare sunt obținute prin rezolvarea unui sistem de ecuații neliniare [2]. Mișcarea poate fi reprezentată printr-un set de valori ale parametrilor sau prin șiruri simbolice care indică cum se schimbă legăturile spațiale în timp.

5. Reconstituirea imaginii prin similitudinea texturii

Împreună cu culoarea, textura, este o caracteristică puternică de discriminare, prezentă aproape oriunde în natură. Texturile pot fi descrise conform cu proprietățile de percepție, de frecvență sau spațiale. Periodicitatea, granulația brută, direcția preferată, gradul de complexitate sunt câteva din cele mai

proeminente atribute perceptuale ale texturii. Spațiile caracteristice bazate pe aceste atribute interesează în mod particular pentru reconstituirea imaginii prin asemănarea texturii. Asemenea culorilor, texturile sunt legate de efectele psihologice. În particular, ele subliniază orientarea și adâncimea spațială între obiecte suprapuse.

Un concept pentru extragerea imaginilor cu texturi similare ca exemplu, este să considerăm măsurile texturii, aceleași, ca acelea întrebuițate pentru clasificarea texturii, în recunoașterea formei, și compară asemenea măsuri cu acelea extrase din model. Validitatea acestui concept este limitată prin pro și contra de reprezentările adoptate. Exemplul din acest concept sunt motorul Virage [2], sistemul CANDID [2] și sistemul NeTra [2]; În sistemele datorate culorii lui Gifel și Jain [2] și datorită lui Randen și Huosy [2]. În câteva cazuri percepția utilizatorului este în mod explicit luată în considerare, utilizând un set de semnătură ale texturii potrivite (Modelele lui Tamura, Mori și Yamawaki și descompunerea lui Wold) ca descriptori. Sistemul QBIC [2] și sistemul Photobook [2], urmăresc acest concept. Influențarea utilizatorului, este condusă prin mecanismul reacției al relevanței.

Alt concept, este să facem sistemul să învețe de la vederea personală a utilizatorului, a similitudinii texturii și apoi să fie influențată ca să execute corespunzător regăsirea. Acest concept derivă de la convingerea că fiecare utilizator este sensibil la o combinație particulară de caracteristici și că măsurile specializate de nivel scăzut ale texturii nu sunt eficiente în cele mai multe cazuri. Pentru acest scop sunt necesare multiple caracteristici, fie extrase din imagini sau atașate la ele, împreună cu posibilitatea de selectare a modelelor celor mai corespunzătoare și utile pentru sarcină. Sistemul Four Eyes [2], este un exemplu de acest tip de concept. Texturile utilizate într-o cerere pot fi extrase din imagini care au fost satisfăcătoare într-o cerere anterioară sau selectate dintr-un set de părți de texturi predefinite. Instrumentele de editare (cu decupare, lipire, și facilități de redesenare) și funcții de scalare (pentru a ajusta scala rezoluției) sunt în mod obișnuit necesare la compunerea unui exemplu de cerere. Adesea cererile cu semnificație prin textură, de asemenea, includ specificația de culoare [2] și formă [2].

6. Regăsirea imaginii prin similitudinea formei

Perceperea unei forme constă în capturarea elementelor vizibile ale unui obiect. Pentru oameni, sunt uneori suficient de puține semne selectate pentru identificare care de asemenea dau impresia unei reprezentări reale și complete ale obiectului. Pe de altă parte, cercetarea imaginii cu ajutorul calculatorului, a furnizat multe soluții diferite pentru reprezentarea formei și măsurarea diferenței dintre

două forme. Pentru scopurile regăsirii prin similitudinea formei, sunt preferate acele reprezentări ca aspectele perceptuale caracteristice ale unor forme care sunt capturate și noțiunea umană de exactitate între forme, corespunde la exactitatea topologică în reprezentarea spațială .

BIBLIOGRAFIE:

1. Guojon Lu. *Communication and Computing for Distributed Multimedia Systems*. Artech House 1996.
2. Alberto del Bimbo. *Visual Information Retrieval*. Morgan Kaufmann Publisher 2001.
3. Harold Kosch, Laszlo Boszormenyi, Mario Doller, Mullugeta Lisbie, Andrea Kofler & Peter Schojer, *The life – cycle of Multimedia Metadata IEEE Multimedia* 12(1) Janory / March 2005
4. C.H. Wei , C.- T. Li and R. Wilson, *A General Framewok for Content – Based Medical Image Retrieval with its Application to Mammograms*. In Proc. SPIE Int’l Symposium on Medical Imaging, San Diego, February 2005
5. Vladimir Cretu. *Structuri de date si tehnici de programare-curs*. Timisoara 1986.
6. Ramez Elmasri, Shamkant B. Navathe. *Fundamentals of Database Systems*. Addison - Wesley Publishing Company , second edition 1994

SHORT SELLING

**Asist. drd. Apostol Luiza
University of Pitesti**

Introduction

Have you ever been absolutely sure that a stock was going to decline and wanted to profit from its regrettable demise? Wouldn't it be nice to see your portfolio increase in value during a bear market? Both scenarios are possible. Many investors make money on a decline in an individual stock or during a bear market, thanks to an advanced investing technique called "short selling."

Short selling is neither terribly complex nor entirely simple. In other words, it's a concept that many investors have trouble understanding. In general, people think of investing as buying an asset, holding it while it appreciates in value, and then eventually selling to make a profit. Shorting is the opposite: an investor makes money only when a shorted security falls in value.

Short selling involves many unique risks and pitfalls to be wary of. The mechanics of a short sale are relatively complicated compared to a normal transaction. And, as always, the investor faces high risks for potentially high returns. It's essential that you understand how the whole process works before you get involved.

What is Short Selling?

When an investor goes long on an investment, it means she has bought a stock believing its price will rise in the future. Conversely, when an investor goes short, he is anticipating a decrease in share price.

Short selling is the selling of a stock that the seller doesn't own. More specifically, a short sale is the sale of a security that isn't owned by the seller, but that is promised to be delivered. That may sound confusing, but it's actually a simple concept.

Here it is: when you short sell a stock, your broker will lend it to you. The stock will come from the brokerage's own inventory, from another one of the firm's customers, or from another brokerage firm. The shares are sold and the proceeds are credited to your account. Sooner or later you must "close" the short by buying back the same number of shares (called "covering") and returning them to your broker. If the price drops, you can buy back the stock at the lower price and make a

profit on the difference. If the price of the stock rises, you have to buy it back at the higher price, and you lose money.

Most of the time, you can hold a short for as long as you want. However, you can be forced to cover if the lender wants back the stock you borrowed. Brokerages can't sell what they don't have, and so yours will either have to come up with new shares to borrow, or you'll have to cover. This is known as being "called away." It doesn't happen often, but is possible if many investors are selling a particular security short.

Since you don't own the stock (you borrowed and then sold it), you must pay the lender of the stock any dividends or rights declared during the course of the loan. If the stock splits during the course of your short, you'll owe twice the number of shares at half the price.

Also, because you are being loaned the stock, you are buying on margin. In fact, you have to open a margin account to short stocks. Your broker will charge you interest on the loan and you are subject to rules of margin trading.

Why Short?

There are two main motivations to short:

1. To speculate

The most obvious reason to short is to profit from an overpriced stock or market. Probably the most famous example of this was when George Soros "broke the Bank of England" in 1992. He risked \$10 billion that the British pound would fall and he was right. The following night, Soros made \$1 billion from the trade. His profit eventually reached almost \$2 billion.

2. To hedge

For reasons we'll discuss later, very few sophisticated money managers short as an active investing strategy (unlike Soros). The majority of investors use shorts to hedge. This means they are protecting other long positions with offsetting short positions.

Restrictions

There are many restrictions on the size, price and types of stocks you are able to short sell. For example, you can't short sell penny stocks and most short sales need to be done in round lots.

In addition, the SEC, NYSE and NASD have rules preventing short selling unless the last trade of the stock is at the same or higher price (known as an uptick or zero plus tick). These rules exist so that investors can't sell short in a declining market. Continuous short selling on a falling stock will keep forcing it down,

damaging the market further.

The Transaction

Suppose that the stock is currently trading at \$65, but you predict it will trade much lower in the coming months. You decide to take the plunge and short 100 shares. The transaction is straightforward--most online brokerages will have a check box that says "short sale" and "buy to cover."

One of two things can happen in the coming months:

The Stock Price	Sinks
(stock goes to \$40)	
Borrowed 100 shares of XYZ at \$65	\$6,500
Bought Back 100 shares of XYZ at \$40	-\$4,000
Your Profit	\$2,500

The Stock Price	Rises
(stock goes to \$90)	
Borrowed 100 shares of XYZ at \$65	\$6,500
Bought Back 100 shares of XYZ at \$90	-\$9,000
Your Profit	-\$2,500

Clearly, short selling can be profitable. But then, there's no guarantee that the price of a stock will go the way you want (just as with buying long).

Shorters use an endless number of metrics and ratios to find shortable candidates. Some use a similar stock picking methodology to the longs, but just short the stocks that come out worst. Others look for insider trading, changes in accounting policy, or bubbles waiting to pop.

One indicator specific to shorts that is worth mentioning is short interest. This reveals how many shares have already been sold short. It's a dangerous sign if too much stock is sold short before you initiate a new short position. This is discussed in detail in our article, "Short Interest: What Does It Tell Us?"

The Risks

Now that we've introduced short selling, let's make one thing clear: shorting is risky. Actually, we'll rephrase that. Shorting is very, very risky ... You can have a great time, or you can get trampled.

You can think of the outcome of a short sale as basically the opposite of a regular buy transaction, but the mechanics behind a short result in some unique risks.

1. History has shown that, in general, stocks have an upward drift. Over the long run, most stocks appreciate in price. For that matter, even if a company barely improves over the years, inflation should drive its stock price up somewhat. What this means is that shorting is betting against the overall direction of the market.

2. When you short sell, your losses can be infinite. A short sale loses when the stock price rises, and a stock is (theoretically, at least) not limited on how high it can go. On the other hand, a stock can't go below 0, so your upside is limited. Bottom line: you can lose more than you initially invest, but the best you can earn is a 100% gain if a company goes out of business.

3. Shorting stocks involves using borrowed money, otherwise known as margin trading. Just as when you go long on margin, it's easy for losses to get out of hand because you must meet the minimum maintenance requirement of 25%. If your account slips below this, you'll be subject to a margin call--you'll be forced to put in more cash or liquidate your position. (As mentioned earlier, we won't cover margin details here because we have an entire tutorial devoted to it.)

4. If a stock starts to rise and a large number of short sellers try to cover their positions at the same time, it can quickly drive up the price even further. This phenomenon is known as a "short squeeze." Usually, news in the market will trigger a short squeeze, but sometimes traders who notice a large number of shorts in a stock will attempt to induce one. This is why it's not a good idea to short a stock with high short interest. A short squeeze is a great way to lose a lot of money extremely fast.

5. The final and largest complication is being right too soon. Even though a company is overvalued, it could conceivably take a while to come back down. In the meantime, you are vulnerable to interest, margin calls, and being called away. Academics and traders alike have tried for years to come up with explanations as to why a stock's market price varies from its intrinsic value. They have yet to come up with a model that works all the time, and probably never will.

Take the dot-com bubble, for example. Sure, you could have made a killing if you shorted at the market top in the beginning of 2000. But many believed that stocks were grossly overvalued even a year earlier. You'd be in the poorhouse now if you shorted the Nasdaq in 1999! This is contrary to the popular belief that pre-

1999 valuations more accurately reflected the Nasdaq. However, it wasn't until three years later, in 2002, that the Nasdaq returned to 1999 levels.

Momentum is a funny thing. Whether in physics or the stock market, it's something you don't want to stand in front of. All it takes is one big shorting mistake to kill you. Just as you wouldn't jump in front of a pack of stampeding bulls, don't fight against the trend of a hot stock.

Ethics and the Role of Short Selling

It's safe to say that short sellers aren't the most popular people on Wall Street. Many investors see short selling as "un-American" and "betting against the home team." Some hold short sales as a major cause of market downturns, such as the crash in 1987. There isn't a whole lot of evidence to support this, as other factors such as derivatives and program trading also played a massive role. Still, regulators have introduced rules that make it more difficult for short sales to push a market downward. We already mentioned one of these regulations, the uptick rule, where a short is prevented unless a stock is trading up.

On the other hand, it's tough to deny that short selling makes an important contribution to the market. It provides liquidity, drives down overpriced securities, and generally increases the efficiency of the markets. Short sellers are often the first line of defense against financial fraud. While the conflicts of interest from investment banking keeps some analysts from giving completely unbiased research, work from short sellers is often regarded as being some of the most detailed and highest quality research in the market. It's been said that short sellers actually prevent crashes because they provide a voice of reason during raging bull markets.

However, short selling also has a dark side, courtesy of a small number of traders who are not above using unethical tactics to make a profit. Sometimes referred to as the "short and distort," this technique takes place when traders manipulate stock prices in a bear market by taking short positions and then using a smear campaign to drive down the target stocks. This is the mirror version of the "pump and dump," where crooks buy stock (take a long position) and issue false information that causes the target stock's price to increase. Short selling abuse like this has grown with the advent of the Internet and the growing trend of small investors and online trading. For more information on this, check out our article entitled: "The Short and Distort, Stock Manipulation in a Bear Market."

Conclusion

- Short selling is another technique you can add to your trading toolbox. That is, if it fits with your risk tolerance and investing style. Let's recap:
- In a short sale an investor borrows shares, sells them, and must eventually return the same shares (cover). Profit (or loss) is made on the difference between the price when the shares are borrowed compared to when they are returned.
- An investor makes money only when a shorted security falls in value.
- Short selling is done on margin, and so you must pay interest and are subject to the rules of margin trading.
- The shorter must pay the lender any dividends or rights declared during the course of the loan.
- The two reasons for shorting are to speculate and to hedge.
- There are restrictions as to what stocks can be shorted, and when a short can be carried out (uptick rule).
- Short interest tells us the number of shares that have already been sold short in a security.
- Short selling is very risky. You can lose more money than you invest but are limited on the upside.
- A short squeeze is when a large number of short sellers try to cover their positions at the same time and thus, drive up the price of a stock.
- Even though a company is overvalued, it may take a long time for it to come back down. Fighting the trend almost always ends up with trouble.
- There are some that see short selling as unethical and bad for the market.
- Short selling contributes to the market by providing liquidity, efficiency, and acting as a voice of reason in bull markets.
- Some unethical traders spread false information in an attempt to drive the price of a stock down and make a profit by selling short.

References

- Anghelache G., *Piețe de capital și tranzacții bursiere*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1997;
- Sharpe W. P., Alexander G. J., *Investments*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1990;
- Vâșcu T., Dragotă V., *Piețe de capital. Evaluarea și gestionarea valorilor mobiliare*, Editura Fundației România de Măine, București, 1998.

ANTI – COMPETITIVE PRACTICES SANCTIONED BY THE COMPETITION ACT

**Assistant Lecturer Candidate for a Doctor’s Degree Bâldan Cristina
University of Pitesti**

Abstract

Gaining an important position on a market represents a very important strategic objective for many competitors, objective which can be achieved by adopting a proper marketing strategy. Once this position is gained by consistent tactics that corresponds to the marketing strategy, a market ruling position can be reached. But this ruling position, held by an economic agent on a market, does not come in conflict with the law, by itself; the law punishes only the misuse of authority. It is obvious that, when holding an important position, the respective economic agent will be tempted to speculate it, by adopting a certain competitive behavior. If the other competitors will be able to counteract his actions, by well thought-out marketing acts, then the ruling position will be no longer held by the respective economic agent.

In the practical cases of the competition legislation area a wide variety of anti – competitive practices is presented, which can be used by the economic agents when trying to obtain competitive advantages. As a rule, the large companies are the ones that tend to resort to a series of anti – competitive practices, such as the agreements between the economic agents or the misuse of authority, rather than the middle or small ones. However, these companies also do not always own the market power, because within the respective market there are other competitive people who act in order to maximize the profits. Thus, in order to create obstacles when possible competitors enter on a market, the economic agents often resort to a series of “competitive weapons” which are mainly seen as anti – competitive methods (for example the ruin price, the discrimination price, the agreements of exclusive distribution between dealers and distributors and many others).

The Romanian Competition Act, which has been modified in two stages²⁶ for the complete harmonization with the relevant community provisions, as well as

²⁶ In the first stage has been adopted the Urgent Order of the Government no. 121/2003 for the modification and completion of the Competitive Act no. 21/1996, approved by Law no. 184/17.05.2004, published in the Official Gazette no. 461 on 24.05.2004.

In the second stage has been adopted the Law no. 538/25.11.2004 regarding the modification and completion of the Competitive Act, published in the Official Gazette no. 1130 on 30.11.2004.

to consolidate the administrative capacity of legislation integrating from the competitive area, treats in detail three types of anti – competitive behavior:

- The agreements between the companies;
- The misuse of authority;
- The fusions and other forms of “concentrations” between the companies.

Referring to **the agreements between companies**, from a **juridical point of view**, there are two types of agreements²:

- *Those juridically structured* which refer to express or tacit agreements concluded between the economic agents;
- *Those unstructured juridically*, which include the united practices consisting in the adaptation of the economic agents behavior to the competitive environment.

The forbidden anti – competitive practices which are mentioned in the art. 5 of the Competitive Act refer to:

- the united settlement in a direct or indirect way of the selling or buying prices, of the tariffs, reductions, additions, as well as of any other unequal commercial conditions;
- production, distribution, technological development or investments limitation or control;
- the sharing of the commodity markets or of the supply sources according to the territorial criterion, to the sales and acquisitions volume criterion or according to other criteria;
- the application regarding the commercial partners of some unequal conditions at equivalent labor conscriptions, thus causing a disadvantage in the competitive position for some of them;
- conditioning the conclusion of some agreements through which the partners accept certain clauses stipulating additional labor conscriptions which have no connection with the object of these agreements, either by their nature or according to the commercial usages;
- the participation, in a united way, with tricked offers at auctions or at any other forms of offers contests;
- the removing of some competitors from the market, the limitation or the impeding of the access on the market and of the freedom of practicing the competition by other economic agents, as well as the agreements of not buying or of not selling to certain agents without a reasonable justification.

These competitive practices can be performed only deliberately and then they enter under the incidence of law. There are situations when they can be

² Tatiana Mosteanu, *The Competition. Theoretical and Practical Approaches*, Economic Publishing House, Bucharest, 2000, p. 293.

performed of guilt, such as the case of the production, distribution, technological development or investments limitation (art. 5 paragraph (1) letter b)). If these practices do not significantly affect the competitive environment, they are not forbidden.

The agreements between two or more economic agents can refer to the activity of supplying with raw materials, to the production conditions, to the commercial activities or to any other element related to market. These agreements will have as a purpose the increase of the profits on account of eliminating the competition between the participants by restricting the production, by increasing the prices, by dividing the sale areas etc. The temptation of resorting to such anti-competitive practices certainly has as a justification the increase of the company's efficiency following the accomplishing of some scale economies due to the standardization of the products, to the diminishing of the risks related to the creation of some new products or to getting into new markets, but this justification does not have an ethical, legal basis.

The agreements can be express, when established by a document, or tacit, when there is no document.

An **united practice** defines the manifestation of the competitive economic agents who adopt a similar behavior on the relevant market having as an effect the restriction, the impediment or misrepresentation of the competition, as there is no previous agreement between them. In practice, an express agreement between the economical agents from an activity area can take the form of a cartel, which has as a purpose the maximization of the profits by the control of the production level of each company and of the selling price. According to the aimed object, *the cartels* can be: *sharing the market* or *imposing the price*.

From an economical point of view, agreements fall into:

- *Horizontal agreements*, which refer to the economic agents placed at the same level of the economic processes (for example, agreements between the producers, agreements between the distributors etc.);
- *Vertical agreements*, which refer to the economical agents placed at different levels of the same economic process (for example, agreements between the producers and distributors of the same product).

As a rule, *the horizontal agreements* can affect more intensely the normal competitive environment than *the vertical agreements*, which can also have pro-competitive effects, such as the increase of the economic efficiency. Also, these vertical agreements can have favourable effects over the consumers and, as a result, if they are found, the agreements, the decisions of association or the united practices can be integrated in the categories that are excluded from the application of the art. 5 paragraph (1) of the Competitive Act.

The categories of agreements excluded from the provisions of the art. 5 paragraph (1) take into account the following:

- Agreements for exclusive distribution;
- Agreements for exclusive purchase;
- Research – development agreements;
- Specialization agreements;
- Agreements for technology and/or know-how transfer;
- Franchise agreements;
- Distribution, service and spare parts agreements during the guarantee and post guarantee period for motor vehicles;
- Agreements in the assurance area.

The misuse of authority represents a serious anti – competitive practice, with a large variety of its manifestation forms (imposing the price, using ruin or discrimination prices, establishing unequal conditions for equivalent labor conscription), adopted by the economic agents with a significant market power and aiming at removing direct competitors.

The notion of “dominant position” has been defined within the Regulations for applying the provisions of art. 5 and 6 of the Competitive Act regarding the anti – competitive practices in the following way: “the situation in which an economic agent is able, to a considerable extent, to behave independently towards his competitors and clients on this market. Among the competitors, possible competitors will also be included, that is the economic agents who, under the economic given circumstances, have the ability of getting into the relevant market with products from other geographical areas, inclusive imported, or by rapidly adapting the production capacities they dispose of, under satisfactory efficiency conditions”.

The Law Court of the European Community defined the *ruling position* as a “position of economic force held by a company, which gives it the opportunity to impel the maintaining of the effective competition on the relevant market, thus giving it the power to behave independently towards its competitors, clients and finally towards the consumers”.

Gaining an important position on a market represents a very important strategic objective for many competitors, objective which can be achieved by adopting a proper marketing strategy. Once this position is gained by consistent tactics that corresponds to the marketing strategy, a market ruling position can be reached. But this ruling position, held by an economic agent on a market, does not come in conflict with the law, by itself; the law punishes only the misuse of authority. It is obvious that, when holding an important position, the respective economic agent will be tempted to speculate it, by adopting a certain competitive behavior. If the other competitors will be able to counteract his actions, by well

thought-out marketing acts, then the ruling position will be no longer held by the respective economic agent.

A firm holds a dominant position if, on a relevant market, it can act, to a large extent, independently from its competitors²⁷.

The qualification of the position held by a firm on the relevant market starts with measuring the market segments. In the case of the market share, The European Law Court considers that the firm's value of at least 75%, maintained for a longer period of time, is enough to establish the existence of a ruling position, while a value between 40% and 75% also needs the existence of other elements in order to establish a misuse of authority.

The Competitive Act, in the art. 6 letter a) – g)²⁸ makes provisions for the following **forms of misuse of authority**, which can affect the trade or which are prejudicial to the consumers:

- the enforcing in a direct or indirect way of the selling or buying prices, of the tariffs or of other contractual unequal clauses and the refusal of treating with certain contractors, beneficiaries;
- the limitation of the production, distribution or technological development in the users or consumers disadvantage;
- conditioning the conclusion of some contracts through the acceptance by the partners of some clauses stipulating additional labor conscriptions which have no connection with the object of these contracts, either by their nature or according to the commercial usages;
- practicing some excessive prices or practicing some ruin prices, under costs, in order to remove the competitors or selling at the export under the production cost, covering the differences by imposing some higher prices to the internal consumers;
- the exploitation of a client or a contractor 's economic dependence state towards such an economic agent or agents, the client or the contractor having no alternative solution under equivalent circumstances, as well as breaking off the contractual relationships only for the reason that the partner refuses to comply with some unjustified commercial conditions.

We should mention that an analysis of these anti - competitive practices regarding the misuse of authority can be made very carefully and taking into account each case, individually.

²⁷ Corina Mireuta, *The Misuse of Authority in the Romanian Legislation*, The Profile Magazine, no. 2, 2004.

²⁸ Article 6 letter c) was abrogated in the second stage, with the intention of removing the differential treatment in the case of autonomous administrations and of trading companies having a majority state capital, towards the other economic agents.

The competition by price has represented for a long time a strategy of the large companies that intended to gain an important market segment. The companies committed themselves in a “war of prices” on a determined period of time, which had as a result the removal of the competitors. In some situations, establishing a price under below the costs can be a strategic variant when getting into a new market, attracting a segment of consumers, when getting rid of the stock products, or when carrying out a promotional campaign.

As a rule, the ruin price is used by an economic agent having a ruling position on the relevant market, who intends competitor and implies either selective reductions of prices or imposing a price which is not profitable.

Another debatable situation refers to the conditioned sales, when the selling of a product is conditioned by the purchase of another product which can be obtained under more favorable circumstances from another supplier or when the carrying out of a service is conditioned by the acquiring of a product or the carrying out of another service.

What is to be remembered is the gravity of the misuse of authority practice, which is reflected in the Competition Act by not granting an exception from the application of the provisions of the art. 6, unlike the exceptions from the application of the art. 5 regarding the agreements between economic agents.

As far as the Romanian legislation in the competitive field²⁹ is concerned, three large categories of operations are included in the area of the economic concentration notion: fusions, acquisitions by getting the control and creation of commonly concentrative³⁰ companies.

Fusions can take place by³¹:

- *Merging*: when two or more economical agents merge in a new agent and cease to exist as distinct legal persons;
- *Absorption*: when an economical agent is **included** by another economical agent, the latter keeping his legal personality, while the first ceases to exist as a legal person;
- *De facto fusion*: when two or more independent economic agents, although they keep their legal personality, combine their activities, creating a group which acts competitively as a single economic entity, in the absence of a legal act.

²⁹ The control of the economic companies was introduced in Romania in 1997, together with the coming into force of the Competitive Act no. 21/1996, the provisions contained in the articles 11-16 being developed afterwards in the Regulations regarding The Authorizing of the Economic Concentrations.

³⁰ Article 11, paragraph (2) and (3) of the Competitive Act no. 21/1996.

³¹ Art. 41-44 of the Regulations regarding The Authorizing of the Economic Concentrations, published in the Official Gazette no. 591 bis./09.08.2002.

The fusions are based upon different reasons, for example, the increase of the economic efficiency or the obtaining of the market power, the diversity, the extension on different geographical markets, the promotion of the financial and research-development devices.

Fusions are classified in three categories: **horizontal fusions, vertical fusions and mixture fusions**³².

The horizontal fusion refers to the association between competitive economic agents (who produce and commercialize the same products on the relevant market). If they are representative in point of dimension, horizontal fusions can reduce the competition on the market, often being under the control of the competitive authorities.

The vertical fusion takes place among the economical agents that operate at the level of the different stages of production, from raw materials to finished articles, placed in the distribution stage (for example: a fusion between an economical agent that operates on the market of the drilling holes services and an economic agent that works in the field of oil refining). Their effect usually materializes in the increase of the economic efficiency, although sometimes can have an anti – competitive impact.

The mixture fusion is presented under the form of an association of economic agents placed in unrelated fields (for example: between a producer of food products and a producer of equipments for the energetic industry).

A fusion can either create or consolidate the market power or can facilitate its carrying out only if it significantly increases the market concentration degree and only if it has as an effect a concentrated, defined and correctly measured market. The fusions which neither significantly increase the market concentration degree, nor lead to this result usually do not need the continuation of the analysis.³³

At last, we should take into account the fact that the negotiations for adhering to the European Union have been concluded when it comes to Chapter 6, The Politics in the Competitive field, which focuses on the following fields of activity:³⁴

- Eliminating the agreements that have as a an effect the diminishing of the competition and of the misuses of authority (for example: agreements for setting the prices among the competitors);

³² The placing in the three categories corresponds to the classification realized within Glossary of Industrial Economy by Right and Politics of the Competition, published under the care of the General Secretary of the Economic Organization for Participation and Development.

³³ Tatiana Mosteanu, Adina Nedelcu, *Economic Concepts in the Competitive Theory*, Profile Magazine: Competition, no. 1, 2003, p.25-26.

³⁴ European Integration Official Report no. 10 of 26th of January 2005, p.3.

- the control of the fusions among the companies (for example: the fusion of two large groups, which has as a result their ruling over the market; any concentration, starting with a certain level, must be presented for approval to the Committee).

The above mentioned aspects are sometimes called “**anti-trust regulations**”.

The legislation in the anti-trust field refers to the creation of equal conditions on the market for the economic agents, by fighting against the monopolization of some markets by companies that conclude protectionist agreements between them – restrictive agreements and fusions, among which the prevention of the economic power exploitation of some companies against others (the misuse of authority).

Thus, consumers’ interests are protected against possible discretionary practices which can appear on the market. Applying this legislation is carried out by the Competition Council³⁵.

REFERENCES :

1. Anghelache, C. - *Romania 2004. The Economical Status in an Election Year*, Economic Publishing House, Bucharest, 2004;
2. Lipsey, G. Richard;
Chrystal, K. Alec - *Positive Economy*, Economic Publishing House, Bucharest, 1999;
3. Moşteanu, T. - *Competition. Theoretical and Practical Approaches*, Economic Publishing House, Bucharest, 2000;
4. Priseceanu, Petre (coordonator) - *Common Politics of the European Union*, Economic Publishing House, Bucharest, 2004;
5. *** - The collection of *Profile Magazine: Competition*, years: 2002, 2003, and 2004;
6. *** - *The European Union Official Report Magazine*, weekly publication published by the Chamber of Commerce and Industry of Romania and Bucharest – The Management of European Integration and Bucharest Euro Info Center, issues from December 2004 and January 2005;
7. *** - *The Competition Act no. 21/1996*, published in the Official Gazette no. 88 from 30th of April 1996.

³⁵ European Integration Official Report, no. 7 of 14th of January 2005, p.1.

LES PARTICULARITÉS DE L'AUDIT DANS LE MILIEU INFORMATISÉ DE L'ÉVIDENCE DES STOCKS

Maître-assistant drd. Bănuță Mariana

Résumé

L'article présente les caractéristiques de l'audit dans un milieu informatisé à partir de l'évidence des stocks par le biais des risques qui peuvent y apparaître ; ainsi que les modalités d'audit qui s'imposent.

Même s'il est apparu initialement seulement sous la forme de détection des erreurs, le contrôle a acquis des formes multiples de manifestation qu'on peut utiliser simultanément, partiellement ou totalement, à un degré plus haut ou plus bas d'autonomie et de raffinement, en fonction des nécessités informationnelles des utilisateurs et en fonction des caractéristiques du système soumis au processus. Par conséquent, des formes de contrôle sont apparues, des formes qu'on appelle: **le contrôle interne, le contrôle de gestion, l'audit interne, l'audit comptable et financier**, qui représentent autant d'autres instruments qui sont au service des professionnels de ce métier.

Sans disposer dans une unité économique d'un **contrôle** capable d'assurer l'accomplissement de ses objectifs principaux (conformément à l'Institut des Auditeurs Internes aux États-Unis), de la fiabilité et de l'exhaustivité des informations, du respect des procédures, des plans, des lois et des règlements, de la protection des biens, de l'utilisation économique et efficace des ressources, on ne peut pas atteindre les objectifs et les buts proposés, la société ne peut pas progresser.

Les stocks, en tant que composante essentielle de l'actif de la société, constituent une ressource „clef ” dans la production et la vente dans l'industrie du meuble. C'est pourquoi un contrôle rigoureux s'impose, à partir du niveau opérationnel (le contrôle opérationnel), en ce qui concerne la gestion quotidienne jusqu'à celui de gestion (le contrôle de gestion, à moyen terme, qui assure la mobilisation „efficace et permanente des ressources et des énergies en vue d'atteindre les objectifs ”³⁶, en assurant la transformation des décisions stratégiques et des décisions opérationnelles, courantes) et en arrivant enfin à celui stratégique, à long terme (le contrôle stratégique).

Sans débattre des notions terminologiques concernant le contrôle dans son ensemble, on va souligner en ce qui suit, ses particularités dans un milieu informatisé.

³⁶ N. Albu, C. Albu „Instruments de menagement de la performance” Vol. I, Éd. Économique, 2003, p. 114

Ainsi qu'on vient de préciser dans cette étude, l'une des directions importantes de perfectionnement du système d'évidence et de contrôle concernant l'activité déployée, est constituée par l'utilisation sur une grande échelle des systèmes informatiques de calcul. Par l'intermédiaire des possibilités que les ordinateurs électroniques offrent en général, et des systèmes de traitement automatique des données en particulier, on réalise une prémisse en vue du développement analytique du système d'évidence et en vue de l'agrégation des données primaires par des critères multiples pour fournir des informations importantes et utiles aux managers de tous les niveaux d'organisation de l'entreprise.

La compréhension du milieu de contrôle, des caractéristiques du système informationnel dans son ensemble représentent un pas important et décisif **pour les auditeurs**, en vue de l'établissement du degré de crédibilité du système même et des informations qu'il fournit. L'objectif général et **le processus d'audit dans un milieu informatisé** ne diffèrent pas, structurellement, des étapes et des procédés classiques. Les différences apparaissent seulement à cause de la nécessité de l'auditeur de connaître le système informatique existant, de la compréhension des applications informatiques utilisées dans le traitement automatique des données, tout comme de la manière dans laquelle celui-ci satisfait les demandes de l'utilisateur.

Les auditeurs réalisent trois types fondamentaux d'audit: les audits de la situation financière, des audits opérationnels et les audits de la conformité. On appelle souvent les deux derniers services „activités d'audit” bien qu'ils ressemblent plus aux services de certification et d'assurance³⁷.

L'audit des situations financières est effectué pour déterminer si en ensemble, les situations financières sont présentées en accord avec certains critères.

L'audit opérationnel représente l'analyse de toute portion des procédures et des méthodes opérationnelles d'une organisation en vue de l'évaluation de leur efficience et efficacité. Après l'achèvement d'un audit opérationnel, les managers attendent, normalement, des indications pour l'amélioration des activités opérationnelles. À cause du nombre élevé de la diversité des domaines dont on peut évaluer l'efficacité opérationnelle, il est impossible de définir un processus typique d'audit opérationnel. Dans le cas de l'audit opérationnel, les vérifications ne se limitent pas à la comptabilité. Elles peuvent contenir l'évaluation de la structure d'organisation, des **opérations informatisées**, des méthodes de production, tout comme de toute aire d'activité dans laquelle l'auditeur dispose de connaissances suffisantes. La réalisation d'un audit opérationnel et le rapport de leurs résultats sont plus difficiles à définir que les deux autres types d'audit. En plus, l'activité

³⁷ “Types d'audit Standard” article publié dans la revue „La Tribune Économique” nr. 28 / 13 juillet 2005 p. 37

d'audit opérationnel est plus proche de la consultation manageriale que de ce qu'on comprend normalement par audit.

L'Audit de la conformité a comme but d'évaluer si l'entité examinée respecte certaines procédures, règles ou dispositions. Normalement, les résultats des audits de la conformité sont rapportés à une personne de l'intérieur de l'entité soumise à l'audit et non à une gamme large d'utilisateurs. Les managers, à la différence des utilisateurs externes, constituent le principal groupe intéressé au degré de conformité avec certaines procédures et normes préétablies. Par conséquent, la plus grande partie des travaux dans ce domaine est réalisée par des auditeurs internes, des employés de la société. Pourtant, lorsqu'une entité souhaite de vérifier si les conditions qu'elle a imposées sont respectées, l'auditeur est engagé par l'organisation qui définit les normes à respecter.

Dans le tableau ci-dessous, on va présenter un exemple pour chaque type d'audit, pour mettre en valeur les ressemblances et les différences entre elles, concernant l'identification des trois composantes fondamentales de l'audit : **la collecte et l'évaluation des épreuves, les informations et les critères prédéfinis.**

Tableau no. 1 Exemples pour chaque type d'audit

Type de l'audit	Exemple	Informations	Critères prédéfinis	Épreuves disponibles
L'audit des situations financières	L'audit annuel des situations financières de la fabrique de meuble S.C. Alprom S.A Pitești	Les situations financières de S.C. Alprom S.A. Pitești	OMF no. 94/2001 et les Standards Internationaux de Comptabilité	Documents, évidences comptables et confirmations extérieures
L'audit opérationnel	L'évaluation du degré de satisfaction des spécifications d'études pour le système informatique de gestion des stocks pour S.C. Alprom S.A. Pitești	La structure d'organisation de l'entité, le flux informationnel des stocks, le modèle conceptuel des données et des transformations, des situations de sortie, accès aux informations	Les Dispositions et les Normes intérieures concernant l'organisation et la réalisation de l'activité de gestion des stocks	Documents d'évidence des stocks (opérateur courant, postopérateur), le dossier d'analyse et d'études, observations et discussions avec les futurs bénéficiaires
L'audit de la conformité	La détermination de la	Les situations de sortie élaborées (des situations	Les dispositions légales	Les évidences comptables de la société, les

	satisfaction des demandes légales concernant la correctitude de l'évaluation des stocks (le programme informatique respecte les normes concernant les stocks à la sortie du patrimoine)	concernant les consommations des stocks et leur enregistrement)	spécifiques	documents qui ont été à la base de l'enregistrement dans le programme informatique des stocks (tant à l'entrée qu'à la sortie), la documentation d'utilisation du programme informatique, etc.
--	---	--	-------------	---

Après l'analyse des caractéristiques des trois types d'audit on peut constater le fait que **l'audit des systèmes informatiques** se retrouve dans les catégories d'**audit opérationnel ou audit de la conformité**, en fonction de l'objectif de l'audit, de qui le commande et pour quel but.

Dans l'étape de „**Panification**” de l'audit, les auditeurs doivent se former une image sur la signification et la complexité du milieu informatique, sur l'accessibilité des données en vue de l'audit. Cette image est définie par les caractéristiques³⁸:

➤ **La structure d'organisation du milieu informatique**, qui met un grand accent sur la nécessité de la séparation des fonctions incompatibles adressées à la même personne.

➤ **La complexité et l'importance du traitement automatique de chaque application significative**. Une application informatique peut être considérée complexe lorsque:

- Le volume des transactions est considéré par les utilisateurs de l'application difficile pour l'identification et la correction des erreurs pendant le processus;
- L'application peut produire automatiquement des transactions significatives ou peut fournir des entrées vers d'autres applications;
- Les transactions sont échangées de manière électronique avec d'autres organisations, ce qui implique des contrôles supplémentaires associés à la voie de communication.

³⁸ Adaptation de certains articles de spécialité publiés sur www.theiia.org/itaudit
IT Audit Planning by John Silltow 15/nov 2004 „Computer audit – a positive force for internal control?” Alan Oliphaut 15 oct 1998

➤ **La disponibilité des données.** Dans un milieu informatisé, certaines informations sollicitées par l'auditeur peuvent exister seulement pour une période courte et/ou seulement dans une forme électronique; concernant cet aspect on doit rappeler aussi la vulnérabilité des milieux de stockage des données / des informations.

➤ **L'utilisation des techniques d'audit assistées par l'ordinateur** pour une croissance de la performance des procédures d'audit.

Cette analyse de l'importance et de la complexité des activités du milieu informatisé a un impact favorable dans l'évaluation des risques inhérents et du contrôle.

Dans un milieu informatisé, l'ampleur des risques prend une autre dimension, leur nature étant influencée par:

➤ **La densité de l'information est beaucoup plus grande que les systèmes classiques,** qui ont à la base le papier. Les disquettes, les disques optiques et d'autres supports modernes qui sont utilisés pour sauver ce grand volume d'informations qui comprend des milliers de pages de papier, peuvent être subtilisés beaucoup plus discrètement tout en produisant des fraudes ou tout au moins en affectant la confidentialité de ces informations.

➤ **La transparence des documents concernant le déroulement de certaines opérations.**

a) L'absence des documents d'entrée- les données peuvent être introduites dans le système sans avoir à la base des documents justificatifs- c'est l'exemple des transactions on-line.

b) L'absence de quelques „traces” visibles des transactions- même si dans la pratique du traitement manuel toute transaction peut être suivie à partir du document primaire, puis dans les registres comptables, les comptes- dans le traitement automatique, dans le parcours d'une transaction peut exister une période limitée, dans un format électronique.

c) L'absence de quelques sorties visibles- certaines transactions ou résultats, en particulier lorsque ceux-ci représentent des détails, peuvent être retrouvés mémorisés seulement dans les fichiers de l'application (et pas dans une forme imprimée).

➤ **L'autorisation des transactions.** Dans un milieu informatisé on peut inclure aussi la capacité de l'ordinateur d'initier et d'exécuter automatiquement des transactions, et, autrement dit, il s'agit de la manière d'études de l'application informatique qui peut incorporer certaines autorisations implicites et fonctions de production automatiques.

➤ **L'application uniforme des transactions.** Une application informatique réalise d'une manière uniforme des transactions similaires, ayant comme principal élément les mêmes instructions programme. De cette manière, les fautes de

rédaction des documents associés à une application manuelle sont éliminées virtuellement. En échange, les erreurs de programme peuvent conduire à l'application incorrecte des transactions, de sorte que les auditeurs concentrent leur attention sur l'exactitude et la consistance des sorties.

- **L'accès interdit aux données et aux fichiers** peut être effectué avec plus de facilité, ce qui implique un grand potentiel de fraude et d'erreur.
- **La rémanence des supports de mémorisation des données**, après avoir été effacées peut constituer une voie sûre pour entrer dans la possession de certaines informations importantes.
- **L'agrégation des données.** Les nouveaux systèmes de traitement automatique des données, comme ceux pour assister la décision, ont conduit à la valorisation de quelques informations importantes de l'entité, en produisant des prévisions, des stratégies et des tactiques de parcours dans un certain domaine. Par conséquent, les informations acquièrent des valences supplémentaires à la différence de celles obtenues par leur conservation en plusieurs lieux, séparés entre eux.
- **L'évolution de la technologie informationnelle** a connu dans les dernières années un rythme accéléré, mais on ne peut pas affirmer la même chose en ce qui concerne les progrès enregistrés dans le domaine de la sécurité des données.
- **La forte intégration des systèmes** apparaît comme une conséquence de l'utilisation des moyens de communication et de la multiplication des réseaux d'ordinateurs. Les applications de commerce électronique sont seulement un exemple dans ce sens, mais l'appétit des „spécialistes” en ce qui concerne la fraude informationnelle peut s'affirmer davantage.
- **L'absence des traces des éventuelles attaques criminelles** constitue un autre élément inquiétant du nouveau milieu de travail; dans ce sens la modification des données, leur adjonction, voire leur effacement sont devenus des opérations beaucoup plus faciles à réaliser, mais en même temps assez difficiles à découvrir.

L'analyse du risque dans un milieu informatisé

L'objectif d'une analyse des risques informationnels (des risques IT) est celui d'identifier les modalités par lesquelles les données et, implicitement, le système informatique qui les contient, est exposé au risque. Les éléments présentés dans le paragraphe antérieur conduisent à l'idée que le milieu informatisé produit des risques nouveaux et que toute organisation, en vue d'assurer une protection efficace des informations, nécessite de développer un processus complexe d'étude et d'analyse des risques.

Le risque IT se manifeste par l'intermédiaire de ses propres composantes: des menaces, des vulnérabilités et de l'impact. Les menaces exploitent les

vulnérabilités d'un système qui mènent à l'impact et en essence, la combinaison de ces trois éléments détermine la grandeur du risque³⁹.

En général, les risques associés à un système informationnel, que chaque auditeur doit analyser et évaluer (la technique fréquemment utilisée dans ce cas-là est celle du questionnaire), en vue d'apprécier le système en soi-même, visent:

➤ **Le risque de la sécurité physique** qui sera évalué en fonction des informations acquises, concernant l'existence des systèmes de surveillance, détection et alarme dans le cas d'un incendie, des systèmes de protection contre les chutes de tension, la protection des équipements contre les orages, la protection contre les catastrophes naturelles (inondations, les tremblements de terre...), la protection physique des supports de mémorisation.

➤ **Le risque de communication** peut prendre des valences différentes, en fonction de la disponibilité du système au réseau public, situation dans laquelle l'auditeur doit analyser les mesures de sécurité adoptées: l'existence d'un pare-feu, sa manière de configuration, l'analyse de la manière de transmission des données par le réseau public (l'utilisation des techniques de cryptage, l'existence d'un réseau virtuel privé- VPN. Ce risque peut se manifester aussi au niveau d'un réseau local, lorsque sa configuration n'est pas parfaite et à cause de „l'écoute” des lignes de communication, sa circulation peut être compromise. Les informations confidentielles ne visent pas seulement leur mémorisation dans les stations de travail ou les serveurs, mais aussi sur les lignes de communication.

➤ **Le risque concernant l'intégrité des données et des transactions** vise tous les risques associés à leur autorisation, complexité et précision.

➤ **Le risque d'accès** se réfère au risque associé à l'accès inadéquat au système, aux données ou aux informations. Les implications de ce risque sont majeures, car les informations doivent être confidentielles et les données ou les bases de données intègres et disponibles. Dans ce sens-là, les actions de l'auditeur supposent une analyse du management des mots de passe au niveau de l'organisation (autrement dit l'attribution et le changement des mots de passe font-ils l'objet d'une approbation formelle?), une investigation des essais d'accès interdit au système (existe-t-il une disposition de ceux-ci?), une analyse de la protection des stations de travail (sont-ils doués d'un logiciel qui puisse bloquer l'accès au réseau, lorsque l'utilisateur ne se trouve pas devant son ordinateur?).

➤ **Le risque concernant la protection antivirus** qui impose une analyse de l'existence des programmes antivirus à l'intérieur, leur utilisation au niveau du serveur et des stations de travail, l'amélioration de ces programmes (par voie manuelle ou automatiquement. La lutte contre les virus est essentielle mais pas facile à réaliser. Malgré le grand nombre de programmes antivirus existants, une

³⁹ Adaptation selon INTONSAI IT AUDIT COMMITTEE – IT SECURITY, notes de cours, www.intosai.com

analyse des caractéristiques du programme est nécessaire, concernant: le balayage électronique du système ou sa surveillance continue, le balayage des messages e-mail, le balayage manuel

➤ **Le risque concernant la documentation du système informatique.** La documentation générale d'un système informatique vise d'une part la documentation du système d'opération ou du réseau et, d'autre part, la documentation des applications installées. Cette documentation peut être différente pour les administrateurs, les utilisateurs et les opérateurs de sorte qu'elle représente une aide pour installer, opérer, administrer et utiliser le produit. Les risques associés à la documentation peuvent se référer au fait que celle-ci ne reflète pas la réalité en ce qui concerne le système, elle n'est pas intelligible, elle est accessible aux personnes qui n'ont pas d'autorisation, elle n'est pas actualisée.

➤ **Le risque concernant le personnel** peut être analysé selon les critères suivants:

- La structure d'organisation au niveau du département IT qui aura en vue la manière dans laquelle sont distribuées les charges et les responsabilités à l'intérieur de celui-ci. L'allocation d'un nombre trop grand de responsabilités pour une seule personne ou pour un groupe de personnes est le signe d'une organisation intérieure défectueuse.

- La pratique de sélection des employés. À la base d'un milieu de contrôle adéquat sont la compétence et l'intégrité du personnel, ce qui implique pour les auditeurs une analyse des politiques et des procédures concernant l'emploi, la spécialisation, l'évaluation des performances et la promotion des employés.

➤ **Le risque concernant l'infrastructure** se concrétise parce que l'organisation ne détient pas une infrastructure effective de la technologie de l'information (du matériel informatique, des réseaux, des logiciels d'application, des gens et des moyens) pour soutenir ses besoins.

➤ **Le risque de management des situations inattendues (risque de disponibilité)** est le risque associé aux dangers naturels, aux désastres, aux chutes de système qui peuvent conduire aux pertes définitives des données, des applications, dans l'absence de quelques procédures de surveillance de l'activité, des plans de redressement dans le cas de désastre.

Entre l'audit financier et l'audit du système informatique il y a **trois différences principales**⁴⁰, sous les aspects suivants: le but de l'audit, la distribution des rapports et l'inclusion de quelques aspects non financiers dans le cas de l'audit informatique.

- **Le but de l'audit.** Les différences principales entre l'audit financier et l'audit du système informatique se réfèrent au but poursuivi par la réalisation des tests. L'accent de l'audit financier est mis sur la correctitude de l'enregistrement des

⁴⁰ L'article "Économies ou ... pertes?" publié dans la revue "La tribune Économique" no. 27 / juillet 2005

informations historiques. L'audit du système informatique met l'accent sur la manière de conception et de réalisation du système informatique, la sûreté du fonctionnement, le temps de réponse, la manière dans laquelle sont réalisés l'entretien et le développement du système, mais aussi quelques aspects liés à la qualité de la documentation, de sécurité, etc.

▪ **La distribution des rapports.** Dans le cas de l'audit financier, le rapport est, en général, remis aux utilisateurs nombreux des situations financières, tels que les actionnaires, les banquiers, l'État, les fournisseurs ou les clients. Les rapports de l'audit du système informatique, en échange, sont destinés en particulier aux managers. En plus, les rapports de l'audit financier doivent utiliser des formules et des expressions très précises, à cause de leur distribution sur une large échelle. Grâce à la distribution limitée des rapports du système informatique, les rapports sont différents d'un audit à l'autre et ils sont dépendants de la mission d'audit

▪ **L'inclusion de certains aspects non financiers.** L'audit des systèmes informatiques couvre divers aspects concernant la conception du système informatique (la satisfaction des demandes), le respect de la conformité avec une organisation spécifique, la réalisation des performances désirées, etc., ce qui explique la possibilité de l'implication d'une grande variété d'activités. Par exemple, l'évaluation du niveau de formation du personnel impliqué dans le développement et l'entretien des programmes peut faire partie d'un audit du système informatique. L'une des **difficultés principales** de l'audit du système informatique suppose **la prise d'une décision concernant les critères spécifiques** à utiliser pour l'évaluation de la satisfaction des objectifs d'audit. Dans l'audit des situations financières, les principes comptables généralement acceptés représentent les critères-cadre par rapport auxquels on réalise l'évaluation de la présentation fidèle des situations en cause. Dans l'audit du système informatique, il n'y a pas de tels critères clairement définis. L'une des méthodes auxquelles on peut fixer **les critères de référence** de l'audit du système informatique suppose **l'exposition des objectifs poursuivis**: déterminer si un certain aspect du système informatique audité pourrait être amélioré, recommander des améliorations. Cette méthode pourrait être utile aux auditeurs avec beaucoup d'expérience et bien instruits, mais pour la plupart des auditeurs l'application d'une méthode définie si vaguement sera très difficile et inefficace.

L'auditeur peut utiliser **plusieurs sources** pour définir les critères spécifiques d'évaluation: **les résultats historiques** (les critères actuels peuvent avoir à la base les résultats effectifs des périodes antérieures; l'avantage consiste dans la facilité de les déduire, mais ils présentent le désavantage de ne pouvoir pas représenter une base solide et sûre d'évaluation): **les indicateurs de repère** (les données concernant l'activité des entités comparables peuvent être une source excellente pour définir les critères d'évaluation à l'aide de la comparaison: si les

entités comparables font partie de la même organisation, les données sont déjà disponibles, si l'entité base de comparaison est du dehors de l'entité auditée, les données sont obtenues plus difficilement de groupes de branche ou des agences d'organisation de l'État): **les standards techniques** (par exemple la durée de vie d'un support technique, le nombre d'heures de fonctionnement continu, les configurations optimales de fonctionnement ou recommandées, etc.; dans ce cas-là on a besoin de connaissances approfondies, étant recommandées pour la solution de certains problèmes opérationnels graves car ils nécessitent beaucoup de temps et beaucoup d'argent); les **discussions et les accords** (les parties impliquées seraient: l'auditeur du système informatique, le manager de l'entité qui sera auditée, d'autres personnes impliquées dans l'entité auditée).

Le contrôle interne dans un système informationnel est destiné à promouvoir tant l'efficacité de l'exploitation que la fiabilité du système. Aujourd'hui, dans un milieu informatisé, la vérification et l'appréciation de ce contrôle, au niveau d'une organisation, représente „la clef” qui confère à l'auditeur financier la confiance concernant les données à auditer. La vérification de l'intégrité des données est une étape antérieure à l'accomplissement des objectifs d'une mission d'audit, car les auditeurs doivent s'assurer que les résultats des rapports finals ont à la base des données complètes, précises et fiables. Mais la question qu'on se pose est: comment un auditeur peut-il évaluer la complexité, la précision et l'intégrité des données fournies par le management d'une entité, pour assurer la réussite de la mission d'audit? Les éléments de fraude et d'erreur à l'aide de l'ordinateur ne sont pas dans un nombre réduit. Pourtant, beaucoup d'auditeurs ne sont pas conscients de la nécessité de la réalisation d'un contrôle du système informatique et ne voient pas ce test de la validité et de l'authenticité des données comme étant directement lié aux objectifs d'une mission d'audit financier.

En général, le contrôle interne dans un système informationnel vise un **contrôle général** qui peut affecter le milieu des activités informatisées et le **contrôle des applications** existantes dans le système.

ABORDĂRI CONCEPTUALE PRIVIND GESTIUNEA RESURSELOR UMANE ȘI ANALIZA ACESTEIA

**Asist.univ.drd. Maria-Daniela BONDOC,
Universitatea din Pitești**

Resumé

L'évolution de la conception de la place et du rôle de l'homme dans les organisations a conduit à l'intégration de façon plus étroite du facteur humain dans les méthodes de direction des entreprises. La gestion des ressources humaines ainsi que l'importance que l'entreprise souhaite accorder à la dimension humaine n'est plus une idée très neuve, mais il y a plusieurs approches conceptuelles sur ce sujet.

Din ce în ce mai mult, capacitatea organizației de a se înnoi și de a se revitaliza pare a depinde nu numai de competența managerială din ariile „tradiționale” ale finanțelor, producției și marketingului, ci și de cele din domeniul „managementului oamenilor” ori al „culturii organizaționale”. Se consideră⁴¹, prin urmare, că valorile, convingerile, atitudinile și comportamentul angajaților ocupă un rol strategic în succesul companiei, o importanță deosebită în această privință având-o managementul resurselor umane. Noțiunile: gestiunea resurselor umane și managementul resurselor umane sunt diferite numai sub aspect etimologic, termenul de „gestiune” fiind de origine franceză iar cel de „management” de origine americană, conceptele fiind identice.

„Managementul resurselor umane” este un termen relativ recent, mai modern, pentru ceea ce s-a numit tradițional: administrarea personalului, relațiile industriale, conducerea activităților de personal, managementul personalului etc. Amploarea sporită a activităților de personal reflectă rolul în continuă creștere al resurselor umane. Activitățile de personal se realizează printr-un sumum de atribuții, cum ar fi: participarea la elaborarea strategiei și politicii generale a firmei; elaborarea de propuneri pentru politica de personal a firmei; stabilirea necesarului de personal în perspectivă pe specialități; întocmirea planurilor de pregătire a personalului; organizarea orientării profesionale a personalului, a selecționării personalului; efectuarea selecționării personalului; organizarea încadrării personalului; efectuarea încadrării personalului; organizarea evaluării personalului;

⁴¹ Lock, D. (coord.), Manual Gower de Management, Ed. CODECS, București, 2001, p.718

evaluarea personalului; organizarea perfecționării personalului managerial și de execuție etc.⁴²

Întreprinderile au la dispoziție trei tipuri de resurse de bază: fizice, financiare și umane (materiale, bani și oameni). În prezent, se acceptă ideea că, o dată cu administrarea banilor și a materialelor, este important să se pună accentul și pe managementul resurselor umane. Gestiunea resurselor umane contribuie la „modelarea” capitalului uman astfel încât acesta să contribuie la performanța întreprinderii. Dacă acest enunț pare simplu, demonstrația sa este, dimpotrivă, foarte complexă și ar necesita explicarea, pe de o parte, a contribuției gestiunii resurselor umane ca ansamblu de acțiuni, programe, strategii și decizii vizând mai buna folosire a personalului și, pe de altă parte, cum influențează sau participă rezultatele gestiunii resurselor umane la performanța globală a organizației.

Organizarea întreprinderilor este subordonată atingerii obiectivelor previzionate iar rezultatul organizării îl reprezintă în principal funcțiunile, activitățile, atribuțiile și sarcinile. Printre funcțiunile unei firme industriale se numără și cea de personal, definită astfel: „Ansamblul proceselor din cadrul organizației prin care se asigură resursele umane necesare, precum și utilizarea, dezvoltarea și motivarea acestora constituie conținutul funcțiunii de personal”⁴³. Prin urmare, „funcțiunea de personal desemnează o grupare sistematică, pe baze raționale, de activități specializate, omogene și complementare, desfășurate de persoane cu o anumită pregătire de specialitate, folosind metode și tehnici specifice în vederea realizării unor obiective de personal derivate din obiectivele generale ale organizației”⁴⁴.

Consider că o perspectivă istorică a gestiunii resurselor umane poate arăta importanța prezentului interes față de acest subiect. Putem spune că finalitatea gestiunii resurselor umane este generarea de efecte asupra personalului pentru a obține de la acesta anumite rezultate.

De la începutul secolului trecut, modalitatea de gestionare a mâinii de lucru a evoluat, dând naștere unui model numit de către Gilles Guérin și Thierry Wills⁴⁵ drept „tradițional”, a cărui esență este că angajații furnizează un randament minim acceptabil în schimbul unor avantaje precum siguranța locului de muncă sau promovarea internă. Forța modelului rezidă în capacitatea sa de a aduce o anumită stabilitate și previzibilitate în relațiile cu angajații; însă prețul plătit pentru această

⁴² Nicolescu, O., Verboncu, I., Fundamentele managementului organizației, Editor Tribuna Economică, București, 2001, p.206

⁴³ Nicolescu, O., Verboncu, I., op.cit, p.205

⁴⁴ Manolescu, A., Managementul resurselor umane, Ed.Economică, București, 2001, p.36

⁴⁵ Guérin, G., Wills, T., Gestion des ressources humaines: du modèle traditionnel au modèle renouvelé, Presse de l'Université de Montreal, Canada, 1992

gestionare constă în rigidități birocratice, randamente sub-optimale, slabă capacitate de adaptare la schimbări bruște etc.

Au apărut apoi incertitudini și schimbări legate de concurența provenită din cele patru colțuri ale lumii datorită mondializării. O strategie folosită de multe întreprinderi pentru a înfrunța acest nou mediu mai ostil este cea a încercării de a fi mai performante decât concurența. Apare astfel o întrebare: cum se poate înnoi modelul tradițional în căutarea unor câștiguri de performanță atât de necesare supraviețuirii organizației? Această schimbare s-a manifestat de la începutul anilor '90 prin numeroase experimentări reflectate în literatura de specialitate.

Majoritatea specialiștilor susțin că resursele umane constituie un element esențial pentru competitivitatea și performanța organizațiilor. Această importanță a resurselor umane conferă deciziilor și activităților de gestiune în acest domeniu o importanță strategică, putând astfel vorbi de o gestiune strategică a resurselor umane. Ea s-a dezvoltat de la începutul anilor '70 cu o accelerare în ultimul deceniu datorită amplelor transformări din mediul organizațiilor, ceea ce a impus necesitatea găsirii unor noi competențe strategice și în cele din urmă a dus la recunoașterea unui nou sens al resurselor umane în cadrul organizațiilor, acestea devenind resurse strategice.

În literatura de specialitate se regăsesc numeroase definiții ale managementului resurselor umane, cele mai reprezentative fiind:

- cuprinde toate activitățile orientate spre factorul uman, având drept obiective: conceperea, proiectarea, utilizarea optimă, întreținerea și dezvoltarea socio-umană;

- ansamblul activităților referitoare la asigurarea utilizării optime a resurselor umane, în beneficiul organizației, al fiecărui individ și al comunității, în general;

- complexul de activități orientate către utilizarea eficientă a „capitalului uman”, în scopul realizării obiectivelor organizaționale, simultan cu asigurarea condițiilor ce garantează satisfacerea nevoilor angajaților;

- ansamblul deciziilor care afectează relațiile dintre principalii parteneri sociali – patronul și angajații – menite să asigure sporirea productivității și a eficienței activității economice;

- reprezintă un complex de măsuri concepute interdisciplinar cu privire la recrutarea personalului, selecția, încadrarea, utilizarea prin organizarea ergonomică a muncii, stimularea materială și morală, până în momentul încetării contractului de muncă.

Diferențele dintre aceste definiții ascund, pe de o parte, aspecte formale, de formulare, mai sintetică sau mai detaliată, mai restrânsă sau mai cuprinzătoare, iar pe de altă parte, unele deosebiri privind filosofia care stă la baza interpretării

problematicii resurselor umane sau unele deosebiri de opinii în ceea ce privește rolul, conținutul și obiectivele managementului resurselor umane.

Pe parcursul timpului pot fi identificate sau individualizate diverse periodizări sau etape de dezvoltare a funcțiunii de personal sau a managementului resurselor umane. Una dintre variantele de etapizare acceptată de numeroși specialiști în domeniul resurselor umane a fost cea a lui Michael Armstrong⁴⁶:

I - Etapa empirică, începând din cele mai vechi timpuri până la sfârșitul secolului al XIX-lea, etapă în care proprietarul, ca unic deținător al capitalului, avea și funcția de organizare a muncii; activitățile de personal erau empirice, vizând îndeosebi latura tehnico-organizatorică și numai tangențial aspecte manageriale.

II – Etapa bunăstării sau prosperității (sfârșitul secolului al XIX-lea – primul război mondial), declanșată o dată cu cercetările lui Frederic W. Taylor, este o etapă caracterizată printr-un proces de dedublare, deoarece latura tehnico-organizatorică a activității este lăsată tot mai des unor „funcționari ai capitalului” care nu dețin, de regulă, capitalul, în timp ce proprietarul rămâne singurul subiect direct al conducerii laturii social-economice. Este perioada apariției preocupărilor față de îmbunătățirea condițiilor de muncă și asigurarea unor facilități angajaților (cantine, programe medicale sau indemnizații de boală etc.), câteva întreprinderi mari organizând chiar servicii specializate (birouri de angajare).

III – Etapa de administrare a personalului (între cele două războaie mondiale), este etapa de dezvoltare a funcțiunii de personal în care apar noi cerințe în domeniul resurselor umane datorită creșterii mărimii organizațiilor și a complexității activităților. În această perioadă, Școala relațiilor umane, reprezentată de Elton Mayo, a accentuat nevoile sociale ale oamenilor sau importanța variabilelor de ordin psihologic ale acestora, ducând la intensificarea preocupărilor în legătură cu studiul factorilor de ambianță, determinarea ritmurilor de muncă, organizarea regimului de muncă și odihnă, adoptarea unui stil de muncă participativ etc. În aceste condiții, funcțiunea de resurse umane în general și unele activități de personal în special și-au sporit importanța și s-au diversificat, începând, totodată, să se organizeze compartimente de personal ca suport administrativ în cadrul organizațiilor.

IV – Managementul personalului – faza de dezvoltare (sfârșitul primului război mondial – anii '50), când reconstrucția postbelică, expansiunea rapidă a organizațiilor, accelerarea schimbărilor tehnologice precum și internaționalizarea crescândă a economiei au creat condiții favorabile pentru dezvoltarea funcțiunii de resurse umane, începând să fie asigurată întreaga gamă de activități specifice

⁴⁶ Manolescu., A., op.cit., p. 46-52

acesteia, inclusiv perfecționarea unor categorii mai largi de lucrători, precum și acordarea de consultanță în legătură cu raporturile de muncă.

V – Managementul personalului – faza matură (anii '60-'70), etapă caracterizată printr-o abordare cât mai complexă a problematicii resurselor umane, printr-o implicare mai mare a directorilor de personal în strategia resurselor umane și în problemele strategice ale organizației, precum și printr-o preocupare mai mare pentru o implicare sporită în realizarea obiectivelor organizaționale. În această etapă are loc o maturizare a funcțiunii de personal prin extinderea activităților din etapele anterioare, prin abordarea sistematică a tuturor activităților de personal, precum și prin aplicarea științelor comportamentale în ameliorarea sau rezolvarea stărilor conflictuale. Totodată, introducerea unui sistem elaborat de legislație a muncii oferă mai multă autoritate și responsabilitate specialiștilor în probleme de personal și aduce în prim-plan necesitatea pregătirii corespunzătoare a acestora pentru a se asigura respectarea și aplicarea reglementărilor.

VI – Managementul resurselor umane – prima fază (anii '80), etapă în care în universitățile americane apare conceptul de managementul resurselor umane iar specialiștii în domeniu conștientizează tot mai mult necesitatea dezvoltării culturii organizaționale care generează performanțe ridicate pe termen lung. Preocupările acestei perioade sunt tot mai mult orientate spre determinarea dimensiunii umane a schimbărilor organizaționale, spre acordarea unei atenții sporite implicării angajaților și sistemului relațional din organizație, precum și spre integrarea strategiilor din domeniul resurselor umane în strategia globală. Are loc o restructurare a funcțiunii de personal prin includerea în cadrul acesteia a unor activități precum: planificarea și dezvoltarea carierei, motivarea personalului, recompensa legată de performanță, securitatea și sănătatea angajaților etc.

VII – Managementul resurselor umane – a doua fază (anii '90), în care apare necesitatea promovării avantajelor muncii în echipă și ale climatului de consens, ducând la transformarea managementului resurselor umane dintr-un domeniu strict definit și îngust într-o funcțiune strategică și coerentă. Prin urmare, în această etapă este relevantă contribuția deosebit de importantă a activităților de personal și a strategiilor și politicilor din domeniul resurselor umane la succesul organizației, precum și importanța pregătirii specialiștilor în domeniul respectiv.

În condițiile amplelor transformări ale gestiunii resurselor umane apare necesitatea unei analize a acesteia, în primul rând pentru a răspunde la întrebări precum: Modelul de mobilizare prin teamă este el viabil pe termen lung? Cum vor reacționa angajații atunci când mobilitatea forței de muncă va fi mai puternică? În ce condiții devine rentabilă o investiție în formarea personalului?

Gosselin și Beausoleil⁴⁷ constată că practicile controlului gestiunii resurselor umane sunt puțin răspândite și mai degrabă rudimentare. La începutul anilor '90 practicile de analiză sau evaluare a resurselor umane erau aproape inexistente sau informale. În schimb, sfârșitul aceluiași deceniu este marcat de apariția mai multor demersuri de evaluare a resurselor umane în organizațiile mari.

În ultimii ani s-a constatat interesul managerilor față de contribuția resurselor umane la performanțele organizatorice pe care le conduc. În fapt, specialiștii în resursele umane trebuie să demonstreze din ce în ce mai mult valoarea adăugată corespunzătoare gestiunii resurselor umane. Dar pentru a arăta contribuția acesteia la succesul unei organizații este insuficientă luarea deciziilor pornind doar de la controlul costurilor) acest control nu se referă însă la evaluarea deciziilor de gestiune, ci mai degrabă la respectarea sumei maxime alocate anumitor cheltuieli). Este necesară trecerea la o abordare a resurselor umane prin prisma rezultatelor. De exemplu, în loc să considerăm angajarea unui nou salariat ca un cost (cheltuielile salariale), vom aborda această decizie din punctul de vedere al investiției totale efectuate în motivarea și formarea adecvată a salariatului astfel încât aceste investiții să se reflecte în rezultatele întreprinderii.

Se poate deci vorbi de o trecere de la „controlul gestiunii resurselor umane” la „evaluarea gestiunii resurselor umane” în sensul de analiză, noțiune care este mai largă, reflectând mai bine caracterul managerial și strategic. Analiza este o noțiune mai largă în sensul că ea înglobează și alte aspecte intangibile precum avantajele non-financiare ce pot fi evaluate (de exemplu climatul de muncă). Ea reflectă mai bine aspecte manageriale în sensul că nu vizează direct respectarea regulilor bugetare, ci mai degrabă îmbunătățirea continuă a gestiunii resurselor umane deoarece analiza presupune și propunerea de acțiuni ulterioare pentru îmbunătățirea gestiunii resurselor umane. Spunem că analiza are un caracter strategic în sensul că ea contribuie la realizarea strategiei de afaceri a organizației. Spre deosebire de control, analiza vizează nu doar trecutul, ci și prezentul și mai ales viitorul; altfel spus, încurajează o gamă de schimbări continue care să ducă la succesul organizațional.

Analiza resurselor umane furnizează datele pentru „balanced scorecard”, noțiune introdusă de americanii Kaplan și Norton . Cu toate că acest model prezintă similitudini cu abordarea franceză „tablou de bord” sau „audit”, el se distinge prin orientarea strategică ce ghidează alegerea indicatorilor cheie care vor fi analizați.

Odată cu apariția noilor tehnologii informaționale, toți responsabilii implicați în gestiunea resurselor umane au din ce în ce mai puține scuze pentru o

⁴⁷ Gosselin,A., Beausoleil,L., Le contrôle en gestion des ressources humaines: du discours à l'action, Info – Ressources Humaines, 1990, p.6

gestiune „oratorică”. Conform lui Le Louarn⁴⁸, acest tip de gestiune constă în folosirea artei oratorice pentru a demonstra că gestiunea resurselor umane creează diferența pentru o supraviețuire a întreprinderii pe termen lung, considerându-se suficient să utilizezi argumente cu o puternică doză de convingere pentru a lăuda binefacerile gestiunii resurselor umane; se începe prin a inventa formule pompoase de genul „resursele umane de care dispunem sunt activul cel mai important”, pentru a termina cu acte de încredere precum investiții în formarea personalului fără a măsura impactul acestora asupra productivității. În realitate, adesea crește doar rentabilitatea pe termen scurt în detrimentul unor performanțe pe termen lung. În ciuda acestor acte oratorice, s-a întâmplat ca gestiunea resurselor umane să nu fie luată prea în serios de către conducerea întreprinderii, ceea ce i-a determinat pe specialiștii în resursele umane să propună o altă cale, și anume cea a analizei gestiunii resurselor umane pentru că analiza presupune să culegi informații despre fapte care vor permite o gestionare mai riguroasă în viitor.

Specialiștii în resurse umane trebuie să înțeleagă faptul că analiza face parte din munca lor, asumându-și pe deplin rolul în evaluarea al eficacității organizaționale. Indiferent dacă managerii de pe un nivel superior cer sau nu, ar trebui ca analiza gestiunii resurselor umane să fie o prioritate pentru că ea permite prezentarea faptelor nu doar din punctul de vedere al costurilor, ci și sub alte aspecte intangibile, adesea rămase în umbră, precum îmbunătățirea sau înrăutățirea climatului de muncă urmare a unor decizii de restructurare.

Analiza gestiunii resurselor umane presupune înlăturarea a cel puțin trei mituri legate de personal:

- Primul mit: „Nu se poate măsura ceea ce este de natură umană”. Este adevărat că ființa umană este complexă și că nu putem transpune în ecuații gândurile, atitudinile, sentimentele, emoțiile sau deciziile; de aceea, analiza gestiunii resurselor umane nu vizează acest obiectiv. În schimb, trebuie asigurată măsurarea rezultatelor gestiunii oamenilor provenite din muncă, ceea ce e cu totul altceva. Nu trebuie să pretindem o măsurare cu precizie a tuturor rezultatelor, ci mai degrabă una care, în ciuda unei marje de eroare, să permită o clarificare asupra anumitor rezultate importante pentru succesul organizațional.

- Al doilea mit: „Nu dispunem de instrumente de măsurare ușor de utilizat în acest domeniu”. În realitate, toate instrumentele necesare pentru o măsurare corectă a oricărui rezultat al gestiunii resurselor umane există deja și sunt folosite de departamentele de resurse umane, majoritatea fiind ușor de folosit pentru că nu necesită cunoștințe avansate de matematică. J.Y. Le Louarn și T. Wils⁴⁹ apreciază că 90% din analiza gestiunii resurselor umane nu necesită decât

⁴⁸ Le Louarn, J.Y., Wils, T., L'évaluation de la gestion des ressources humaines, Éditions Liaisons, Paris, 2001

⁴⁹ Le Louarn, J.Y., Wils, T., op.cit., p. 24

noțiuni de aritmetică de bază. În mod normal, un specialist în resurse umane cu o formație universitară dispune de suficiente cunoștințe de matematică și statistică pentru a utiliza toate instrumentele de măsurare a gestiunii resurselor umane.

- Al treilea mit: „Nu dispunem de datele necesare”. Multe informații utile analizei gestiunii resurselor umane sunt disponibile chiar în cadrul organizațiilor sub o formă sau alta (în dosarele personalului, în cadrul departamentului de resurse umane sau în sistemele informatizate ale întreprinderii). Principala dificultate ar putea fi mai degrabă alegerea din multitudinea de informații a celor de care este într-adevăr nevoie în analiză și rămâne de văzut cum trebuie tratate datele brute disponibile pentru a obține aceste informații.

De multe ori, calitatea deciziilor este influențată nu atât de „arta” decidentului, cât mai ales de procedurile aplicate și de calitatea informațiilor ca elemente fundamentale reieșite din analiză. Altfel spus, pentru a fi acceptată, analiza trebuie să răspundă unei nevoi de informații pertinente și de calitate.

Bibliografie:

1. Gosselin, A., Beausoleil, L., *Le contrôle en gestion des ressources humaines: du discours à l'action*, Info – Ressources Humaines, 1990
2. Guérin, G., Wills, T., *Gestion des ressources humaines: du modèle traditionnel au modèle renouvelé*, Presse de l'Université de Montreal, Canada, 1992
3. Igalens, J., *Audit des ressources humaines*, Éditions Liaisons, Paris, 2000
4. Kaplan, R.S., Norton, D.P., *The balance scorecard: translating strategy into action*, Harvard Business School Press, Boston, 1996
5. Lock, D. (coord.), *Manual Gower de Management*, Ed. CODECS, București, 2001
6. Le Louarn, J.Y., *Doit-on prendre la gestion des ressources humaines au sérieux?*, Revue Gestion nr.20 (1)/ 1995
7. Le Louarn, J.Y., Wils, T., *L'évaluation de la gestion des ressources humaines*, Éditions Liaisons, Paris, 2001
8. Manolescu, A., *Managementul resurselor umane*, Ed. Economică, București, 2001
9. Martory, B., *Les tableaux de bord sociaux*, Editions Nathan, Paris, 1992
10. Nicolescu, O., Verboncu, I., *Fundamentele managementului organizației*, Editor Tribuna Economică, București, 2001

MANAGEMENTUL INVESTIȚIILOR INTERNAȚIONALE

Asist. univ. drd. Emilia Clipici
Universitatea din Pitești

Abstract

The globalization process in the financial area, although it was firstly structured on the same basis as the one of the commercial sector, exceeded all the expectations. The effect of the financial globalization can be noticed if we consider the volume of the investment opportunities, because the investments aren't restricted any more by the national bounds. In the same time we can notice a rise of the competition for attracting investments and that caused a sharp rise of the financial international flows especially in the last two decades.

Orientarea investitorilor către piețele străine reprezintă un fenomen specific perioadei postbelice, și mai ales deceniilor nouă și zece ale secolului XX, deși pot fi identificate încercări de investire internațională chiar și la începutul secolului. Factorul principal care explică amplificarea investițiilor internaționale în perioada amintită constă în creșterea dramatică a dimensiunilor operațiunilor internaționale, ceea ce a avut drept rezultat direct intensificarea legăturilor comerciale și financiare între economiile naționale, pe fondul măririi volumului tranzacțiilor reale și financiare trans-frontaliere. Un alt factor care a contribuit la această evoluție a fost reprezentat de procesul treptat, însă permanent și, probabil, ireversibil, de liberalizare și de reglementare a piețelor naționale, alături de reducerea costurilor comunicațiilor și ale transporturilor internaționale.

Procesul de globalizare în domeniul financiar, deși structurat inițial în jurul celui similar din sectorul comercial, a depășit ca amploare și ritm orice așteptări ale teoreticienilor și practicienilor. Efectul globalizării financiare este observabil prin prisma măririi pachetului de oportunități investiționale, acestea nemaifiind restricționate la piețele de capital naționale. În același timp, se poate constata o intensificare a competiției internaționale pentru oportunități investiționale, ceea ce a determinat o creștere explozivă a fluxurilor financiare internaționale cu precădere în ultimii aproximativ 25 de ani.

Una dintre cele mai interesante evoluții care a caracterizat investițiile internaționale în ultimii ani a avut în centru așa-numitele piețe emergente (sau în formare), acestea devenind din ce în ce mai accesibile investitorilor internaționali, pe

fondul unor performanțe în termeni de risc – câștig în general superioare celor înregistrate pe piețele financiare mature. Una dintre posibilele explicații ale succesului înregistrat de piețele emergente poate avea în vedere o îmbătrânire a populației din țările dezvoltate, care se asociază cu o intensificare a nevoii de acumulare de capital, în timp ce piețele în dezvoltare beneficiază de o populație tânără, care necesită investiții substanțiale care să aibă drept efecte crearea de locuri de muncă și ridicarea nivelului de trai. Această diferență între vârsta medie a populației din cele două mari categorii de țări furnizează stimulente suficiente pentru dezvoltarea pieței financiare internaționale, atât din perspectiva dimensiunilor, cât și a instrumentelor investiționale disponibile.

Dezvoltarea investițiilor internaționale nu ar fi fost posibilă fără progresele înregistrate în domeniul evaluării și gestionării riscului. Deși studierea comportamentului operatorilor economici în condiții de incertitudine nu reprezintă un element de noutate al condiției și evoluției umane, o serie de evenimente recente au impulsionat interesul pentru domeniul managementului riscului. Primul eveniment de acest gen se referă la dezvoltările în domeniul tehnologiei financiare, având în centru teoria modernă a portofoliului și modelele de evaluare a prețului activelor financiare, cu extensie către evaluarea instrumentelor financiare derivate, iar al doilea are în vedere cererea în creștere pentru noi produse financiare, mai ales pentru cele numite "exotice", în urma unei tendințe generale de creștere a volatilității piețelor financiare, dar și a amplificării complexității sistemului financiar global. Aceste forțe, cărora li s-au adăugat o serie de "turbulențe" financiare, atât la nivel micro, cât și la nivel macroeconomic, au furnizat o motivație suficientă pentru dezvoltarea fără precedent a unei adevărate "industrii" de management al riscului.

Decizia de investire face parte din categoria acțiunilor economice complexe, ea trebuind să ia în considerare atât câștigul așteptat ce urmează a fi generat de investiție, dar și riscul la care investitorul se expune, indiferent de obiectul sau natura sa investirea însemnând asumarea unor riscuri în speranța obținerii unui câștig. Ipoteza aversiunii față de risc a operatorilor economici, pe care se bazează toate teoriile financiare fundamentale, are drept consecință definirea unei legături clare între dimensiunea riscurilor și cea a câștigurilor aferente unei investiții: cu cât sunt mai mari riscurile pe care un investitor și le asumă, cu atât va fi mai mare câștigul așteptat de acesta. Astfel, fiecare investitor încearcă să obțină cel mai ridicat nivel al câștigului pentru un anumit risc asumat sau să suporte cel mai mic risc posibil cu scopul obținerii unui câștig determinat.

Activele financiare sunt, însă, deținute în realitate, în portofolii, adevărate "cocktailuri" de active diferite, rațiunea fiind aceea că riscul suportat de un investitor oarecare poate fi redus prin diversificare, dacă portofoliul include active financiare

care sunt influențate, în evoluția câștigului lor, de factori de risc specifici. Într-un portofoliu eficient diversificat, variația câștigurilor este mai redusă și, prin urmare, riscul are și el o magnitudine mai mică. Această variație mai redusă a câștigurilor unui portofoliu de investiții față de variația câștigurilor înregistrate de componentele individuale ale portofoliului poartă denumirea de efect de portofoliu.

În context internațional, factorii de risc ce influențează performanțele investiționale cunosc o diversitate adeseori periculoasă pentru investitorul interesat de piețele străine, atât din perspectiva anvergurii lor, a diversificării formelor sub care apar, a magnitudinii efectelor pe care le antrenează, ca și a politicilor și tehnicilor prin care sunt gestionate expunerile la acești factori de risc. Din acest motiv, am considerat oportună și necesară, în același timp, construirea unei tipologii a factorilor de risc prezenți în cadrul internațional, pe două coordonate: cea a investițiilor străine directe și cea a investițiilor străine de portofoliu.

Modalitățile de dezvoltare a afacerilor dincolo de granițele țării de origine pe care operatorii economici le au la dispoziție sunt diverse și au evoluat de-a lungul timpului, de la cele tradiționale – având în centru exportul – către cele mai sofisticate, care asigură operatorului economic influența sau controlul asupra afacerii. Din această perspectivă, investițiile străine directe se situează la extrema controlului maxim al emitentului asupra entității receptoare, dar și al riscului cel mai ridicat asociat formelor de pătrundere pe piețele externe, alături de ele, investițiile străine de portofoliu întregind imaginea prezenței internaționale complexe a operatorilor economici și a investitorilor contemporani.

Distincția între investițiile străine directe și cele de portofoliu este una critică, ea realizându-se în funcție de raportul stabilit între emitentul și receptorul investiției: astfel, în genere, investiția este considerată directă în cazul în care ea presupune preluarea de către agentul emitent a controlului și deciziei asupra activității receptorului, și de portofoliu atunci când ea nu presupune stabilirea unui asemenea raport.

Cu toate acestea, apar dificultăți în ceea ce privește încadrarea precisă a unei investiții în una dintre cele două categorii amintite ce derivă din existența unei așa-numite "zone-gri" în care se poate situa o anumită investiție, atunci când magnitudinea ei ar face să fie inclusă în categoria investițiilor de portofoliu, dar efectele ei sunt specifice investițiilor directe, și invers.

Cuvintele cheie care fac diferențierea între cele două tipuri de investiții sunt controlul și interesul pe termen lung al emitentului față de receptor, acestea fiind prezente în cazul investițiilor străine directe, dar nu și în cazul celor de portofoliu,

investiția de portofoliu reprezentând o investiție pur financiară (deși nu neapărat pe termen scurt).

În decursul ultimilor 30 de ani, activitățile derulate la nivel internațional au devenit din ce în ce mai provocatoare. Deși pot fi identificați nu puțini factori care au contribuit la creșterea complexității decizionale în mediul global de afaceri, unul dintre ei merită o atenție deosebită, semnificația lui fiind cu totul specială pentru modul în care afacerile internaționale se desfășoară în prezent. Acest eveniment se referă la decizia luată în 1973 și recunoscută în 1976 prin Acordurile din Jamaica de modificare a statului Fondului Monetar Internațional: abandonarea sistemului cursurilor de schimb fixe construit la Bretton Woods în 1944 și acceptarea unui sistem monetar internațional bazat pe flotarea pură sau administrată a monedelor. Consecința a acestei hotărâri a fost aceea că managerii corporatiști și investitorii nu se mai află în situația de a lua decizii referitoare la afacerile internaționale fără a-și construi un set de așteptări raționale cu privire la valoarea relativă viitoare a monedelor străine cu care operează. Riscul valutar, sau al cursului de schimb, ca factor de incertitudine asociat derulării de afaceri în monede străine, a crescut dramatic după 1973. În sistemul cursurilor de schimb fixe, riscul valutar era prezent într-o anumită măsură, dar, cu excepția situațiilor de criză, putea fi ignorat fără prea mari probleme. Din 1973, însă, riscul valutar a încetat să mai fie o preocupare excepțională sau accidentală și a devenit o componentă de zi cu zi a afacerilor internaționale.

Riscurile cu care se confruntă astăzi orice manager financiar al unei firme globale și orice investitor internațional sunt adesea deosebit de complexe. Derularea de operațiuni internaționale de succes presupune cunoașterea în detaliu a riscurilor, precum și a modului în care manifestarea lor poate afecta valoarea firmei sau câștigurile asociate investițiilor financiare internaționale. Înțelegerea acestor riscuri și a instrumentelor pe care managerii și investitorii le au la dispoziție pentru gestionarea lor necesită o abordare integrată și nu una izolaționistă. Abordarea integrată este prezentă la nivel intuitiv în cazul investițiilor străine de portofoliu, ea având în centru efectul de portofoliu obținut prin diversificarea riscului, însă ea reprezintă un element de noutate pentru investițiile străine directe și corporațiile transnaționale. Ea presupune modificarea radicală a viziunii asupra managementului riscului, dinspre o concepție relativ pasivă, de acceptare a riscurilor, către una pro-activă, de selectare coerentă a riscurilor considerate acceptabile, în paralel cu gestionarea acelor categorii de riscuri considerate de managementul corporatist a fi prea periculoase pentru a putea fi suportate în mod conștient.

La prima vedere, investirea internațională pare interesantă și plină de promisiuni, datorită numeroaselor beneficii asociate investițiilor străine de portofoliu. Prin

deținerea de active financiare străine, fie individuale, dar mai ales în portofolii, investitorii pot participa la procesele de creștere din alte țări, își pot acoperi coșul de consum din țara de origine – din ce în ce mai "internațional" în urma globalizării - împotriva riscului valutar, pot obține efecte de diversificare și pot extrage avantaje pe de urma segmentării piețelor la nivel global.

Sursele care stau la baza beneficiilor diversificării pot fi grupate în două categorii: pe de o parte, corelațiile slabe între diferitele piețe de capital pot genera beneficii din perspectiva profilului risc - câștig, iar pe de altă parte, setul de oportunități de investire mai mare prezent pe piețele internaționale poate contribui la reducerea riscului unui portofoliu și/sau la mărirea câștigului acestuia. Ambele categorii de beneficii au afectat nivelul riscului suportat de investitori de-a lungul timpului, deși se poate vorbi de existența unui compromis între cele două tipuri de beneficii. Astfel, de-a lungul timpului, diferitele piețe naționale de capital au intrat și au părăsit succesiv economia mondială – din punctul de vedere al corelării evoluțiilor - alternativele de investire modificându-se permanent, cu efecte diferite asupra diversificării. În același timp, însă, creșterea setului de oportunități investiționale poate fi însoțită de creșterea corelațiilor dintre piețele de capital, ceea ce face ca beneficiile diversificării internaționale să fie generate în primul rând de existența piețelor emergente de capital, de dimensiuni reduse și aflate la "marginea" economiei mondiale. În alte perioade, însă, cum ar fi primele două decenii postbelice, reducerea riscului s-a datorat nivelului redus al corelațiilor existente între diversele piețe naționale. Prin urmare, diferitele perioade ale procesului de integrare treptată a piețelor de capital naționale și-au pus amprenta diferit asupra diversificării internaționale, acest fenomen generând atât beneficii cât și dezavantaje pentru investitorii internaționali.

Deși este demonstrabil într-un cadru risc - câștig că investitorii pot beneficia de pe urma diversificării internaționale, realitatea arată că investitorii individuali sau, și mai important, investitorii instituționali nu acordă o importanță considerabilă activelor financiare străine în portofoliile pe care le dețin, acest fenomen fiind denumit preferință pentru piața de origine. Principalele explicații oferite acestui fenomen au în vedere formarea unor așteptări diferite ale investitorilor dintr-o anumită țară cu privire la câștigurile derivate din investirea în titlurile financiare străine, folosirea titlurilor naționale ca instrumente de acoperire împotriva inflației, existența unor bariere legale și instituționale în calea investițiilor străine, și inhibarea investițiilor străine de portofoliu de către taxele și costurile de tranzacționare și informare în ceea ce privește activele străine. Preferința pentru țara de origine reflectă, fără îndoială, o combinație a acestor factori, dar este probabil ca integrarea continuă a piețelor financiare internaționale, la care se adaugă procesul permanent de integrare financiară ce are în

vedere apariția unor noi produse investiționale - de exemplu, de genul fondurilor de investiții concentrate pe o anumită țară și al fondurilor de investiții internaționale -, să permită reducerea concentrării pe piața țării de origine în viitor.

Unul dintre cele mai dinamice și, în același timp, popularizate fenomene care au caracterizat sfârșitul secolului XX a constat în mărirea fluxurilor investiționale dinspre piețele financiare mature către cele "în formare" sau emergente. Câștigurile fulminante și perspectivele considerabile de creștere de la începutul anilor '90 au stimulat dezvoltarea unui interes deosebit pentru investițiile pe aceste piețe, devenite, în decursul anilor, din ce în ce mai accesibile investitorilor globali. Astăzi există numeroase fonduri de investiții specializate ce în ce mai "internațional" în urma globalizării - împotriva riscului valutar, pot obține efecte de diversificare și pot extrage avantaje pe de urma segmentării piețelor la nivel global.

Investițiile vor fi în continuare facilitate și încurajate pe măsură ce are loc dislocarea barierelor puse în calea investițiilor străine, fie ele directe sau de portofoliu. Perspectivelor de câștig li se asociază, însă, pe piețele emergente, și riscuri demne de luat în seamă, ca urmare a faptului că aceste țări se află prin definiție într-o perioadă de transformări pe plan economic și de relativă instabilitate pe plan politic. În consecință, investitorii pot fi confrunțați cu evoluții neașteptate atât pe piața de capital, cât și pe cea valutară. Deocamdată, însă, există un "prânz gratuit" disponibil asociat investițiilor pe aceste piețe, din care investitorii ar trebui să se servească cât mai au timp, deoarece corelațiile piețelor emergente cu piețele dezvoltate, pe de o parte, și cele ale piețelor emergente între ele, ca principal factor ce explică atractivitatea acestor piețe, vor tinde să se mărească odată cu intensificarea procesului de globalizare financiară.

Piețele emergente au fost, în același timp, protagonistele unor evenimente turbulente înregistrate pe piețele de capital din Asia de Est, spre sfârșitul secolului trecut, propagate în țări din America Latină și Europa, care au atras din nou atenția asupra consecințelor crizelor financiare manifestate la nivel internațional. De asemenea, ele au determinat investitorii să-și amintească de o serie de probleme asociate investiții internaționale, cum ar fi magnitudinea reducerii prețurilor titlurilor financiare în perioadele de criză, efectele contagiunii financiare - plecând de la constatarea, istorică cel puțin, că, de regulă, piețele financiare au tendința de a trece simultan prin perioade de criză -, evoluția corelațiilor dintre piețele de capital pe timpul unei crize sau măsura în care modificarea acestora este influențată de perioada pe care investitorii intenționează să păstreze titlurile în portofoliile pe care le dețin.

Cu toate că aceste avantaje, considerate izolat sau combinat, par a asigura suficientă atractivitate investițiilor străine, o analiză corectă a investiții internaționale nu poate trece cu vederea riscurile și constrângerile cu care se confruntă investitorii de

portofoliu. În context internațional, investițiile financiare sunt supuse unor riscuri inexistente, ca expunere directă, în mediul țării de origine, cum sunt riscul valutar și riscul politic. Pe lângă aceste categorii principale de riscuri, investitorii internaționali se lovesc și de o serie de constrângeri și bariere instituționale, dintre care cele mai importante sub aspectul impactului asupra beneficiilor potențiale se dovedesc a fi cele de natură fiscală. Persistența acestor constrângeri, deși mai diminuată în ultimii ani, susține segmentarea internațională a piețelor financiare, ceea ce generează avantaje suplimentare investitorilor care reușesc să transforme aceste bariere în adevărate oportunități de obținere a unor câștiguri semnificative.

Dintre toate sursele de riscuri asociate investițiilor internaționale, riscul valutar are, de departe, magnitudinea cea mai mare, realitatea inevitabilă cu care se confruntă investitorul internațional fiind aceea că nu poate obține rata câștigului la care au acces investitorii locali, deoarece, el este expus riscului valutar, spre deosebire de investitorul local. Desigur, expunerea la riscul valutar nu trebuie să fie acceptată pasiv, ci poate fi acoperită. Însă, dacă ea este acceptată, atunci rata câștigului care revine investitorului străin reprezintă o combinație între rata câștigului asociată direct instrumentului investițional și rata câștigului asociată valorii monedei străine exprimate în moneda de origine a investitorului.

Managementul expunerii la riscul valutar (prin politici de acoperire în special) este considerat, în abordarea tradițională, a avea drept efect eliminarea completă a componentei valutare din investițiile internaționale, astfel încât investitorului străin i se oferă aceeași rată a câștigului exprimată atât în moneda străină, cât și în cea de origine. În acest înțeles, scopul acoperirii este dublu: în primul rând, acoperirea elimină expunerea la fluctuațiile cursului de schimb și, în al doilea rând, ea înlocuiește expunerea cu un câștig sau cost nou și, mult mai important, acest nou câștig/cost este cunoscut cu certitudine, fiind egal cu diferențialul de dobândă între cele două monede relevante. Acest câștig sau cost este cunoscut sub denumirea de "impactul acoperirii", derularea oricăror strategii de acoperire fiind imposibilă fără suportarea lui.

Strategiile de acoperire a riscului valutar au cunoscut și ele, în ultimele decenii, o diversificare interesantă, în contextul modificării viziunii asupra managementului riscului spre o abordare modernă, care nu are ca punct central eliminarea expunerii la risc, ci crearea premiselor pentru a beneficia de pe urma unei evoluții favorabile a cursului de schimb.

Dincolo de diversitatea instrumentelor financiare de gestiune a riscului valutar, rămâne deschisă problema eficienței lor, din perspectiva obținerii unor performanțe mai bune în termeni de risc – câștig la nivelul investițiilor individuale sau a celor în portofoliu, față de situația menținerii neacoperite a expunerilor la riscul valutar. Principalele încercări de testare prezentate de literatura de specialitate arată că eficiența acoperirii riscului valutar este diferită în funcție de perioadele analizate, cât și de activele financiare avute în vedere. În general, însă, riscul valutar apare a avea o magnitudine mai mare în cazul obligațiunilor străine, majoritatea studiilor recomandând acoperirea completă a lui, atât prin diversificare internațională, cât și prin acoperirea riscului valutar rezidual. În privința acțiunilor străine, rezultatele nu permit formularea unei recomandări cu privire la politica optimă de acoperire, astfel că singura sugestie este aceea de a realiza o diversificare largă a investițiilor în acțiuni, la care se poate adăuga acoperirea parțială sau integrală a riscului valutar.

BIBLIOGRAFIE:

1. Dumitrescu., S., Bal, A., 2002 - Economie mondială, Editura Economică, București
2. Gaftoniuc, S., 2000 – Finanțe internaionale, Editura Economică, București
3. Munteanu, C., Vâlsan, C., 1995 - Investiții internaționale, Oscar Print, București
4. Horobet, A., 2005 – Managementul riscului în investițiile internaționale, Editura All Beck, București.

TRANZIȚIA - UN FENOMEN ACTUAL ÎN ROMÂNIA

Asist. univ. drd. Dascălu Nicoleta
Universitatea din Pitești

Abstract

Transition to the centralized market economy had a strong impact upon lifestyle in Romania. Awakening from communist letargy had different impact on Romanians: for some it's too late to change anything, for others it represents an opportunity to valorify their abilities. To some, the pace of change is a nightmare, for others it means a challenge. At the end of millenium, Romanian society offers a landscape of contrasts which vary from dispair to joy, from pessimism to absolute optimism, from anger to gratitude, from passive attitude to active attitude, from dreaming and idealization to acute pragmatism.

Noi nu am știut dacă tranziția ne duce către o societate pe care o dorim. Nu am știut dacă e bine să recuperăm ceva din modelul organizatoric trecut sau dacă putem invoca un sistem de organizare social.

Am considerat că idealul de a construi o economie performantă va fi de ajuns pentru eficiența schimbării. Determinarea sensurilor de bifurcație a viitorului ni s-a părut grea în condițiile în care mai comod era ca lucrurile să meargă inertial spre ceva nedefinit.

La români, tranziția de la economia centralizată socialistă, la o economie de piață este doar o formă. Am preluat-o și am golit-o de conținut, demitizând capitalismul. Credem că trăim în capitalism dacă avem bere la cutie, țigări străine, mașini luxoase, resăectiv tot ceea ce ni se pare nouă că este capitalismul când nu-l avem. Dar structurile capitaliste, care înseamnă o piață liberă și concurență pe bază de valori, nu le-am preluat. Am rămas atașati relațiilor de clan, aranjamentelor oculte și intereselor private. În ceea ce privește privatizarea, cea ce s-a petrecut în ultimii 15 ani a fost o vânzare la taraba activelor statului, pentru ca rareori obiectivele privatizării au fost atinse. Ne referim aici la eficientizarea exploatării, la ridicarea nivelului de trai, crearea de locuri de muncă și protecția mediului.

Costurile sociale ale tranziției au depășit așteptările. Au apărut noi dezechilibre și factori de instabilitate: șomajul structural, datoria externă substanțială, blocajul financiar, dimensiunile economiei subterane, deprecierea stăării generale de sănătate a populației, situației economice dramatică a unor categorii ale populației (pensionari, persoane vârsnice, șomerii etc.), amplificarea proceselor speculative (inclusiv în domeniul bancar) în detrimentul și pe seama economiei reale, sustragerea unei părți însemnate de economi (inclusiv cele instituționalizate) de la procesele investiționale reale diminuează injectarea în

economie a noi factori de producție și de ameliorare a calității, eficienței și competitivității celor existenți.

În prezent, în România,, tranziția la economia cu piață concurențială se identifică cu înlăptuirea Reformei economice, puternic centralizată, distorsionată sub raport tehnico-științific prin intermediul pieței cu respectarea cadrului legislativ, creat de statul democratic, modern.

Funcția inițială a Reformei este depășirea crizei economice moștenite de la mecanismul de comandă și a celei ciclice pe care o parcurge în prezent economia noastră. Finalitatea Reformei o reprezintă înlăptuirea economiei de piață modernă și a mecanismului său eficient, funcțional liber. Pot fi identificate câteva procese :

- macrostabilizarea care virează eliminarea sau măcar atenuarea unora dintre dezechilibrele moștenite sau apărute în procesul tranziției
- efectuarea reformelor structurale și instituționale care să permită realocarea resurselor în raport cu nevoile și poibilitățile economice, dar ținând seama de tendințele pe care Marea tranziție le impune pe plan mondial, cât și de domeniile cu avataje relative (comparative) ale economiei românești. Nucleul reformelor structurale îl reprezintă privatizarea.

- liberalizarea economică

Economia de piață contemporană este deosebit de complexă și variată, bazată pe interesele agenților economici . De aceea, fundamentarea științifică a unei strategii de înlăptuire a economiei de piață concurențială în România s-a dovedit obligatorie, problemă ce presupune analiza și dezbateri ample și finalizate în Schița programului de tranziție elaborat cu participarea unui cerc larg de specialiști și însușit practic de toate forțele politice parlamentare din 1990.

Ca și alte țări din Europa centrală și de est, a vut cel puțin următoarele posibilități :

- de a prelua un model elaborat și aplicat cu succes într-una din țările lumii
- de a încerca să conceapă o strategie proprie, cu totul originală, pe care să o aplice prin metode, de asemenea, întru totul specifice
- de a realiza o sinteză a unor aspecte pozitive din experiențele mai multor țări, îndeosebi europene

Se consideră necesară o altă viziune asupra problemelor cu care se confruntă țările în tranziție, și în cazul României. Astfel, este util să ținem cont de experiența țărilor în dezvoltare, conturându-se următoarele idei (prezentate în World Development Report, 2002) :

- pentru a se asigura o creștere economică sustenabilă, este mai întâi nevoie de o stabilizare la nivel macroeconomic;

- dezvoltarea durabilă trebuie să presupună efecte pozitive atât la nivel economic cât și la nivel social, politic, ecologic etc.;

-prin strategii trebuie țintite nevoile umane, deoarece efectele benefice ale creșterii economice se simt la nivel microeconomic numai după o anumită perioadă de timp ;

- creșterea economică sustenabilă trebuie să aibă beneficii la nivel social;
- dezvoltarea presupune o abordare comprehensivă;
- dezvoltarea presupune un climat de pace și securitate .

Condițiile de la care pleacă România în pregătirea economiei în vederea aderării la Uniunea Europeană, sunt următoarele :

- nivelul scăzut al productivității față de media țărilor Uniunii;
- nivelul scăzut al colectării fiscale comparativ cu țările Uniunii Europene, ceea ce implică nivelul scăzut al statului de a interveni în economie;
- creșterea ponderii salariilor în structura costurilor produselor industriale, în condițiile în care creșterea productivității muncii este mică, nejustificând decât în mică măsură creșterile salariale;
- existența unui management neperformant;
- structura economică neadecvată intereselor Uniunii: suprapunerea avantajelor comparative ale economiei românești cu acelea ale unora din țările occidentale: agricultura, textilele, siderurgia, ramuri la care există o supraproducție la nivelul Uniunii.

O altă direcție presupune măsuri cum sunt : liberalizarea prețurilor(inclusive a salariilor și a ratei dobânzii), convertibilitatea monedei, libertatea de mișcare a factorilor de producție, modificarea sistemului de conducere a întreprinderilor și reforma microeconomică.

Pentru că, procesele de tranziție care au ca scop modernizarea, dezvoltarea, sincronizarea procesului de dezvoltare din România cu țările occidentale, sau dezvoltate, în general, această problemă a fost tratată, dar foarte adeseori aceste procese au fost ratate datorită unor conjuncturi, datorită unor războaie, datorită unor oameni care nu au înțeles sensul, direcția și nevoia de solidaritate.

Politica de cooperare pentru dezvoltare a Uniunii Europene constă în sprijinirea dezvoltării, eradicării sărăciei și întăririi democrației în statele în curs de dezvoltare.

Stadiul elaborării politicii cooperare pentru dezvoltare

Conform sugestiilor Grupului de lucru ad-hoc privind asistența pentru dezvoltare, cooperare Europeana, etapele care necesită a fi urmate de noile și viitoare state membre Uniunii Europene, cadrul funcțional pentru politica de dezvoltare sunt:

- crearea structurilor instituționale
- definirea unei Strategii și elaborarea legislației în materie.

În ceea ce privește România, etapa creării cadrului instituțional a fost realizată prin Ministerul Afacerilor Externe, a unui Oficiu Asistență pentru Dezvoltare operațional în decembrie 2003.

Următoarea etapă este cea a elaborării Strategiei și a legislației în materie.

Comparând piața românească a muncii cu cea din CEE, constatam că lipsa investițiilor străine directe din multe zone geografice din România, încetineala reformelor, lipsa tradiției în a face business, sistemul legislativ care până în prezent s-a schimbat în funcție de anumite interese subiective, fac încă dificilă implementarea de norme de afaceri și mențin încă țara noastră în urma Poloniei, Cehiei, Slovaciei și Ungariei.

În România lucrurile s-au schimbat după 1990, iar lipsa de informație care ne-a afectat timp de 45 ani, face ca acum oamenii să fie avizi de ea, să traga mai mult de ei înșiși pentru a obține și a trăi mai bine, de a ieși de sub acoperișul primelor două nivele ale piramidei lui Maslow sub care am stat cu toții atâta timp. O bună parte din noi sunt din fericire la penultimul sau chiar la ultimul nivel al piramidei.

Deteriorarea rapidă a nivelului de trai și impactul puternic asupra populației au făcut să se vorbească despre săracie și de asemenea numeroase studii au relevat faptul că aceasta a cunoscut o evoluție în două valuri, corespunzând celor două perioade de descreștere economică. O dată cu guvernarea începută în 2004, problematica săraciei a parut să reîntre într-un con de umbră. În contextul negocierilor care au avut loc în luna iunie 2005 privind integrarea României în UE, negociatorii europeni au atras însă atenția asupra problemelor pe care România le-ar putea avea ca urmare a severității acestui fenomen la nivel național. În consecință, guvernarea a promis elaborarea unui pachet de măsuri dedicate segmentului sărac al populației. În prezent, la nivel internațional se vorbește mai puțin despre săracie și excluziune și mai mult despre incluziune socială, un concept mai ușor de transpus în acțiunile și planurile de intervenție socială și economică. Incluziunea socială a fost acceptată ca obiectiv comun al statelor membre ale UE, cu ocazia summit-ului de la Lisabona din anul 2000. O dată cu summit-ul de la Nisa 2000, statele membre ale UE au convenit că acest obiectiv să devină parte integrantă a planurilor naționale de luptă împotriva săraciei și a excluziunii sociale. Prin elaborarea Planului Național Anti-săracie și de Promovare a Incluziunii Sociale, în anul 2003 și adoptarea sa de către autoritățile, România a făcut un remarcabil progres în contextul negocierilor de aderare.

Începem prin a reține că în general expansiunea este privită ca fiind o creștere economică pe termen scurt și cu deschidere spre ireversibilitate.

Reprezintă vârful care definește faza ascendentă a unui ciclu economic privit în desfășurarea lui clasică și în care criza și depresiunea se suprapun pe faza descendentă iar învierea și avântul pe faza de boom, de expansiune.

Efectele creșterii economice s-au dus mai mult pe salarii sociale decât pe elemente de politică socială. Raționamente politice și electorale au făcut ca o parte importantă a bugetului public să fie canalizată către plăți sociale, specifice unei populații întreținute, asistate.

După cum am văzut, luată în nuditățile și solitudinea ei evidentă, sărăcia stimulează sentimente și atitudini primare clare. Se pânge sau se râde în funcție de tabăra unde se află individul. În asemenea circumstanțe, mintea, conștiința, cultura folclorului însuși nu merge mai departe de imediatetea și simplitatea reacției și expresiei frustrate.

Problema se complică atunci când sărăcia are dramaturgic grad de comparație oferit de proximitatea bogăției. Puse față în față, precaritatea și excesul material devin generatoare de conflict mental, de tensiune psihologică, de atitudine socială și morală. Și în ultimă instanță, de creativitate accentuată, dinamică, de un alt tip de folclor.

Privită într-un sine profan și fără nici o perspectivă compensatorie- sărăcia apare drept stare umilă, tristă, jalnică, mult prea nedorită.

Așadar, sărăcia nu doar umilește și repugnă. La limita suportabilului, la trecerea în insuportabil, ea mobilizează, împinge spre acțiuni radicale.

Fiecare dintre noi pornește de la un anumit concept pentru a se pronunța în legătură cu ultimii ani, cu modificările politice, instituționale. Conceptul cel mai des întâlnit este cel de tranziție. Tranziția înseamnă că pleci de undeva și ajungi în altă parte, sau vrei să ajungi în altă parte, dacă lucrurile sunt mai clare față de punctual de plecare mai ușor de definit. Problema definirii inițiale a punctului de sosire a fost întotdeauna obiect de dispută în România și, de aceea, unii au preferat mai curând niște jaloane, niște repere pas cu pas, decât o definiție consistentă a zonei unde ne propunem, eventual, să ajungem.

De aceea, tranziția este o stare de normalitate la români, probabil de aceea victoria normalității ar însemna capacitatea noastră de a duce la bun sfârșit această etapă intermediară de schimbări, care după aceea să ne permită să intrăm într-o procedură normală, aceea de construire a României europene.

BIBLIOGRAFIE:

1. Angelescu Coralia (coordonator) – Opțiuni strategice de dezvoltare a economiei românești, Editura ASE, București, 2004
2. Ion Pohoată – Filozofia economică și politica dezvoltării durabile, Editura Economică, 2003
3. Pușcașu Violeta – Dezvoltarea regională, Editura Economică, București, 2000
4. www.guv.ro
5. INS – articol Simona Ilie, cercetător ICV
6. Dinu M. – Criza reformei, Editura Economică, București, 1999

THE NEW ORIENTATION IN THE ACCOUNTING PRACTICE IN ROMANIA

**Assist. univ. drd. Dumitru Mihaela
University of Pitesti**

Abstract

This process of changing to a new accounting system had to take into consideration a series of specific features (economic, political, social and cultural) in order to adequately meet the new necessities. Under these circumstances the conclusion was that the most suitable accounting system for Romania and its situation (a mixed economy, that is between industry and agriculture, the important part played by state in the economic activity, the lack of a good financing mechanism, a liberal accounting profession trying to get shape, the major part of taxation in accountancy, etc) was the French system which offered a connection with the European Directions.

After the 1989 Revolution and once with the transforming of the economy in a market economy, the existent accounting system needed to be renewed and transformed in accordance with the requirements of decentralized economy.

The reform of accountancy has started, as expected, in the legislative area, because any new system must have a very well elaborated legislative background, especially that the accounting system is the performer of an efficient financial administration.

Yet, as a result of the transition to a market economy, the reform in the accounting field was in strong connection with the reform in the economic field.

Thus, the reform has started in 1990, once with the passage and implementation of 15/1990 Law, concerning the process of transformation of state enterprises into autonomous state-owned companies and into business corporations, and of the 31/1990 Law, republished, modified and completed nowadays by 302/2005 Law, with respect to business corporations.

We could also state that the cornerstone of the new accounting system was represented by The Accountancy Law 82/1991 and in relation to this The

Government Decision 704/1993, which in fact put in practice the requirements of The Accountancy Law 82/1991.

This process of changing to a new accounting system had to take into consideration a series of specific features (economic, political, social and cultural) in order to adequately meet the new necessities.

Under these circumstances the conclusion was that the most suitable accounting system for Romania and its situation (a mixed economy, that is between industry and agriculture, the important part played by state in the economic activity, the lack of a good financing mechanism, a liberal accounting profession trying to get shape, the major part of taxation in accountancy, etc) was the French system which offered a connection with the European Directions.

Thus, a recent problem is that of a liberal accounting profession and especially the lack of its structuring. With respect to this matter, a first body which reduced this problem to a certain extent, is The Organization of Certified and Authorized Accountants (CECCAR), founded in 1994 and subsequently in 1999, through the Governmental Ordinance 75/1999, it was completed and it managed to become the basis of a new exigent and credible perspective for the accounting profession, that of auditor.

As an answer to the new problems incurred in the accounting field the implementation of new accounting products became a must: (and we refer here to International Standards) International Accountancy Standards (IAS) and International Financial Reference Standards (IFRS). The first appeared and were enacted because on the capital markets the vast majority of business entities suited the English model. Considering the second element, that is the IFRS, their enacting takes into consideration their harmonizing with the international accountancy system and it stands as the third reform wave of the Romanian accountancy⁵⁰. Passing to these IFRS has major influences upon their financial position and their

⁵⁰ *Reformă după reformă: contabilitatea din România în fața unei noi provocări, (Reform After Reform: Accountancy in Romania, Facing a New Challenge)* volume I- Eseuri și analiza standardelor (Essays and the Analysis of Standards) IAS-IFRS, p. 121;

performances, and thus determines a new presentation of financial report of business entities⁵¹.

This new situation was to a certain extent determined by the assistance offered by the Institute of Certified Accountants from Scotland (ICAS), supported by Know How Fund from Great Britain, with the purpose of achieving an efficient reform process in the accounting field. Under these circumstances, a series of new regulations were issued: 403/1999 Ministry of Finance Order, replaced by 94/ 2001 Order, concerning the approval of Accounting Regulations harmonized with the IVth Direction of the European Economic Communities and with the International Accountancy Standards, the latter being completed, in its turn, with the 306/2002 Order for the approval of the simplified Accounting Regulations, harmonized with European Direction.

Actually, the 94/2001 Order represents the regulation which determines important changes in the field of accounting regulations and it best answers to the new requirements of the Romanian economy. Nowadays it is taken into consideration the amortization of the impact that the economic reform (diminishing of inflation, economic development, diminishing of taxation, reorganizing of the bank system, the organization of a financial system based not only on bank funding but also on stock funding) has upon the process of attracting foreign investors. In this circumstances, the order, through its content, presents the new possibilities and financial situations/records, bringing in the foreground new categories of users of accounting information (apart from the bodies of the state to which financial references were addressed to): present and potential investors, employees, creditors, suppliers and other commercial creditors, clients and public. Now, both 94/2001 Order and 306/2002 Order are abrogated by 1752/2005 Order, concerning the accounting Regulations in accordance with European Directions.

The necessity of these categories of users are varied⁵²:

⁵¹ *Reformă după reformă: contabilitatea din România în fața unei noi provocări,(Reform After Reform: Accountancy in Romania, Facing a New Challenge)* volume I - Eseuri și analiza standardelor (Essays and the Analysis of Standards) IAS-IFRS, p. 122.

⁵² 94/2001 Order of the Ministry of Public Finance with respect to the approval of accounting regulations harmonized with the IV-th Direction of the European Economic Communities and with the International Accountancy Standards.

- Investors. Capital bidders are preoccupied with the risk of transactions and with the benefit brought by their investments. They need information in order to decide whether they should buy, keep or sell. The shareholders are interested in information on which basis they can evaluate the capacity of the enterprise for the payment of dividends;
- Employees. The hired personnel and their representative groups (unions/syndicates) are interested in information concerning the stability and the level of profit in their enterprises. They are interested in information that enable them to evaluate the capacity of the enterprise to offer salaries, pensions and other advantages, as well as personal opportunities;
- Financial creditors are interested in information which enable them to determine if the given loans/ credits and the interests will be refunded on maturity;
- Suppliers and other commercial creditors are interested in information that enable them to determine if the owed amounts will be paid at maturity. Commercial creditors, in contrast with the creditors are probably interested in an enterprise for a shorter period of time, only if they depend on the enterprise's activity as a main client;
- Clients are interested in information concerning the continuation of an enterprise's activity, especially when they are involved in a long term collaboration with the respective enterprise or when they depend on it;
- The Government and its institutions are interested in allocating resources and, thus, in the enterprises' activities. They require information in order to regulate enterprises' activity, to determine the fiscal policy also as a basis for the calculation of the national income and of other similar statistical indicators;
- Public. Enterprises can have a substantial contribution to the local economy, through a variety of ways, taking into consideration the number of employees and the collaboration with the local suppliers. Financial situations/records help the public by offering information about recent evolution and about the tendencies related to the enterprises' prosperity and to their domain of activity.

Under these circumstances a new structure of the set of financial situations/records is chosen, and it has as a main purpose precisely to ensure the satisfaction of the users' necessities:

- balance sheet;
- profit and loss account;
- the record of modifications incurred in equities;
- the record of treasury flux.

Although not all the informational necessities of the users can be satisfied by financial situations (records), there are common requirements. Because the investors are capital bidders with risk in the enterprise, offering them financial situations/records satisfies their necessities and also the necessity of the majority of users.⁵³

All these changes have to be monitored taking into consideration the latest objectives of our country, and that is joining the European Union and international accountancy harmonization (this means precisely observing the provisions of European Directions and harmonizing with International Standards).

Now, in our country, with the purpose of accomplishing reform, especially for normalizing accountancy, the following structures are taken into consideration:

- Accountancy Law 82/1991, republished with modifications and subsequent completions;
- The framework of elaboration and presentation of financial situations/ records, drawn up by IASB (International Accountancy Standards Board);
- The network of accounting regulations;
- The network of accounting standards;
- International Accountancy Standards (IAS) which apply to those firms listed at the Stock Exchange, autonomous state-owned companies, state enterprises, enterprises activating on capital market, which satisfy at least two of the following criteria:

<i>Ending of financial exercise</i>	<i>Turnover of the previous year (euro)</i>	<i>Overall assets for the previous year (euro)</i>	<i>Average number of employees in that year</i>
-------------------------------------	---	--	---

⁵³ 94/2001 Order of the Ministry of Public Finance with respect to the approval of accounting regulations harmonized with the IV-th Direction of the European Economic Communities and with the International Accountancy Standards

31 December 2001	Over 9 millions	Over 4.5 millions	250
31 December 2002	Over 8 millions	Over 4 millions	200
31 December 2003	Over 7 millions	Over 3.5 millions	150
31 December 2004	Over 6 millions	Over 3 millions	100
31 December 2005	Over 5 millions	Over 2.5 millions	50

- European Accounting Directions;
- National Accountancy Standards which complete International Accountancy Standards in the case of the sections which were not approached or which come as interpretations;
- International Financial Reference Standards which will be applied, starting January 1, 2006, by legal entities covered by Accountancy Law 82/1991, republished, and that is: business entities, national corporations/firms, autonomous state-owned companies, national institutes of research-development, cooperative societies and other legal entities, and for the National Bank of Romania (BNR), National Commission for Securities Transactions and Commissions for Insurance Surveillance specific accountancy regulations will be elaborated in accordance with European Directions, applicable to categories of entities they regulate and monitor⁵⁴.
- General Accounts Plan;
- The guidebook for understanding and applying of the Accountancy Standards;
- The institution of accounting normalization.

REFERENCES:

1. 907/2005 Ministry of Finance Order concerning the approval of legal entities which apply accountancy regulations in accordance with International Financial Reference Standards, that is, accountancy regulations in accordance with European Directions.

⁵⁴ 907/2005 Ministry of Finance Order concerning the approval of legal entities which apply accountancy regulations in accordance with International Financial Reference Standards, that is, accountancy regulations in accordance with European Directions.

2. 94/2001 Order of the Ministry of Public Finance with respect to the approval of accounting regulations harmonized with the IV-th Directive of the European Economic Communities and with the International Accountancy Standards
3. Reformă după reformă: contabilitatea din România în fața unei noi provocări,(Reform After Reform: Accountancy in Romania, Facing a New Challenge) volume I - Eseuri și analiza standardelor (Essays and the Analysis of Standards) IAS-IFRS

RECRUTAREA ȘI SELECTAREA PERSONALULUI DE VÂNZĂRI

Asist. univ. drd. Mădălina Grosu
Universitatea din Pitești

**„Cea mai grea și cea mai bine plătită muncă din lume
este în vânzări, cea mai ușoară și cea mai prost
plătită muncă din lume este tot în vânzări!”
Zig Ziglar**

Abstract

The recruiting and the selecting of personal is an essential step in sales management. This must be done rationally because it influences the sales activity and even the activity of organization.

The necessity of recruitment appears at the begin of activity or when the activities growing or when a member of the sales force live the organization.

Multe organizații abordează **concepția orientată spre vânzare**, potrivit căreia consumatorii nu vor cumpăra un număr suficient de produse ale firmei, dacă aceasta nu depune un efort mare de vânzare și promovare⁵⁵.

În companiile în care greul efortului de prezentare a ofertelor se află în sarcina forței de vânzare, importanța funcției vânzării nu este deloc subestimată. Acest lucru are în vedere piețele de bunuri de larg consum. M.T. Wilson remarcă faptul că nu ar fi deloc exagerat să spunem că diferența cea mai importantă dintre companiile aflate în competiție stă în calitatea forței de vânzare, în special pe anumite piețe.

Forța de vânzare poate aduce contribuții valoroase în definirea segmentelor de piață și a cerințelor clienților, a dezvoltării sau raționalizării produselor. Acest lucru vizează în special piețele industriale, unde se recurge mai puțin la cererea formală a pieței.

În urmă cu 50 de ani⁵⁶ era încă larg răspândită concepția că a fi un bun vânzător este o calitate cu care cineva se naște („Încă din școală le vindea colegilor timbre și abțipilduri”...). Acum, se consideră că a fi vânzător este o meserie care se învață ca oricare alta, existând pentru aceasta teorii bine puse la punct. Vânzătorul trebuie să fie un specialist complet care să facă față unor clienți din ce în ce mai exigenți, mai bine informați, mai bine protejați (de legi, de organisme

⁵⁵ Kotler Philip „Principiile marketingului”, Editura Teora, București 2004, pag. 15-16;

⁵⁶ George Butunoiu, *Tehnici de vânzare, Curs pentru agenții de vânzări*, Editura ALL, București, 1998, pag. 27,

guvernamentale, de presă etc.). În principiu oricine ar putea fi vânzător, dar, pentru a fi bun trebuie să aibă anumite trăsături și cunoștințe.

Determinarea⁵⁷ mărimii și structurii forței de vânzare este vitală. Care este frecvența optimă a unei vizite? Cine ar trebui să servească clientul respectiv? Sunt întrebări pe care orice manageri de vânzări trebuie să și le adreseze frecvent. Pe măsură ce o organizație se schimbă sau crește, la fel și forța de vânzare și responsabilitățile ei trebuie să se schimbe. În acest domeniu apar deseori probleme legate de forța de muncă. Unii agenți de vânzare se mută la companii noi, alții sunt avansați sau concediați, alții ies la pensie etc. Aceste aspecte fac din recrutare un proces continuu care necesită aptitudini, bani și timp.

Numeroși specialiști din domeniul resurselor umane precum George T. Milkovich și John W. Boudreau⁵⁸, consideră că recrutarea personalului constituie, în general, primul contact dintre cei care angajează și cei care solicită angajarea, fiind, totodată, o activitate publică.

Managerii de vânzări au la dispoziție mai multe modalități de recrutare după cum urmează:

1. Interviu. Este o metodă de selecție des întâlnită definită de Raymond A. Noe, John R. Hollenbeck, Barry Gerhart și Patrick M. Wright astfel: "un dialog inițiat de una sau mai multe persoane pentru a culege informații și a evalua pregătirea (calificarea) unui aplicant"⁵⁹.

Utilitatea interviului depinde de o serie de factori:

➤ *Gradul de structurare a interviului*, care prezintă măsura în care a fost pregătit interviul în prealabil. În practica și teoria de specialitate se întâlnește **interviul nestructurat** (care implică o pregătire minimă, interviewerul pregătind doar o listă sumară a posibilelor subiecte de discutat) și **interviul structurat** (care implică adresarea tuturor candidaților a aceluiași întrebări într-o ordine strictă).

Primul tip oferă flexibilitate ridicată interviului, dar are ca dezavantaj discontinuitatea și lipsa concentrării candidatului pe un anumit subiect. Al doilea tip are ca dezavantaj limitarea subiectelor de discutat dar asigură completitudinea și similitudinea informațiilor.

Evident există și un compromis între cele două tipuri de interviu și anume interviul semistrukturat, unde întrebările pregătite în prealabil sunt adresate tuturor candidaților, dar, acolo unde interviewerul consideră că

⁵⁷ P.R. Smith *Marketing Communications*, Kogan Page Limited, London, 1993, pag. 195;

⁵⁸ G.T. Milkovich, J.W. Boudreau, "*Human Resource Management*", Sixth Edition Irwin, Boston, 1991, pag 218;

⁵⁹ Raymond A. Noe, John R. Hollenbeck, Barry Gerhart, Patrick M. Wright, "Human resource management. Gaining a competitive advantage", a Time Mirror Higher Education Group, Inc. Company, 1997, pag. 320;

trebuie aprofundată informația colectată, acesta poate adresa întrebări auxiliare, ce nu au fost prestabilite.

➤ Pregătirea interviuatorilor este un element esențial de care depinde direct calitatea interviului. Interviuatorii trebuie să fie bine pregătiți și să nu examineze candidații pe baza unor criterii personale.

➤ Relevanța postului. Interviuatorii trebuie să se concentreze pe întrebările ce au legătură directă cu postul nu să se lanseze în întrebări fără relevanță.

➤ Numărul de interviuatori. Practica a demonstrat că sunt mult mai relevante interviurile panel (formate din mai mulți interviuatori). Dezavantajul principal al acestora constă în faptul că aceste interviuri sunt mai costisitoare.

➤ Subiectivismul. Este un element esențial și uman. Pentru a-l evita pe cât posibil este utilizat interviul telefonic.

Mulți angajatori înregistrează acum interviurile și apoi trimit benzile (mai degrabă decât aplicații) pe ici pe colo din loc în loc. Acestea pot fi vizionate ca niște mijloace eficiente din punct de vedere al costurilor de a permite numeroșilor evaluatori să evalueze candidații în condiții standard⁶⁰.

2. Documentele de prezentare personală. **Acestea sunt reprezentate de cele mai multe ori de către Curriculum Vitae (CV), scisoarea de intenție a candidatului și de scrisori de recomandare**

Înainte de interviu (etapă esențială în procesul de angajare), angajatorii folosesc diverse metode pentru a obține mai multe informații despre candidați. Acestea pot fi solicitate de la diverse persoane care îl cunosc pe candidat verificând, cu permisiunea acestuia, referințele și recomandările prezentate de la locurile de muncă anterioare.

Un Curriculum Vitae standard vizează experiența de muncă de la locurile de muncă prezente și trecute ale candidatului, într-o înșiruire cronologică de date, poziții deținute și responsabilități pentru fiecare poziție.

Acesta are în vedere cele mai importante domenii de experiență ale candidatului, în ordine anti-cronologică, prezentând pentru fiecare poziție deținută seria celor mai importante realizări formulate prin folosirea verbelor la trecut.

Exemple:

- "am pus la punct implementarea proiectului..."

⁶⁰ T. Libby, "Surviving the Group Interview", Forbes, March 24, 1986, p.190; Dipboye, "Selection Interviews", pag.210;

- "am dezvoltat activitatea în zona de interes..."
- "am crescut volumul vânzărilor la cifra de..."
- "am stabilit tendința pe termen scurt a pieței locale din..."

Istoricul realizărilor profesionale este urmat de detalii privind calificările profesionale ale candidatului, educația și alte informații personale ale acestuia.

Dovezile asupra utilității informațiilor colectate direct de la aplicanți pentru slujbe sunt mai mult decât pozitive, în special pentru anumite categorii ocupaționale cum ar fi posturile de vânzări și pentru rezultate particulare cum ar fi fluctuațiile de personal. Costul scăzut de obținere a unor astfel de informații îmbunătățește semnificativ utilitatea lor, mai ales atunci când informația este utilizată împreună cu un interviu succesiv (de urmărire) bine construit care completează, mai mult decât copiază, golul de informație bibliografică.

Scrisoarea de intenție semnată de candidat, însoțește de obicei CV-ul persoanei atunci când acesta își depune candidatura sa pentru unul din posturile de interes. Aceasta conține exprimarea intenției persoanei de a aplica pentru postul respectiv, motivația pentru care acesta a ales tocmai organizația și postul în discuție, și o trecere în revistă a intereselor profesionale ale sale privite prin prisma experienței profesionale și a postului pentru care candidează.

Scrisorile de recomandare sunt de cele mai multe ori laudative, apreciind munca, profesionalismul și eficiența de care a dat dovadă candidatul în perioada la care se referă recomandarea. Desigur că nici un candidat nu va solicita vreodată o scrisoare de recomandare din partea unui șef cu care a avut numeroase conflicte sau care l-a concediat prin incompetență în serviciu.

De aceea, autenticitatea acestor recomandări, precum și referințele trecute de către candidați în celelalte documente, trebuie verificate cu atenție deoarece pot apărea candidați care își falsifică trecutul cu bună știință, acoperind prin orice mijloace toate informațiile ce i-ar putea descalifica în cursa pentru obținerea unui post.

3. Testele fizice și examenele medicale.

Testele pot fi:

- probe de aptitudini fizice;
- examene medicale (inclusiv investigările genetice);
- teste de depistare a abuzurilor de alcool sau droguri;
- teste anti-SIDA

Aceste teste (mai ales testele de rezistență) au un impact nefavorabil asupra unor solicitanți cu incapacități (infirmități) și asupra multor femei. De

exemplu, aproximativ 2/3 din toți bărbații au înregistrat un punctaj mai mare decât femeia cu cel mai mare punctaj (scor) la testările tensiunii musculare⁶¹. Există două întrebări cheie care se pun pentru a decide dacă utilizăm aceste tipuri de testări. Mai întâi, capacitatea fizică este esențială pentru realizarea activității și este aceasta menționată suficient de vizibil în descrierea postului? Nici articolele din Dreptul civil nici ADA nu cer angajatorilor să angajeze indivizi care nu pot efectua funcții esențiale ale postului, și ambele acceptă o descriere scrisă a postului ca dovadă a funcțiilor esențiale ale activității. În al doilea rând există probabilitatea ca eșecul în efectuarea adecvată a activității să provoace anumite riscuri cu privire la sănătatea sau siguranța solicitantului, colegilor sau clienților? Clauza "amenințări directe" sau "pericole directe" din ADA precizează clar că impactul nefavorabil asupra celor cu incapacități este garantat în astfel de condiții.

4. Testele de abilități cognitive și psihomotorii vizează potențialul candidatului de a utiliza cu eficiență maximă abilitățile sale pentru a ajunge la performanțele dorite.

Abilitățile cognitive au mai multe fațete, dominante fiind:

- *capacitatea de înțelegere și exprimare verbală,*
- *fluență verbală,*
- *aptitudinile de lucru cu numere,*
- *capacitatea de a raționa logic și inductiv,*
- *capacitatea de memorare,*
- *viteza de percepție⁶².*

Abilitățile psihomotorii vizează capacitatea de control muscular, dexteritate în operații de decizie.

Anumite posturi necesită doar una sau două din aceste fațete ale abilității cognitive. În aceste condiții, menținerea separației dintre fațete este corespunzătoare. Multe posturi care au complexitate mare necesită cele mai multe dintre fațete, dacă nu toate și de aceea un test general este adesea la fel de bun ca mai multe teste cu fațete separate. Testele comerciale de foarte mare încredere care măsoară aceste tipuri de abilități sunt larg disponibile, și sunt "prezicători" de încredere ai performanței pe post.

⁶¹Raymond A. Noe, John R. Hollenbeck, Barry Gerhart, Patrick M. Wright, "**Human resource management. Gaining a competitive advantage**", a Time Mirror Higher Education Group, Inc. Company, 1997, pag.323;

⁶² G. Inescu, S. A. Bugariu, D. Nicolaescu, R. Iosif., "*Managementul Resurselor Umane*", suport de curs MINARDO, 2004, pag.32;

Valabilitatea acestor tipuri de teste este legată de complexitatea slujbei, totuși, unii autori și practicieni văd o validare mai înaltă legată de criteriile pentru posturi complexe decât pentru posturi simple.

5. Probele de lucru.

Simularea activității în cadrul postului pentru care un angajat aplică, mai ales cunoscută sub numele de probe de lucru, necesită îndeplinirea de către candidat a unor activități verbale, mentale și fizice, în condiții de testare structurate după modelul real al activităților postului.

Deoarece sunt o replică destul de fidelă a muncii efective la post, probele de lucru sunt foarte greu de contrafăcut de către candidați, fiind de multe ori mai relevante decât orice alt instrument de selecție al personalului.

Ele au totuși de o artificialitate ridicată, creând anxietate și tensiune în rândul candidaților (emoția dinaintea oricărui examen), având și un cost relativ ridicat, dezvoltarea unui sistem de probe de lucru fiind rentabilă pentru un număr mare de candidați ce trebuie testați.

6. Teste de sinceritate și teste pentru utilizarea medicamente (droguri).

În interiorul organizațiilor există multe din problemele cu care se confruntă societatea, acestea conducând la două noi tipuri de teste:

- teste de sinceritate (onestitate) și
- teste referitoare la utilizarea drogurilor.

O mare parte din companii obișnuiau să folosească teste cu poligraful, sau detectoare de minciuni, pentru a evalua aplicanții pentru slujbă, dar acest lucru s-a schimbat o dată cu intrarea în vigoare a Legii Poligrafului în 1988. Acest act legislativ a interzis utilizarea poligrafului la examinările pentru angajare pentru cele mai multe organizații. Rezultatul a fost nașterea industriei testării onestității cu „hârtie și creion”.

În mod curent, testele de onestitate cu „hârtie și creion” întrebă direct angajații despre poziția sau atitudinea lor vizavi de furt/hoție sau despre experiențele lor anterioare legate de hoție. Un exemplu de articole eșantion este prezentat în cele ce urmează

Tab. nr.1 Eșantioane dintr-un Test Tipic de Integritate (Morală)

1.	Este OK să iei ceva dintr-o companie care are prea mult profit?
2.	Furtul este doar o cale (modalitate) de a-ți lua partea ce ți se cuvine?
3.	Când un magazin își încarcă la preț clienții, este OK să schimbi

	eticheta de pe mărfuri la preț?
4.	Dacă ai putea să intri la un film fără să plătești și fără să fi prins, ai face-o?
5.	Este în regulă să mergi în jurul legii dacă nu o încalci de fapt?

Sursa: „T or F? Honesty Tests”, Inc. Magazine, 1992, p. 104

O analiză pe scară largă a studiilor privind validitatea, condusă de editorii multor teste de integritate, sugerează că ele pot fi predictive (previzionale) atât pentru hoție cât și pentru alte comportamente deviante. Unul din puținele studii previzionale conduse de altcineva decât editorul testelor de onestitate (cinste) sugerează de asemenea că aceste testări prevăd (prezic) hoția în cadrul magazinelor cu program prelungit.

Unii sunt îngrijorați ca oamenii care se confruntă cu un „test de onestitate” își pot simula comportamentul pentru un scor de trecere. Dovezile sugerează că oamenii instruiți să-și simuleze comportamentul pentru a obține un scor înalt (care indică onestitatea) pot face acest lucru.

Totuși, nu este clar dacă asta influențează valabilitatea previziunilor făcute, utilizând astfel de teste. Se pare că în ciuda acestor atitudini părtinitoare încorporate, scorurile la testare prevăd viitoarea hoție. Astfel, efectul atitudinii părtinitoare false nu este suficient de mare pentru a scădea valabilitatea testelor.

Deși este întotdeauna o regulă bună să evaluezi local siguranța și valabilitatea tuturor metodelor de selecție, din cauza noutății acestei tipuri de măsuri, această regulă poate fi mai critică cu testele de onestitate.

De exemplu, Nordstrom’s cel mai mare lanț de magazine departamentale utilizează „Supravegherea Reid”⁶³ pentru a examina tendințele spre violență, utilizarea drogurilor și necinstea. Inițial, testul a fost doar unul din mulțimea de factori care erau luați în considerare în decizia de angajare finală, astfel că existau oameni angajați care nu erau recomandați de testul „Reid”. Studiile de urmărire au arătat că rata fluctuației de personal pentru cei recomandați de testul „Reid” a fost de doar 22%, comparativ cu 44% pentru aceia care n-au trecut testul dar oricum au fost angajați. De vreme ce testul costă doar 5 dolari pentru a-l administra, rezultă o economie de costuri majoră în magazinele testate.

⁶³ Raymond A. Noe, John R. Hollenbeck, Barry Gerhart, Patrick M. Wright, "Human resource management. Gaining a competitive advantage", a Time Mirror Higher Education Group, Inc. Company, 1997, pag.327;

Ca și pentru furt, se constată o percepție în creștere a problemelor provocate de utilizarea drogurilor printre angajați. Într-adevăr, 79% din 1000 de șefi executivi cu averi, citează abuzul de substanțe narcotice ca o problemă semnificativă în organizațiile lor, și 50% din aplicanții din întreprinderile mari și mijlocii pentru utilizarea drogurilor. Pentru că proprietățile fizice ale drogurilor sunt subiect al testărilor chimice riguroase, siguranța și valabilitatea testelor pentru droguri sunt foarte mari.

Controversele majore din jurul testelor cu droguri implică nu atât siguranța și valabilitatea lor cât faptul că reprezintă o încălcare a intimității, o cercetare și capturare / ocupare nerezonabilă, sau o violare a drepturilor și intimităților omului. Analizele urinei și testele de sânge sunt proceduri de încălcare și acuzarea cuiva de utilizarea drogurilor este o problemă serioasă. Ca și în cazul testelor de onestitate, nu au existat multe litigii în acest domeniu până în prezent, totuși unii cred că acest lucru nu va fi valabil și în viitor.

Angajatorii consideră că utilizarea testelor pentru droguri ar trebui bine informată (documentată) pentru a fi siguri că programele lor de testare anti-drog se conformează unor reguli generale. Mai întâi aceste teste ar trebui să fie administrate sistematic tuturor aplicanților care concurează pentru aceeași slujbă.

Rezultatele testărilor ar trebui raportate înapoi aplicantului căruia i-ar trebui permisă o cale de apel (și poate o retestare). Testările ar trebui conduse într-un mediu care să fie pe cât mai mult posibil discret, și rezultatele de la aceste testări ar trebui să fie ținute în strictă confidențialitate. În final, când se testează angajați curenți, programul ar trebui să facă parte dintr-un program organizatoric mai larg care furnizează reabilitarea asistenței / consilierii.

Sursele de recrutare

Sursele de recrutare la dispoziția unei organizații pot fi interne și externe, sau combinații ale acestora. De regulă organizațiile aleg să combine cele două surse de recrutare, realizând o recrutare internă și externă.

Evident atât recrutarea internă cât și cea externă conferă anumite avantaje și dezavantaje după cum urmează:

Tab. nr.2 **AVANTAJELE ȘI DEZAVANTAJELE RECRUTĂRII INTERNE ȘI EXTERNE**

AVANTAJE	DEZAVANTAJE
Surse interne	
1. organizațiile cunosc mai bine minusurile și plusurile candidaților, deoarece există informații suficiente	1. recrutările interne nu sunt posibile atunci când organizația se dezvoltă rapid existând posibilitatea ca angajații

despre aceștia, de asemenea atragerea și selecția candidaților este mult mai ușoară; motivarea personalului crește, promovările reprezentând recompense importante pentru angajați;	existenți să nu facă față și atunci când nu s-a realizat o pregătire corespunzătoare propriilor angajați pentru ca aceștia să fie capabili să-și asume responsabilitatea; de asemenea recrutarea internă nu este dorită mai ales când se constată o stagnare, o diminuare a flexibilității sau o amplificare a rutinei
2. deși multe posturi ce aparțin unor organizații diferite sunt similare, numai recrutarea din interiorul organizației permite obținerea calificărilor specifice sau a cunoștințelor și experienței solicitate de anumite posturi;	2. în cazul organizațiilor dispersate geografic, o problemă importantă o constituie gradul în care sunt dorite sau încurajate transferurile dintr-un loc în altul, în sensul acesta, multe organizații au înțeles să suporte unele costuri și să suporte mai multă grijă pentru angajații lor;
3. probabilitatea de a lua decizii necorespunzătoare este diminuată, deoarece există un volum mare de informații despre angajații organizației, iar timpul aferent orientării și îndrumării pe posturi a noilor angajați este și el mult diminuat.	3. există cazuri în care un șef ierarhic facilitează promovarea unui subaltern mediu din dorința de a pleca din compartimentul său.
4. Probabilitatea ca angajații să nutrească așteptări sau perspective inadecvate sau să devină dezamăgiți și nemulțumiți de organizație este mult mai redusă.	4 împiedică infuzia de suflu proaspăt, de idei noi în cadrul organizației;
5. datorită folosirii depline a capacității și experienței candidaților proveniți din interior, organizațiile au posibilitatea să-și îmbunătățească rezultatele sau să-și îndeplinească obiectivele pe seama investițiilor făcute;	5. favorizează manifestarea principiului lui Peter, potrivit căruia oamenii tind să se ridice pe scara ierarhică până la nivelul lor de incompetență; de asemenea în situațiile în care promovarea se face îndeosebi pe baza vârstei sau vechimii în muncă, se poate manifesta favoritismul sau pot apărea numeroase conflicte în muncă:
6. sentimentul de apartenență la organizație, de loialitate sau de atașament față de aceasta crește	6. implică elaborarea unor programe adecvate de pregătire profesională care să permită dezvoltarea corespunzătoare

deoarece angajații percep mult mai clar oportunitățile de promovare a căror materializare duce la creșterea satisfacției în muncă.	a propriilor angajați pentru ca aceștia să poată fi capabili să-și asume noi sarcini sau responsabilități.
Surse externe	
1. permite identificarea și atragerea unui număr mai mare de candidați potențiali;	1. identificarea, atragerea și evaluarea candidaților se realizează mult mai dificil dacă se are în vedere complexitatea pieței muncii;
2. permite îmbunătățirea procesului de recrutare datorită posibilităților oferite de a compara candidaturile interne și externe	2. există riscul pronunțat de a angaja personal care ulterior nu se pot menține la potențialul înalt demonstrat în timpul procesului de selecție;
3. noii angajați pot aduce acel suflu nou atât de necesar tuturor organizațiilor	3. costul recrutării personalului este mult mai ridicat;
4. permite diminuarea cheltuielilor cu pregătirea, fiind mai ieftin să angajezi un personal calificat din afara organizației, decât să pregătești unul din interior;	4. timpul necesar orientării, adaptării sau integrării pe posturi a noilor angajați este mult mai mare, atrăgând costuri suplimentare;
5. sunt favorabile aceste recrutări mai ales atunci când sunt dorite schimbări semnificative;	5. atunci când apar frecvente angajări din afara organizației personalul se poate simți frustrat și nemotivat;
6. permit corectarea eventualelor practici discriminatorii anterioare privind angajarea sau îndeplinirea unor planuri sau a unor măsuri active de acțiune prin identificarea și angajarea unor grupuri speciale de candidați.	6. atunci când noul angajat a lucrat într-o organizație și a semnat o anumită înțelegere, fostul patron poate acționa în judecată atât angajatul cât și firma la care el lucrează în prezent.

Sursă: Manolescu A., Managementul resurselor umane, Editura RAI, București, 1998.

Procesul de selecție conform lui Grant Steward are următoarele etape:

1. descrierea precisă a postului;
2. stabilirea profilului personal;
3. atragerea candidaților;
4. selectarea răspunsurilor;
5. numirea;
6. verificarea referințelor;

Prin urmare, în încercarea de a avea o forță de vânzare competitivă, managerul de vânzări trebuie să acorde un real interes activității de recrutare și selectare, activități considerate drept elemente definitorii în managementul resurselor umane.

BIBLIOGRAFIE

1. George Butunoiu, *Tehnici de vânzare, Curs pentru agenții de vânzări*, Editura ALL, București, 1998, pag. 27,
2. G. Inescu, S. A. Bugariu, D. Nicolaescu, R. Iosif., "*Managementul Resurselor Umane*", suport de curs MINARDO, 2004, p.32
3. Kotler Philip „*Principiile marketingului*”, Editura Teora, București 2004, pag. 15-16;
4. T. Libby, "*Surviving the Group Interview*", Forbes, March 24, 1986, p.190; Dipboye, "*Selection Interviews*", p.210
5. G.T. Milkovich, J.W. Boudreau, "*Human Resource Management*", Sixth Edition Irwin, Boston, 1991, p.218
6. P.R.Smith *Marketing Communications*, Kogan Page Limited, London, 1993, pag. 195.

TEORIA „ALEGERILOR PUBLICE” (PUBLIC CHOICE) ÎN CONTEXTUL EVOLUȚIEI CONTEMPORANE A „STATULUI BUNĂSTĂRII” (WELFARE STATE)

**Asist. univ. dr. Daniela Pîrvu,
Universitatea din Pitești**

Abstract

Public choice theory is a branch of economics that developed from the study of taxation and public spending. It focuses on the rules that precede parliamentary or legislative decision making and limit the domain of government.

După marea criză economică mondială dintre anii 1929-1933, economiștii occidentali au recunoscut limitele dogmei liberale a autoreglării spontane a economiei de piață prin mecanismul prețurilor și faptul că politica liberului schimb nu se putea prevala de universalism. Teoria economică generală elaborată de J.M. Keynes a reușit să răspundă problemelor cu care se confrunta economia politică în prima treime a secolului XX, evidențiind inconsistența unor principii ale liberalismului tradițional și oferind soluții concrete pentru înlăturarea dezechilibrelor persistente din economia mondială. Esența politicii economice preconizate de J.M. Keynes a fost intervenția moderată și limitată a statului în economie, cunoscută în teoria economică sub denumirea de „dirijism”. Măsurile de politică economică preconizate de J.M. Keynes pentru realizarea echilibrului economic general vizau stimularea înclinației spre consum și a investițiilor productive prin utilizarea pârghiilor monetare și fiscale. Pentru stimularea consumului J.M. Keynes a prevăzut creșterea consumului public prin sporirea cantității de monedă de pe piață și/sau prin majorarea veniturilor publice (fie pe calea prelevării de impozite, fie pe calea împrumuturilor) și o politică a creditului ieftin (reducerea ratei dobânzii). Politica investițiilor productive viza activizarea prin folosirea unor pârghii economice diverse a fondurilor economisite în vederea extinderii investițiilor productive, generatoare de noi locuri de muncă, de cerere suplimentară de bunuri de consum și bunuri investiționale. Creșterea bogăției sociale și a deci prosperității generale constituiau urmarea firească a acestor acțiuni.

Economistul J.M. Keynes a devenit astfel fondatorul ideologiei economice a statului bunăstării (welfare state) în Europa și America după cel de-al doilea

război mondial. Doctrina politică și economică „welfare state” a oferit metode, măsuri și tehnici prin care autoritățile publice acționează în vederea satisfacerii necesităților colective legate de protecția, siguranța și bunăstarea indivizilor. În principal sunt vizate următoarele:

- garantarea unui venit minim;
- diminuarea ariei de nesiguranță a indivizilor în situații determinate de boală, bătrânețe, șomaj etc;
- asigurarea pentru toți membrii societății a unor standarde de viață mai ridicate.

Modelul economic schițat J.M. Keynes este considerat în prezent, în analizele economice, modelul „social-democrat” al statului bunăstării.

Modelul „social-democrat” al statului bunăstării se caracterizează prin existența unor nivele înalte ale cheltuielilor sociale, fiscalitate ridicată, sector public extins și o protecție socială largă, cuprinzând numeroase categorii ale populației. Acestor trăsături li se adaugă o birocrație masivă și un set de programe publice foarte costisitoare. Modelul „social-democrat” al statului bunăstării își găsește cel mai fidel caracteristicile în legislația și structura administrativă din Suedia, Danemarca și Norvegia. Concepția despre bunăstare în Nordul Europei presupune eforturi sistematice de a include integral cât mai multe persoane și grupuri în fluxul social normal și de a abolii sărăcia, chiar cu prețul unei relative egalizări a veniturilor prin redistribuție.

Pe fondul crizei mondiale a energiei din anii 1970-1980, modelul „social-democrat” al statului bunăstării nu a mai reușit să facă față necesarului de creștere economică, menită a putea asigura menținerea nivelului de bunăstare. În majoritatea statelor vest-europene creșterea economică atinsese nivele de 1-2% sau chiar devenise nula, lansându-se conceptul de „creștere zero”. Scăderea nivelului investițional prin demotivare fiscală, orientarea politicilor macro-economice exclusiv spre creștere industrială și ignorarea sectorului terțiar, supraîncărcarea organismelor în întreprinderi și dificultățile de desfacere pe piața mondială a unei producții tradiționale au făcut ca Europa occidentală să piardă serios teren în competiția cu Statele Unite și cu țările din Asia de Sud-Est, mult mai dinamice, mai competitive și mai flexibile.

Criza fiscală și birocratică s-a manifestat printr-o creștere continuă a rezistenței populației și agenților economici față de nivelele „sufocante” de impozitare și prin refuzul societății civile de a se mai supune regulilor din ce în ce mai complicate impuse de birocrația de stat. Apariția evaziunii fiscale și scăderea dramatică a investițiilor au fost fenomene conexe ale crizei economice propriu-zise.

Un aspect foarte interesant l-a constituit dimensiunea socio-demografică a crizei. Creșterea speranței de viață, asociată cu politicile de pensionare timpurie au

determinat supraîncărcarea socială a sistemului. Numărul mare de pensionari, nivelul ridicat al pensiilor și prelungirea perioadei de inactivitate a acestora la 15-20 de ani au adus în pragul falimentului sistemul de pensii și asigurări sociale, multe companii solicitând cu insistență regândirea întregului sistem de asigurări.

În acest context, atenția specialiștilor s-a îndreptat către alte modele ale statului bunăstării: modelul conservator și modelul liberal.

Modelul conservator al statului bunăstării este întâlnit, prezentând, în mod firesc, diverse particularități, în numeroase țări europene: Germania, Austria, Franța, Italia, Belgia, Olanda, Cehia, Polonia, Ungaria etc. Modelul conservator al statului bunăstării respinge în principiu atât capitalismul de tip „laissez-faire” cât și marxismul, punând accent pe conceptul economiei sociale de piață. „Capitalismul de tip renan” (potrivit terminologiei utilizate de Michel Albert în „Capitalism contra capitalism”) a consolidat o formă autentică de piață liberă, bazată pe concurență economică, modernizare tehnologică și politici investiționale solide. Din punct de vedere social, se remarcă preocuparea pentru asigurarea unui nivel cultural și educațional înalt și pentru conservarea structurilor și ierarhiilor rezultate în urma muncii susținute, dezavuând comportamentele speculative.

Modelul liberal al statului bunăstării este centrat în jurul Statelor Unite ale Americii, alături de Canada, Australia, Noua Zeelandă etc. Unii autori includ și Marea Britanie în categoria țărilor care aplica viziunea „de tip liberal” asupra politicilor economice și a programelor de bunăstare.

Modelul liberal al statului bunăstării se bazează pe concepția intervenției minimale a statului în economie, pe selectivitate socială și exigențe economice, pe stimularea performanțelor individuale și acceptarea diferențelor rezultate în urma liberei concurențe de pe piață.

În prezent, modelul liberal al statului bunăstării câștigă tot mai mulți adepți în urma constatării faptului că deciziile economice ale statului sunt luate adeseori în funcție de considerente politice, fără a ține seama de eficiența cheltuirii banilor publici.

Problema cheltuirii în condiții de eficiență redusă a resurselor financiare publice a stat la baza apariției la jumătatea secolului XX, în S.U.A. a teoriei „alegerilor publice” (public choice). Această teorie a atras atenția opiniei publice din întreaga lume în anul 1986, când James Buchanan, unul dintre cei doi economiști care au abordat problematica alegerilor publice (celălalt este Gordon Tullock) a câștigat Premiul Nobel pentru economie. După cum precizează James Buchanan, „choice” este actul de a selecta dintre mai multe alternative, iar „public” se referă la oameni. Alegerile sunt făcute de oameni, putând avea caracter privat sau public. O persoană face alegeri private în viața de zi cu zi și alegeri publice atunci când alege pentru alții din mai multe soluții alternative. În general, economia politică a interpretat fenomenele economice pornind de la alegerile private ale

indivizilor pe piață, iar știința politică a analizat rareori comportamentul alegerii individuale. Teoria „public choice” se află la intersecția celor două științe întrucât abordarea problematicii instituționale ține de știința politică, iar metoda de studiu este specifică economiei politice.

Adepții teoriei „public choice” realizează că piețele sunt imperfecte, dar subliniază că alternativa instituțională (intervenția statului în economie) poate genera efecte negative, după cum s-a dovedit, de altfel, pe parcursul timpului. Pornind de la constatarea că, în prezent, oamenii acceptă să cedeze o parte importantă din veniturile obținute în schimbul realizării unor obiective cu caracter public, menite a îmbunătăți nivelul de viață al tuturor categoriilor sociale, economiștii „public choice” își propun să semnaleze opiniei publice acele măsuri ale politicii guvernamentale care generează alocarea ineficientă și incorectă a resurselor financiare publice și să mobilizeze societatea civilă în vederea menținerii unei presiuni puternice asupra guvernanților, astfel încât aceștia să nu se abată de la principiile politice enunțate în timpul campaniilor guvernamentale, în baza cărora au câștigat alegerile. Economiștii americani adepți ai teoriei „public choice” au format o organizație apolitică cu obiective științifice și sociale denumită „Public Choice Society”. Programul științific și social al „Public Choice Society” a avut un impact puternic asupra comunității științifice internaționale din domeniul economic și efecte vizibile în atitudinea opiniei publice vis-à-vis de interesele colective și acțiunile guvernanților pentru atingerea acestora. Printr-o simplă comparație cu climatul de opinie existent în S.U.A. în anul 1950, se constată că atât populația, cât și specialiștii sunt mult mai critici față de actul de politică și politicieni și mult mai cinici în legătură cu motivațiile acțiunilor politice. În mod cert, aceste schimbări de atitudine au legătură și cu pierderea încrederii în eficiența măsurilor de politică economică de factură socialistă după criza complexă a „welfare state” și prăbușirea comunismului în țările din estul și centrul Europei.

Metoda de studiu a „public choice” a preluat din economia politică un principiu fundamental: acela că pe piață, oamenii sunt motivați în special de propriile interese. Economiștii „public choice” consideră că mecanismele vieții politice au la bază acest principiu. Astfel, toate persoanele implicate în viața politică (politicieni, alegători, funcționari din structurile administrației de stat centrale sau locale, organizațiile care realizează acțiuni de „lobby” în favoarea anumitor proiecte legislative etc) urmăresc propriul lor interes. Pentru că prin realizarea unor acțiuni cu caracter public, alegătorilor nu le sunt satisfăcute interesele particulare, aceștia sunt puțin interesați de modalitatea de repartizare și utilizare a resurselor financiare publice. În aceste condiții, deciziile politice privind utilizarea resurselor publice pot favoriza anumite grupuri de interese, mai ales dacă acestea au furnizat politicienilor sprijin material și uman în timpul campaniilor electorale.

Economiștii „public choice” examinează și analizează acțiunile guvernanților, stabilind dacă acestea urmăresc interesul public sau interesele anumitor grupuri sociale.

Datorită scepticismului lor în legătură cu natură civică și etică a actului de guvernare, economiștii „public choice” au fost etichetați ca libertarieni sau conservatori, în sensul că mesajul teoriei pe care o sprijină s-ar afla în opoziție cu doctrina liberală⁶⁴. În realitate mulți economiști „public choice” nu au o poziție politică sau ideologică clară, iar unii (spre exemplu Mancur Olson) sunt adepții unei guvernări puternice.

Aplicând teoria jocului, economiștii „public choice” elaborează modele matematice în vederea determinării rezultatelor economice și sociale ale alegerilor publice, astfel încât inițiativa publică deține un rol din ce în ce mai important în realizarea actului de guvernare, iar politicienii sunt siliți să nu ignore semnalele venite din partea populației. Se consideră că decizia colectivă este singura decizie politică corectă (întrucât este o decizie în interesul public), ea având suportul unanim al alegătorilor. Omogenizarea intereselor și realizarea unanimității sunt obiective dificil de realizat sau chiar imposibil după cum a demonstrat Kenneth Arrow în lucrarea „Social Choice and Individual Values” (1951). Conștienți de faptul că deciziile colective nu-i pot mulțumi pe toți alegătorii, economiștii „public choice” își focalizează atenția asupra intențiilor de politică economică a guvernanților, încercând să limiteze puterea acestora prin impunerea unor măsuri rezultate în urma alegerilor publice.

⁶⁴ noțiunea de „liberalism” este utilizată în mod diferit în Europa și S.U.A. Potrivit teoriei economice europene (continentale), liberalismul este identificat cu o politică de dreapta care promovează sectorul privat, piața liberă și responsabilitatea individuală, corespunzând „republicanismului” american și „conservatorismului” britanic, în timp ce conotația termenului de „liberalism” în țările de limba engleza este în prezent mai degrabă a unei politici de stânga, cu accente progresiste, egalitariste și umaniste, corespunzând social-democrației europene.

BIBLIOGRAFIE:

1. Buchanan, J.M., The Demand and Supply of Public Goods, Chicago: Rand McNally, 1968
2. Buchanan, J.M., Tollison, R.D., The Theory of Public Choice, Ann Arbor: University of Michigan Press, 1984
3. Buchanan, J.M., Tullock, G., Calculul consensului. Fundamente logice ale democrației constituționale, Ed. Expert, București, 1995
4. Sută Selejan, Sultana, Doctrine și curente în gândirea economică modernă și contemporană, Editura ALL, București, 1992
5. Văcărel, I. și colaboratorii, Finanțe publice, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2004
6. Public Choice Society: www.publicchoice.org

FOSSIL FUELS RESOURCES, PRODUCTION AND CONSUMPTION. PRESENT AND PERSPETIVES

**Asist.univ.drd. Smaranda SIMONI
Faculty of Economic, Law and Administrative Sciences
University of Pitești**

Abstract

The increase of global energy consumption, pollution and the total consumption of fossil fuels are problems that motivate the development of some alternative and sustainable energy sources. The global oil reserves estimated at 160 mld.t could provide the global consumption for more 50 years at the actual level of consumption. Oil will be more and more expensive and difficult to find. The natural gas reserves estimated at 141mld.mc could provide the global consumption for 60 years, and the certain coal reserves could provide the global consumption for 230 years at the actual level of consumption. On the other hand, the use of fossil fuels as main energy resources has had a negative impact on environment. Many countries initiated programs to develop not pollutant renewable sources and to use technologies that may reduce the consumption of fossil fuels and all the problems resulted from their use. However, nowadays, the quantity of potential energy of such renewable and not pollutant sources is higher than the world energy necessities, but only a small part of it is transformed into electric energy at a reasonable price.

1. INTRODUCTION

The economic development and the world population growth entail the energy consumption growth. Today energy involves all economic and social processes, but the superiority of an economy does not lie in the quantity of energy consumed, but in the efficient manner it is used.

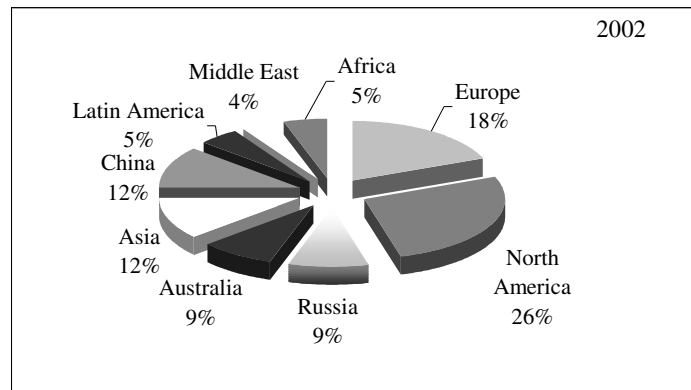


Figure 1. Regional shares of primary energy supply (after Key World Energy Statistics, 2003)

The growth of world's energy consumption will lead in near future to the end of fossil fuels resources, especially the oil resources. To this we may add the unequal distribution of fossil fuels reserves: most of oil reserves are located in Middle East (66%), most of natural gas reserves in Russia (34%) and Middle East (31%), and the coal reserves are located mainly in Russia and USA (figure 1).

Most of primary commercial energy results from fossil fuels: oil 35%, coal 23% and natural gas 21% (figure 2). The use of fossil fuels as main energy resources has had a negative impact on environment. Many countries initiated programs to develop not pollutant renewable sources and to use technologies that may reduce the consumption of fossil fuels and all the problems resulted from their use.

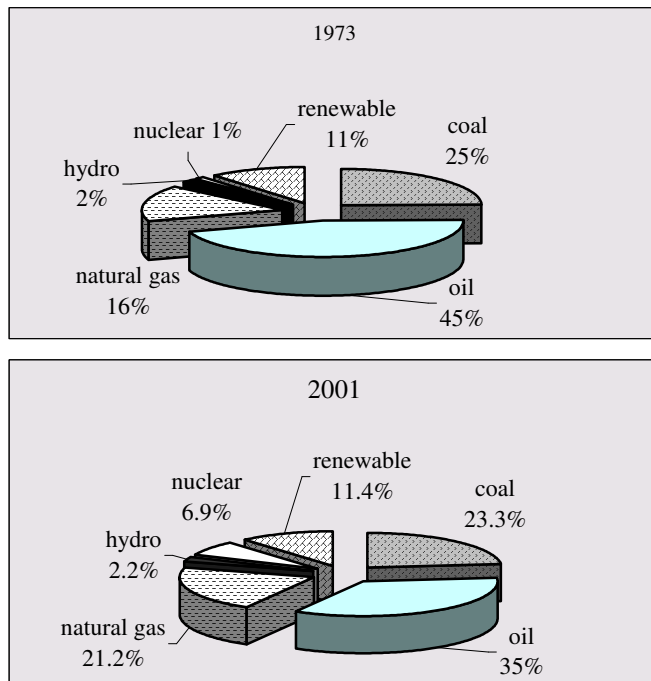


Figure 2. Evolution of fuel shares of electricity generation during

1973-2001 (after Key World Energy Statistics, 2003)

Notice the decrease of oil and coal shares, together with the increase of natural gas and nuclear energy shares. The alternative energy sources (renewable fuels, waste).

The alternative energy represented a priority problem during the Kyoto session (1997) on climate changes and global warming, though many experts claimed that many years or even decades will pass until the alternative energy sources (solar, eolian, biomass) make way in the world energy market. However, nowadays, the quantity of potential energy of such renewable and not pollutant sources is higher than the world energy necessities, but only a small part of it is transformed in electric energy at a reasonable price.

2. COAL AND COAL INDUSTRY

Coals are ones of the most important fossil fuels, as they are widely used in energy industry for the high caloric power they give out (7000-9000 kcal/kg for superior/ hard coals, and 2600-5000 kcal/kg for inferior/ soft coals).

Though the certain and probable coal **reserves** are estimated at 16500mld.t, the economically exploitable reserves are lower, about 1000mld.t, and they could provide the world consumption at the present level for 200-250 years.

The coal reserves are unequally distributed in the world: 95% of them are located in the North Hemisphere, mainly between 35° and 60° N latitude. The highest coal reserves belong to the following states (Erdeli et.al., 2000): Russia

(241 mld.t), USA (240 mld.t), China (114 mld.t), Australia (90 mld.t), Germany (80 mld.t), India (62 mld.t), South Africa (55 mld.t), Ukraine, Kazakhstan.

The **global coal production** has increased from 2232 mil.t in 1973 to **4713 mil.t** in 2002, out of which 3837 mil.t hard coal. Three states (China, USA and India) have more than a half of the global (57%) production (table 1).

Table 1. The Main Coal Producers in 2002

(after Key World Energy Statistics, International Energy Agency, 2003)

No.	Country	Hard coal (mil.t)	Soft coal (mil.t)	Total (mil.t)
1	China	1326	included in hard coal	1326
2	USA	917	75	992
3	India	334	22	356
4	Australia	276	67	343
5	South Africa	223	0	223
6	Russia	164	71	235
7	Poland	103	59	162
8	Indonesia	101	0	101
9	Ukraine	83	1	84
10	Kazakhstan	71	3	74
Rest of producers		239	578	817
World		3837	876	4713

Source: Key World Energy Statistics, International Energy Agency, 2003

Coal trade is represented mainly by hard coal transactions. The global coal trade has represented in the last couple of years 10-15% of total production, mainly sea-borne trade and less terrestrial trade. Intensive transport streams spread from the large coal fields (Appalachian, Donetk, Karaganda, Peciora, Ruhr, Jiului valley) to supply the large industrial regions.

Some countries are specialized in coal export: Australia, China, Indonesia, South Africa, Russia, USA., Columbia, Canada, Poland, Kazakhstan. The main coal exporters are: Japan, DPR Korea, Taiwan, Germany, UK, India, Spain, Netherlands, Russia, Canada, Italy, France, Austria, Finland, Belgium, Hungary (table 2).

Table 2. Global coal trade in 2002

No.	EXPORT		No.	IMPORT	
	Country	mil.t		Country	mil.t
1	Australia	198	1	Japan	159
2	China	86	2	Korea	70
3	Indonesia	73	3	Taiwan	52
4	South Africa	69	4	Germany	31
5	Russia	45	5	UK	29
6	USA	35	6	India	25
7	Columbia	34	7	Spain	25
8	Canada	27	8	Netherlands	22
9	Poland	23	9	Russia	21
10	Kazakhstan	14	10	Canada	19
	Rest of exporters	36		Rest of importers	206
	World	640		World	659

Source: Key World Energy Statistics, International Energy Agency, 2003

Australia provides more than 30% global exports, the main beneficiaries are Japan, Korea, Vietnam, Europe, Latin America. USA exports to the European Union, Romania, Bulgaria, Latin America and Africa. South Africa exports in European Union and Asia, Canada in Japan, Korea, EU, and Poland in West and Central Europe (after Erdeli et.al., 2000).

3. OIL AND OIL INDUSTRY

Oil is one of the most valuable fossil fuels, as it represents the main source to produce liquid fuel, lubricants or petrochemical products.

The economically exploitable **reserves** are estimated at 160 mld.t, and the probable reserves are about 360 mld.t, including those in tar and bituminous sands. 30% of world's oil reserves and 14% of world's natural reserves are considered already consumed. Considering the present global production (3,5 mld.t), the oil reserves will be consumed by the middle of the 21st century.

The highest oil reserves are located in the Middle and Near East (57% of global reserves), North and South America (14%) and lower shares for Russia, Australia, Europe. Saudi Arabia, USA and Russia are the biggest oil producers, and the USA is the biggest oil consumer. The biggest hard oil reserves are situated in Venezuela (almost 50%), Middle East (36%), USA (11%) and Russia (6%).

Global oil production has increased from 2860 mil.t in 1973 to **3548 mil.t** in 2002. The main oil producers are: Saudi Arabia, Russia, USA, Mexico, Iran, China, Norway, Venezuela, Canada and UK (figure 3).

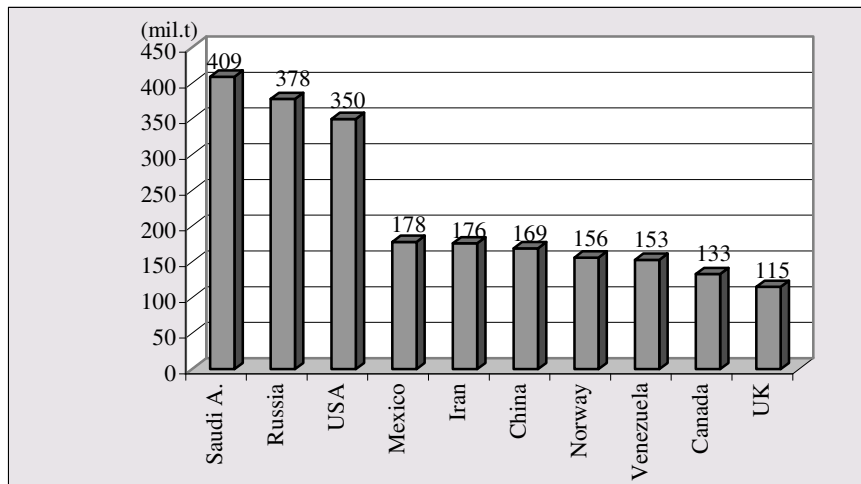


Figure. 3. The main oil producers (2002)

Source: Key World Energy Statistics, International Energy Agency, 2003

Asia produces 40% of global oil production, a high share due to the Persian Gulf states, the largest oil production region in the world. The oil of Persian Gulf is situated at small depths (under 2000m), the derricks have huge debits (oil flows freely into the pipes, under the pressure of natural gas or underground water), but this oil contains a lot of sulfur and its price is lower than that of the northern African oil.

The **giant oil fields** are remarkable. The giant oil field *Al-Ghawar* transformed Saudi Arabia into the largest oil producer in the world. It was found in 1948 and is the biggest in the entire world, as it contains 82 mld. barrels. Saudi Arabia also has the largest offshore oil field, *Saffaniyah* (Persian Gulf), along with other 8 giant oil fields: *Khurays*, *Ash-Shabah*, *Abqaiq*, *Manifah* (terrestrial) and *Ras Tannurah*, *Al-Qatif*, *Abu Sa'fah*, *Az-Zuluf* (offshore). Other giant oil fields are in Iran: *Marun*, *Ahwaz*, *Agha Jari*, *Gach Saran*. United Arab Emirates have lately become a large oil for the giant oil fields *Az-Zakum*, *Umm Ash-Sha'if* in Abu Dhabi and *Fateh* in Dubai. Kuwait achieves 90% of production from the giant field *Al-Burqan*, the second in the world, with 75 mld. barrels reserves. Add to this the oil fields *Al-Bahra*. These fields are highly productive, consequently the drilling price is the lowest in the world. Russia has the following giant oil fields: *Romashkino* (Volga-Ural basin), *Kyrtatolskoye* (Peciora basin), *Samotlor* (West Siberia basin). Other giant fields in the world are *Burmudez*, *Chao*, *Cactus*, *Ebano-Panuco*, *Cantarell* and *Bacab* in Mexico and *Elmworth* and *Hibernia* in Canada.

In Europe, the main producers are Norway and the United Kingdom, both having offshore fields to the North Sea. Oil here has a high quality and little sulfur. Though the oil of North Sea is the most expensive in the world, it provides the energy independence and an export surplus for these two countries.

The **refinery capacity** has increased from 2741 mil.t in 1973 to **3577 mil.t** in 2002. The biggest shares are represented in figure 4. The refinery centers are located near the oil fields, near the consuming centers, along the oil pipes or in harbors specialized in oil import or export.

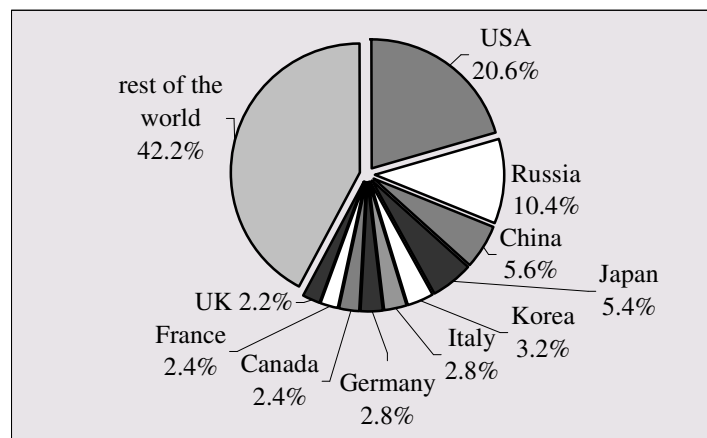


Figure 4. States with highest refinery capacity (2002)

Table 3. The main producers of petroleum products (2002)

No.	Country	Petroleum products (mil.t)	Share from total world production (%)
1	USA	820	23,4
2	Japan	200	5,7
3	China	198	5,6
4	Russia	178	5,1
5	Korea	119	3,4
6	Germany	114	3,3
7	India	107	3,1
8	Canada	96	2,7
9	Italy	96	2,7
10	France	89	2,5
	Rest of producers	1 488	42,5
	World	3 505	100

Source: Key World Energy Statistics, International Energy Agency, 2003

The production of **petroleum products** has increased from 2719 mil.t. in 1973 to **3505 mil.t** in 2002 and the main producers are (table 3): USA (820 mil.t), Japan (200 mil.t), China (198 mil.t), Russia (178 mil.t).

Europe is the first producer in the world and refines a quantity higher than its own oil production. The oil refinery industry is developed both in countries with oil reserves (Norway, UK) and in countries that import crude oil (Italy, Germany, France, Netherlands, Spain, Austria, Switzerland, Finland). The Netherlands has the largest refineries in the world, situated in Rotterdam, Gelsenkirchen and Amsterdam.

Oil and petroleum products trade and transport

The main exporters are the countries in Middle East that provide 30% of global oil exports (especially Saudi Arabia, Iran, Iraq, UAE), Africa (Nigeria, Lebanon, Algeria, Gabon), Caribbean Sea and Gulf of Mexico states (especially Venezuela, Mexico), Russia, and in Europe Norway and the UK (table 4).

Table 4. Global trade with crude oil (2002)

No.	EXPORT		No.	IMPORT	
	Country	mil.t		Country	mil.t
1	Saudi Arabia	303	1	USA	526
2	Russia	162	2	Japan	209
3	Norway	151	3	Korea	119
4	Iran	119	4	Germany	105
5	Venezuela	109	5	Italy	91
6	Nigeria	105	6	France	86
7	Mexico	93	7	India	79
8	Iraq	90	8	Netherlands	61
9	UK	87	9	China	60
10	UAE	79	10	Spain	58
Rest of exporters		663	Rest of importers		663
World		1 961	World		2 057

Source: Key World Energy Statistics, International Energy Agency, 2003

OPEC (Organization of Petroleum Exporting Countries) plays an important role on the global market, as it establishes the prices and controls the politics of its members. The main importers are countries with little oil resources, but high refinery capacities. Some countries have specialized in petroleum products export as they developed a powerful refinery industry (the Netherlands, Russia, Saudi Arabia, USA, Venezuela, Italy). The main importers of petroleum products are: USA, many European states (Germany, France, Spain), China and Japan (table 5).

The **petroleum fleet** developed especially after the Suez Canal closed in 1956. Tank capacity increased from 80 000tdw to 300 000-500 000tdw. Oilers represent today 40% of world trade ships tonnage, and the share of oil and

petroleum products exceeds 50% of total goods transported by sea. The largest oilers belong to Japan, Norway, Greece, USA, UK. Some importers created their own oil fleet: France, Netherlands, Romania. Other states having many oilers provide transport for other countries: Sweden, Denmark, Panama, Greece. The most important sea routes start from Middle East and the Gulf of Mexico and end in West Europe, Japan and North America.

Table 5. The global trade with petroleum products (2002)

No.	EXPORT		No.	IMPORT	
	Country	mil.t		Country	mil.t
1	Netherlands	66	1	USA	80
2	Russia	56	2	Netherlands	47
3	Saudi Arabia	54	3	Japan	47
4	USA	50	4	Germany	44
5	Singapore	40	5	Singapore	43
6	Korea	39	6	France	28
7	Venezuela	34	7	China	27
8	Kuwait	28	8	Korea	24
9	Algeria	22	9	Spain	21
10	Italz	22	10	UK	17
Rest of exporters		368	Rest of importers		320
World		779	World		698

Source: Key World Energy Statistics, International Energy Agency, 2003

Inside the continents, oil transport is provided with pipelines. The pipelines have considerable length, sometimes over 500000km, as those in Russia, USA, Canada, Middle East or Central and East Europe. Many pipelines evacuate oil from offshore, as those in North Sea, the Persian Gulf, the Gulf of Mexico or the Maracaibo Gulf.

4. NATURAL GAS AND NATURAL GAS INDUSTRY

The global reserves of natural gas are estimated at 360000 mld.mc, and the certain **reserves at 141000 mld.mc**, that means to provide global consumption for 60 years at the level of present consumption (over 2000 mld.mc./year).

The highest reserves are in Asia (Russia and the Middles East states have 31% of global gas reserves), Europe, North America and Africa. Among them the biggest natural reserves belong to: Russia, Iran, Qatar, Saudi Arabia, UAE, USA, Algeria and Venezuela.

The **global natural gas production** has increased from 1227 mld.mc in 1973 to **2618 mld.mc** in 2002, and the main producers are: Russia, USA, Canada, the UK and states in the Middle East.

The natural gas field *Urengoi* in Russia is the biggest in the world; it was found in 1966 and contained initially 8087 mld.mc natural gas. Urengoi started to produce in 1978, with an average yearly maximum production of 250 mld.mc, higher than any other field in the world. North to Urengoi, north to Arctic Circle the second largest Russian gas field was found: *Yamburg*. It started to produce in 1980 and the initial reserves were estimated at 4700 mld.mc natural gas. Other important gas fields in Russia are *Orenburg* (1967, 1778 mld.mc initial gas reserves), *Bovanenkovskoye* (1970 Yamal, 4102 mld.mc gas reserves).

Natural Gas Trade

Natural gas is easy to transport with gas pipes or liquefied petroleum gas tanks. The euro-siberian gas pipe is remarkable and it represents the “century transaction”, as Russia provides 100mld.mc gas yearly in Germany, France, Italy, Czech Republic, Slovakia, Hungary. The longest gas pipes were built in USA, Canada, Russia, Romania, Italy, Netherlands, France, Hungary, Mexico, Venezuela, Argentina.

Table 6. Natural gas global trade in 2002 (gas pipes and LPG tanks)

No.	EXPORTERS		No.	IMPORTERS	
	Country	mil.m ³		Country	mil. m ³
1	Russia	190 000	1	USA	113 480
2	Canada	106 232	2	Germany	81 341
3	Algeria	59 980	3	Japan	72 637
4	Norway	56 260	4	Italy	59 291
5	Netherlands	52 529	5	Ukraine	55 519
6	Turkmenistan	39 391	6	France	45 271
7	Indonesia	35 147	7	Netherlands	26 771
8	Malaysia	18 574	8	Korea	23 280
9	Qatar	18 429	9	Spain	20 725
10	USA	14 618	10	Turkey	17 113
Rest of exporters		104 297	Rest of importers		188 338
World		695 457	World		703 766

Source: Key World Energy Statistics, International Energy Agency, 2003

The main gas exporters are (table 6): Russia, Canada (exports in USA), Algeria (exports in France, Italy, Germany), Norway, Netherlands (exports in Germany and France) and Indonesia. The main importers are: USA, Germany, Japan (imports from Indonesia, Malaysia and Philippines), Italy (imports from Algeria), Ukraine, France.

The global consumption of natural gas reached 2600 mld.mc/year, the developed countries consume 80% of total production: USA, Russia, UK, Germany, Canada, Japan, Ukraine, Italy, France, Netherlands, Mexico.

5. CONCLUSIONS

The increase of global energy consumption, pollution and the total consumption of fossil fuels are problems that motivate the development of some alternative and sustainable energy sources. The global oil reserves estimated at 160 mld.t could provide the global consumption for more 50 years at the actual level of consumption. Oil will be more and more expensive and difficult to find. The natural gas reserves estimated at 141mld.mc could provide the global consumption for 60 years, and the certain coal reserves could provide the global consumption for 230 years at the actual level of consumption.

On the other hand, the use of fossil fuels as main energy resources has had a negative impact on environment. Many countries initiated programs to develop not pollutant renewable sources and to use technologies that may reduce the consumption of fossil fuels and all the problems resulted from their use. However, nowadays, the quantity of potential energy of such renewable and not pollutant sources is higher than the world energy necessities, but only a small part of it is transformed in electric energy at a reasonable price.

REFERENCES:

1. Bran Florina, Istrate I., Roșu Anca Gabriela (2000), *Geografia economică mondială*, Editura Economică, București.
2. Erdeli G., Braghină C., Frăsineanu D. (2000), *Geografie economică mondială*, Editura Fundației „România de Măine”, București.
3. Neagu S., Vlăsceanu Gh., Negoescu B., Bran Florina, Popescu Claudia, Vlad L., Neacșu M., (2003), *Geografie economică mondială*, Editura Meteor Press, București.
4. Miu Florentina, Simoni Smaranda (2005), *Geografie umană. Geografia populației. Geografia așezărilor umane. Geografia resurselor energetice*, Editura Universității din Pitești, Pitești.
5. *** (2002), *Encyclopedia Britannica*, Deluxe Edition.
6. *** (2003), *Key World Energy Statistics*, International Energy Agency, Paris, France.
7. *** (2002), *Statistical Review of World Energy*.
8. *** (2004), *The World Factbook 2003-2004*, CIA, SUA.

INSTRUCTIONAL POSIBILITIES OF THE INTERNET

Asist. univ. drd. Luminița Șerbănescu
Universitatea din Pitești

Abstract

The society is changing rapidly, and as educators we need to be sensitive to these changes. As such the rules for quality education at a distance are not very different from those that work in a classroom. It is necessary that the university be prepared to use the new technologies that are necessary to motivate students for formal and informal collaborative work. The university should adapt itself to the current necessities of its students as well to their future ones, as professionals, through continued education programs. This can only be achieved efficiently using the Internet.

The Internet is the largest, most powerful computer network in the world. As more and more colleges, universities, schools, companies, and private citizens connect to the Internet either through affiliations with regional not-for-profit networks or by subscribing to information services provided by for-profit companies, more possibilities are opened for distance educators to overcome time and distance to reach students.

With access to the Internet, distance educators and their students can use:

- *Electronic mail* (e-mail) - Like postal mail, e-mail is used to exchange messages or other information with people. Instead of being delivered by the postal service to a postal address, e-mail is delivered by Internet software through a computer network to a computer address. Students use either their own computers or those at a study centres or an Internet café to send e-mail messages to peers or tutors to seek clarification on any topic of the course. The advantage of e-mail is that it requires the lowest denominator technology and is therefore more nearly universal. Currently, international participation in a netcourse usually requires using only e-mail. Its disadvantage is that it supports only plain, unformatted text, and the message size is limited.

E-mail is certainly the service that is the most used in Web pages. In the context of distance learning, it allows the students to ask questions, demand help, and receive feedback, in addition to breaking their isolation for some of them. As such, it plays a crucial role in supporting the interaction between the professor and the student.

- *Conferences* - Electronic bulletin boards and conferences get around the problem of illogical mail delivery by placing the messages in a central place where participants can read them. Conferencing software offers additional functions that make it more flexible than simple bulletin boards, but the two approaches are sufficiently similar to be considered together; we will use the “conference” term to

refer to both. Conferences require a higher level of network connectivity than e-mail. A real-time connection is needed between the user and the network-based server conferencing software in order to search the lists and make the selections. Good conferencing software can show the resulting hierarchy of messages in an indented index or graphically. This addresses the problem of illogical mail delivery, by making it easy to see and read a set of inter-related messages.

Computer conferencing is generally orchestrated by the tutor and involves posting a directional message, like a message on a notice board, which can be accessed by students at their convenience by logging on to a computer either at home or at a study centre. Students can then contribute to the discussion by posting their own messages. They can respond to each other's contributions and the tutor can intervene at any time. In computer conferences the tutor normally takes the role of stimulator and boundary setter. The tutor summarises the discussion at regular intervals and posts more questions for discussion. Studies have indicated that the use of computer conferences is not dependent on prior use of computers and that conferences appeal to inexperienced users. However it is common for students to "drop out" of computer conferences, so they do need to be supported in the early stages. Learning through computer conference is a self-directed, self-managed and self-motivated process. The students who benefit most from such a system are those who have perseverance and use the conference for interaction and seeking information.

- *World-Wide Web (WWW)* -The WWW is an exciting and innovative front-end to the Internet. Officially WWW is described as a "...wide-area hypermedia information retrieval initiative aiming to give universal access to a large universe of documents" (Hughes, 1994). The WWW provides Internet users with a uniform and convenient means of accessing the wide variety of resources (pictures, text, data, sound, video) available on the Internet. Popular software interfaces, such as Mosaic and Netscape, facilitate navigation and use of the WWW[3]. The central organizing feature of the WWW is the "home page". Every organization and even every individual user of the WWW can create a home page that contains whatever information they want to present. The hypertext capabilities of the WWW facilitate linking of information within your own home page and with all other home pages on the WWW.

Distance educators can use the Internet and WWW to help students gain a basic understanding of how to navigate and take full advantage of the networked world into which they will be graduating. Some instructional possibilities of the Internet include:

- Using e-mail for informal one-to-one correspondence. Feedback from the instructor can be received more quickly than messages sent by mail. Students can read messages at their convenience and easily store them for later reference.

- Establishing a classroom bulletin board. Distant students often work in isolation without the assistance and support of fellow students. Setting up a class bulletin board can encourage student-to-student interaction. With a class computer conference, individual students can post their comments or questions to the class, and every other individual is free to respond. The conference can also be used to post all modifications to the class schedule or curriculum, assignments/tests, and answers to assignments/tests.

- Engaging students in dialogue with other students, faculty, and researchers by encouraging them to join a bulletin board(s) on topic(s) related to the class.

- Developing a classroom home page. The home page can cover information about the class including the syllabus, exercises, literature references, and the instructor's biography. The instructor can also provide links to information on the WWW that would be useful to students in the Other links could access library catalogs or each student's individual home page.

Multimedia applications to education considerably reduce the time devoted to learning. This is due to the convergence of several factors[:

- User-application interactivity, resulting in a reinforce of learning.

- Individual learning, where the student learns at his own pace.

- Several communication channels: text, sound, graphics, animations and video.

A positive emotional impact is produced in the student. It is verified that user-application interactivity produces reinforcement and a grater and better assimilation in the learning process. Working with multimedia applications widely increases the memorization.

Moreover, as individual learning is being, the student can ask and explore with no inhibition everything he wishes, in a quick and simple way, and taking advantage of learning at his own pace without distractions. In short, students feel motivated, satisfied, and responsible for the learning process. On the other hand, discovery learning leads the students from mere spectator and information receiver to "knowledge searchers". Graphics, animations, sound and video can have influence in the learning process.

1. Graphics and Animations. Graphical images have education as a natural application field. Although it is a suitable media to transmit knowledge, it is necessary to take into account some restrictions in using it. These advices can be useful.

Overloading images is not quite didactic. Image density has to be adapted to receiver characteristics.

Graphical images have to try to complete precise targets. High effectivity is achieved when they are used to complement text.

Graphical animation contributes the easiness of the visual learning. It is tried the student to understand the lesson contents through a series of animated images. An important factor for the learning process is introduced: time. Graphical animations can explain quick and easily what can't be explained in a whole book.

2. Digital Sound. Although a large part of the information is transmitted through image, sound should not be underestimated. Sound can be a good help and complement to the visual message.

Our brain mainly receives environment information through viewing and hearing. So, if any of these two elements is not present perception becomes uncomfortable.

3. Digital Video. Video is a suggestive resource in order to plan educational activities. It is a valuable media to transmit information due to the capability of attraction of moving images (real or synthetic) and the large amount of visual and sound effects available. Video is specially useful in certain characteristic and complex subjects. Lastly, video sound has to achieve its objective without distracting the student attention.

A list of advantages and disadvantages of distance learning on the Web from the point of view of four different stakeholders, namely the student, the professor, the institution, and the society:

Stakeholders	Advantages	Disadvantages
Student	<ul style="list-style-type: none"> - accessibility for those living away from the training center, in the far regions, or in other countries - accessibility for those with restricted mobility (e.g., handicapped, injured, elderly) - flexibility for those with irregular work schedule - accessibility for those with family duties (e.g., parents with young children at home) - self-paced learning - just-in-time learning - no waste of time in transport 	<ul style="list-style-type: none"> - loss of direct interaction with the professor and the other students - loss of direct, immediate feedback - loss of motivation and high rate of failures and drop-outs - difficulty to organize teamwork - no access to the library - the difficulty of personal work with no temporal constraints - problem of isolation - the quality of presentation depends on the student's system
	<ul style="list-style-type: none"> - possibility of a larger audience - no repetition in the classroom 	<ul style="list-style-type: none"> - loss of the dynamics of the class - no visual contact and low feedback from the students

Teacher	<ul style="list-style-type: none"> - more time available to prepare and upgrade the course - acquisition of a new experience 	<ul style="list-style-type: none"> - difficult to evaluate the student's work - redefinition of the professor's role and tasks - complexity of the copyright and the author's rights for electronic documents
Institution:	<ul style="list-style-type: none"> - no need of building - easy access to an international clientele - international visibility - possibility of additional incomes - measurable returns on investments 	<ul style="list-style-type: none"> - high costs at the beginning - scarcity of specialists on the Internet - problems with credits evaluation - necessity of redefining the professors' duties and roles - difficult to define with the rules and procedures with the Web
Society	<ul style="list-style-type: none"> - better access to education and increased competence of the workforce - creation of new high-tech jobs - opening of new markets - no waste of time in transport and reduction of pollution 	<ul style="list-style-type: none"> - risk of adopting the culture of the others when courses are taken from a foreign country - potential migration of students with diplomas towards foreign countries

There are a variety of approaches that have been successfully used to provide student support in distance education. No single approach is sufficient to meet varying demands of students and industry. The student support mechanisms have to provide for cognitive as well as psychomotor and attitudinal aspects of learning. What mode is used by an institution depends on a number of factors including financial and human resources. The technology available to distance education has the potential of providing quality student support[7]. The cost of technology can, however, be a constraint on some systems. Innovative and alternative ways will have to be explored.

In addition to faculty support, it is becoming apparent that to achieve quality in distance teaching and learning the following things need to be put into place:

- Students must be prepared, or at least screened for their competency in learning at a distance.

- A help desk should be provided for students to respond to their technical problems.

- Instructors should form a community of learners among their students so its members can assist each other and learn from each other's experience.

- Students should also have access to the instructor via email or phone in case they encounter difficulty in understanding course materials.

Although technology plays a key role in the delivery of distance education, educators must remain focused on instructional outcomes, not the technology of delivery. The key to effective distance education is focusing on the needs of the learners, the requirements of the content, and the constraints faced by the teacher, before selecting a delivery system. Typically, this systematic approach will result in a mix of media, each serving a specific purpose. For example:

- A strong print component can provide much of the basic instructional content in the form of a course text, as well as readings, the syllabus, and day-to-day schedule.

- Interactive audio or video conferencing can provide real time face-to-face (or voice-to-voice) interaction. This is also an excellent and cost-effective way to incorporate guest speakers and content experts.

- Computer conferencing or electronic mail can be used to send messages, assignment feedback, and other targeted communication to one or more class members. It can also be used to increase interaction among students.

- Pre-recorded video tapes can be used to present class lectures and visually oriented content.

- Fax can be used to distribute assignments, last minute announcements, to receive student assignments, and to provide timely feedback.

Using this integrated approach, the educator's task is to carefully select among the technological options. The goal is to build a mix of instructional media, meeting the needs of the learner in a manner that is instructionally effective and economically prudent.

REFERENCES:

1. ACKERMANN E., Tools for teaching: The World Wide Web and a Web Browser, 1996.
2. BATES, A W., *Technology, open learning and distance education*, London, 1995
3. LESLIE HAZLE and JACQUELINE HESS, *Quality Assurance in Distance Education*, Washington, D.C., 1998

RESURSE HARDWARE NECESARE DESFĂȘURĂRII ÎNVĂȚĂMÂNTULUI LA DISTANȚĂ

Asist. univ. drd. Luminița Șerbănescu
Universitatea din Pitești

Abstract

Efforts have been directed to adapt traditional teaching techniques to modern times. Times when the use of technology, such as computing and Internet, are becoming society's daily habits. However, the simple adaptation of traditional teaching methods to new technologies do not meet the expectations of the current generation of students. They lived, since early age, using modern technology and may suffer when educators do not take advantage of the new facilities provided by technology. There is a gap between current teaching practices and what can be achieved using new tools and techniques.

În proiectarea mediilor virtuale de predare/învățare este necesar să se țină seama de următoarele aspecte: resursele hardware/software disponibile; grupul țintă al cursanților; natura cursurilor (master, doctorat, cursuri aferente unei facultăți, pe bază de credite transferabile, la comandă etc.); nivelul cunoștințelor în tehnologia informației ale titularilor de curs etc.

Procesul de predare/învățare se poate face în două moduri:

- a) regim Intranet, pentru cazurile în care cursanții nu au posibilitatea să acceseze server-ul de la distanță;
- b) regim Internet, când studenții au posibilitatea să acceseze serverul de acasă.

În regim Intranet se creează o rețea locală, iar serverul pentru învățământul la distanță se accesează local de către cursanți pe baza unui calendar de desfășurare a cursurilor. Prin urmare, în acest mod de lucru cursanții trebuie să se deplaseze la laborator, deci procesul de învățare/predare nu mai este independent de timp și spațiu.

Modul de lucru în regim Internet presupune ca fiecare cursant să se poată conecta de acasă/serviciu la server prin intermediul Internet-ului.

1 Calculatorul – mediu care intervine în procesul educativ

Calculatorul oferă posibilități reale de individualizare a instruirii. El nu este doar un mijloc de transmitere a informației ci poate oferi programe de învățare adaptate conduitei și cunoștințelor cursantului.

Încercările mai vechi de utilizare a calculatoarelor în procesul de învățământ se bazează pe cuplarea terminalelor la un calculator central având astfel un cost ridicat. Lucrurile au evoluat pozitiv odată cu apariția calculatoarelor

personale care pot lucra atât în regim de autonomie cât și cuplate la un calculator central dotat cu o bază de date.

Colaborarea dintre informaticieni, constructori de calculatoare și specialiști din domeniul instrucției și educației a permis inițierea unor programe concrete, privind folosirea calculatoarelor în procesul de învățământ. Realizarea unei metodologii care să facă eficientă asistarea procesului de învățământ cu calculatorul a solicitat folosirea instrumentelor psihopedagogiei.

Conceptul de asistare a procesului de învățământ cu calculatorul include:

- predarea unor lecții de comunicare de noi cunoștințe;
- aplicarea, consolidarea, sistematizarea noilor cunoștințe;
- verificarea automată a unei lecții sau a unui grup de lecții;
- verificarea automată a unei discipline sau a unei anumite programe.

Utilizarea calculatorului în procesul de învățământ devine din ce în ce mai importantă (chiar indispensabilă) deoarece:

- are loc o informatizare a societății;
- mediile de instruire bazate pe informatică oferă un puternic potențial educativ.

Printre activitățile educative care pot fi realizate cu ajutorul calculatorului enumerăm:

- realizarea sau procesarea unui document scris cu un editor de texte;
- prezentarea informației sub formă grafică (tabele, scheme), sau chiar realizarea unor desene, creații artistice etc.;
- realizarea unor calcule numerice, mai mult sau mai puțin complicate, în scopul formării deprinderilor de calcul;
- realizarea și utilizarea unor bănci de date – adică stocarea de informații dintr-un domeniu oarecare într-o modalitate care să permită ulterior regăsirea informațiilor după anumite criterii;
- învățarea unui limbaj de programare;
- realizarea unor laboratoare asistate de calculator.

Pe lângă realizarea acestor activități școlare tradiționale calculatorul permite introducerea unor noi tipuri de activități cu implicații profunde în timp asupra metodologiei didactice. Dintr-o perspectivă mai largă putem discuta în momentul de față despre impactul tehnologiei informației asupra sistemelor educative.

În literatura de specialitate se disting două moduri, nu neapărat exclusive de intervenție a computerului în instruire:

- direct – când computerul îndeplinește principala sarcină a profesorului, adică predarea;
- indirect – computerul funcționează ca manager al instruirii.

Intervenția directă a computerului se poate face printr-un soft educațional și este descrisă de termenul Instruire Asistată de Calculator (Computer Aided Instruction).

Intervenția indirectă constă în utilizarea computerului pentru controlul și planificarea instruirii (Computer Managed Instruction) în care calculatorul preia o parte din sarcinile profesorului, și anume:

- prezintă studentului obiectivele de atins și părțile componente ale cursului;
- atribuie sarcini de lucru specifice din manualul sau caietul de lucru asociat cursului respectiv;
- administrează teste pentru a determina progresul studentului în raport cu directivele prestabilite;
- înregistrează și raportează rezultatele obținute la teste pentru student sau profesor;
- prescrie, în funcție de rezultatele la un test diagnostic, ce secvență va studia în continuare un anumit student.

Posibilitățile mediilor bazate pe computer în ceea ce privește tratamentul, înregistrarea și regăsirea informației vor determina introducerea în practica pedagogică a situațiilor în care studentul va dobândi cunoștințe și competențe în mod autonom, în conformitate cu interesele și aspirațiile proprii, prin intermediul unor instrumente informatice.

2 Rețele de calculatoare.

Comunicarea are o importanță primordială în evoluția societății umane; ea s-a dezvoltat mai ales în paralel cu evoluția unui suport tehnologic adecvat. Ultimele secole au fost marcate de tehnologii industriale specifice. Exemple concludente în acest sens sunt instalarea rețelilor telefonice mondiale, apariția radioului și televiziunii, a rețelilor de calculatoare ca urmare a dezvoltării explozive a industriei hard și soft și lansarea sateliților de comunicații.

Se poate observa că în societatea contemporană rețelele de calculatoare, și în particular Internet-ul, au un rol esențial în globalizarea proceselor de comunicare, alături de dinamicul domeniu al telefoniei mobile. În condițiile în care societatea contemporană devine din ce în ce mai dependentă de memorarea, prelucrarea și transmiterea informației - "societatea informațională" - se remarcă o integrare tot mai puternică a serviciilor de comunicații și informare prin intermediul rețelilor globale de telefonie fixă, mobilă și a rețelilor de calculatoare, care au depășit demult granițele naționale.

Odată cu extinderea rețelilor de calculatoare la scara întregii planete, ele devin un adevărat mediu universal de informare și comunicare, care tinde să înlocuiască sau să extindă mijloacele clasice de utilizare a poștei, bibliotecilor,

comerțului, accesul la presă și educație prin metode noi, electronice, accesibile și interactive. Acestea au un puternic impact social, modificându-ne tot mai mult modul de viață prin impunerea tehnicilor virtuale. Se pare că trecerea cronologică în noul mileniu va fi însoțită de puternice mutații în evoluția omenirii, prin pătrunderea tehnologiilor informației și a virtualului electronic în cele mai diverse domenii ale vieții societății.

În acest context general, consider că relevarea importantei rețelelor de calculatoare ca instrumente moderne de informare și comunicare, ca și descrierea fundamentelor hardware și software care stau la baza acestor evoluții sunt teme extrem de actuale.

Industria calculatoarelor, privită atât din punctul de vedere al tehnologiei hard, cât și soft, este domeniul care a evoluat cel mai dinamic în secolul nostru.

Primele sisteme de calcul erau centralizate, având la dispoziție strict capacitatea proprie. Apariția sistemelor de calcul distribuite și a rețelelor de calculatoare a fost una din modalitățile foarte eficiente de creștere a performanțelor sistemelor de calcul. Ritmul de dezvoltare și miniaturizare înregistrat în industria calculatoarelor era greu de imaginat chiar și în scenariile cele mai optimiste de acum câteva decenii. Gândind prin analogie aceste evoluții, și ținând cont de disponibilitățile tehnologice existente, se poate spune că și evoluția viitoare a calculatoarelor va fi promițătoare.

Clasificarea geografică a rețelelor se referă la aria lor de acoperire. În funcție de această arie, se aleg metodele de transmisie și diverse moduri de dispunere a nodurilor rețelei. Dacă se are în vedere aria de întindere a echipamentelor de calcul conectate în rețea, se pot deosebi patru categorii de rețele: rețele locale, rețele metropolitane, rețele de arie largă și rețele radio.

1. Rețele locale

Rețelele locale sau LAN-urile (Local Area Networks) sunt localizate într-o singură clădire sau într-un campus de cel mult câțiva kilometri. Ele sunt frecvent utilizate pentru conectarea calculatoarelor personale dintr-o firmă, fabrică, departament sau instituție de educație etc. astfel încât să permită partajarea resurselor (imprimante, discuri de rețea, date sau programe) și schimbul de informații. Rețelele locale se deosebesc de alte tipuri de rețele prin caracteristici legate de: mărime, tehnologie de transmisie și topologie.

- Rețelele locale au dimensiuni reduse, în consecință timpul de transmisie poate fi prevăzut cu ușurință și nu există întârzieri mari în transmiterea datelor. Astfel, administrarea rețelei se simplifică.
- Cea mai frecventă tehnologie de transmisie folosește un singur cablu la care sunt atasate toate mașinile. Vitezele de funcționare variază între 10 și 100Mbps (bps = biti pe secundă), chiar câteva sute în rețelele mai noi; întârzierile de transmisie sunt mici iar erorile - puține.

- Rețelele locale cu difuzare folosesc diverse tipuri de topologii, cele mai frecvente fiind tipul magistrală (bus) și tipul inel (ring).

Pentru ca activitatea utilizatorilor unei rețele să fie eficient organizată și să se poată asigura securitatea rețelei, fiecărui utilizator îi va fi asociat un cont, care va fi caracterizat printr-o sumă de drepturi de acces la resursele fizice și logice ale rețelei (fișiere, directoare, programe, imprimante de rețea), corespunzător necesităților și cunoștințelor utilizatorilor. Stabilirea riguroasă a drepturilor de acces este foarte importantă pentru asigurarea securității rețelei; softul de rețea va asigura respectarea drepturilor acordate. Uzual, aceste drepturi sunt stabilite pe grupuri de utilizatori cu obiective și necesități similare. Un grup este o mulțime de utilizatori care au aceleași drepturi de acces la o anumită resursă a rețelei (de exemplu, se pot defini grupuri pentru studenți, cadre didactice etc.).

Crearea domeniilor de lucru, a grupurilor de utilizatori și a conturilor cu drepturile aferente, precum și actualizarea acestora este realizată de administratorul de rețea, persoana cu pregătire de specialitate care se ocupă de instalarea, configurarea, și administrarea funcționării eficiente și în condiții de securitate a rețelei. Securitatea rețelei poate fi identificată cu controlul pe care administratorul de rețea îl deține asupra resurselor rețelei, precum și asupra drepturilor de acces la aceste resurse.

Conectarea la o rețea este procesul prin care serverul care gestionează rețeaua este informat că un utilizator va începe folosirea resurselor rețelei. Procedura de conectare este dependentă de sistemul de operare de rețea (de exemplu, fereastra de logare deschisă cu combinația de taste Ctrl-Alt-Del în Windows, unde se completează numele contului, parola și domeniul pe care se face logarea sau comanda login în Novell Netware).

Deconectarea de la o rețea este procesul prin care serverul este anunțat că utilizatorul respectiv încheie utilizarea resurselor rețelei. După deconectarea de la rețea se pot folosi doar resursele locale ale calculatorului (hard-disk-ul local și programele aflate pe acesta, pe dischete sau CD-uri).

2. Rețele metropolitane

Rețelele metropolitane sau MAN-urile (Metropolitan Area Networks) sunt de fapt versiuni extinse de LAN-uri și utilizează tehnologii similare cu acestea. Ele se pot întinde pe suprafața câtorva birouri sau a unui întreg oraș și pot fi private sau publice. Permit transmiterea de secvențe sonore și pot fi conectate cu rețele locale de televiziune prin cablu. Au un mod simplu de proiectare, bazat pe unul sau două cabluri de legătură (o versiune de magistrală), fără să conțină elemente de comutare care să devieze pachetele (cum se întâmplă în rețelele de arie largă).

3. Rețele de arie largă

Rețelele cu arie largă de răspândire geografică sau WAN-urile (Wide Area Networks) acoperă o arie extinsă (o țară, un continent). Rețeaua conține mașini

care execută programele utilizatorilor (aplicații), numite mașini gazdă sau sisteme finale. Gazdele sunt conectate printr-o subrețea de comunicație care transportă mesajele de la o gazdă la alta (ca în sistemul telefonic, între doi vorbitori). Separarea activităților de comunicare (subrețele) de cele referitoare la aplicații (gazde) simplifică proiectarea rețelei.

O subrețea este formată din linii de transmisie (circuite, canale, trunchiuri) care asigură transportul datelor și elemente de comutare (noduri de comutare a pachetelor, sisteme intermediare, comutatoare de date), numite cel mai frecvent routere. Când sosesc date pe o anumită linie și ajung într-un nod de comutare, acesta trebuie să aleagă o nouă linie pentru retransmisia datelor. Dacă se conectează mai multe LAN-uri, atunci fiecare ar trebui să aibă o mașină gazdă pentru executarea aplicațiilor și un router pentru comunicarea cu alte componente ale rețelei globale; routerele conectate vor aparține subrețelei.

WAN-urile pot conține cabluri sau linii telefonice între routere. Două routere pot comunica nu numai direct, ci și prin intermediul altor routere; acestea rețin fiecare pachet primit în întregime și îl retransmit când linia de ieșire cerută devine liberă. O subrețea care funcționează pe aceste principii se numește "punct-la-punct" (sau "memorează și retransmite" sau cu "comutare de pachete"). Acest tip de rețea este foarte răspândit.

O problemă importantă este topologia de conectare a routerelor din subrețele: stea, inel, arbore, completă, inele intersectate, neregulată. Rețelele locale folosesc de obicei topologii simetrice iar rețelele de arii largi - topologii neregulate.

Comunicarea dintre routere se mai poate realiza prin intermediul sateliților de comunicații sau folosind sisteme radio terestre (în acest caz, routerele sunt dotate cu antene de emisie-recepție).

Se pot conecta rețele diferite (teoretic incompatibile) prin intermediul unor mașini numite gateways (porți de comunicare). Acestea realizează conectarea și asigură translatările necesare din punct de vedere hard și soft. O colecție de rețele interconectate se numește inter-rețea sau internet. O inter-rețea ar putea fi constituită din mai multe LAN-uri conectate printr-un WAN. Dacă comunicările se realizează prin routere, este vorba de o subrețea, pe când dacă apar în plus gazde și utilizatori proprii, este un WAN. Un LAN conține doar gazde și cabluri, deci nu are o subrețea.

4. Rețele radio

Se pare că domeniul cu cea mai rapidă evoluție din industria tehnicii de calcul este reprezentat de calculatoarele mobile. Posibilitatea conectării acestora la LAN-uri sau WAN-uri este foarte importantă atunci când posesorii lor se deplasează frecvent, folosind diverse mijloace de transport.

Rețelele radio sunt adesea folosite în armată, în regiuni geografice unde sistemul telefonic a fost distrus sau este dificil de instalat.

Prin conectarea calculatoarelor portabile la rețele de calculatoare se poate folosi poșta electronică, se pot trimite și primi fax-uri, se pot accesa fișiere aflate la distanță etc.

Rețelele fără fir și echipamentele de calcul mobile sunt înrudite dar nu identice.

Calculatoarele portabile pot comunica și prin intermediul firelor - ele se pot conecta la mufa de telefon (sau pur și simplu, dacă persoana care deține calculatorul mobil nu se deplasează pe o distanță mare, poate folosi un cablu de legătură). Există însă și calculatoare fără fir neportabile - de exemplu, un LAN fără fir instalat într-o clădire prin montarea unor antene (soluție preferată uneori instalării de cabluri). Performanțele LAN-urilor fără fir sunt însă inferioare celor uzuale: au o viteză de doar 1-2 Mpbs și o rată de eroare mai mare iar transmisiile dintre calculatoare pot să interfereze. Oricum, calculatoarele portabile sunt utile în multe situații în care instalarea cablurilor de comunicație este neconvenabilă (de exemplu, săli de conferință, biblioteci, firme cu mai multe sedii situate într-o arie geografică limitată).

3. Rețeaua Internet

Internetul este o rețea internațională de rețele de calculatoare care cunoaște o amploare deosebită datorită unor standarde care fac ca informația să poată circula între calculatoarele conectate în rețea din toată lumea într-un timp foarte scurt. Internetul ca o rețea ce acoperă toată lumea și care are posibilitatea de extindere permanentă și nelimitată prezintă un potențial extraordinar pentru tot ceea ce ține de comunicarea umană, informare, documentare și alte activități din orice domeniu academic, economic, politic.

O rețea este compusă dintr-o parte hardware (servele, stații de lucru, cabluri, imprimante și altele) și o parte software (cum ar fi sisteme de operare și aplicații). Toate rețelele, de la cele mai simple până la cele mai complicate, cuprind aceleași trei tipuri fundamentale de blocuri: dispozitive care furnizează servicii rețelei, dispozitive care folosesc serviciile rețelei și "ceva" care să permită dispozitivelor să comunice. Astfel noțiunea de bază care caracterizează o rețea este schimbul de servicii. Internetul este suportul pentru schimbul de informații și servicii între rețele locale aflate la mare distanță. Internetul nu este o rețea locală. Rețeaua Internet are o întindere mondială și este la ora actuală cea mai mare rețea din lume.

Un protocol de comunicație este reprezentat de felul în care calculatorul sursă își specifică modul de transmisie și adresa calculatorului destinație în momentul transmisiei unor informații.

Protocolul TCP/IP este, fără îndoială, cea mai utilizată familie de protocoale de rețea. Definierea protocolului TCP/IP a început în perioada anilor 70

odată cu dezvoltarea rețelei ARPANET. Protocolul TCP/IP a dobândit o răspândire largă. Protocolul TCP/IP evoluase mult deja, în perioade când alte protocoale se aflau abia în stadiul de cercetare și testare. Protocolul TCP/IP este proprietatea comunității utilizatorilor (nu aparține nici unei firme sau persoane particulare). Toate celelalte protocoale (IPX/SPX, DecNet, NetBeui, etc.), dezvoltate de firme comerciale, sunt proprietatea acelor firme și sunt supuse legii drepturilor de autor.

TCP/IP este o suită de protocoale care asigură o gamă variată de servicii astfel putând să răspundă oricărei cerințe impuse de funcționarea unei rețele.

Protocolul TCP/IP rulează în momentul de față pe orice calculator deoarece a fost inclus în majoritatea sistemelor de operare și a software-ului de pe piață. Producătorii de calculatoare consideră acum protocolul TCP/IP o reală necesitate. Comunicarea în Internet se realizează cu ajutorul protocolului TCP/IP. Orice calculator care este legat la Internet trebuie să știe să comunice cu ajutorul protocolului TCP/IP sau să aibă un calculator "translator" care să-i mijlocească comunicația cu celelalte calculatoare legate la Internet. Cum are loc acest schimb de informații ? Informația este încapsulată în pachete IP, pachete care mai conțin adresa sursei și pe aceea a destinației. Dar acest protocol nu este suficient. De exemplu, dacă se pune problema transferului unui volum mare de date este ineficient să construim pachete IP mari; informația este mai întâi împărțită și încapsulată în mai multe pachete IP. Controlul transferului acestor pachete este asigurată de protocolul TCP (Transport Control Protocol). La destinație TCP reconstruiește din pachetele IP datele în formatul lor inițial.

Astăzi Internetul reprezintă un "ansamblu de mii de rețele întreținute de mii de organizații distincte de pe tot globul", astfel încât pentru utilizatorii simpli "nu există o organizație centrală sau o autoritate supremă".

Sunt patru instrumente mai importante disponibile pe Internet: -WWW (World Wide Web-ul), Gopher-ul, E-mail-ul și FTP-ul la care se adaugă încă două care sunt în general mai rar utilizate și chiar ieșite din uz fiind depășite și anume Wais-ul și Telnet-ul.

Fiecare din acestea reprezintă un sistem aparte de comunicație în cadrul Internetului. Deși fiecare din aceste instrumente are o istorie proprie, în ultima vreme ele tind din ce în ce mai mult spre o utilizare imbinată mai ales în cadrul www-ului care prin noile sale formate permite o integrare tot mai accentuată a mediilor informatice.

BIBLIOGRAFIE:

1. Morrison Gary R., Lowther Deborah L., DeMeulle Lisa, Integrating Computer Technology into the Classroom, 1999.
2. Sava Simona, Teorie și practică în educația la distanță, Editura Didactică și Pedagogică, 2003.

3. HYDROLOGIC SETTLEMENTS IMPACT EVALUATION ON HUMAN ENVIRONMENT AND LANDSCAPE

Asist.univ.drd. Alexandru-Dan Toma

**Faculty of Sciences, Department of Physics
University of Pitești**

Abstract

This paper presents the main objectives considered when evaluating the impact of the hydrologic settlements on human environment, namely: the existing infrastructure and the historical, cultural and architectural monuments in the area. These objectives are relatively detailed and analyzed according to the legal regulation of environment protection in Romania and European Union. The water settlements have negative effects on some landscape components. The new local base level of erosion imposed by the dams leads to the aggradation of the river beds upstream the dams; downstream the dams, the discharge of servitude cannot be provided which leads to the occurrence of the hydraulic pavement. Other consequences are the intensification of the erosion processes (mass-movements, rain-washes, land-flows), fill processes, floods and water pollution.

1. Impact evaluation on human environment

The first objective of the impact refers to the existing infrastructures in the area. Settlement works effects are studied for: the roads; the drinking water system; the telephone network; the electricity system; the railway system.

When evaluating the effects, the change of direction, dimensions, capacity etc. are registered, pointing out the negative or progress aspects of these changes. Usually the basis data necessary for evaluation is included in the investor's documents in acquire to obtain the environment agreement.

When evaluating the impact on the water utilities, the studied issues refer to: drawing and consume of drinking and industrial water; irrigation; producing electric energy.

The settlement project foresees the changes that will occur when meeting the existing water utilities. The project also evaluates the probable changes connected to agriculture, electric energy production or other economic activities.

The impact study synthetically presents these data pointing out the aspects that may affect the environment.

The pedologic study evaluates the settlement effects on soil structure in the affected areas, the influence on plants and agricultural production. The farming areas whose destinations are to be changed and the effects of these changes on agricultural production are stressed. Both vegetal and animal breed production are considered.

The analysis of socioeconomic impact consists in evaluating the effects of settlement works on: built areas (houses, dependencies, chalets etc.); land heritage; existing economic activities; existing leisure activities; tourism.

The data presented in the project are taken, interpreted and synthesized.

The second objective is to evaluate the impact on the historical, cultural and architectural heritage. The effects of settlement works on conservation and touristic use of historical sites, religious buildings or architectural monuments in the area are evaluated.

The impact of noise and vibrations produced by different utilities (turbines, pumps, trafo posts, etc.) and increasing road traffic nearby towns or villages represents the object of an analysis based on the acoustic measurement results for similar equipment.

When evaluating the sound impact, the existing regulation regarding the authorized limit values of sounds depending on the time and place of noise source are evaluated. Table 1 presents maximum admitted values (in db) according to the legal regulation of the European Union.

Table 1. Regulation regarding the sound environment in inhabited areas

<i>Area type/ Neighborhood type</i>	<i>Maximum admitted values (db)</i>		
	<i>Period:</i>		
	<i>7⁰⁰-20⁰⁰</i>	<i>6⁰⁰-7⁰⁰</i> <i>20⁰⁰-22⁰⁰</i>	<i>22⁰⁰-6⁰⁰</i>
Area with hospitals, leisure facilities, nature protection areas	45	40	35
Residential rural or urban area with low land, river or air traffic	50	45	40
Residential urban area	55	50	45
Residential urban or suburban area, with some workshops, business centers, land, river or air traffic network, important or situated in developed rural communities	60	55	50
Commercial or industrial area or	65	60	55

agricultural areas situated in uninhabited rural areas			
Mainly industrial area (heavy industry)	70	65	60

2. Impact evaluation on landscape

Impact evaluation on landscape refers mainly to: the visual perception and landscape fitting of the settlement parts; the landscape influence of the settlement on some special interest areas (scientific, touristic, etc.); the landscape impact due to the level variation of water tables.

The analysis of visual impact may be done using the computer. The significant locations of settlements are photographed from different angles. The situations considered to result after the execution of the settlements are overlaid on the photographs. When visually comparing the images containing the designed works with those of the existing landscape, one may measure the impact of settlements on landscape. The provided changes regarding the vegetation are taken into account.

The eventual effects of the settlement on the touristic attractions functioning in the area are to be evaluated, from the point of view of changing the natural surroundings.

The water-catchments and derivations have negative effects on some landscape components. The new local base level of erosion imposed by the dams leads to the aggradation of the river beds upstream the dams; downstream the dams, the discharge of servitude cannot be provided which leads to the occurrence of the hydraulic pavement.

Other consequences are the intensification of the erosion processes (mass-movements, rain-washes, land-flows), fill processes and changes of the river biotope.

The fill of a lake is a process that appears soon after the execution of a dam. Other secondary negative phenomena may occur due to the processes of solid transport and alluvial and chemicals deposits in the lakes as the water pollution mainly in summer (having ecological consequences).

The solid fill is made up of sand and gravel deposits and fallen materials from the slopes near the lake. The erosion of river beds and lakesides is due to the "clear" liquid debits, of high transport capacity, a process that may be noticed during the first years of exploitation.

The main consequences of alluvial deposits in the lakes are: deforming the valley bed downstream the dam: the first sector has a lower bed due to erosion and the second sector has a upgraded bed due to deposits. The water quality may

become poor due to lowering depths that changes the thermic and chemical processes.

The negative consequences of dams and lakes could be: deforming the bed and slopes of flooded valleys, increasing the level of underground waters, losing equilibrium of slopes and starting landslides on them, swamping good agricultural lands, flooding villages.

The social and economic negative effects could be the decreasing settlement utility by decreasing the water volume of the lake that has implications on: energy producing, irrigation volume, water supply, flood lessen, navigation, water sports, public health.

REFERENCES:

1. Baron, V., *Practica Managementului de mediu*, ISO 14001, Editura Tehnică, București, 2001.
2. Bica, I., *Elemente de impact asupra mediului*, Editura Matrixrom, București, 2000.
3. Brown, R. L., *Eco-economie. Crearea unei economii pentru planeta noastră*, Editura Tehnică, București, 2001.
4. Manoliu, M., Ionescu, C., *Dezvoltarea durabilă și protecția mediului*, Editura *H*G*A*, București, 1998.
5. REC -Regional Environmental Center for Central and Eastern Europe, *Manual de aplicare în practică a unui program de protecție a mediului înconjurător*, Programarea implementării. SIC Press & Design, București, 1991.
6. Tobolcea, V., Crețu, V., *Impactul ecologic al lucrărilor hidrotehnice*, Universitatea Tehnică Gheorghe Asachi, Iași, 1995.
7. Toma, A.D., Toma, Smaranda, *Surse artificiale de poluare radioactivă a mediului înconjurător*, Sesiunea Internațională de Comunicări Științifice "Integrarea europeană în contextul globalizării economice", Pitești, 17-18 mai 2003.
8. Toma, A.D., *Poluarea și exploatarea resurselor de apă*, Sesiunea Internațională de Comunicări Științifice, Pitești, 2005.

THE MEASURE OF DEMOGRAPHICAL AGEING

Asist. univ. drd. Loredana TUȚĂ,
Universitatea din Pitești

Abstract

The process of the demographical ageing started in the XIX th century, first in the developed areas of the world, later on extending in the majority of the poorly developed countries. The demographical ageing is conversely correlated to the level of economic and social development of the states and regions of the world.

This process permanently changes the structure of the world's population on large groups of different age, a situation which generates important effects on the economical and social level.

For some decades, the evolution of the population and the demographical ageing have generated numerous concerns regarding the future of the economical development, of the balances in the social and environmental level.

The climax of the debates, especially between economists and thinkers from the social science domain was the influence of demographical changes on the economic expansion.

These debates billeted around three alternative situations, namely: the population's growth (1) restricts, (2) promotes, or (3) is independent in the economic expansion.

In this context, the arguments brought in the justification of one or another of the positions were referring to the size and the growth of the population. In the last decades the studies and the debates on this theme started to be more and more focused on a problem considered as a critical one and namely: the structure on groups of different age of the population (that means the way in which the population is distributed in groups of different age) which in its turn can record important changes in accordance with the evolution of the fertility rates and death rates.

The economic behaviour and the people's needs differ substantially in accordance with their cycle of life. The changes in the structure of different groups of a country may have important effects on the economic performances and on the social situation of the respective country.

The nations with a high proportion of young population (0-14 years old) tend to allot or should allot a relatively higher proportion of the resources in

their maintenance, which would limit, in a certain measure the ones regarding the economic expansion.

In case in which most of the population of a nation is between 15 to 64, a age at which they are able to work, this may have as an effect a higher efficiency of productivity and, therefore, of economic expansion which means an advantage from this point of view, as well as from the perspective of social welfare as a result of the possibility of allotting many more resources in this purpose.

If a substantial part of a country's population is represented by mature persons (over 60/65 years old), then a relatively higher weight of the resources is needed for the maintenance of a category that is significantly less productive in comparison with the persons from the group of people that are able to work and may consequently transform into a restriction of the economic expansion.

This last situation in which the number of the mature population is relatively high (in comparison with what may be considered as a structure which assures a balance between generations)and in what concerns on long term growth-as the population's projections show from the last period of time, including those concerning Romania-sets extremely serious problems for the economic support, financial of the social protection systems, for their viability.

This subject extremely delicate is in the center of many talks among the scientists and political decision people from the countries which already confronts with this process, especially in Europe where developed during the last century a developed social protection system (it is know as "state of wealth"). The ageing population enjoyed and still enjoys of this system, but its future becomes more and more uncertain.

The demographical ageing means an important increase in the percentage of old population within the total population and it triggers many implications in all layers of society. The main cause for the demographical process of getting old is it transition to a new system of reproduction from the traditional system, characterised by high figures of birth rate and death rate, to the modern system, with low figures of birth rate and death rate. Within this framework fertility was reduced, that is the number of children born by a woman during her period of procreation and the average life span increased, bearing various consequences on the structured age groups of population

The demographical ageing is assessed taking into consideration two categories relatively simple: a) indexes derived from the relation between the populations of different groups of age; b) specific indexes (the median age and the average age).

Their classification starts with the distribution on different groups of age and with the division of these in three main groups:

- Young population: 0-14 years old;

- Adult population: 15-64 years old;
- Mature population: 65 years old and over.

a) *The indexes derived from the report between the populations of different groups of age*

1. The demographical ageing is measured relatively in a simple way through the *growth of number of persons over a certain limit of age of the total population*, limit that is indicated by the retirement age (60/65 years old).

The tendency of prolonging the length of life and respectively the time in which people work led, at least in the case of developed countries, to consider this limit as being the age of 65.

Nowadays a population is considered relatively aged if the number of the population of 65 years and over of the total population surpasses a percentage of 8-19%⁶⁵.

In report with this norm, the number of the population of 65 years and over in Romania was of 13,5% in 2000 and, in accordance with the UNO projection, the average variant (revised in 2004) this will reach at 14,7% in 2010, at 18,6% in 2025 and at 28,7% in 2050. This evolution signifies the accentuation of the demographical ageing in perspective.

The group of the population, which surpasses the age of 65 years old, is not a homogeneous one, a part of the persons from this group can work, another part being partially or totally dependent. Because of the fact that the average length of life in many developed countries surpassed the age of 80 and because this population has special needs, in the evaluation of the process of demographical ageing a special attention is given to the older people, and respectively to the ones of 80 years and over.

2. An index which derives from the first is *the rate of dependence of the mature persons* : expressed as a report between the number of persons with the age

⁶⁵ These limits varied along the time. For instance, a decade ago, the "limits" agreed to evaluate if the proportion of person of 65 years old and over, depending if the population is a young

population or a mature population at a given moment, from the demographical ageing process point of view, were:

- a number under 7% assigned a young population from the demographical point of view;
- a number between 7% and 12% showed that the population was in a complete process of demographical ageing;
- a number of over 12% indicated the fact that the total population was already aged demogeaphically.

(see Sora V. , Mihaescu C. , Colibaba D. , "Demografie Matematica" , ASE Publishing House , Bucharest 1998).

of 65 and over and the number of those from the group of age when they are able to work, respectively 15-64 years old.

The rate of dependence of mature persons, also known as the rate of demographical dependence is used to estimations with a deep economical character, referring to: intergeneration transfers, fiscal policy and to the economization behavior

3. *The index of ageing* (or the report between mature persons and young persons) is calculated as a per cent report between the number of persons of 65 years old and over and the number of those of 0-14 years old. If the index is higher than 100 and records a tendency of growth in time, it expresses the accentuation of the process of ageing.

As the UNO projection shows, it is estimated that round 2030 this index will surpass the level of 100 in the developed countries and in many of the European countries and Japan this will surpass 200.

b) *Specific indexes.*

For the research of the process of the demographical ageing of a population, two specific indexes are used: the median age and the average age of one population.

1. *the median age*-the age at which exactly half of the population is older than the other half which is younger-it is a frequent index used in the evaluation of the demographical ageing. In Romania the median age in 2000 was of 34,8 years. As the projection mentioned above shows, this will be of 44,2 years in 2025 and of 50 years in 2050.
2. *The average age* is an index preferred for the study of the population evolution in a context connected with the subject of ageing, because of the fact that this index is more sensible to the changes from the right side of the distribution on age of one population.

The average age expresses the media of the ages of one concrete population, which is determined according to the data of the population census, according to the general formula of the arithmetic media:

$$Aa = \sum A/P, \text{ where:}$$

Aa =average age; A =the age in years of each inhabitant; P =total population

The size of the indexes: *the average age and the median age* show two things:

-If at a given moment the population of a country or of a community is „young” or „mature”. It is considered as a young population a population whose average or median age is situated under a certain limit.

-The growth of the value of these indexes shows the advancement of the process of demographical ageing of a population.

Because of the fact that the demographical ageing is referring to the changes that are recorded in the distribution of the entire population according to the criterion of „age” for the analysis the utilization of many more indexes which complete each other through the given information, is needed.

The distribution on ages of a population is often, very different. It reflects events from the past (wars, crises etc.).The distribution on ages modifies in time as we have seen ,as a result of the evolution of the fruitfulness and mortality ,too.

That is why, an adequate approach of the study of the demographical ageing may be represented by the way in which the *pyramid of ages* evolves in time with the help of which the distribution of the population on ages and sexes is described .The young populations are represented by a large basis of the young population which tightens the older population. The mature populations are characterized by a more uniform distribution of the population on groups of age.

REFERENCES:

1. Gavrilov L. A., Heuveline P. 2003, Aging of Population.
 2. Global Shifts in Population, <http://www.rand.org/publications/RB/RB5044>
 3. Grigorescu C. 1996, Îmbătrânirea demografică în România – trecut, prezent și perspective, în: Economistul, nr. 781
 4. Poenaru M.(coord.), Grigorescu C., Molnar M., Petcu C. 2002, Fundamente economice ale protecției sociale în România în contextul integrării Europene, Academia Română, INCE, CIDE, București
 5. Pop L. M.(coord.) 2002, Dicționar de politici sociale, Editura Expert, București
 6. Sora V., Mihăescu C., Colibaba D. 1998, Demografie matematică, Editura ASE, București
 7. Trebici Vl. 1979, Demografia, Editura Științifică și Enciclopedică, București
- UN,World Population Prospects: The 2004 Revision Database

CONCEPTUL: ÎMBĂTRÂNIRE DEMOGRAFICĂ. MECANISME CARE DETERMINĂ EVOLUȚIA UNEI POPULAȚII

*Asist. univ. drd. Loredana TUȚĂ,
Universitatea din Pitești*

Abstract

The demographical ageing means an important increase in the percentage of old population within the total population and it triggers many implications in all layers of society. The main cause for the demographical process of getting old is its transition to a new system of reproduction from the traditional system, characterised by high figures of birth rate and death rate, to the modern system, with low figures of birth rate and death rate. Within this framework fertility was reduced, that is the number of children born by a woman during her period of procreation and the average life span increased, bearing various consequences on the structured age groups of population.

Procesul îmbătrânirii demografice a debutat în secolul al XVIII-lea, mai întâi în zonele dezvoltate ale lumii, extinzându-se ulterior și în majoritatea țărilor slab dezvoltate.

Afirmată în condițiile societății moderne, *îmbătrânirea demografică desemnează schimbarea structurii pe vârste a populației, prin creșterea importantă a proporției vârstnicilor în populația totală, în detrimentul proporției tinerilor, cu numeroase implicații în toate sferile activităților umane. Procesul a apărut în Europa Occidentală în secolul al XVIII-lea, respectiv în Franța și s-a extins treptat la majoritatea țărilor angajate în calea progresului economico-social. Termenul de îmbătrânire demografică a fost creat și propus pentru prima dată de demograful francez Alfred Sauvy în anul 1928, la Societatea Statistică din Paris.*

*Îmbătrânirea demografică este în realitate un rezultat al procesului evoluției populației pe care demografii l-au denumit **tranziție demografică**, proces care se accentuează pe măsura scăderii mortalității și a fertilității.*

În zilele noastre, în special în spațiul european puternic marcat de procesul de îmbătrânire, *migrația poate constitui un vector care poate ameliora sau accentua structura pe vârste a populației, procesul de îmbătrânire demografică. În zonele de plecare a persoanelor migrante îmbătrânirea demografică generată de procesul tranziției capătă accente mai pronunțate, în timp ce în zonele de sosire procesul încetinește. O puternică imigrație poate reduce îmbătrânirea dar, pe termen mediu și lung, efectul nu este foarte important. Imigranții sunt, de regulă, mai tineri decât populația în care intră, dar și înaintează în vârstă și se integrează în structura pe vârste a ansamblului populației. Se consideră că imigrația poate avea,*

pentru societățile cu populație îmbătrânită, mai degrabă efecte pe plan economic și social decât în planul îmbunătățirii structurii pe vârste a populației din țările respective. Acesta este unul dintre motivele pentru care problema migrației este un subiect care stârnește numeroase dezbateri și este departe de a fi clarificat.

2.1. Tranziția demografică

Tranziția demografică este „un model al istoriei populației bazat pe experiența țărilor europene. Pe măsură ce țările europene s-au dezvoltat, ele au trecut printr-o serie de stadii ale evoluției demografice, privite în termeni de rate de natalitate și de mortalitate. Modelul tranziției demografice descrie aceste modificări în ceea ce privește fertilitatea umană și mortalitatea, modificări legate de schimbările în dezvoltarea economică. Schimbările în dezvoltarea economică își au rădăcina în revoluția industrială și în urbanizare care au avut loc peste tot în Europa”⁶⁶

În esență, tranziția demografică este definită ca *un proces de trecere la un nou regim de reproducere a populației, respectiv de la regimul tradițional, caracterizat prin rate înalte de natalitate și mortalitate, la un regim cu rate scăzute de natalitate și mortalitate*⁶⁷.

Această semnificație a procesului de tranziție demografică este subliniată de definițiile date de diferiți autori, în special demografi, preocupați de evoluțiile din domeniul populației. Astfel, în *Dicționar de demografie* (Pressat, 1979), tranziția demografică este „situația unei populații în care natalitatea și mortalitatea sau cel puțin unul dintre aceste fenomene au părăsit nivelurile lor tradiționale pentru a se îndrepta spre nivelurile joase, asociate cu fertilitatea dirijată și cu folosirea mijloacelor moderne de combatere a mortalității”⁶⁸.

Potrivit *Dicționarului demografic multilingv* (Louis Henry, 1981), „tranziția demografică este un proces evolutiv observat într-un număr mare de populații, început în secolul al XVIII-lea, caracterizat printr-o scădere importantă a mortalității și natalității. Tranziția demografică face ca populațiile să treacă de la regimul demografic vechi, caracterizat prin niveluri înalte ale natalității și mortalității, la regimul demografic modern, în care natalitatea și mortalitatea au niveluri scăzute”⁶⁹.

Tranziția demografică s-a manifestat inițial mai pregnant în țările dezvoltate din punct de vedere economic, în special europene în perioada de după

⁶⁶ Population, http://home.ica.net/drw/public_html/pop14.htm

⁶⁷ Constantin Grigorescu., *Îmbătrânirea demografică în România – trecut, prezent și perspective*, Economistul nr. 781/7 iunie, 1996.

⁶⁸ Pressat Roland, *Dictionnaire de demographie*, PUF, Paris., 1979.

⁶⁹ Henry Louis, *Dictionnaire demographique multilingue*, Ordine Editions, Liège, 1981.

cel de al doilea război mondial, în ultima perioadă fiind constatată și în cazul țărilor în curs de dezvoltare.

2.2. Determinanți ai tranziției demografice

Așa cum spune și definiția, tranziția demografică este expresia a două fenomene demografice paralele, dar cu momente de start și ritmuri diferite de evoluție pe perioade îndelungate: scăderea mortalității și scăderea natalității, respectiv, a fertilității totale.

1). *Scăderea mortalității* este un rezultat constant al îmbunătățirilor înregistrate în medicină și în sănătatea publică – de exemplu, vaccinările contra bolilor transmisibile, utilizarea pe scară largă a antibioticelor etc. Aceste progrese au fost însoțite (cel puțin în cazul țărilor dezvoltate după cel de al doilea război mondial) de îmbunătățirea nivelului de trai și a condițiilor de viață în general (acces la condiții igienice de existență, alimentație îmbunătățită, comportamente de consum mai sănătoase) toate având ca efect o *speranță de viață mai mare* la naștere și la diferite vârste.

Mărimea ratei mortalității generale (exprimată prin numărul deceselor la 1000 locuitori) care a scăzut în timp în majoritatea țărilor dezvoltate, este explicată prin mărimea ratelor de mortalitate la toate categoriile de vârstă.

O atenție importantă se acordă deceselor în grupele din primii ani de viață (mortalitatea infantilă în cazul copiilor de 0-1 an și mortalitatea juvenilă în cazul grupei de 0-5 ani) și din grupele mai înaintate de vârstă, grupe de vârstă la care se înregistrează rate mai înalte de mortalitate. Aceasta înseamnă că *rata mortalității generale este puternic influențată de structura pe vârste a populației, iar acolo unde populația vârstnică deține o pondere mai mare și rata mortalității generale se menține la niveluri relativ ridicate*⁷⁰.

Speranța de viață la naștere, numită și durata medie a vieții este un indicator care nu este influențat de structura pe vârste a populației cum este cazul ratei mortalității generale. Ea exprimă numărul mediu de ani pe care îi are de trăit o persoană, considerând că, de-a lungul vieții sale, de la un an la altul, intensitatea mortalității ar fi aceea care a existat în anul în care s-a făcut calculul. Indirect însă, atât indicatorii de mortalitate, cât mai ales cel al speranței de viață la naștere și la diferite vârste reprezintă repere pentru aprecierea fazei în care se află tranziția demografică și a gradului de îmbătrânire a populației⁷¹.

⁷⁰ Vasile Ghețu, Situația demografică a României – avantaj ori handicap în perspectiva integrării? În volumul: Dezvoltarea economică a României, Editura Academiei Române, București 2003.

⁷¹ Există țări și grupe de țări în care speranța de viață la naștere a crescut substanțial de exemplu în perioada anilor 1950 și 1960 (din America Latină și Asia), dar vârsta mediană a

2). *Reducerea fertilității* este cel de al doilea fenomen care determină tranziția demografică și faza în care se află aceasta.

Rata fertilității totale care exprimă numărul mediu de copii pe care i-ar aduce pe lume o femeie în condițiile fertilității pe vârste dintr-un an calendaristic este un indicator cu o dublă semnificație.

Pe de o parte, el face trimitere la *natalitate*, a cărei mărime (rata brută a natalității ca raport între numărul de copii născuți vii la 1000 locuitori) *alături de mortalitate* (rata mortalității generale) *dă măsura sporului natural al unei populații*. Dacă acesta este negativ o bună perioadă de timp, atunci este un semnal al unui proces de îmbătrânire care va apărea sau se va accentua în viitor.

Pe de altă parte, rata fertilității totale face trimitere la *echilibrul dintre generații*⁷² foarte important din perspectiva relației dintre evoluția populației și a sistemului economico-social pe termen lung.

Tendința de scădere a ratelor de fertilitate a fost de mai mult timp semnalată în special în cazul țărilor dezvoltate economic, mai recent și în țările în curs de dezvoltare.

În studiile de specialitate, aceste tendințe își găsesc explicația în acțiunea multor *factori* între care, cel mai adesea sunt invocați cei legați de creșterea bunăstării, a educației și emancipării femeii, a implicării ei tot mai mult în viața economică și socială care amână căsătoriile și nașterea copiilor. Specialiștii susțin, de asemenea, că deciziile în materie de fertilitate, respectiv legate de nașterea copiilor par a fi puternic legate (în cazul țărilor în curs de dezvoltare) de modificările observate în ceea ce privește mortalitatea copiilor⁷³ în sensul că pe măsură ce părinții realizează faptul că există probabilitatea ca mai puțini copii să moară în primii ani de viață, ei pot decide nașterea unui număr mai mic de copii pentru a obține numărul de copii dorit. Dacă există șanse mai mari de supraviețuire a copiilor și respectiv o speranță de viață mai lungă, există și tentația creșterii investiției în educație care este în general mai pronunțată în perioadele de prosperitate economică.

Declinul mortalității și declinul fertilității – împreună – formează tranziția demografică. Trebuie precizat însă că acestea *nu sunt sincronizate*. Demografii

scăzut ceea ce înseamnă că astfel de țări parcurgeau o perioadă timpurie a tranziției demografice.

⁷² Cercetările din domeniul demografiei au demonstrat că valoarea ratei fertilității totale care ar asigura simpla înlocuire în timp a generațiilor este de 2,1 copii la o femeie de vârstă fertilă. (Pentru înțelegerea mecanismului de înlocuire a generațiilor *vezi* V. Ghețau, Op. cit. p. 206)

⁷³ David E. Bloom, David Caanning, Jaypee Sevilla, The Demographic Dividend. A New Perspective on the Economic Consequences of Population Change, RAND 2003 (www.rand.org/publications/MR/MR/1274)

care au studiat atent concordanța/discordanța dintre evoluția mortalității și fertilității și au apreciat ca tranziția demografică este caracterizată de mai multe faze.

Din analizele pe termen lung privind evoluțiile în domeniul populației demografii au desprins ideea potrivit căreia *tranziția demografică presupune succesiunea logică a mai multor faze sau stadii* pe care le traversează toate populațiile în cadrul procesului lor de modernizare:

- *Stadiul pretranzitional* (echilibru vechi: mortalitatea ridicată, fertilitate ridicată);
- *Stadiul tranzițional* (dezechilibru);
- *Stadiul posttranzitional* (echilibru modern: mortalitatea scăzută, fertilitatea scăzută).

Aceste stadii ale evoluției demografice se regăsesc în literatura consacrată acestui subiect sub denumiri diferite.

Astfel, la Adolphe Landry⁷⁴ întâlnim trei regimuri: *regim primitiv, regim intermediar și regim contemporan*; la F.W. Notestein⁷⁵, se întâlnesc fazele: *potențial de creștere ridicat, creștere de tranziție și declin posibil*.

Observat în cazul Franței de demograful francez Adolphe Landry⁷⁶, procesul a fost denumit „*revoluție demografică*”. După acest autor, în Franța în perioada secolului al XVIII-lea, indicii de natalitate și de mortalitate erau de ordinul 40‰, după care a început un proces de scădere, ajungând pe vremea lui Landry la 17-18‰.

Prima perioadă a „revoluției demografice” se caracterizează prin niveluri ridicate ale natalității și mortalității;

Cea de a doua perioadă este de „tranziție”: mortalitatea scade, urmată de o reducere a fertilității;

În cea de a treia perioadă se realizează un echilibru între natalitate și mortalitate. Acestor perioade le corespund trei regimuri demografice:

- un regim „primitiv”;
- un regim „intermediar” sau de „tranziție”, și
- un regim „modern” sau „contemporan”.

După Landry, regimul intermediar s-a instalat în Franța din secolul al XVIII-lea, fiindu-i caracteristică limitarea nașterilor, iar cel modern este caracteristic perioadei actuale în țările dezvoltate, când nivelele mortalității și natalității se apropie. În consecință, revoluția demografică se caracterizează prin reducerea voluntară, conștientă a natalității.

⁷⁴ Landry Adolphe, *La révolution démographique*, INED, Paris, 1982.

⁷⁵ Notestein F.W., *Population, the long view. Food for the world*, University of Chicago Press, 1945.

⁷⁶ Landry A., *La révolution démographique*, INED, Paris, 1982.

W.S. Thompson⁷⁷, preia teoria francezului Adolphe Landry și face legătura între regimurile demografice și etapele dezvoltării economice, obținând o nouă clasificare: *țări preindustriale, țări în expansiune și țări staționare*.

În lucrarea „Demografia”⁷⁸, Vl. Trebici prezintă fazele de tranziție propuse într-un studiu al Diviziei de Populație O.N.U. și care comportă cinci tipuri demografice transformative:

- *Faza întâi* (pretransformativă) este stadiul începutului tranziției demografice cu o rată înaltă de natalitate și rată înaltă de mortalitate, dar oscilantă; rata medie anuală de creștere se situează cu puțin deasupra nivelului de înlocuire;

- *Faza a doua* (transformativă timpurie) în care rata de mortalitate începe să scadă ușor, iar rata de natalitate rămâne la un nivel ridicat sau chiar crește ca urmare a stării de sănătate a femeilor de vârstă fertilă;

- *Faza a treia* (transformativă mijlocie) în care rata de mortalitate scade în continuare până la un nivel relativ scăzut, în timp ce rata de natalitate se înscrie lent într-o tendință de scădere; decalajul dintre natalitate și mortalitate este maxim și de aceea creșterea demografică este maximă;

- *Faza a patra* (transformativă târzie) cu o rată de mortalitate joasă și o rată de natalitate în continuă scădere;

- *Faza a cincia* (posttransformativă) în care ratele de natalitate și mortalitate sunt joase și relativ stabile.

O clasificare apropiată de cea prezentată mai sus a fazelor tranziției demografice a propus încă din 1947, C.P. Blacker⁷⁹ care a identificat cinci stadii în evoluția demografică:

- *Stadiul staționar înalt*, caracterizat de rate înalte de natalitate și de mortalitate;

- *Stadiul timpuriu de expansiune* cu o rată înaltă de natalitate și cu o rată înaltă de mortalitate, dar în descreștere;

- *Stadiul târziu de expansiune* cu o rată de natalitate în scădere, dar cu o mortalitate în scădere mai rapidă;

- *Stadiul staționar la nivel scăzut*, cu o rată joasă de natalitate, dar echilibrată de o rată joasă de mortalitate;

- *Stadiul în declin* cu o mortalitate scăzută, dar cu o natalitate și mai scăzută, în așa fel încât decese depășesc nașterile.

Analizând procesul de tranziție demografică, J.C. Chesnais⁸⁰, a sintetizat problematica pe care o generează acest proces privit în sine, dar și relația sa cu mediul economic și social.

⁷⁷ W.S. Thompson, *Population and peace in the Pacific*, Chicago, 1946.

⁷⁸ Vladimir Trebici, *Demografia*, Editura științifică și enciclopedică, București 1976

⁷⁹ Blacher C.P., *Stages in Population Growth*, in :*The Eugenics Review*, 39, nr.3/1947, citat de Vl. Trebici în: *Populația Terrei*, Editura Științifică, București, 1991.

În primul rând, nu există o singură tranziție demografică, ci mai multe tipuri care se deosebesc între ele prin durată și prin mărimea ratelor de mortalitate și respectiv fertilitate.

În al doilea rând, scăderea mortalității a precedat în toate timpurile și în toate țările scăderea fertilității.

În al treilea rând, raportul dintre tranziția demografică și creșterea economică trebuie reinterpretat: tranziția demografică trebuie considerată nu numai drept variabilă dependentă, rezultând din schimbările socio-economice, ci și ca variabilă independentă, capabilă să influențeze prin diferite mecanisme (în special prin scăderea mortalității), creșterea economică. Astfel, tranziția demografică trebuie plasată într-o schemă mai largă, aceea a interacțiunii cu sistemul economic și social.

Din cele prezentate, pare să existe un consens în definirea tranziției demografice și a marilor săi determinanți. Dar, modul în care au evoluat în mod concret cei doi determinanți - natalitatea/fertilitatea pe de o parte și mortalitatea pe de altă parte, precum și secvențialitatea în evoluția acestora – i-a făcut pe cercetătorii acestui proces să fie mai nuanțați în ceea ce privește numărul și durata fazelor sau stadiilor acestui proces.

După numeroase și atente cercetări demografii disting , în prezent, patru stadii în istoria creșterii populației la nivel mondial, caracterizate în principal de modificările în ceea ce privește ratele de natalitate și de mortalitate⁸⁰.

Stadiul 1. este situația care a caracterizat lumea în cea mai mare parte a istoriei sale și a fost marcată de rate înalte de mortalitate și de natalitate. Mărimea populației fluctuează într-o oarecare măsură și nu se înregistrează o creștere continuă.

În *stadiul 2.* care începe în țările din Vest în jurul anului 1800, ratele de natalitate rămân constante, dar ratele de mortalitate încep să scadă datorită îmbunătățirilor în îngrijirea medicală care au redus mortalitatea din cauza bolilor infecțioase – marele ucigaș în țările cu rate înalte de mortalitate. Populația începe să crească.

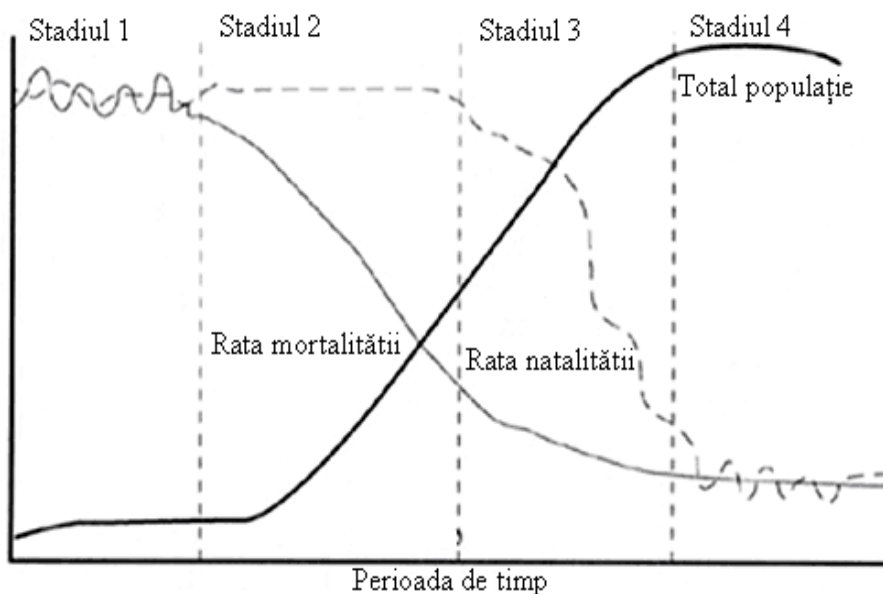
În *stadiul 3.* scăderea continuă a ratelor de mortalitate este acompaniată de un declin al ratelor de natalitate. Scăderea mortalității în rândul copiilor înseamnă că numărul de noi născuți necesari atingerii dimensiunii dorite a familiei scade. În mod corespunzător, ratele de fertilitate descresc, dar populația continuă să crească deoarece numărul de noi născuți într-o societate este determinat nu numai de copiii pe care fiecare femeie îi naște, ci și de numărul de femei cu vârste fertile. În condițiile în care există o pondere disproporționat

⁸⁰ Chesnais J.C., La transition démographique, INED, Paris, 1986.

⁸¹ Global Shifts in population, <http://www.rand.org/publications/RB/RB5044>

de mare a persoanelor de vârstă fertilă, populația crește chiar și după ce ratele de fertilitate descresc.

Graficul 1. Modelul tranziției demografice



În *stadiul 4*, în care se află țările dezvoltate din perioada actuală, există în linii mari o paritate între nașteri și decese. În consecință, populația crește foarte încet dacă nu chiar staționează. Odată ce echilibrul dintre ratele scăzute de natalitate și de mortalitate a fost atins în stadiul 4, imigrația devine forța motrice a creșterii populației.

Odată instalat echilibrul dintre nașteri și decese în stadiul 4, (la nivele joase) se constată câteva modificări de comportament. Deosebit de importantă este modificarea de la o viziune fatalistă / pesimistă a comportamentului demografic care privește circumstanțele vieții ca o problemă de destin, la una care le privește ca pe o consecință a liberei opțiuni. Această schimbare permite indivizilor să ia în considerare câți copii să aibă, ce fel de stil de viață să adopte și unde să trăiască. În loc să aibă mai mulți copii, părinții optează mai degrabă pentru a avea mai puțin copii mai bine educați, și în felul acesta mărimea familiei scade. Îngrijirea copiilor este văzută mai degrabă ca un obstacol în calea împlinirii personale și astfel numeroase cupluri se rețin de la a avea copii.

Acest model este bazat pe experiența țărilor europene. Dar el oferă și un bun punct de plecare pentru înțelegerea modelelor generale de creștere a populației în alte părți ale lumii. În realitate – spun specialiștii - singura diferență majoră între tabloul din țările dezvoltate și al părții mai puțin dezvoltate a lumii constă în ritmul de descreștere a mortalității. În partea de Vest, acest declin și apoi scăderea fertilității au fost legate de îmbunătățiri care și-au făcut efectul peste aproximativ 100 de ani. Datorită faptului că aceste descreșteri au fost treptate și populația a evoluat treptat. Totuși, în țările în curs de dezvoltare mortalitatea a scăzut rapid ca urmare a progreselor în științele medicale și a îmbunătățirii condițiilor sanitare. Rezultatul a fost creșterea mult mai rapidă a populației în țările mai puțin dezvoltate ale lumii. Odată ce echilibrul dintre rata scăzută a natalității și rata scăzută a mortalității s-a instalat, forța motrice de creștere a populației devine imigrația.

2.3. Mecanismul de producere a îmbătrânirii demografice

Analiza fenomenelor demografice de către cei care au abordat problema raporturilor dintre evoluția demografică și creșterea economică în etapa de început a perioadei de tranziție demografică a pus în evidență mecanismul îmbătrânirii demografice și impactul predictibil asupra structurii pe grupe de vârstă a populației unei țări.

La începutul tranziției demografice există o cohortă de copii care include și pe cei care anterior ar fi decedat timpuriu. Această generație de baby – boom este unică: Pe măsură ce ratele de fertilitate scad și familiile devin de dimensiuni tot mai mici, cohortele succesive tind să devină tot mai mici. Rezultatul este o „buclă/umflătură” în structura pe vârste a populației, un „val demografic” care își urmează parcursul.

Așa cum s-a văzut din descrierea stadiului 4. al tranziției demografice, țările dezvoltate din Europa au parcurs deja această etapă , astfel că în prezent ele se confruntă cu un proces de îmbătrânire demografică ce se va accentua în următoarele decenii.

Este avansată, de asemenea ideea potrivit căreia în cazul țărilor în curs de dezvoltare, multe dintre acestea având o populație „tânără” în prezent, se vor confrunta în viitor cu efectele tranziției demografice. Se apreciază că în cazul

acestei categorii de țări, *efectele tranziției demografice moderne asupra îmbătrânirii populației pot fi resimțite multe generații*⁸².

Mecanismul este următorul: un demaraj inițial de creștere a populației se produce între începutul scăderii mortalității și sfârșitul declinului fertilității. Dar, atunci când generația de baby - boom ajunge la vârsta primilor ani de reproducere, aceasta creează primul „ecou”: un alt baby - boom. Efectele acestuia produc în continuare noi demaraje de creștere a populației. Cu alte cuvinte, chiar dacă ratele de fertilitate totală s-au redus până la nivelul de înlocuire a generațiilor (2,1 copii pe o femeie), populația va continua să crească până când membrii generației care au format „bucla” și generațiile care au urmat tind să fi trecut de primii ani ai perioadei de reproducere.

Acest proces este denumit „forța motrice a populației” (population momentum), iar efectele sale se vor simți probabil 50-100 de ani, înainte ca structura pe vârste să se fi restabilit. Numai datorită efectului de „forță motrice” se așteaptă ca populația țărilor în curs de dezvoltare în ansamblul lor să crească cu 40% în 2100 față de 1995.

Efectul tranziției demografice asupra structurii pe vârste a populației este următorul: La început, există mai mulți tineri care au nevoie să fie hrăniți, îmbrăcați, de locuință adecvată, de îngrijire medicală, de educație etc. Apoi, ei devin adulți care intră în activitate, pe piața muncii și folosesc cea mai mare parte din veniturile obținute pentru acoperirea propriilor nevoi, iar ceea ce rămâne este destinat copiilor lor sau se economisește. În ultima perioadă (când acea cohortă a baby – boom a ajuns spre 65 de ani) există o cohortă mare de persoane vârstnice, care lucrează mai puțin sau deloc, și care devin din nou „dependente”. Ei își acoperă nevoile de existență fie din propriile economii făcute în perioada vieții active, fie sunt susținuți de familiile lor sau de stat.

În *concluzie*, tranziția demografică a devenit un proces complex, unul dintre efecte fiind cel de modificare a structurii pe vârste a populației care, la rândul său, are implicații majore asupra evoluțiilor sistemului economico – social în ansamblul său.

⁸² David E. Bloom, David Caanning, Jaypee Sevilla, The Demographic Dividend. A New Perspective on the Economic Consequences of Population Change, RAND 2003 p. 30.

Bibliografie:

1. Global Shifts in Population, <http://www.rand.org/publications/RB/RB5044>
2. Grigorescu C. 1996, Îmbătrânirea demografică în România – trecut prezent și perspective, în: Economistul, nr. 781
3. Ghețău V. 2003, Situația demografică a României – avantaj ori handicap în perspectiva integrării, în: Dezvoltarea Economică a României, Editura Academiei Române, București
4. Landry A. 1979, La revolution demographique, INED, Paris
5. Louis H. 1981, Dictionare demographique multilingue, Ordine Editions, Liege
Population, http://home.ica.net/drw/public_html/pop
6. Pressat R. 1979, Dictionnaire de demographie, PUF, Paris
7. Trebici Vl. 1979, Demografia, Editura Științifică și Enciclopedică, București
8. Trebici Vl. 1991, Populația Terrei, Editura Științifică, București

RECRUTAREA RESURSELOR UMANE

Prep.univ.drd. Eliza ANTONIU
Universitatea din Pitești

Abstract

The human resources recruitment is a process of finding, keeping and developing the most adequate internal and external sources; these sources are very necessary for all the organisations which are looking to have the most competitive personnel.

Pentru a-și asigura succesul și chiar supraviețuirea, organizațiile, indiferent de domeniul în care activează, au nevoie de personal calificat, prin intermediul căruia să se poată pune în aplicare strategia și politicile lor. Asigurarea acestui personal se poate face printr-un proces de recrutare eficient, care să includă căutarea, localizarea, identificarea și atragerea unor candidați potențiali, din care să se selecteze angajați competitivi. Acest proces se numește *recrutare*.

Sursele de recrutare

O etapă deosebit de importantă a procesului de recrutare de personal o prezintă identificarea surselor de recrutare. Acestea pot fi interne sau externe, dar majoritatea organizațiilor folosesc ambele surse de recrutare.

Procesul de asigurare cu personal din interiorul organizației, presupune existența unei dinamici a personalului, caracterizată în trăsături; promovări, recalificări, demisii, concedieri, decese, în timp ce asigurarea cu personal din exteriorul organizației cuprinde recrutarea, selecția și asigurarea personalului.

Factorii interni și externi ai recrutării

Recrutarea personalului fiind o activitate complexă, este afectată de o serie de constrângeri, de factori externi și interni:

- Condițiile și schimbările de pe piața muncii, pentru că modificările în timp ale acesteia influențează procesul de recrutare al personalului. Politicile de recrutare și deciziile pe care le aplică organizația sunt afectate de unele schimbări în situația pieței cum ar fi: tendințele demografice, intrarea pe piața de muncii a forței de muncă feminine sau de vârstă înaintată.
- Atracția zonei sau a localității, precum și facilitățile locale (exemplu – locuința, transportul, magazine, etc.)

- Cadrul legislativ sau juridic (legi, decrete) adecvat domeniului Resurselor Umane ce reglementează diferi aspecte ale procesului de asigurare de personal.
- Sindicatele au un rol activ în procesul de asigurare cu personal, dar care, prin prevederile contractelor colective de pot influența negativ procesul de recrutare;
- Reputația organizației care este destul de complexă, putând fi pozitivă sau negativă, care poate atrage sau respinge potențialii candidați
- Preferințele potențialilor candidați, pentru anumite domenii de activitate , pentru anumite posturi, pentru un anumit regim de muncă și odihnă, preferințe care la rândul lor pot fi influențate de o serie de factori ca: atitudinile și aptitudinile dezvoltate, experiența profesională, influențele familiei, prietenilor, etc.
- Obiectivele organizaționale reflectate în obiectivele din domeniul Resurselor Umane și în practicile manageriale din domeniul respectiv care afectează atât procesul de recrutare cât și potențialii candidați;
- Situația economico – financiară a organizației, pentru ca recrutarea personalului antrenează unele resurse și presupune anumite cheltuieli aferente procesului.

În situațiile în care organizațiile anticipează prezența unor dificultăți în procesul de recrutare al personalului este necesar realizarea unei analize complexe și complete a tuturor factorilor care, vor atrage sau, după caz, vor respinge potențialii candidați competitivi.

Recrutarea internă

Are ca avantaje faptul ca încurajează resursele interne să promoveze, contribuind la motivarea personalului și la stimularea dorinței de a învăța și a se dezvolta. Un alt avantaj este acela ca angajatul promovat sau mutat pe un alt post cunoaște deja spiritul organizației, cultura acesteia, nemaifiind necesar un proces de introducere în filosofia organizației (« induction»). De asemenea recrutarea internă menține nivelul costurilor de recrutare foarte scăzut, tinzând către zero. Un dezavantaj ar fi acela ca există pericolul apariției fenomenului de « groupthink » , de « clonare» a stilului de gândire și de acțiune în organizație și în consecință de stagnare și de rezistență la nou și la inovare.

O metodă pentru recrutarea internă de personal este așa numitul „ job – posting”. În acest context, angajații pot fi înștiințați despre funcțiile vacante prin afișare, scrisori, publicații, radio sau televiziune, invitând angajații să solicite funcțiile respective. Această metodă trebuie folosită înaintea recrutării externe, pentru ca propriii angajați să fie pregătiți pentru a solicita un anumit post. O sursă de recrutare a personalului pot fi angajații existenți care pot realiza o bună

proiectare prin intermediul familiilor, sau cunoștințelor lor. Astfel această modalitate este una din cele mai eficiente, putându-se recruta personal calificat cu costuri reduse. Angajații pot avea cunoștințe care au aceeași pregătire ca și ei pe care i-a cunoscut la conferințe sau la diverse cursuri de specializare. Dar, selecția nu trebuie neglijată.

Promovarea sau transferul pe anumite funcții a unor persoane dintre angajații organizației este o altă cale de ocupare a posturilor vacante. Dar apare un inconvenient conform căreia, performanțele bune ale individului la un loc de muncă s-ar putea dovedi inferioare altei poziții din firmă, noul loc de muncă cerând alte capacități și aptitudini.

O lată sursă internă o reprezintă angajații în formare. Unii angajați pensionați din cadrul organizației pot fi reangajați pentru a lucra un „part time job” sau pot recomanda persoane dispuse să se reîncadreze în organizație. Mai pot fi recrutate și reangajate persoane care anterior au părăsit organizația pentru a-și continua cursurile pentru formarea familiei, satisfacerea stagiului militar.

Acest tip de recrutare are atât avantaje cât și dezavantaje. Ca și avantaje se pot menționa:

- Firma, organizația are posibilitatea de a cunoaște mult mai bine punctele slabe și cele tari ale angajaților.
- Atragerea candidaților este mult mai ușoară pentru că, fiind bine cunoscuți ca performanțe, le pot fi oferite activități superioare față de postul deținut
- Selecția conform criteriilor organizaționale este mult mai eficientă
- Probabilitatea de a lua decizii eronate este mai mică, tocmai datorită volumului mare de informații deținut despre aceștia
- Timpul necesar orientării și îndrumării pe post a noilor angajați este mult redus
- Caracterul secret al unor tehnologii și a „know – how” - lui necesar utilizării acestora impune folosirea recrutării interne.
- Crește motivația angajaților iar oportunitățile de promovare sunt stimulative
- Recrutarea este mult mai rapidă și mai puțin costisitoare
- Se solidifică sentimentul afiliere și se amplifică loialitatea față de organizație. Dar de asemenea există și anumite aspecte negative sub forma unor dezavantaje care privesc recrutarea exclusivă din interior:
 - Se împiedică infuzia de „sânge proaspăt” de „suflu tânăr” și nu favorizează promovarea de idei noi, avangardiste, neputându-se evita inerția manifestată uneori în fața schimbării sau în fața ideilor noi;
 - Promovarea doar pe criteriul vechimii și a experienței neglijăm competența putând dăuna organizației prin promovarea unor persoane incompetente;

- Dacă speranța de promovare nu se materializează oamenii devin apatici, ceea ce duce la demoralizare și în final la scăderea performanțelor;
- Implică dezvoltarea unor programe adecvate de „training” care să permită pregătirea propriilor angajați pentru a-și asuma noile responsabilități.

Recrutarea externă

Recrutarea externa este realizata mai des pe piata romaneasca a fortei de munca pentru posturi cheie din companii, considerandu-se ca pe aceste pozitii este bine sa vina persoane cu competente solide, cu experienta deja acumulata intr-o functie similara si cu o viziune diferita de cea deja existenta in organizatie.

Recrutarea externa ridica o serie de provocari cum ar fi forta pieteti de munca, dinamica acesteia, costuri mai ridicate, perioade mai lungi de adaptare a noilor veniti in organizatie, uneori chiar demotivarea vechilor angajati.

Cateva metode de recrutare externa sunt : anuntul publicitar, agentii private de recrutare si leasing de personal, agentiile judetene de ocuparea fortei de munca, institutii de invatamant.

Recrutarea din exterior prezintă următoarele avantaje:

- Favorizează aportul de idei noi, promovând progresul întreprinderii.
- Se fac economii în costurile de pregătire pentru întreprindere (vin persoane pregătite).
- Oamenii care vin din afară, pot fi mai obiectivi, deoarece nu au nici un fel de obligații față de cei din interiorul organizației.

Dar există și o serie de dezavantaje:

- Evaluările celor recrutați din exterior sunt bazate pe surse mai puțin sigure ca referințele, interviurile, întâlnirile relativ sumare.
- Costul mai ridicat determinat de căutarea pe piața muncii care este mai vastă decât întreprinderea, mai puțin cunoscută și mai diversificată.
- Descurajează angajații actuali ai întreprinderii, reducându-le șansele de promovare, etc.

Metode de recrutare

1. Publicitatea

– este cea mai clară metodă de atragere a candidaților. Atunci când se face uz de această metodă, trebuie să se ia în considerare trei criterii: cost, viteză și probabilitatea găsirii de candidați buni.

Obiectivele publicității sunt:

Atragerea atenției – trebuie să concureze pentru atenția potențialilor angajați cu alți angajatori.

Crearea și menținerea interesului – trebuie să comunice într-o manieră atractivă și interesantă, informații despre post, companie și calificările necesare.

Stimularea acțiunii – mesajul publicitar trebuie emis de așa manieră, încât să atragă privirea și să-i încurajeze pe potențialii candidați să citească până la sfârșit mesajul.

Întâi se stabilește numărul posturilor ce trebuie ocupate, și până la ce dată. Apoi se trece la descrierea postului și la specificarea persoanei pentru a se obține informații despre calificările și experiența și responsabilitățile, precum și orice alte date necesare alcătuirii mesajului publicitar.

Al doilea pas este analiza surselor de unde pot proveni candidații, firmele, instituțiile educaționale și locul unde se află acestea. În final trebuie aflat ce îi poate atrage spre post sau companie, pentru a putea include toate aceste informații în mesajul promoțional, precum și ceea ce ar putea să-i respingă, de exemplu localizarea postului.

Atunci când dăm un anunț, trebuie ținut cont de o serie de factori:

- Numărul și locul – unde se află potențialii candidați.
- Costul publicității trebuie și el luat în considerare; pentru ca publicitatea să fie eficientă, aceasta trebuie să atragă un număr suficient de candidați și care să aibă pregătirea necesară, la un cost cât mai mic.
- Frecvența cu care organizația vrea să publice anunțuri este importantă în alegerea publicației în care va apărea.
- Tematica și aria de circulație a publicației; o publicație economică va fi citită de cei ce caută de lucru în acest domeniu, pe când publicațiile de interes general vor atrage candidați mai mulți dar mai puțin pregătiți.

2. Agențiile

Majoritatea agențiilor se ocupă de recrutarea personalului pentru secretariat și birou. Ele lucrează eficient dar cu tarife mari. Dar există riscul ca ele să ofere candidați nepotrivți, dar acesta este diminuat dacă cerințele sunt chiar înțelese.

De exemplu în Regatul Unit, există mai multe feluri de agenții:

- Birourile de carieră care nu percep taxă și lucrează cu cei care au renunțat la educație, adică muncitorii necalificați. Aceste birouri se axează pe găsirea locului de muncă pentru tineri, nu pe servirea organizațiilor.
- Centre de locuri de muncă – acestea oferă gratuit consultanță atât pentru cei care caută un loc de muncă cât și pentru organizații.
- Agențiile de recrutare, variază enorm în ceea ce privește calitatea, prețul și serviciile oferite. Unele s-au specializat pe funcții, iar altele pe domenii, iar altele în recrutarea managerilor pe când alte sunt specializate în consilierea angajaților. Tariful variază între 20%-50% din salariu plus cheltuieli.

3. Consultanții

Această metodă se practică în multe țări. Consultanții pregătiți știu unde și cum să găsească potențialii candidați la recrutare și reușesc să-i determine să participe la selecție.

Consultanții oferă sfaturi calificate și reduc cantitatea de muncă. Opțional, organizația poate să rămână anonimă. Dacă se dorește alegerea unui consultant pentru recrutare ar trebui parcurși următorii pași:

- Se verifică reputația consultantului prin intermediul foștilor clienți ai acestuia.
- Verificarea experienței de specialitate.
- Stabilirea unei întâlniri cu consultantul, pentru a-i verifica acestuia calitățile.
- Compararea taxelor.

Se evidențiază o serie de avantaje, deloc de neglijat:

Consultanții cunosc bine piața muncii, știind unde se găsește o anumită categorie de muncitori, ceea ce va reduce anunțurile inutile și va măări șansele de răspuns.

Ei fac o primă filtrare a candidaților, scutind organizația de această muncă. Agenția are o atitudine obiectivă în alegerea candidatului

4. Căutarea persoanei

Această metodă este una dintre cele mai complexe de recrutare. Este recomandată pentru posturile de conducere și posturile ce necesită un grad mare de specializare. Metoda constă atât în localizarea și identificarea persoanelor cu calități și eficiențe cerute cât și motivarea acestora. Unii întreprinzători atunci când recrutează un candidat bun în acel domeniu, îi fac oferta de angajare avantajoasă, oferindu-i salariul și condiții de muncă foarte atrăgătoare.

- Fișierul cu potențiali candidați. Un exemplu în acest sens poate fi compartimentul de recrutare din întreprinderi. Dacă se asigură actualizarea lui, metoda asigură un grad mare de operativitate.
- Activități de marketing. Recrutarea personalului pentru ocuparea unor posturi de conducere de nivel superior poate fi privită ca o activitate de marketing, prin care sunt prezentate posturile disponibile astfel încât ele să fie atractive pentru cei interesați.

Structura planului de recrutare

O politică de recrutare trebuie să fie coerentă, echitabilă și flexibilă, fără improvizații și fără adaptarea unor decizii de circumstanță luate de la o zi la alta.

Așa cum opinează Mathis, Nica, Rusu, 1997, procesul de recrutare are următoarele componente:

Culegerea informațiilor – în cadrul căreia se elaborează un plan de recrutare sub forma unui studiu privind obiectivele generale ale organizației. Această culegere de informații se poate verifica prin intermedierea

managerilor, pentru a se cunoaște dacă respectivele posturi vacante se vor ocupa prin promovarea internă sau recrutare.

Organizarea posturilor și a oamenilor – trebuie cunoscută atât organizarea aplicată ca punct de plecare cât și cea de perspectivă. Din compararea celor două, se poate stabili concret necesarul de recrutat.

Plecările – este necesar să se cunoască evidența plecărilor bază pe care se pot demara demersurile de recrutare pentru posturile vacante datorită demisiilor, pensionarilor, deceselor, etc.

Studiul posturilor – se efectuează pe baza analizei, descrierii și specificației postului, evidențiindu-se informațiile privind denumirea postului, obiectivele, sarcinile, responsabilitățile, mijloacele folosite.

Calculul nevoilor directe – de recrutare se efectuează prin simpla comparare a efectivului teoretic cu cel real, prin luarea în considerare a vitezei cu care se reînnoiește personalul. Greșelile ce pot apărea în cadrul procesului de recrutare influențează negativ activitatea unei organizații. Principalele cauze care pot duce la eșecul recrutării sunt următoarele:

- Incompetența sau lipsa de interes a celor ce efectuează recrutarea
- Subiectivismul în conceperea anunțului pentru ocuparea postului și în stabilirea surselor de recrutare
- Enunțarea prea detaliată a cerințelor postului, care face mult mai dificilă găsirea candidaților
- Recrutarea nu este concepută ca o activitate de marketing.

Recrutarea în funcție de post

Dacă se dorește recrutarea managerilor sau a personalului de nivel înalt se poate lua în considerare folosirea unei agenții de consultanță în vederea recrutării. Astfel, consultantul va discuta organizației descrierea postului și specificarea persoanei recomandând ce metodă de căutare va fi folosită pentru găsirea persoanei potrivite descrierii.

Această metodă poate include anunțuri în publicații locale sau naționale de specialitate. Persoanele interesate vor primi din partea agenției detalii despre post și formulare de înscriere. Acum se realizează o primă filtrare a candidaților oferindu-se organizației o listă de potențiali candidați.

Pentru trierea candidaților, agenția îi cheamă la interviuri, le testează aptitudinile, verifică recomandările. De aici este de competența organizației să-și aleagă candidatul dorit, folosind la rândul ei interviuri, teste sau alte metode de selecție.

În cazul recrutării unui asistent de birou „part – time” se poate apela de asemenea la ajutorul unei agenții specializate în recrutarea secretarelor și

personalului pentru birou. Se poate ca și ajutorul biroului local de plasament sau se poate da un anunț în ziarul local. Fiecare dintre aceste metode are avantajul său:

- Agenția va discuta cu angajatorul despre descrierea postului și despre specificarea persoanei, precum a se pune de acord. Aceasta va verifica în baza de date, pentru a vedea dacă există cineva care să se potrivească profilului cerut de angajator. Decizia finală aparține angajatorului. Dacă nu există persoane compatibile profilului cerut de angajator, se vor pune anunțuri în ziare

În final candidații obținuți vor fi testați de către agenție iar cei potriviți, vor fi propuși angajatorului pentru selecția finală.

- Biroul local de plasament își oferă serviciile gratuit, sau acestea sunt destul de slabe. Birourile de plasament vor centraliza datele dar nu vor filtra și testa angajații și nu vor da sugestii privitor la eventualele modalități de publicare a anunțurilor.

În aceste condiții angajatorul va trebui să selecteze și să testeze angajații, ceea ce ia mult.

- Publicarea anunțurilor în ziare este cea mai folosită metodă, ce impune o strategie de formulare a anunțurilor;

- Recrutarea absolvenților pentru un program de „training” managerial implică multă muncă. Acesta este considerată o investiție care va trebui să de-a rezultate pe termen lung, fiind o sursă de înlocuire a actualilor manageri.

În aceste condiții recrutarea trebuie să se concentreze asupra persoanelor cu potențial nu a celor ce dețin cunoștințe.

Abilitatea de a lucra în echipă, motivația, deschiderea spre schimbare pot fi descoperite mai bine în cadrul unui interviu sau teste dar cu cheltuieli mari.

Concluzie

Recrutarea resurselor umane este unul dintre procesele manageriale cele mai importante, care permite organizațiilor să-și asigure personalul necesar îndeplinirii obiectivelor sale fundamentale. Este, totodată, principalul mijloc ce permite organizațiilor să rămână în contact cu piața muncii, cu schimbările rapide ce se petrec în cadrul acesteia.

BIBLIOGRAFIE:

1. Michael ARMSTRONG: Managementul resurselor umane, Editura CODECS, București, 2003;

2. Aurel MANOLESCU: Managementul resurselor umane, ediția a-III-a, Editura ECONOMICĂ, București, 2004.

FLAT TAX RATE - FOLLOWING THE SLOVAK LESSON

**Prep. univ. drd. Alina Ernst,
University of Pitesti**

Abstract

The paper aims to summarise the conduct of the fiscal policy in Romania since the implementation of the fiscal reforms in late 2004. It is premature to assess the medium term outcome of the new fiscal policy, but several patterns can be identified while future developments can be predicted. For comparison, similar fiscal reforms in Slovak Republic and their outcome are presented. Enforced as of Jan 2004 – one year before the Romanian reforms, the comparison is more or less relevant because i) the structure of the reforms differed ii) the parameters of new fiscal systems [tax rates] differ and also the macroeconomic environment differs. However, several conclusions can again be drawn and even policy implications can be inferred. In short, higher flat tax rate [19% in Slovak Republic against 16% in Romania], one step implementation [against ambiguities in Romania] help conveying a stronger message toward investors and yield much better outcome. However, the absence of external deficits gave Slovak government more room of manoeuvre in handling the fiscal projections – as widening fiscal deficit would have not threaten the external balance [in the surplus area or close for EU-8 countries].

1. FISCAL POLICY REMAINS LARGELY UNPREDICTABLE

The ambitious tax reform promised by the centre-right block last December started with incomplete legislation, continued with the legislative body altering the originally drafted bills and reached a difficult moment when an IMF-inspired VAT rate hike was not enforced. At this moment, the executive needs at commitment to move forward with the incomplete fiscal reform by more decisive moves -- be them hiking VAT rate or increasing the flat [income and profit] tax rate. Consistent with the long term goals – a uniform taxation regime that would provide incentives for work and discourage tax evasion, the latter move looks more desirable. Actually, hiking the income and profit tax rates to 19% [VAT rate currently] would do nothing but bring Romania in line with Slovakia – a proven success in terms of budget revenues, tax evasion and foreign direct investments. But there are serious arguments against such a move – first of them being actually certain political

stiffness – and the costs incurred by reconsidering the 16% rate initially pushed forward by the cabinet.

The recent chain of repeated and confuse amendments to the tax policy and lack of a medium term fiscal strategy is the result of an ill-prepared tax reform sketched by a centre-right block taken by surprise last December electoral success. Political circumstances thus altered in a negative way the implementation of a policy with proven success in Slovakia – and this requires more commitment in the future.

Step no 1. Back in December 2004, the newly appointed cabinet enforced the 16% “flat tax rate” – one of the main promises during the electoral campaign. The rate was much lower than the similar 19% tax rate enforced by Slovak Republic earlier in 2004. This was a risky strategy, particularly considering the poor collection rate in Romania. In principle, the new cabinet counted on rapid increase of the taxation base and massive foreign investments. From that moment on, the more cautious IMF experts have constantly required either higher flat tax rate [politically unacceptable in Bucharest], or higher VAT rate – a choice strongly advised because of its predictable results.

Step no 2. In an attempt to complete the tax reform, the government struggled during the spring of 2005 to bring up to 16% “flat level” all the other tax rates – namely the tax on capital gains, real estate speculations and bank deposits. The move took several months and the outcome was modest – with the action rather postponed for 2006. Unfortunately, the government itself accepted some transition periods – and the Parliament created some loopholes allowing for instance real estate speculators to bypass the tax. At that moment, the government could have enforced a fully fledged flat tax rate without political costs – and slightly increased the expected revenues for this year. But it would have probably not been enough in the perspective of growing budget expenditures during the pre-accession period. Consequently, the executive should have realistically assessed IMF’s suggestions. It did neither.

Step no 3. VAT rate hike is declared “working scenario” in June after the IMF team pays a two-week visit in Bucharest. Thus, other scenarios for increasing budget revenues – such as hiking the flat rate are ruled out.

Step no 4. VAT rate hike is skipped and instead the 16% flat tax regime is broadened such as to include nearly all the revenues. The medium term fiscal strategy, expected to tackle the issue of high accession-related expenditures is postponed for 2006.

2. 22% VAT RATE – PROS AND CONS

Hiking VAT rate rather than increasing direct taxes has the advantage of encouraging investors at a moment when investments are much needed. Taxing consumption rather than labour also makes sense at this moment when the aggregate demand creates inflationary pressures and external unbalances. The current circumstances recommend certain incentives for bringing the investments/savings toward balance and therefore hiking VAT seems an acceptable temporary solution.

But increasing the VAT rate at a moment when the energy prices and excises are also increased toward EU levels may bring excess pain for low income families. VAT rate is already at a high level and enforcing differential VAT rates for basic goods is a strategy increasingly avoided as it stimulates tax evasion. Moreover, a high VAT rate may also encourage tax evasion.

Judging from the tax revenues of the four Visegrad countries in 1999-2002, Romania collected significantly lower revenues in 2004 – 23.3% of GDP against 28%-34% in the first wave accession countries. The calculations took into consideration the social contributions too. Speaking of revenues' structure, Romania features problems in the area of personal income tax [PIT] and social contributions. With the 16% income tax rate in 2005 and the lower contributions to the social security funds as of 2006, these problems are going to worsen. VAT and excises collection will likely reach a level comparable to Visegrad countries this year – on the back of higher excise taxes and growing consumption.

The main problems to be addressed are therefore, judging from the budget revenues: 1) better collection of income tax and the social contribution – which both of them can be at least partly achieved by eliminating shadow economy. Increasing VAT rate may be a temporary solution, also instrumental for avoiding excessive CA gaps, but the real solution for the long term problems consists in more investments.

	Tax revenues to GDP in V4 countries in 1999 – 2002 %							
	Total	PIT	CIT	VAT	Excise	Social contributions	Customs	Tax+Non-tax revenues
1. Czech Rep.	32.6	4.8	3.2	5.6	3.5	15.0	0.5	41.1
2. Poland	28.0	4.6	1.8	7.4	4.0	9.6	0.6	40.4
3. Slovakia	28.9	3.5	2.0	7.4	2.9	12.7	0.4	40.4
4. Hungary	34.0	7.5	2.4	8.4	3.6	11.3	0.8	44.0
5. Romania 2004	23.3	2.7	3.0	6.9	3.3	6.7	0.7	29.6
pps var from average (1-4)	-7.6	-2.4	0.7	-0.3	-0.2	-5.5	0.1	-11.9
% var from average (1-4)	-25%	47%	28%	-4%	-6%	-45%	22%	-29%

Source: own compilations

3. LATEST DEVELOPMENTS -- BUDGET REVENUES DECELERATE TO REAL 6.5% Y/Y IN Q3

The revenues to the general government budget decelerated to real 6.5% y/y in Q3, down from 10% y/y in H1 [CPI adjusted]. The growth in the main tax revenues [slightly more than half of total revenues] was even slower, 4.6% y/y – down from 8% y/y in H1. The structure of the tax revenues indicate growing consumption and lower profits cashed by companies. This is consistent with the industrial slowdown in Q2 and with the growing retail sales. But data also invalidate the optimistic official forecast that projects 5.7% y/y GDP growth in full year after the 4.9% advance in H1.

Budget Revenues, CPI deflated y/y	ROL bn, 9M 05	% of TOTAL TAX REV.		y/y change CPI deflated		contr to y/y growth of TOTAL TAX Revenues [pps]	
		9M 05	9M 04	9M 05	Q3 05	9M 05	Q3 05
profit tax	49,811	15.0%	16.2%	-1.3%	-22.9%	-0.2%	-3.8%
income tax	47,605	14.3%	17.8%	-14.1%	-16.2%	-2.5%	-2.7%
VAT and excise tax	222,646	66.6%	62.0%	14.7%	17.6%	9.1%	11.0%
VAT	157,449	47.1%	42.0%	19.8%	25.5%	8.3%	10.5%
excises	65,197	19.5%	20.0%	4.1%	2.4%	0.8%	0.5%
custom duties	13,912	4.2%	4.0%	10.1%	1.9%	0.4%	0.1%
TOTAL TAX	333,974	100%	100%	6.8%	4.6%	6.8%	4.6%
General government budget							
Revenues	604,457			8.8%	6.5%	-	-

source: FinMin, own calculations

VAT collection remains the main contributor to the Total Tax revenues

Profit tax diminished its share in total tax revenues from 16.2% in 9M 2004 to 15% this year. After a positive contribution in H1 [particularly Q1], due to the inertia in the tax collection, the lower [16%] tax rate surfaced as lower revenues in Q3. The industrial slowdown continued in July-Aug and therefore we expect the profit tax collection to remain low.

Income tax responded more rapidly to the cut in the tax rate to 16% and the collection already dropped in H1 to remain low [in y/y terms] in Q3. The share in total tax revenues declined to 14.3% from 17.8% in 9M 2004. This was despite the

strong [around real 9%] increase in gross wages and the slight [2%-3%] increase in the total number of employed people.

VAT collection improved in H1 2005 and further increased in Q3. After VAT collection was 17% y/y in H1, they further accelerated to 25.5% y/y in Q3 witnessing strong consumption – consistent with the higher net wages and confirmed by sales figures. On the downside, higher VAT collection is also consistent with the strong imports. On the upside, VAT collection remains the main contributor to the Total Tax revenues, with a 10.5pps contribution in Q3.

Excises collection decelerated in Q3 as compared to H1 despite the increase in excise rates for specific goods. Their contribution to the increase in Total Tax revenues remained however positive.

General budget surplus grows to 0.6% of GDP in Jan-Aug despite modest revenues

The general government budget maintained a surplus of some 0.56% of GDP, namely RON 1.58bn [EUR 451mn], according to preliminary data released by the finance ministry. The incomes were RON 53.9bn – 9.1% up y/y in CPI deflated terms, according to our calculations. Expenditures increased in comparable terms by only 4.9% y/y to RON 52.3bn.

4. GDP SLOWDOWN IN Q2 CREATES SUPPLEMENTARY PROBLEMS

The GDP growth eased to 4%-4.2% in Q2 after a still good 5.9% y/y in Q1 and the full year official target set at 5.5% seems increasingly unlikely to be reached. Furthermore, the prospects for Q2 are rather bleak. Domestic factors such as local currency strengthening and external factors such as high oil prices and increased competition in labour intensive industries are responsible for the slowdown and the adverse conditions are not likely to dissipate in the medium run. Thus, the strong growth over the previous couple of years seems to ease quicker than expected and the probability for high growth rates will expectedly diminish once the country joins the EU – as the recent data compiled by WIIW for NMS reveals.

One concerning consequence of the economic slowdown is the consequent tightening of the fiscal position at a moment when the medium term fiscal policy is being sketched. The bright revenues to the budget this year so far can partly be attributed to the healthy economic growth in the previous quarters – which is not likely to happen in the future.

Another concern pointed at by the GDP numbers regards the country's external position. With the local currency strengthening and few viable instruments available for savings the CA deficit is likely to further widen – as it was the case in

H1. Seeing the CA gap at 9% of GDP is no longer a worst case scenario and tends to move into baseline.

H1 GDP data also confirms the country's worsening external position. In terms of value added – local currency, the exports eased to 5.9% y/y from 14.1% last year. This compares to a much higher EUR based growth [17% y/y] with the gap being mostly explained by the local currency's appreciation. The currency's appreciation also had an impact on the imports, which remained at a stable yet high growth rate of 17.1% y/y from 17.8% y/y last year – slightly below the 23% y/y EUR-based growth rate. All in all, the net import of external resources expanded to 11% of the value added created within the local economy – up from 9.7% last year on average. And this was not just a seasonal trend as the imported resources were some 8.5% of domestically generated value added in H1 last year.

GDP grows 4.9% y/y in H1; Q2 below expectations

The GDP growth eased to 4.9% y/y in H1 from 5.9% y/y in Q1 witnessing a poor performance in the second quarter of the year, according to the statistics office. The growth rate must have eased to 4%-4.2% in Q2. The consumption increased rapidly, yet easing from Q1. The increase in resources used for consumption and gross investments was supported in rather equal shares from higher value added created [54%] and consumption of foreign resources [46%]. In absolute terms, the GDP reached RON 110,263mn – or EUR 30bn, up from EUR 22.8bn. The GDP deflator was 13.7% y/y, according to our calculations – against 9.3% y/y CPI inflation and 12.5% y/y PPI inflation for the period.

On the production side, the total value added increased by only 4.6% y/y, mainly propelled by services – 6.9% y/y. Out of the total 4.6% growth rate, the services contributed 3.6pps. The value added created in industry increased by 3.6% y/y, as compared to a 3.0% y/y advance of the gross industrial production. The contribution to the 4.6% y/y growth in value added was however only 1.2pps. Agriculture shrunk by 7.1% y/y on the back of spring flooding while the construction sector performed rather modest at 3.9% y/y because of the stall of publicly financed projects.

On the utilisation side, the total consumption eased to 11.2% y/y from 12.5% y/y in Q1 but keeps growing at a concerning rate, quicker than last year when it advanced by 10.3% y/y. Households' consumption marks an even quicker growth rate, 11.7% y/y. On the upside, the gross fix capital formation improved to 7.6% y/y from a modest 5.2% y/y in Q1 and remains at 20.3% of GDP – flat from H1 2004.

5. THE SLOVAK LESSON

In autumn 2002, a new centre-right government came into power in Slovakia. At that time, there was a tax system generally considered as unsustainable, too complicated, changing too often, bringing in more exemptions and special rates, and thus distorting the business environment. The tax reform became one of the most important initiatives of the new government. From among four coalition parties only one – Christian Democrats – called for a radical reform - the introduction of flat tax on personal income. The Policy Statement of a new government undertook only to “*reduce income tax rates and to analyze the possibility of implementing a flat-rate tax*”. In fact, the actual reform pushed by the Finance Minister Ivan Mikloš introduced the flat tax and went far beyond these original objectives. **The new tax system became effective as of January 2004.** The goal was to create a simple, fair and business friendly system.

To assure tax fairness and simplicity the Ministry of Finance decided to tax all types and all amounts of income equally. **Searching for the best rates the government applied the same 19% rate for personal income tax, corporate income tax, and value-added tax (VAT).**

Table 3. Tax revenues in 2003 and 2004 (in SKK billion, ESA 95, on accrual basis)

	2003 (before reform)		2004 (after reform)			
	Reality	Share on total	Plan	Share on total	Reality	Share on total
Tax revenues	217.6	100.0%	232.0	100.0%	233.5	100.0%
Direct taxes (PIT & CIT & WIT)	82.7	38.0%	62.2	26.8%	68.9	29.5%
Personal income tax (PIT)	39.9	18.3%	27.1	11.7%	34.1	14.6%
Corporate income tax (CIT)	33.6	15.4%	23.7	10.2%	29.1	12.5%
Withholding income tax (WIT)*	9.1	4.2%	11.4	4.9%	5.7	2.4%
Indirect taxes (VAT & Excise)	118.3	60.9%	157.0	67.7%	149.5	64.0%
VAT	80.7	41.9%	113.8	49.1%	104.9	44.9%
Excise duties	37.6	19.0%	43.2	18.6%	44.6	19.1%

Source: Ministry of Finance of the Slovak Republic

* includes revenues on dividend tax

Slovakia was the 7th country in Europe introducing the flat tax on personal income. Soon after, two other countries joined the club: Georgia and Romania going down to 12% and 16% respectively (Table 7). The largest opposition parties in the Czech Republic and Poland are also agitating for a flat tax and have promised to implement one if victorious at the polls.

Table 7. European countries with flat-tax regime

	Estonia	Lithuania	Latvia	Russia	Serbia	Ukraine	Slovakia	Georgia	RO
	1994	1994	1995	2001	2003	2004	2004	2005	2005
PIT	26%	33%	25%	13%	14%	13%	19%	12%	16%
CIT	26%	15%	15%	24%	14%	25%	19%	20%	16%

Source: Grecu (2004), INEKO

Notes: PIT – personal income tax; CIT – corporate income tax.

After reducing corporate income tax and canceling dividend tax, the Slovak tax system became one of the most attractive for foreign investors and residents within the OECD. Most of foreign managers of Slovak subsidiaries and affiliates of international banks and enterprises started to pay taxes in Slovakia. The reform evoked fierce tax competition among Central-European countries spreading further to the west. Austria reacted swiftly by reducing its corporate tax rate from 34% to 25% from 2005 even though it intended to go down “only” to 31% originally. In 2004, the Czech Republic decreased its upper VAT tax rate from 22% to 19% and its corporate taxes are falling from 28% to 24% in 2006. Hungary reduced its corporate tax rate from 18% to 16%; and Poland from 27% to 19%. Western democracies with much higher corporate taxation (Germany 38.3%, France 34.3%, Netherlands 34.5%, Italy 37%, and UK 30%) blame Slovakia for “tax dumping” and call for “tax harmonization” within the EU. They point out, that new members are able to lower taxes only thanks to the massive regional aid received from richer EU countries. However, any “tax harmonization” would require unanimous voting in the EU structures what makes it hardly applicable.

REFERENCES:

1. Grecu, Andrei (2004): *Flat Tax – The British Case*, Adam Smith Institute, London
2. IMF (2005): *Slovak Republic: Selected Issues and Statistical Appendix*, International Monetary Fund, Washington, D.C.
3. KPMG International (2004): *Corporate Tax Rate Survey for 2004 – Rates Still Falling*
4. National Bank of Romania – monthly bulletins
5. Statistics Office INS – monthly bulletins
6. Zachar, Dušan (2004): *Reforms in Slovakia 2003 – 2004, Evaluation of Economic and Social Measures*, INEKO, Bratislava

EVOLUȚIA COMERȚULUI EXTERIOR ROMÂNESC ÎN PERIOADA 1999-2003 ÎN CONTEXTUL COMERȚULUI MONDIAL

Prep. univ. drd. Alina Ernst,
Universitatea din Pitești

Abstract

The Romanian foreign trade was characterized by a dynamical evolution during the period 1999-2003, as a result of the developments in the others economical sector [real economy, banking]. The foreign trade was characterised by sustained growth of exports. The period analyzed is also characterizes by relevant changes in terms of external commercial sectors, supported by the elaboration and the implementation of new commercial policies.

Activitatea de comerț exterior desfășurată în perioada 1999-2003 s-a caracterizat printr-o evoluție dinamică, în comparație cu rezultatele înregistrate de celelalte sectoare economice, remarcându-se printr-un ritm susținut de creștere la export. Perioada analizată, se caracterizează prin ample modificări în domeniul comerțului exterior, concretizate în elaborarea și aplicarea de noi politici comerciale.

Volumul exporturilor a înregistrat, comparativ cu evoluția comerțului mondial, un ritm mai accelerat până în 1997 și un vârf al evoluției în 2003. Ca rezultat, ponderea acestuia în exportul mondial a început să crească din 1993 pentru că în 2002 să fie de 0,23% din total.

Exportul a crescut de la 4.265,7 milioane dolari în 1991 la 17.618,1 milioane dolari în anul 2003. Această creștere a fost determinată în principal, de eliminarea unor bariere tarifare și netarifare în relațiile cu țările dezvoltate, precum și de legiferarea unui sistem coerent de facilități fiscale, vamale și de creditare acordate exportatorilor.

În ultimii 10 ani România a convenit și a aderat la un număr mare de acorduri și tratate internaționale, care plasează economia românească pe traiectul unei depline deschideri către exterior și creează premisele unei dezvoltări susținute a schimburilor comerciale externe.

România este membru fondator al Organizației Mondiale a Comerțului. De asemenea, acordurile negociate în cadrul Rundei Uruguay au fost preluate în legislația țării noastre. De la 1 februarie 1995 a intrat în vigoare Acordul de Asocieră a României la Uniunea Europeană, care constituie baza juridică a relațiilor economice de cooperare între țările semnatare.

România este parte a Acordului Central European de Comerț Liber (CEFTA) de la 1 iulie 1997. Participarea la constituirea unei zone de comerț liber, alături de țările membre CEFTA asociate la Uniunea Europeană, a constituit unul dintre

principalele obiective ale strategiei nationale de pregătire a țării noastre pentru aderarea la Uniunea Europeană.

România a semnat, în anul 1993, Acordul de Comert Liber dintre România și statele AELS. De asemenea a semnat: Acordul de Comert Liber între România și Republica Moldova (1994), Acordul de Comert Liber între România și Turcia (1998) și Acordul de liber schimb între România și Israel (2001).

Importurile au crescut până în anul 1996, când, comparativ cu anul 1991, volumul valoric s-a dublat (5.793,4 milioane dolari în 1991, 11.435,3 milioane dolari în 1996). Valoarea importului a fost de 13.054,5 milioane dolari în anul 2000, de 15.551,6 milioane dolari în anul 2001 și de 17.861,7 milioane dolari în anul 2002. În anul 2003 valoarea importului a fost de 24.003,2 milioane dolari.

Principalele elemente care au atenuat creșterea comerțului exterior au fost :

- reducerea activității economice în sectoarele cu pondere la export,
- ritmul lent al restructurării, rețehnologizării și privatizării,
- o ofertă de export insuficient de diversificată și de o calitate care nu este în totalitate adaptată la cerințele pietelor externe,
- investiții reduse pentru crearea de noi produse astfel încât să corespundă exigențelor pieței externe.

Cu toate acestea, printr-o politică comercială corelată și printr-un efort susținut deșus în domeniul stimulării și promovării exportului, se poate reduce soldul negativ al balanței comerciale.

Volumul total al exportului, importului și soldului balanței comerciale se prezintă astfel:

An	Export FOB		Import CIF		Sold
	valoare	% an precedent	valoare	% an precedent	balanță comercială
1991	4.266	74	5.793	63	-1.528
1992	4.363	102	6.259	108	-1.896
1993	4.892	112	6.522	104	-1.630
1994	6.151	126	7.109	109	-958
1995	7.910	129	10.278	145	-2.368
1996	8.085	102	11.435	111	-3.351
1997	8.431	104	11.280	99	-2.849
1998	8.302	99	11.837	105	-3.536
1999	8.503	102	10.395	88	-1.893

2000	10.367	122	13.055	126	-2.688
2001	11.385	110	15.552	119	-4.167
2002	13.876	122	17.862	115	-3.988
2003	17.618	127	24.003	134	-6.385

Sursa : INS, Anuarul Statistic al României 2003, ANV

Volumul exporturilor românești a continuat să crească și în anul 2003 cu toată conjunctura nefavorabilă de pe piața internațională și în condițiile producției interne agricole românești relativ scăzută.

În anul 2000 activitatea de export s-a intensificat, comparativ cu anul 1999, către toate grupele de țări. În anul 2003 activitatea de export și-a continuat trendul crescător.

Exporturile către țările dezvoltate, și dintre acestea, cele către țările din Uniunea Europeană, au crescut cu 28,1%.

Ponderea pe grupe de țări, în totalul exporturilor, a fost de 75,7% pentru țările dezvoltate și de 67,7% pentru țările Uniunii Europene.

Exporturile către țările în curs de dezvoltare au crescut cu 20,2% în anul 2000 față de anul 1999 și au scăzut cu 5,1% în anul 2001 față de anul 2000, în anul 2002 au crescut cu 39,8% față de anul anterior, iar în anul 2003 au crescut cu 27,9% față de anul 2002.

În anul 2003, țările dezvoltate au detinut 62,7% din totalul importurilor, cu o creștere de 28,8% față de anul 2002. Din țările Uniunii Europene au provenit 56,0% din total importuri, acestea înregistrând o creștere de 76,5% comparativ cu anul 2002. Importurile din țările în tranziție au fost mai mari cu 41,6% față de anul 2002.

În perioada următoare, creșterea așteptată a investițiilor străine poate conduce la majorarea importurilor.

În ceea ce privește contribuția operatorilor economici privați în dezvoltarea operațiunilor de comerț exterior:

- la export, volumul acestora a înregistrat o evoluție ascendentă an de an, astfel în anul 2003 s-au înregistrat 12.189,5 milioane dolari (69,2% din totalul exportului), față de 9.231,5 milioane dolari (66,5%) în anul 2002;

- la import, contribuția operatorilor economici cu capital privat a însumat 17.888,4 milioane dolari (74,5% din totalul importului), față de 12.955,6 milioane dolari (72,6%) în anul 2002.

Structura pe grupe de mărfuri a comerțului exterior în perioada 1999-2003

Din analiza structurii exportului și a evoluției acestuia se desprind următoarele aspecte:

- ponderea produselor industriei textile si pielărie a cunoscut o dinamică relativ ascendentă (de la 36% în 2001 si la 35,1% în 2002 la 24,8% în 2003), o contributie importantă la această evolutie având-o operatiunile de perfectionare activă;
- s-a redus exportul de produse ale industriei lemnului, hârtiei, inclusiv mobilă de la 11% în 2001 la 10,9% în anul 2002 si la 11,1% în anul 2003, ca urmare a scăderii productiei de mobilă si articole din lemn;
- exportul de produse ale industriei constructoare de masini a înregistrat o crestere atât în valoare absolută, cât si în pondere, respectiv de la 2.337,6 milioane dolari în anul 2001 (21%) la 3.023,3 milioane dolari în 2002 (21,8%) si la 3.921,2 milioane dolari în 2003 (22,4%). Cresterea se datorează restructurării si re tehnologizării unor sectoare industriale cu pondere, nave si reparatii nave, aparate electrice, rulmenti, etc;
- exportul de metale si articole din acestea a avut un ritm de crestere ascendent față de anul 1999. În anul 1999 se cifra la 1.312,1 milioane dolari, crescând în anul 2000 la 1.657,9 milioane dolari; în anul 2001 la 1.515,9 milioane dolari, la 1.788,9 miliarde dolari în anul 2002 si la 2.278,1 miliarde dolari în anul 2003, pondere având produsele laminate plate din fier si oțel, fire, cabluri, conductori electrici izolati, bare si profile de aluminiu, etc;
- produsele minerale au o pondere în crestere; dacă în 1999 au scăzut la 5,9%, în 2000 au crescut la 7,9%. În anul 2002 s-a înregistrat o pondere de 8,5% si de 7,0% în anul 2003, în principal exportul realizându-se prin uleiuri petroliere obtinute din minerale bituminoase (benzine, motorine);
- valoarea exportului de produse agro-alimentare este în crestere de la 338,5 milioane dolari în 2000 (3,3%), ajungând la 433,3 milioane dolari (3,8%) în 2001, la 434,3 milioane dolari în anul 2002 si la 568,0 milioane dolari în anul 2003, cu mult sub potentialul României, aceasta datorându-se în mare măsură conditiilor climaterice din ultimii ani în care s-au obtinut productii mai mici în sectorul vegetal si animal.

Volumul si structura viitoare a ofertei de export trebuie să constituie o preocupare importantă în vederea găsirii de solutii alternative pentru a evita astfel reducerea acesteia si în consecință, a exportului. Privatizarea si restructurarea productiei trebuie să urmărească îmbunătățirea ofertei la export.

Structura exportului FOB pe principalele grupe de marfuri se prezinta astfel:

	1999	2000	2001	2002	2003
TOTAL, din care:	100	100	100	100	100
produse agroalimentare	5,4	3,3	3,8	3,1	3,3
produse minerale	5,9	7,9	6,9	8,5	7,0

produse industria chimică si mase plastice	5,9	7,3	6,5	6,1	7,0
produse industria textilă - pielărie	34,6	32,7	36,0	35,0	34,8
produse industria lemnului (inclusiv mobilă)	12,3	11,5	11,0	10,8	11,1
articole din piatră, ipsos, ciment, sticlă	1,8	1,6	1,5	1,4	1,4
metale si articole din acestea	15,4	16,2	13,3	12,9	13,0
produse industria constructoare de masini (inclusiv electrotehnică)	17,3	19,5	21,0	21,8	22,4

Sursa: ANV

Din analiza structurii importului si a evolutiei acestuia se desprind următoarele aspecte:

- portul de produse minerale a înregistrat o crestere semnificativă atât în valoare absolută de la 1.251,2 milioane dolari în 1999 la 2.968,5 milioane dolari în anul 2003, cât si ca pondere (de la 6,0% în 1999 la 30,6% în 2003), această evolutie fiind cauzată de închiderea unor capacități de prelucrare a titeiului, cât si de fluctuatiile pretului la importul de titei;

- crescut în cifre absolute, importurile de produse ale industriei constructoare de masini de la 3.002,7 milioane dolari în 1999 la 7.772,2 milioane dolari în anul 2003; ca efect a cresterii privatizărilor si a investitiilor cu pondere în total import, această grupă de produse creste de la 16,8% în 1999 la 40,1% în anul 2003.

Structura importului CIF pe principalele grupe de marfuri se prezinta astfel:

	1999	2000	2001	2002	2003
TOTAL, din care:	100	100	100	100	100
produse agroalimentare	7,6	7,5	7,8	6,6	7,3
produse minerale	14,0	14,5	14,4	12,8	12,4
produse industria chimică si mase plastice	13,8	10,4	12,8	13,9	13,9
produse industria textilă -	23,3	22,8	21,1	21,5	19,5

pielărie					
produse industria lemnului, hârtiei (inclusiv mobilă)	3,2	4,9	4,7	5,1	5,1
articole din piatră, ipsos, ciment, sticlă, ceramică	1,4	1,6	1,5	1,6	1,7
metale si articole din acestea	7,6	6,8	7,3	7,4	7,7
produse industria constructoare de masini (inclusiv electrotehnică)	29,1	31,5	30,4	31,1	32,4

Sursa: ANV

S-a înregistrat creșterea ponderii importului de produse ale industriei textile și de pielărie de la 16,8% în 1999 la 21,8% în anul 2003 (în valoare absolută: de la 2.428,3 milioane dolari în 1999 la 4.680,7 milioane dolari în 2003), ca urmare în principal, a achiziționării de materiale și accesorii în cadrul operațiunilor de perfecționare activă (lohn);

Pentru celelalte grupe de mărfuri nu s-au înregistrat evoluții semnificative în această perioadă.

Orientarea geografică a comerțului exterior în perioada 1999 – 2003

Analiza datelor relevă următoarele :

Tendința de concentrare a exporturilor către Europa (85,5% în 2003 față de 84,4% în 1999) Principala explicație a ponderii deținute de Europa o constituie apropierea geografică și facilitățile convenite prin Acordurile cu Uniunea Europeană, AELS și CEFTA, precum și ceilalți factori care stimulează dezvoltarea relațiilor europene, respectiv, potențialul tehnologic important, bonitatea firmelor europene și reducerea riscului de neplată, dimensiunea mare a pieței europene.

Orientarea exporturilor pe zone geografice :

	1999	2000	2001	2002	2003
TOTAL EXPORT din care:	100	100	100	100	100
- EUROPA din care:	84,4	85,5	85,1	82,3	85,5
Uniunea Europeană	66,5	63,8	67,8	67,1	67,7
AELS	1,1	0,9	1,1	1,4	1,5
CEFTA	6,4	8,2	7,1	6,4	7,3

- AFRICA si ORIENTUL MIJLOCIU	7,9	6,8	2,6	3,6	2,9
- ASIA - OCEANIA	2,5	2,8	7,5	8,4	7,1
- AMERICA	5,2	4,8	4,6	5,5	4,3

Sursa : ANV

Inscrierea României în procesul de integrare europeană a condus la o creștere mult mai dinamică a schimburilor noastre comerciale cu Uniunea Europeană, aceasta reprezentând de departe principalul nostru partener extern cu o pondere de 67,7% în anul 2003 față de 66,6% în anul 1999. Este evident efectul pozitiv al Acordului European de Asociere a României la Uniunea Europeană asupra relațiilor bilaterale și procesului de aderare la Uniunea Europeană;

Ritmul de creștere al exportului către țările membre CEFTA a devansat ritmul de creștere al exportului total al României, ceea ce a condus la creșterea ponderii acestora de la 6,4% în 1999 la 7,3% în 2003;

Ritmurile de creștere ale exportului pe relația UE și CEFTA sunt :

	Valoare	%	Valoare	%	Valoare	%	Valoare	%
		00/99		01/00		02/01		03/02
Total	10.367	122	11.385	110	13.859	122	17.618	127
din care:								
U.E	6.618	119	7.720	117	9.301	121	11.922	128
CEFTA	848	142	808	95	882	109	1.288	146

Sursa : ANV

Se constată că valorificarea oportunităților create ca urmare a liberalizărilor prevăzute în Acordul European a avut în perioada analizată, un efect favorabil asupra exportului românesc în țările Uniunii Europene, volumul acestuia înregistrând o creștere de 31,9%. Creșterea exportului românesc este și mai elocventă în relațiile cu țările CEFTA ca urmare în principal, a aplicării prevederilor Acordului de aderare a României la CEFTA, volumul crescând, în anul 2003, față de 1999 cu 45,9%, creșterea pe total export fiind de 7,3% în aceeași perioadă.

Ponderea țărilor din America este de 4,3% din volumul total al exporturilor;

Cresterea ponderii țărilor din zona Asia Oceania, în special a celor în curs de dezvoltare (7,1% în 2003 față de 2,5% în 1999).

Orientarea importurilor pe zone geografice

	1999	2000	2001	2002	2003
TOTAL IMPORT	100	100	100	100	100
din care:					
- EUROPA din care:	83,7	85,8	81,6	82,5	84,7
Uniunea Europeană	60,9	56,6	57,3	58,4	57,7
AELS	1,3	1,4	1,3	1,1	1,1
CEFTA	9,2	8,9	9,9	9,9	10,7
- AFRICA si ORIENTUL MIJLOCIU	1,9	1,5	0,8	1,4	1,1
- ASIA - OCEANIA	8,2	7,0	9,5	10,7	9,2
- AMERICA	6,2	5,7	5,9	5,0	4,5

Sursa : ANV

Criza economico-financiară din Asia a obligat țările afectate să ia măsuri de limitarea importurilor, dar exporturile României în aceste țări s-au menținut la un nivel relativ constant.

Din datele prezentate în tabel rezultă următoarele:

- importurile din Europa si-au sporit ponderea în importul total al României, ajungând ca în 2003 să dețină 85,5% din total față de 83,7% în 1999;
- importurile din țările membre ale Uniunii Europene si CEFTA au crescut în anul 2003 față de 1999;
- ponderea importurilor din țările zonei Africa si Orientul Mijlociu a scăzut de la 1,9% în anul 1999 la 0,8% în 2001 si la 1,4% în 2002; în anul 2003 fiind de 1,1%.
- situatii similare se înregistrează si cu importurile din zonele Asia-Oceania si America.
- factorii care au influențat creșterea importurilor, în valoare absolută, atât cei externi, cât si cei interni au fost cu caracter favorabil.

Dintre factorii externi menționăm :

- permanentizarea în plan multilateral a Clauzei Națiunii cea mai favorizată în relația cu SUA;
- punerea în aplicare a acordurilor convenite în cadrul OMC, precum si a celor de liber schimb încheiate de România în procesul de integrare economică europeană (Acordul European de Asociere a României la Uniunea Europeană);

- acordul de liber schimb cu țările AELS, Acordul CEFTA. Acordurile de liber schimb cu R.Moldova, Turcia si Israel.

In ceea ce priveste factorii interni care au produs efecte pozitive asupra activității de comert exterior sunt :

- restructurarea economiei nationale si privatizarea în curs de desfășurare, procese care au condus la cresterea eficientei în valorificarea factorilor de productie si pe această bază la adaptarea ofertei de export la cerintele pietelor externe;

- cresterea volumului de investitii străine;

- asigurarea liberei initiative în domeniul comertului exterior pentru agentii economici reflectată în valorificarea mai bună a oportunităților de afaceri si în cresterea ponderii acestora în volumul de export si import. Realizările operatorilor economici cu capital privat la export reprezintă în anul 2003 circa 69,2% comparativ cu 66,5% în 1992, iar la import 74,5% în anul 2003 față de 33% în 1992;

-liberalizarea exportului si importului României.

Evolutia soldului balantei comerciale (export FOB-import CIF)

**Evolutia SOLDULUI BALANTEI COMERCIALE
(export FOB-import CIF)
milioane dolari**

	1999	2000	2001	2002	2003
Total comert exterior	-1.887	-2.688	-4.167	-3.988	-6.385
Sector privat	-1.882	-2.333	-3.237	-3.724	-5.699

Sursa : Anuarul de Comert Exterior al României - INS

Se observă nivelul mai ridicat de crestere a soldului ce se înregistrează în sectorul privat.

În ceea ce priveste gradul de acoperire a importurilor prin export:

Gradul de acoperire	1999	2000	2001	2002	2003
Total comert exterior	79,0	86,0	79,9	84,2	79,8
Sector privat	82,6	79,5	79,3	80,6	74,1

Sursa : Anuarul de Comert Exterior al României - INS

Se observă nivelul relativ constant al gradului de acoperire al importului prin export.

BIBLIOGRAFIE:

1. Anuarul de Comert Exterior al Romaniei 2003
2. Anuarul Statistic al Romaniei 2003

ENTREPRENEURSHIP IN BUSINESS

Prep.univ. Isac Nicoleta,
University of Pitesti

Abstract

This study is trying to point out a set of rules and ways necessary for starting and developing a business.

What is an entrepreneur? and why do people start a business?

A classic definition of entrepreneurship: “entrepreneurship is a profession for which there is no apprenticeship. No matter how many books you have read, no matter how many courses or seminars you attend, no matter how much advice you get from “experts”, no matter how many small companies you work for, there is no substitute for the actual experience of doing it yourself”.

Catlin and Matthews list the following classic entrepreneurial strengths:

- vision and pioneering spirit
- being able to see possibilities where others do not
- always searching for new opportunities and challenges
- possessing energy and passion
- having a drive to succeed and achieve results with high standards of excellence
- being creative- idea generators, able to “think out of the box”
- constantly striving to do things better
- proactive and focused on the future
- intelligent, capable and decisive
- having a strong sense of urgency
- confident about taking risks
- problem solvers seeking new challenges and believing that nothing is impossible
- a determination to succeed, be wealthy or “make a difference”

Stolze divides the reasons why entrepreneurs start businesses into two categories: reactive reasons and active reasons. Reactive reasons are negatives that push people out of working for other people; active reasons are the positives that pull people towards the idea of working for themselves.

Reactive reasons:

1. *inequity between contribution and reward.* People who are high achievers tend not to enjoy working in large organizations. According to Stolze:

- “they want rewards based on accomplishment- not on seniority, conforming to the corporate culture, or political clot”.
2. *promotion and salary policy*. Large organization tend to categorize people and mavericks do not fit the conventional promotional paths and salary bands.
 3. *adversity* .One of commonest reason- basically, job insecurity. When the job is not safe, people tend to think about alternatives. According to Stolze:”I get very upset when a young college graduate seems unduly concerned about a retirement plan, fringe benefits and so forth. Long ago, I concluded that there is only kind of job security that means anything-your ability to get another job fast”. Redundancies may also mean severance packages, allowing people to fund their own businesses.
 4. *red tape and politics*. Stolze says they are “shortcomings of all large organizations that drive the entrepreneurial type bananas. Politicians and bureaucrats are rarely entrepreneurs”.
 5. *champion of orphan products*. Those of us who cared about products or services outside the mainstream can understand how negative a large organization can be about “orphan products”. This can be a first step towards the entrepreneurial leap.

Active reason:

1. *wating to be one’s own boss*. According to Stolze :”many entrepreneurs have personality traits that make it difficult (if not impossible) for them to work for others”. Running their own business is the only solution .But also, there is the oportunity of professional satisfaction, seeing a job through, using time more flexibly, and so on.
2. *fame and recognition*. Stolze does not consider this to be a common reason for starting a business, considering that there are ”more extrovert egotists” in established large organizations. In fact, he belives that starting one’s own business is often a lesson in humility.
3. *participation in all aspects of a business*. The all-round experience is elating and challenging. Being able to see the whole picture is more interesting than being one “cog in the wheel”.
4. *personal financial gain*. This can be important for some people, but not all. Potentially, the gains are much greater than normal wages.
5. *joy of winning*. Gaining pleasure from a sense of achievement.

Flamholtz and Randle state that:

“the first challenge entrepreneurs face is that of establishing a successful new venture. If they have the ability to recognize a market need and to develop (or to hire other people to develop) a product or service appropriate to satisfy that need, their fledgling enterprise is likely to experience rapid growth. It is at this point,

whether the entrepreneur recognizes it or not, that the game begins to change. The firm's success creates its next set of problems and challenges to survival".

Entrepreneurs such as Bill Gates of Microsoft, Anita Roddick of the Body Shop and Michael Dell are unusual. Rarely do the founders of start-up businesses remain in charge as their businesses become large organizations.

Catlin and Matthews point out that:

"the irony of entrepreneurial leaders is that the very behaviors and habit patterns that lead to success at one stage of growth can contribute to failure at next stage. It seems that just when you get good at something, you discover it's the wrong thing to be doing!"

Flamholtz and Randle identify the following stages of successful business growth:

1. new venture
2. expansion
3. professionalization
4. consolidation
5. diversification
6. integration
7. decline and revitalization

Catlin and Matthews consider that entrepreneurs begin with an intuitive leadership style. In the start-up phase they can make decisions "on the fly", improvise when required and manage everything on a day-to-day basis.

As the business expands and becomes overwhelmed, Flamholtz and Randle point to characteristic organizational growing pains such as:

- people feeling that there are not enough hours in the day;
- people spending too much time "fire-fighting";
- people not knowing what other staff are doing;
- a failure to understand the organization's goals;
- not enough good managers;
- an attitude of "I have to do it myself if I want it done properly";
- meetings are generally felt to be a waste of time ;
- plans are rarely made and where they exist they are seldom followed, so that things are often not done ;
- some people do not feel secure about their positions;
- sales may be increasing, but profits are not.

These problems are symptomatic of a lack of organizational and managerial infrastructure that can support a larger and more complex operation. The original leadership style has become inappropriate and inadequate. Now there is a need for leadership to be more deliberate and for growth to be designed rather than accidental.

Nevertheless, a successful owner needs to combine this approach with the best of their entrepreneurial characteristics to achieve consistent growth.

Flamholtz and Randle consider that the firm (and before the entrepreneur) has to go through "a fundamental transformation or metamorphosis from the spontaneous ad hoc, free-spirited enterprise that it has been to more formally planned, organized and disciplined entity".

Catlin and Matthews contend that if the founder is to remain in charge of the expanding business, he or she has to:

- develop strategies, products/services, customers and markets;
- develop organizational processes for planning, management and work flow-and also the infrastructure to accommodate growth and expansion;
- recruit new people and develop teams to handle growth;
- create a business culture to align people and teams so that they work together effectively;
- monitor the evolution of the business and adapt their own leadership style as the business expands and changes.

But what if the owner-entrepreneur is unable to meet these requirements?

Flamholtz and Randle contend that there are four alternatives:

1. resign and let someone else be brought in to run the organization;
2. move up to chairperson, allowing a new manager to run day-to-day operations;
3. carry on as before and hope the problems will go away;
4. sell out and start a new entrepreneurial venture.

In general, they conclude that:

"founder-entrepreneurs typically experience great difficulty in relinquishing control of their businesses. Some try to change their skills and behavior but fail. Others merely give the illusion of turning the organization over to professional managers".

BIBLIOGRAFIE:

1. Catlin, K. și Matthews, J. (2001) *Leading at the Speed of Growth: Journey from Entrepreneur to CEO*;
2. Flamholtz, E.G. și Randle, Y.(2000) *Growing Pains: Transitioning from an Entrepreneurship to a Professionally Managed Firm*;
3. Stolze, W.J. (1999) *Start UP: An Entrepreneur's Guide to Launching and Managing a New Business*;
4. Timmons, J.A. (1994), *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*, Fourth edition.

LA FONCTION DE CONTROLE DE GESTION SELON LA NATURE DE L'ENTREPRISE

Preparator universitar Ghinea Mihaela

Universite du Pitesti

Resume

L'organisation et les missions du contrôleur de gestion vont dépendre de la nature de l'organisation de l'entité.

Le contrôleur de gestion occupera une place au sein de l'organigramme de l'entreprise soit en position fonctionnelle soit en position de « staff » .

Existe une distinction essentielle entre le contrôle de gestion dans les entreprises privées à but lucratif et le contrôle de gestion dans les entreprises publiques.

1. Le contrôle de gestion dans les entreprises privées

La mission et l'organisation du contrôle de gestion varient beaucoup selon la taille de l'entreprise.

1.1. Le contrôle de gestion dans les T.P.E.

Les Très Petites Entreprises ne présentent pas de structure organisationnelle formelle. Le système d'information est souple, réactif. Le management est de type « chef d'orchestre».

Le chef d'entreprise prend en charge la quasi totalité des travaux de gestion assisté par un secrétariat polyvalent. Le contrôle de gestion est alors souvent réduit :

- à l'élaboration d'un « business plan» afin de lever des fonds nécessaires au développement de l'entreprise ;
- à la construction d'une ébauche de réseau analytique servant à l'établissement de devis et à la surveillance de l'évolution des marges sur coûts directs ;
- à des calculs de seuil de rentabilité pour des opérations ponctuelles de promotion commerciale.

Le système d'information comptable était souvent externalisé vers les cabinets d'expertise comptable chargé des travaux déclaratifs et de clôture d'exercice. Avec la généralisation de l'informatique devenue accessible tant financièrement que techniquement, les T.P.E. ont parfois intérêt à internaliser la tenue de la comptabilité générale. Le contrôle de gestion suivra alors cette évolution et fera donc progressivement son entrée dans les activités de management des T.P.E.

1.2 Le contrôle de gestion dans les P.M.E.

Les P.M.E. présentent souvent un organigramme complet et précis sur le papier même si les relations réelles entre les acteurs ne respectent pas systématiquement le formalisme décrit.

Le contrôle de gestion peut apparaître timidement via le service ou la personne chargée de la comptabilité analytique. L'accent est naturellement mis sur la comptabilité générale par obligation légale et fiscale.

Les travaux de comptabilité analytique se résument à la création d'un réseau analytique permettant l'affectation et l'imputation des charges par centre d'analyse. Ils présentent un caractère approximatif et lent. Ils restent peu exploités et n'autorisent pas une maîtrise des calculs de coût des produits. La connaissance du coût des produits reste très grossière et interdit par conséquent l'identification des marges nettes par produit. La rentabilité est appréciée globalement.

La mesure de performance des acteurs est introduite par l'emploi d'indicateurs quantitatifs simples consignés dans des tableaux de bord:

- mesure de la productivité des opérationnels de production ;
- mesure des rebuts, pannes, accidents du travail ;
- rendement des commerciaux.

La démarche de planification stratégique couplée à la mise en place du système budgétaire complet reste absente de ce contrôle de gestion embryonnaire.

1.3 .Le contrôle de gestion dans les grandes entreprises

Le système d'information est à la fois plus complexe et formalisé. C'est le contrôleur de gestion qui en a la charge.

Selon la structure de l'entreprise et le degré de délégation, le contrôleur de gestion va créer un véritable système d'animation budgétaire et s'inscrire dans une démarche de planification stratégique.

Sa mission dépasse alors le « simple » contrôle *a posteriori* et débouche sur un véritable rôle d'animateur et d'incitateur des comportements des acteurs :

- Définition des centres de responsabilité (centre de profit, de C.A., d'investissement)
- Mise en place de prix de cession interne entre les centres ou de prix de transfert entre les filiales d'un groupe
- Création et articulation d'un cadre budgétaire développé ;
- Consolidation des budgets en provenance des filiales ;
- Création d'instruments de mesure de performance :
 - ▶ Tableaux de bord ;
 - ▶ Travaux de reporting.

Le contrôleur de gestion participe activement à la prise de décision en fournissant des éclairages précieux et précis. La mission ne se borne plus à un

contrôle *a posteriori* mais s'inscrit dans le processus de décision et d'animation de l'entité.

2. Le contrôle de gestion dans les organisations publiques

Les organisations publiques sont des entités à but non lucratif dont le mobile d'action n'est pas un avantage monétaire proportionnel à la cotisation de chacun de ses membres. L'adhésion à ces organisations peut être volontaire (cantine scolaire, centre de loisir) ou obligatoire (impôts locaux, impôt sur le revenu).

Le contrôle de gestion traditionnel s'avère inadapté à ces entités dont la finalité n'est pas la rentabilité mais l'atteinte d'un niveau de service défini par une volonté politique.

Prenons deux exemples d'infrastructure routière pour mieux comprendre :

- la construction et la gestion d'un tronçon autoroutier par une entreprise privée est assortie d'un « simple » objectif de rentabilité. La légitimité du projet tient dans les recettes prévisionnelles du péage et les subventions qui vont permettre d'amortir le coût de réalisation ;
- la construction d'une rocade de contournement d'une commune est dictée par une volonté de désengorger la circulation urbaine. La réflexion sur le projet doit intégrer :
 - la baisse des nuisances sonores ;
 - la réduction des salissures et donc de l'entretien ;
 - l'usure moindre de la voirie ;
 - la réduction des accidents ;
 - la diminution des coûts de régulation du trafic ;
 - l'amélioration de la qualité de l'air ;
 - les coûts d'opportunité supportés par les commerçants ;
 - la baisse de fréquentation touristique.

Tous ces éléments sont difficiles à apprécier quantitativement faute de disposer d'outils opérationnels et objectifs. Les coûts peuvent être estimés mais les avantages retirés sont plus délicats à apprécier et à quantifier.

De plus, une difficulté supplémentaire naît lorsque les services sont tarifés au public à partir d'une grille définie par une volonté politique. Ces barèmes sont construits dans une logique d'équité sociale (tarif en fonction des revenus) mais rendent complexe l'élaboration des budgets prévisionnels en raison des effets de composition de la population.

La problématique des choix collectifs diffère donc des entreprises privées et nécessite l'emploi d'outils de microéconomie permettant la mesure de la satisfaction des individus et l'identification de l'intérêt général.

Le contrôle de gestion des organismes publics est assuré pour partie par la cour des comptes et les chambres régionales des comptes qui audient les

collectivités en statuant sur les comptes et en émettant un avis et des recommandations.

Les collectivités territoriales se voient confier des prérogatives et des budgets toujours plus importants avec la décentralisation. Les critères de gestion et de rentabilité font une introduction massive dans ces organisations publiques qui récemment encore n'y étaient pas préparées. Cette perspective ouvre un champ d'intervention important pour les contrôleurs de gestion chargés de veiller à la maîtrise des deniers publics.

3. Contrôle de gestion dans les cabinets

Deux volets sont envisageables :

- les missions commercialisables de contrôle de gestion auprès des clients : pour l'heure le contrôle de gestion constitue le parent pauvre des missions facturées dont l'essentiel est représenté par la tenue des comptes, les déclarations fiscales et les travaux de commissariat. Cependant, la multiplication des formations comptables, la sensibilisation des clients aux problèmes de gestion et l'accessibilité apparente de l'informatique comptable sont autant de facteurs qui diminuent l'activité traditionnelle des petits cabinets et renforcent la nécessité du développement de missions des petits cabinets et renforcent la nécessité du développement de missions de conseil aux clients. La mise en place d'un contrôle de gestion dans l'entreprise peut constituer un type de mission à proposer. En effet, le contrôle de gestion reste embryonnaire dans beaucoup d'entreprises (97 % des entreprises françaises ont moins de 10 salariés) et apparaît donc promis à un bel avenir.
- Le contrôle de gestion des cabinets eux mêmes : la profession n'échappe pas aux opérations de concentration par rachat ou par contrat qui ont pour but d'accompagner le développement économique des clients et d'atteindre une taille critique. Dans ces cabinets, un véritable travail de contrôle de gestion est mené afin de s'assurer de leur efficacité et de leur efficience.

Ce deuxième volet mérite un approfondissement afin de préciser les modalités de gestion prévisionnelle et de contrôle d'un cabinet.

BIBLIOGRAPHIE:

1. Iamandi Luca, Contabilitate și elemente de control economico-financiar, Ed. Național, 2001, Colecția Economică,;
2. Ion Ionașcu, Andrei Tiberiu Filip, Stere Mihai, Control de gestiune, Ed. Economică, 2003;
3. Éric Margotteau, Contrôle de gestion, Cours complet avec exercices corrigés.

The Evolution Of Foreign Trade Of Romania Between 1997-2005

Prep. univ. Neacșu Mădălina

University of Pitesti

Abstract

In the period 1997-2005 the amount of foreign trade activities in Romania increased every year, representing an important domain of national economies for all countries. The foreign trade has an important influence in the development and modernisation of goods and services, to increasing the economic efficiency in general.

The present paper focuses on the evolution of import and export activities, the policies that were followed in assuring and developing the export rate of SMEs and plans to encourage exports.

In the temporal interval 1997 - 2005 the volume of export trades increased from year to year, representing a constitutive part of the national economies of all states. The export trade has an important influence on the development and modernization of production and jobs, on the growth of economic efficiency at large.

The export trade of Romania was characterized by two main tendencies: A reorientation of commercial shifts to the occidental markets(the countries of EU), respectively a continuous growth of the deficits of balance of external pays.

In 1997-2004, Romania registered an annual stable growth of exterior trades, with an exception in 1999, when the total amount of commercial activities scaled down by 4, 490 millions Euro against 1998.

In 2004, exports scaled up by 9, 408 millions Euro against 1997. this increase was ascribable to certain sectors, such as:

- Footwear, hats, umbrellas and other accessories (in 2004 the former touched a growth of 622 millions Euro in volume or 101, 1% against 1997.
- Mercer and textile items (touched in 2004 a growth of 1, 708 millions Euro in volume or 77. 9% against 1997.

- Machines, apparatuses and electric equipment, recorders and video players(they touched in 2004 a growth of 2, 489 millions Euro in volume or 298. 1% against 1997.

The portfolio of goods exported by Romania changed. Between 1997-2004, some sectors registered changes of weight in the bulk volume of exports, as follows:

- Machines, apparatuses and electric equipment, cassette-players recorders and video(representing 17. 6% from the total amount of exports in 2004, in comparison with a weight of 8% in 1997.
- Plastic material, rubber and products derived from these (representing 3, 7 % from the total amount of exports in 2004, comparative with a weight of 2% in 1997.
- Conveyances (representing 5, 9% from the total amount of exports in 2004 comparative with a weight of 5, 3% in 1997.
- Footwear, hats, umbrellas and other accessories(representing 6, 5 % from the total amount of exports both in 2004 and in 1997.
- Mercer and textile items(representing 20,6% from the total amount of exports in 2004, comparative with a weight of 23, 0% in 1997.
- Mineral products (representing 7, 2% from the total amount of exports in 2004, comparative with a weight of 7, 6% in 1997.
- Chemical products(representing 4, 3% from the total amount of exports in 2004, comparative with a weight of 6, 7% in 1997.
- Basic metals and derivative items(representing 15, 4% from the total amount of exports in 2004, comparative with a weight of 18, 5% in 1997.

FOB exports realized in 2004 worth 18, 93 milliards of Euro, which means a substantial growth with 21, 3% comparative with 2003 (15, 61 milliards of Euro) and a monthly average of nearly 1, 6 milliards Euro. With all these, this increase of export activity was not enough to cover the total amount of imports.

The volume of imports(CIF) touched 26, 28 milliards Euro, 24% larger than the figures recorded at the end of 2003, increasing the deficit of commercial balances from 5, 58 milliards Euro in 2003 to 7, 34 milliards Euro in 2004.

Towards the end of 2004, the structure of Romania's exports was the following: Products of machine-building industries, comprising the electric equipment(24, 4%), mercer and derivative items(22, 3%), basic metals and the derivative items(15, 4%), chemical and plastic products (7, 8%), mineral products(7, 2%), shoes and items from leather(6, 5%), furniture(5, 8%), wood, cellulose and paper(5, 2%), food(3, 1%), diverse products(2, 3).

In 2004, the former scaled up by 13, 536 millions of Euro against 1997. Although this growth in imports can be ascribed partially to world prices at petroleum, natural gas and coal and supplementary imports of petroleum, this is owed at the same time to the imports of prime matter and material (cotton, animal skin, artificial fibre and filament, etc.), necessary to the sectors of export.

As regards the activity of export trades of Romania in 2005 we mention the following:

The FOB exports realized between 1. I.-31. VIII 2005 summed up 14379, 1 millions of Euros, this value being with 16, 9% larger than the one recorded between 1. I. -31 VIII 2004.

In the structure of merchandise exports, six out of the twenty two sections of the merchandise from Nomenclatorul Combinat represents 76, 6 % from the total amount of exports, as follows:

- Items of clothing made of cloth, knitted or sewn, textile matter representing 2816, 8 mil euro, that is 19, 6% from total exports;
- Machines and mechanical devices; Machines, apparatuses and electric equipment; Devices that record or reproduce sound and image representing 2418, 3 mil euro, that is 16, 8 % from total exports;
- Metallurgical products representing 2244, 3 mil euro, that is 15, 6 % from total exports;
- Mineral products (oil, petroleum, ores, coal, cement, salt etc.) representing 1675, 5 Mil euro, that is 11, 6 % from total exports;
- Means and materials of transportation representing 985, 6 mil euro that is 6, 9 % from total exports;
- Footwear and similar items representing 872, 5 mil euro that is 6, 1% from total exports.

The value of exports to the countries of EU in the period between 1. I. -31. VIII 2005, comparative with the period of 1. I. -31. VIII 2004 scaled up by 7, 6%, having a weight of 67, 8% in all exports.

The partner countries situated on the first places in the development of exports from 1. I. to 31. VIII 2005 (representing 75, 7% from total exports) were Italy(20, 0% from total exports), Germany(14, 0%), Turkey(8,0%), France(7, 3%), Great Britain(5, 5%), Hungary(4, 0%), U.S.A (4, 0%), Austria(3, 0%), Holland(2, 8%), Spain(2, 6%), Bulgaria(2, 4%) and Greece(2, 1%).

Taking into consideration the customs prescriptions resulted from actual legislations in this area, from the total amount of exports realized in the period 1. I.-31. VIII 2005, 52, 3% represent the definitive exports and 47, 4% represent the exports of the merchandise resulting from the active modernising of certain merchandises that are temporary imported with the aim of remaking.

In August 2005, the value of FOB exports was of 1856, 9 millions euro, larger with 30, 6% than the corresponding one in August 2004.

The CIF imports in 1. I.-31. VIII 2005 summed 20206, 3 millions euro(18650, 8 millions euro in FOB prices), this value being larger with 23, 3% than the corresponding one in the period 1. I.-31. VIII 2004.

If structuring imports on merchandise, six out of twenty two sections of the merchandise presented in Nomenclatorul Combinat represents 75, 7% from the total amount of imports, as follows:

- Machines and mechanical devices; Machines, apparatuses and electric equipment; devices that record or reproduce sound and image represent 4545, 4 mil of euros, that is 22, 5 % from the total amount of imports;
- Mineral products (oil, petroleum, ores, coal, cement, salt etc.), representing 3201, 8 mil of euros, that is 15, 8% from the total amount of imports;
- Items of clothing made of cloth, knitted or sewn, textile matter representing 2182, 6 mil euros, that is 10, 2% from the total amount of imports;
- Metallurgical products representing 1782, 2 mil euro, that is 8,8 % from the total amount of imports;
- Means and materials of transportation representing 2059, 3 mil euro, that is 10,2 % from the total amount of imports;
- Chemical products or connected items representing 1536,7 mil of euro, that is 7,6% from the total amount of imports;

The value of imports coming from the countries of EU (EU-25) between 1. I.-31. VIII 2005, comparative with the same period of the previous year, scaled up by 18, 6%, having a weight of 62, 4% in all imports.

The collaborating countries situated on first places in the development of imports from 1. I. to 31. VIII 2005(representing 72, 8% from total imports) were Italy(15, 9% from total imports), Germany(14, 0%), Russia(8, 2%), France(6, 8%), Turkey(4, 8%), China(3, 7%), Austria(3, 7%), Kazakhstan(3, 6%), Hungary(3, 3%), Poland(3, 0%), Great Britain(2, 9%) and USA(2, 9%).

Taking into consideration the customs prescriptions resulted from actual legislations in this area, from the total amount of imports realized in the period 1. I.-31. VIII 2005, 75,1% represent definitive imports and 24,0% represent the imports of the merchandise resulting from the active modernising of certain merchandises that are temporarily imported with the aim of remaking.

In August 2005, the CIF imports summed up 2694, 0 millions euro(2486, 6 millions euro FOB imports), a value that is larger with 33, 0% against August 2004.

The FOB CIF commercial deficit recorded between 1. I.-31. VIII 2005 was of 5827, 2 millions euro, and in August 2005 it reached the level of 837, 1 millions euro. In FOB FOB the deficit was of 4271, 7 millions euro in the period between 1. I.-31. VIII 2005 and of 629, 7 in August 2005.

The data communicated by the Romanian National Bank stated that the course of exchange of currency was of 3,5111 lei (RON) at the end of August 2005 (as compared with the Euro, i.e. -11,5% against the end of 2004) and of 2, 8750 lei(RON) as compared with the US dollar (-1, 1 against the end of 2004).

Analysing the figures, we can deduce that the commercial shifts of Romania are concentrated on two levels in Europe: On the level of the entire Europe and on a level below(regional), representing the commercial relations with states situated in Southern Europe that are not members of the EU. From this point of view, one can say that Romania needs a better diversification of its external trades. More exports with added value of Romanian brands especially are needed at this point, exports that are mostly performed by SMEs. Romanian companies are generally aimed at increasing the degree of competition, improving the access to foreign markets and getting to know them, and, at the same time, the geographic diversification of exports.

The governmental program on the next 4 years has as main objective the growth of the national ability to compete, the regional development and support for the SMEs and innovating companies likewise. This program contains the following data referring to the export trade:(2004-2008)

- Conforming to and an adequate usage of international agreements of free exchange and more credibility and confidence in the environment of Romanian business;
- Increasing the weight of Romanian exports of industrial products in the world trade through the identification of niche markets for these, chiefly for those products which have a bigger added value;

- Giving priority to consolidating commercial and economic relations with the countries that are members of EU;
- The development of commercial and economical cooperation relations with the European countries that are not members of EU;
- Resuming commercial bilateral relations with USA, Asia, Africa and Middle East;
- Specialized and improved services for the development of trade.

In Romania there is a legislative program that aims at stimulating and promoting exports. In accordance with the law, the following programs are in force:

1. Banking and financial instruments managed by EXIMBANK:
2. A program that promotes exports directed by the Ministry of Economy and the Department of Commerce/External Commerce, through which a certain category of expenditures are supported partially or totally by the state budget, for:
 - The participation to fairs and international exhibitions; The organization of economic missions in foreign countries;
 - Co- financing of expenditures for the establishment and the functioning of commercial quarters in foreign countries;
 - Co- financing of studies of market and products;
 - The publication and outward delivery of bulletins presenting Romania's offer of exports;
 - Publicity and advertising materials
3. The program of Competition for industrial products, managed by the Ministry of Economy and Commerce
4. The program Of Competition for agricultural and dairy products managed by the Ministry of Agriculture, Forest and Rural Development;.
5. Bonus Of export for agricultural and dairy products granted in accordance with the Agreement for agriculture -part III, Section II. Subventions for export within the world Organisation of Commerce prevalently and in a larger proportion for biologic, agricultural products, vegetal or animal.
6. The program for the support of SMEs to develop exports, directed by the National Agency of SMEs and Cooperation.

To sum up, Romania possesses a national system of instruments and mechanisms for the promotion and support of exports that gradually comprises new types of measures and of instruments, in accordance with the best practices in the world. Yet, a quantitative evaluation shows Romania as investing less in such instruments in comparison with the advanced states. A qualitative evaluation shows that the instrument can be diversified and used more efficiently.

Budgetary allocation for all programs that promote exports were of 2200, 0 milliards ROL in 2003, 4000, 0 milliards ROL in 2004 and 4350, 2 milliards ROL in 2005, increasing from year to year. Distributing budgetary allocations for all six of the Programs of Promoting and Sustaining Exports indicated that more than two thirds of budgetary allocations were directed towards the instruments of credit.

REFERENCES:

1. The National Agency of SMEs and Cooperation, the priority D D2 Supporting the SMEs in the activity of export from The Governmental Strategy for the Support and the Development of SMEs 2004-2008.
2. The statistical year-book of Romania 2004;
3. The Bulletin of conjuncture of Romanian National Bank, 2005;
4. The National Institute of Statistics - press release no 48 /29 September 2005;
5. National strategy of exports 2005-2009

ANALIZA ECHILIBRULUI FINANCIAR PATRIMONIAL

Prep.univ. Sorin Vişinescu
Universitatea din Piteşti

Abstract

Financial evaluation of a company is the result of a full diagnosis process, being a strategic process, especially when it comes to trade the company itself. What makes the value of a company is its competitive position, its product and logistics quality, its employees abilities. Financial and economical balance is based on balancing between incomes and expenses.

Evaluarea financiara a intreprinderii este rezultatul unui proces de diagnostic si evaluare de ansamblu, aparand ca un proces strategic mai ales cand e cazul negocierii intreprinderii insasi. Operatiunea de evaluare, se poate desfasura in viziune contabila ca o evaluare statica, care priveste intreprinderea ca un patrimoniu compus din elemente relativ independente, a caror suma constituie valoarea intreprinderii si in viziune financiara, cand are loc un proces de evaluare in dinamica, care considera intreprinderea ca o investitie complexa (o facere), valoarea intreprinderii fiind data de suma veniturilor viitoare de realizat.

Diagnosticul concurential raspunde la chestiuni cum ar fi piata sau debuseul intreprinderii, structura clientelei, preturile practicate comparativ cu unitati similare, daca exista proces de crestere economica.

Diagnosticul tehnologic da raspuns unor probleme precum nivelul productivitatii muncii, ce tehnologii (vechi sau noi) se utilizeaza, daca exista in perspectiva preocuparea lansarii de produse sau servicii noi, daca exista activitate de cercetare.

Diagnosticul social vizeaza analiza categoriilor de personal folosite in intreprindere, gradul de calificare, politica salariala, politica de formare a personalului, climatul social (absenteism, conflicte de munca), relatiile cu partenerii de contracte sau cu banca.

Diagnosticul financiar are ca obiect stabilirea capacitii de profit intreprinderii, starea echilibrului financiar, a lichiditatii financiare, capacitatea de autofinantare, totalul veniturilor si al cheltuielilor.

Diagnosticul financiar trebuie sa fie pluridimensional, sa imbratiseze diverse aspecte ale vietii intreprinderii.

1.1 ECHILIBRUL FINANCIAR AL INTREPRINDERII, COMPONENTA A ECHILIBRULUI GENERAL ECONOMIC

Relansarea activitatii ramurilor economice, re tehnologizarea intreprinderilor , cresterea volumului productiei si pe aceasta baza mentinerea si chiar sporirea veniturilor ttului si ale cetatenilor nu pot fi concepute fara asigurarea unor raporturi rationale in cadrul structurilor economice si financiare, fara un sitem riguros si eficient de formare si alocare a resurselor si numai in conditiile realizarii echilibrului general economic.

Echilibrul financiar (alaturi de echilibrul monetar si echilibrul valutar) ca parte componenta a echilibrului economic, are o functionalitate si forme de exprimare distincte datorita existentei obiective a finantelor, a manifestarii functiilor banilor, institutiilor financiare, bancare si de asigurari in perioada de tranzitie la economia de piata.

Astfel , la nivelul agentilor economice se proiecteaza un echilibru economico-financiar al fiecarei intreprinderi care apare in cadrul bugetului de venituri si cheltuieli si unde componentele sale se bazeaza pe balansarea intre venituri (resurse) si cheltuieli (destinatii).

1.1.1 CONTINUTUL SI ECUATIILE ECHILIBRULUI FINANCIAR AL INTREPRINDERII

Eficienta si rentabilitatea – ca trasaturi definitorii ale economiei si autonomiei financiare – angajeaza agentii economici in directia realizarii unor **venituri** (incasari) din activitatile economice desfasurate 9de productie, de comercializare (**V**) mai mari decat **cheltuielile** (**C**) diferenta rezultata respectiv **beneficiul (profitul)** obtint se impune a fi atat de mare incat sa acopere dezvoltarea proprie, cointeresarea a gentilor economici, a salariatilor, privind nevoi sociale, culturale, de agrement precum si varsarea impozitelor si alto sume cuvenite bugetului.

Algebric, aspectele mai sus relevate pot fi reprezentate sub forma inegalitatii $V > C$, sau mai riguros prin functia $V - C = \text{maxim}$.

In acelasi timp, echilibrul financiar solicita intreprinderilor sa-si desfasoare activitatea la un asemenea nivel incat sa asigure permanent egalitatea dintre **necesarul de fonduri** (**N**) pentru productie, dezvoltare, cercetare, tehnica de varf si **resursele financiare corespunzatoare** (**R**).

Algebric se poate reprezenta echilibrul financiar prin egalitatea: $R=N$.

Aceste doua modele matematice exprima cerintele atat ale autogestiunii cat si ale echilibrului financiar, ambele trasaturi de baza ale previziunii financiare si care se regasesc in fundamentarea bugetului de venituri si cheltuieli.

Ecuatia echilibrului financiar al intreprinderii exprima egalitatea dintre necesarul de fonduri banesti pentru constituirea structurii de productie (mijloace fixe, active circulante, tehnica noua, salariati) si pentru plata obligatiilor financiare ale intreprinderii, pe de o parte , si resursele financiare proprii atrase si imprumutate, pe de alta parte .

Necesarul de fonduri, in cazul oricarui agent economic este determinat de obiectivele activitatii economice si sociale pe care si propune pentru fiecare perioada precizata si se refera la urmatoarele componente:

- a) stocurile optime (necesarul) totale de active circulante (**Nv**)
- b) cheltuielile cu asigurarea fortei de munca (**S**)
- c) cheltuieli cu mijloace fixe (**Mf**)
- d) cheltuielile privind cercetarea stiintifica, dezvoltarea tehnologica, promovarea progresului tehnic (**Cs**)
- e) alte cheltuieli de natura financiara care se suporta din rezultate (**Ac**)
- f) obligatii financiare (**Obf**) de participare la fondurile bugetare, de rambusare a creditelor si de plata a dobanzilor.

Algebric, **necesarul total de fonduri (N)** poate fi prezentat astfel:

$$N = Nv + S + Mf + Cs + Ac + Obf$$

La randul lor, **resursele financiare (R)** ce se prevad a se utiliza pentru acoperirea necesarului de fonduri cuprind:

- a) rezultatul activitatii desfasurate, respectiv incasarile din vanzarea marfurilor la pret cu ridicata (**PM**) si cu deosebire, rezultatele financiare obtinute (profitul, TVA)
- b) resurse atrase (**Ra**)
- c) creditele bancare (**Cb**) , creditele comerciale (**Cc**) si finantari de la buget (**Fb**) - sub forma de subventii.

Algebric, resursele financiare **totale ale intreprinderii (R)** se pot reda astfel:

$$R = PM + Ra + Cb + Cc + Fb$$

La nivelul intreprinderii, privind fata in fata necesarul de fonduri si resursele financiare potientiale, echilibrul financiar poate fi redat prin egalitatea :

$$Nv + S + Mf + Cs + Ac + Obf = PM + Ra + Cb + Cc + Fb$$

Echilibrul financiar **implica insa aspecte calitative tinand seama de structura sa care vizeaza propotionalitatea optima a repartizarilor de fonduri, pe fiecare dinte elemetele structurii de productie si pentru achitarea**

obligatiilor financiare, precum si a raportului optim dintre fiecare categorie de resurse (resurse proprii, resurse atrase, resurse imprumutate, resurse bugetare) si total.

Deseori, anumite obiective, cum sunt flexibilitatea financiara, cresterea maximala, pastrarea puterii si autonomiei financiare sunt considerate alternative posibile, unele substituibile, altele opozabile obiectivului maximizarii valorii. Flexibilitatea financiara reprezinta capacitatea de a daptare financiara a intreprinderii la schimbarile de mediu, o buna flexibilitate nu poate decat sa contribuie la maximizarea valorii intreprinderii. Obiectivul cresterii maximale nu concorda in mod necesar cu obiectivul maximizarii valorii. O crestere puternica poate conduce, in anumite perioade, la degradarea rentabilitatii si cresterea riscului, la deficiente de ordin financiar, intrucat detinatorii de capital prefera sa-si plaseze resursele in intreprinderi care cunosc o crestere moderata, dar care ofera o rentabilitate mai ridicata. Politica de pastrare a puterii si autonomiei financiare poate sa conduca la performante, mai ales in conditiile modalitatii deosebite a factorilor cheie ai succesului intr-o economie concurentiala.

1.1.2 MODALITATI DE REFLECTARE A ECHILIBRULUI FINANCIAR PATRIMONIAL

Piata, ca mecanism de reglare a functionarii economiei, are un impact complex si permanent asupra deciziilor libere si autonome ale agentilor economici privind optiunile in alocarea resurselor, dimensiunea alocarii respectiv investirii, eficienta utilizarii lor in vederea asigurarii marjei concurentiale, a viabilitatii. In acest context, fiecare agent economic trebuie sa urmareasca in permanenta realizarea unui echilibru financiar al firmei care reprezinta un sistem de corelari prin care se stabilesc anumite proportionalitati in cadrul si intre diferite fluxuri financiare, a unei armonii intre necesarul de fonduri si resursele financiare corespunzatoare. Dar, datorita variatelor resurse si utilizari reflectate in bilant, exista diferite conceptii privind echilibrul financiar. In functie de cele 2 conceptii de elaborare a bilantului, notiunea de echilibru financiar va fi prezentata ca fiind: patrimoniala si functionala.

Analiza patrimoniala se realizeaza prin studiul solvabilitatii pe termen scurt, in timp ce analiza functionala pleaca de la ipoteza continuitatii activitatii, deci de la crearea cadrului de exercitare a celor 3 functii: functia de investitie, si de disponibilizare a resurselor necesare dezvoltarii intreprinderii, functia de exploatare, generatoare de nevoie de fond de rulment, prin intermediul ciclului de exploatare, functia de ajustare financiara cotidiana realizata prin intermediul activelor si pasivelor de trezorerie.

Analiza financiara se poate defini ca “un ansamblu de concepte, metode si instrumente care permit tratarea informatiei contabile si a altor informatii de gestiune in vederea formularii unor aprecieri privind situatia financiara a unei societati sau organizatii, a riscurilor care afecteaza aceasta entitate, a nivelului si calitatii performantelor sale”⁸³. Ea este activitatea de diagnosticare a “starii de sanatate financiara” a intreprinderii, la incheierea exercitiului contabil.

⁸³Analiza financiara pusa in slujba utilizatorilor interni mai poarta denumirea de analiza interna si ajuta la conturarea

diagnosticului financiar intern al societatii, in comparatie cu analiza financiara externa care se apleaca fie partial asupra vietii societatii – utilizatorii externi fiind interesati de anumite proiecte pe care ar putea sa le dezvolte cu aceasta, fie asupra totalitatii aspectelor financiare care o caracterizeaza. Indiferent de pozitia analistului financiar (analiza pe plan intern sau extern), obiectivele diagnosticului financiar sunt orientate spre evidentierea rentabilitatii si a riscului.

In vederea indeplinirii menirii sale, analiza financiara e eliberata de formalismul specific contabilitatii. Ea nu are la baza atat de multe reguli predefinite, ci trebuie sa depisteze acele caracteristici financiare semnificative pentru societate, sa-I perceapa punctele slabe, sa le ierarhizeze dupa multiple criterii si, in final sa ofere o apreciere pertinenta a situatiei societatii (fig.nr.1.1.)

Obiectivele analizei	Metode si tehnici utilizate
Studiul echilibrului financiar si al riscului de faliment (insolvabilitate)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Analiza statica in functie de cele doua conceptii de elaborare a bilantului patrimoniala si functionala; ▪ Analiza dinamica prin tablourile fluxurilor financiare; ▪ Ratele structurii financiare, ratele privind rotatia capitalurilor.

In pofida disparitatii metodelor sale, analiza financiara valorifica datele bilantului contabil sub forma a trei abordari specifice, dupa cum urmeaza:

⁸³ Cohen E. “Analyse financiere”, Paris, 1994, pg. 7.

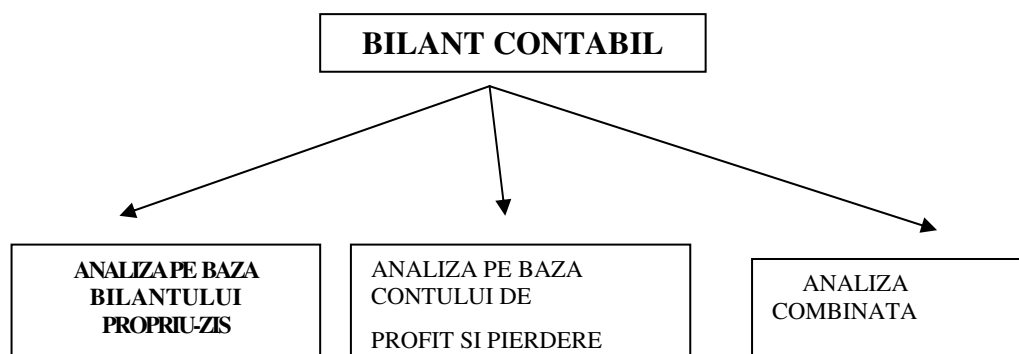


Fig. Nr. 1.2 *Abordările bilantului contabil în analiza financiară*

Studiul financiar al bilantului evidențiază modalitățile de realizare a echilibrului financiar funcțional sau patrimonial al întreprinderii la un moment dat (de regulă la sfârșitul perioadei de gestiune), permițând deci o analiză financiară statică.