

Analele Universității Spiru Haret

Seria Economie
Anul 8, nr. 8, 2008
Volumul II

EDITURA FUNDAȚIEI ROMÂNIA DE MÂINE
BUCUREȘTI, 2008

COLEGIUL DE REDACȚIE

Redactor șef: Prof. univ. dr. *Mecu Constantin*, Prorector Universitatea *Spiru Haret*

Redactor șef adjunct: Prof. univ. dr. *Bondrea A. Aurelian*, Prorector Universitatea *Spiru Haret*

Prof. univ. dr. *Postolache Tudorel*, Membru al Academiei Române, Academia de Studii Economice București
Prof. univ. dr. *Ștefănescu Ștefan*, Membru al Academiei Române, Academia de Studii Economice București
Prof. univ. dr. *Ruskin Heather*, University City Dublin, Ireland
Prof. univ. dr. *Mauri Arnaldo*, Università degli Studi di Milano
Prof. univ. dr. *Bărbulescu Constantin*, Membru Corespondent al Academiei Române, Academia de Studii Economice București
Prof. univ. dr. *Iancu Aurel*, Membru al Academiei Române, Academia de Studii Economice București
Prof. Ph.D. *Giurgiușiu Victor*, University of South Carolina
Prof. univ. dr. *Galben Andrei*, Membru al Academiei Republicii Moldova, Rectorul Universității ULIM Chișinău, Universitatea Liberă Internațională din Moldova, Chișinău, Republica Moldova
Prof. univ. dr. hab. *Mișcoi C. Gheorghe*, Membru Corespondent al Academiei de Științe a Moldovei, Universitatea Liberă Internațională din Moldova, Chișinău, Republica Moldova
Prof. univ. dr. *Faggini Marisa*, University of Salerno, Italia
Prof. univ. dr. hab. *Gribincea Alexandru*, Șef Catedră ULIM, Universitatea Liberă Internațională din Moldova, Chișinău, Republica Moldova
Prof. univ. dr. *Zaman Gheorghe*, Membru Corespondent al Academiei Române, Institutul Național de Cercetări Economice
Prof. univ. dr. *Cătoiu Iacob*, Academia de Studii Economice București
Prof. univ. dr. *Balaure Virgil*, Academia de Studii Economice București
Prof. univ. dr. *Pistol Gheorghe*, Decan Facultatea de Finanțe și Bănci, București, Universitatea *Spiru Haret*
Conf. univ. dr. *Ghiorghică Eugen*, Decan Facultatea de Management Financiar-Contabil, București, Universitatea *Spiru Haret*
Conf. univ. dr. *Olaru Silvia*, Decan Facultatea de Marketing și Afaceri Economice Internaționale, București, Universitatea *Spiru Haret*
Prof. univ. dr. *Iatan Elena*, Decan Facultatea de Management Financiar-Contabil, Constanța, Universitatea *Spiru Haret*
Conf. univ. dr. *Matei Ion Viorel*, Decan Facultatea Management Financiar-Contabil, Craiova, Universitatea *Spiru Haret*
Conf. univ. dr. *Tranță Dan Mircea*, Decan Facultatea de Contabilitate și Finanțe, Râmnicu Vâlcea, Universitatea *Spiru Haret*
Prof. univ. dr. *Moroșan Iosefina*, Decan Facultatea de Contabilitate și Finanțe, Câmpulung Muscel, Universitatea *Spiru Haret*
Conf. univ. dr. *Deac Ioan*, Decan Facultatea de Finanțe și Bănci, Blaj, Universitatea *Spiru Haret*
Prof. univ. dr. *Petrescu Ion*, Decan Facultatea de Management, Brașov, Universitatea *Spiru Haret*
Prof. univ. dr. *Popescu Ion*, Universitatea *Spiru Haret*
Prof. univ. dr. *Mihai Ilie*, Universitatea *Spiru Haret*
Prof. univ. dr. *Vasilescu Ion*, Șeful Catedrei de Eficiență Economică a Investițiilor, Academia de Studii Economice, București
Prof. univ. dr. *Costea Carmen*, Academia de Studii Economice București
Prof. univ. dr. *Cămășoiu Camelia*, Prorector al Universității Ecologice București
Prof. univ. dr. *Niculescu Nicolae*, Rector al Universității „Petre Andrei” Iași
Prof. univ. dr. *Andronic Bogdan*, Decan al Facultății de Economie, Universitatea „Petre Andrei” Iași
Prof. univ. dr. *Lungu Ion*, Academia de Studii Economice, București
Prof. univ. dr. *Boulescu Mircea*, Universitatea *Spiru Haret*
Prof. univ. dr. *Negruș Mariana*, Universitatea *Spiru Haret*
Prof. univ. dr. *Popescu Constantin*, Academia de Studii Economice București
Prof. univ. dr. *Taşnadi Alexandru*, Academia de Studii Economice București
Prof. univ. dr. *Pistol Luminița*, Universitatea *Spiru Haret*
Prof. univ. dr. *Fusaru Doina*, Universitatea *Spiru Haret*
Prof. univ. dr. *Epure Manuela*, Universitatea *Spiru Haret*
Prof. univ. dr. *Ionescu Cicilia*, Universitatea *Spiru Haret*
Conf. univ. dr. *Șerbulescu Luminița*, Universitatea *Spiru Haret*
Conf. univ. dr. *Vasile Valentina*, Secretar Științific al INCE al Academiei Române
Conf. univ. dr. *Cioponea Mariana-Cristina*, Universitatea *Spiru Haret*
Conf. univ. dr. *Părălăușă Nedelea Chira*, Universitatea *Spiru Haret*
Conf. univ. dr. *Gherasim Zenovic*, Universitatea *Spiru Haret*
Conf. univ. dr. *Ionescu Luminița*, Universitatea *Spiru Haret*
Conf. univ. dr. *Dobrin Marinică*, Universitatea *Spiru Haret*
Lector univ. dr. *Firică Camelia*, Universitatea din Zagreb, Croația
Lector univ. drd. *Vasilescu Ruxandra*, Universitatea *Spiru Haret*

Secretariat: Asist. univ. drd. *Petronela Iuliana Geangu* – secretar șef, Universitatea *Spiru Haret*

Prof. univ. dr. *Mariana Elena Balu*, Universitatea *Spiru Haret*

Lector univ. drd. *Daniel Adrian Gârdan*, Universitatea *Spiru Haret*

Conf. univ. dr. *Claudia Baicu*, Universitatea *Spiru Haret*

© Editura Fundației *România de Măine*, 2008

ISSN: 1582-8336

Reproducerea integrală sau fragmentară, prin orice formă și prin orice mijloace tehnice, este strict interzisă și se pedepsește conform legii.

Răspunderea pentru conținutul și originalitatea textului revine exclusiv autorului/autorilor.

CUPRINS

I. PROBLEME ECONOMICE TEORETICE

Ciotei, Alin, <i>Finanțarea protecției mediului din perspectiva dezvoltării durabile</i>	11
Tascovici, Daliana Ecaterina; Isbășoiu, Eliza Consuela, <i>Inteligența economică în societatea economică contemporană</i>	19
Iordache, Floarea, <i>Aspecte privind influența evoluției ratei dobânzii asupra deciziei de finanțare</i>	23
Răgălie, Ștefan; Bozga, Raluca, <i>Creșterea eficienței în producerea combustibililor regenerabili</i>	29
Florian, Violeta, <i>Rețelele sociale – factori de multiplicare a firmelor rurale?</i>	39
Dragomir, Robert Gabriel, <i>Necesitatea realizării de proiecte în domeniul IT & C, în conformitate cu Axa III – „Tehnologia în formații și comunicări pentru sectoarele private și publice”</i>	45
Popa, Cristina Liliana, <i>Noțiuni și teorii generale despre resursele umane</i>	51
Toderoiu, Filon, <i>Contextul macroeconomic al firmei în România – puncte de referință, evoluții și câteva evaluări viitoare</i>	57
Zorzoliu, Raluca, <i>Noi oportunități pentru tinerii din mediul rural</i>	63
Șerbulescu, Luminița, <i>Globalizarea fenomenelor de recunoaștere a interdependențelor dintre mediu și dezvoltare</i>	69
Vărgă, Anca, <i>Creșterea competitivității prin e-marketing</i>	75

II. ECONOMIE REGIONALĂ

Chitea, Lorena, <i>Diversificarea locală a mediului de afaceri – regiunea nord-est – studiu de caz, județul Botoșani</i>	85
Alexandru, Maria, <i>Consolidarea mediului de afaceri regional și local în România – axa prioritară a programului operațional regional</i>	91
Chitea, Mihai, <i>Importanța infrastructurii pentru mediul de afaceri – regiunea nord-est – studiu de caz, județul Botoșani</i>	97
Roșu, Elisabeta, <i>Constrângeri și oportunități ecologice pentru dezvoltarea sectorului privat – factori restrictivi ai dezvoltării. Studiu de caz, județul Botoșani</i>	101
Rusu, Mărioara, <i>Potențialul zonei rurale de dezvoltare a întreprinderilor mici și mijlocii</i>	111
Tudor, Monica, <i>Relația dintre distribuția teritorială a IMM-urilor și dezvoltarea regională</i>	117

III. FINANȚE-BĂNCI

Dascălu, Elena Doina; Moroșan, Iosefina, <i>Implicarea sistemului bancar în finanțarea societăților comerciale</i>	127
Glod, Alina Georgeta; Lupu, Iulia; Milea, Camelia, <i>JEREMIE – o nouă oportunitate de finanțare a IMM-urilor</i>	135
Zărnescu, Odi Mihaela; Avram, Laurenția, <i>Rolul sistemului bancar în finanțarea firmei la nivel local</i>	141
Moroșan, Iosefina; Dascălu, Elena Doina, <i>Perspective macroeconomice, monetare, fiscale și bugetare datorate integrării României în structurile economice europene</i>	147
Preda, Bogdan, <i>Costurile și eficiența politicilor de combatere a criminalității economico-financiare</i>	153
Preda, Bianca Florentina, <i>Compensarea bancară în România și rolul băncilor în procesul de compensare</i>	159
Văduva, Liliana Marinela, <i>Metodologia elaborării proiectelor cu finanțare nerambursabilă</i>	165
Pădurean, Elena, <i>Câteva aspecte legate de fiscalitate și ale implicațiilor determinate de aceasta</i>	169

IV. ECONOMIE EUROPEANĂ

Bucur, Carmen, <i>Fondul european agricol pentru dezvoltarea rurală – sursă a finanțării sectorului agricol și silvic în România</i>	175
Lupu, Iulia; Milea, Camelia; Glod, Alina Georgeta, <i>Provocarea listării companiilor românești la Bursa de Valori Europeană</i>	181
Porfir, Lia Elena, <i>Programele comunitare – instrumente financiare de implementare a politicilor Uniunii Europene în contextul globalizării</i>	187
Stoica, Ana-Maria, <i>Firmele competitive, parte integrantă a Uniunii Europene</i>	193
Geamănu, Marinela, <i>Instrumentele structurale ale Uniunii Europene</i>	199
Uță, Cristian, <i>Dileme privind necesitatea unei piețe a forței de muncă europene mai flexibile</i>	203

V. MANAGEMENT

Nica, Dumitru, <i>Unele exigențe privind întocmirea documentației referitoare la planul operațional și de management pentru obținerea de către IMM-uri de finanțări bancare sau din fonduri europene</i>	213
Mareș, Daniel Marius; Mareș, Valerica; Ilincuță, Lucian Dorel, <i>Calitatea sistemelor IT și managementul datelor electronice</i>	221
Andronie, Maria, <i>Managementul costurilor proiectelor. Costul proiectului</i>	227

CONTENTS

I. THEORETICAL ECONOMIC ISSUES

Ciotei, Alin, <i>Financing the environment protection from the point of view of sustainable development</i>	11
Tascovici, Daliana Ecaterina; Isbăsoiu, Eliza Consuela, <i>The economic intelligence in the contemporary economic society</i>	19
Iordache, Floarea, <i>Aspects of the effects of the interest rate evolution on the financing decision</i>	23
Răgălie, Ștefan; Bozga, Raluca, <i>Efficiency enhancement in producing regenerable fuel</i>	29
Florian, Violeta, <i>The social networks – multiplying factor of rural firms?</i>	39
Dragomir, Robert Gabriel, <i>The need for project realization in the IT&C domain, in conformity with Axis III – „The technology of information and communication for the private and public sectors”</i>	45
Popa, Cristina Liliana, <i>General notions and theories on human resources</i>	51
Toderoiu, Filon, <i>The macroeconomic context of the firm in Romania – benchmarks, evolutions and certain prospective evaluations</i>	57
Zorzolui, Raluca, <i>New opportunities for the rural young people</i>	63
Șerbulescu, Luminița, <i>Globalization of the phenomena of environment and development interdependence recognition</i>	69
Vărgă, Anca, <i>Improving competence through e-marketing</i>	75

II. REGIONAL ECONOMY

Chitea, Lorena, <i>The local diversification of business environment – the North East region – a case study in Botoșani County</i>	85
Alexandru, Maria, <i>Consolidation of the regional and local business environment in Romania – priority axe of the regional operational programme</i>	91
Chitea, Mihai, <i>The importance of infrastructure for the business environment – North East region – a case study in Botoșani County</i>	97
Roșu, Elisabet, <i>Ecologic constraints and opportunities for the private sector development – restrictive factor to development. Case study, Botoșani County</i>	101
Rusu, Mărioara, <i>Rural area potential for the development of the small and medium-sized enterprises</i>	111
Tudor, Monica, <i>The relation between the territorial distribution of SMEs and regional development</i>	117

III. FINANCE-BANKING

Dascălu, Elena Doina; Moroșan, Iosefina, <i>The involvement of the banking system in the company financing</i>	127
Glod, Alina Georgeta; Lupu, Iulia; Milea, Camelia, <i>JEREMIE – a new opportunity for SME’s financing</i>	135
Zărnescu, Odi Mihaela; Avram, Laurenția, <i>The role of the banking system in financing the firm at a local level</i>	141
Moroșan, Iosefina; Dascălu, Elena Doina, <i>Macroeconomic, monetary, fiscal and budgetary perspectives due to Romania’s integration in the European Economic Structures</i>	147
Preda, Bogdan, <i>The costs and the efficiency of the politics of fighting against the economic and financial crime</i>	153
Preda, Bianca Florentina, <i>The banking compensation in Romania and the banks’ role in the compensation process</i>	159
Văduva, Liliana Marinela, <i>The methodology of elaborating projects with non-reimbursable finance</i>	165
Pădurean, Elena, <i>A few aspects related to fiscality and the derived implications</i>	169

IV. EUROPEAN ECONOMY

Bucur, Carmen, <i>European Agricultural Fund for Rural Development – financing source of the agricultural and forestry sector in Romania</i>	175
Lupu, Iulia; Milea, Camelia; Glod, Alina Georgeta, <i>The challenge of listing Romanian companies on the European Stock Exchanges</i>	181
Porfir, Lia Elena, <i>Community programs – financial instruments of implementation of the EU policies in the context of globalization</i>	187
Stoica, Ana-Maria, <i>Competitive companies as a part of the European Union integration</i>	193
Geamănu, Marinela, <i>The structural instruments of the European Union</i>	199
Uță, Cristian, <i>Questioning the need for a more flexible European labor market</i>	203

V. MANAGEMENT

Nica, Dumitru, <i>A few requirements on the elaboration of the documentation related to the operational and management plan to obtain by the SMEs of bank financing or European funds</i>	213
Mareș, Daniel Marius; Mareș, Valerica; Ilincuță, Lucian Dorel, <i>Quality of IT systems and management of electronic data</i>	221
Andronie, Maria, <i>Projects cost management. Project’s cost</i>	227

TABLE DES MATIÈRES

I. ASPECTS ÉCONOMIQUES THÉORIQUES

Ciotei, Alin, <i>Le financement de la protection de l'environnement dans la perspective du développement durable</i>	11
Tascovici, Daliana Ecaterina; Isbășoiu, Eliza Consuela, <i>L'intelligence économique dans la société économique contemporaine</i>	19
Iordache, Floarea, <i>Quelques aspects sur l'influence de l'évolution du taux d'intérêt sur la décision de financement</i>	23
Răgălie, Ștefan; Bozga, Raluca, <i>L'amplification de l'efficacité dans la production des carburants régénérables</i>	29
Florian, Violeta, <i>Les réseaux sociales – un facteur multiplicateur des compagnies rurales?</i>	39
Dragomir, Robert Gabriel, <i>La nécessité de réaliser des projets dans le domaine de IT&C conformément à Axa III</i>	45
Popa, Cristina Liliana, <i>Concepts et théories sur le capital humain</i>	51
Toderoiu, Filon, <i>Le contexte macroéconomique de la compagnie en Roumanie – benchmarks, évolutions et certains évaluations possibles</i>	57
Zorzoliu, Raluca, <i>Nouvelles opportunités pour les jeunes du milieu rural</i>	63
Șerbulescu, Luminița, <i>La globalisation des phénomènes de reconnaissance des interdépendances entre l'environnement et le développement</i>	69
Vărgă, Anca, <i>L'augmentation de la concurrence par e-marketing</i>	75

II. ÉCONOMIE RÉGIONALE

Chitea, Lorena, <i>La diversification locale du milieu des affaires – Région Nord-Est – étude de cas dans le département de Botosani</i>	85
Alexandru, Maria, <i>La consolidation du milieu des affaires régional et locale en Roumanie – l'axe prioritaire du programme opérationnel régional</i>	91
Chitea, Mihai, <i>L'Importance de l'infrastructure pour le milieu des affaires – Région Nord-Est – étude de cas dans le département de Botosani</i>	97
Roșu, Elisabeta, <i>Opportunités et restrictions écologiques pour le développement du secteur privé – un facteur restrictif du développement, étude de cas, le département de Botosani</i>	101
Rusu, Mărioara, <i>Le potentiel des zones rurales dans les processus de développement des entreprises petites et moyennes</i>	111
Tudor, Monica, <i>Le rapport entre la concentration territoriale des EPMS et développement régional</i>	117

III. FINANCES-BANQUES

Dascălu, Elena Doina; Moroşan, Iosefina, <i>La participation du système bancaire dans le financement des sociétés commerciales</i>	127
Glod, Alina Georgeta; Lupu, Iulia; Milea, Camelia, <i>JEREMIE – une nouvelle opportunité de financement des EPMS</i>	135
Zărnescu, Odi Mihaela; Avram, Laurenţia, <i>Le rôle du système bancaire dans le financement de la compagnie au niveau local</i>	141
Moroşan, Iosefina; Dascălu, Elena Doina, <i>Les perspectives macroéconomiques, monétaires, fiscales et budgétaires dans le contexte de l'intégration de la Roumanie dans les structures économiques européennes</i>	147
Preda, Bogdan, <i>Les coûts et l'efficacité des politiques de la lutte contre la criminalité économique et financière</i>	153
Preda, Bianca Florentina, <i>La compensation interbancaire en Roumanie et le rôle des banques dans le processus de compensation</i>	159
Văduva, Liliana Marinela, <i>La méthodologie de l'élaboration des projets au financement non-ramboursable</i>	165
Pădurean, Elena, <i>Quelques aspects liés à la fiscalité et des implications déterminées par celle-ci</i>	169

IV. ÉCONOMIE EUROPÉENNE

Bucur, Carmen, <i>Le fonds européen agricole pour développement rural – une source de financement du secteur agricole et de la sylviculture en Roumanie</i>	175
Lupu, Iulia; Milea, Camelia; Glod, Alina Georgeta, <i>L'inscription des compagnies roumaines aux Bourses Européennes – avantages et désavantages</i>	181
Porfir, Lia Elena, <i>Les programmes communautaires – Les instruments financiers d'implémentation des politiques de l'Union Européenne dans le contexte de la globalisation</i>	187
Stoica, Ana-Maria, <i>Les compagnies compétitives – une partie intégrante de l'Union Européenne</i>	193
Geamănu, Marinela, <i>Les instruments structureaux de l'Union Européenne</i>	199
Uţă, Cristian, <i>La rigidité de la force de travail européenne – contrainte pour le développement économique?</i>	203

V. MANAGEMENT

Nica, Dumitru, <i>Exigences pour les EPMS sur l'élaboration du plan opérationnel et de management pour obtenir des financements bancaires ou des fonds européens</i>	213
Mareş, Daniel Marius; Mareş, Valerica; Ilincuţă, Lucian Dorel, <i>La qualité des systèmes informatiques et le management des données électroniques</i>	221
Andronie, Maria, <i>Le management des couts des projets. Le cout de projet</i>	227

**I. PROBLEME ECONOMICE
TEORETICE**

FINANȚAREA PROTECȚIEI MEDIULUI DIN PERSPECTIVA DEZVOLTĂRII DURABILE

Lector univ. drd. **CIOTEI, Alin**
Facultatea de Finanțe și Contabilitate, Câmpulung Muscel
Universitatea Spiru Haret

Abstract

Financing the environment protection from the point of view of sustainable development

As we know, the environment protection is one of the major concerns for the public authorities and economic agents, but it is a very important problem for researchers in their scientific discussions. In the following study, the authors will try to point out some conceptual aspects of the environment protection by two analysis programs. One of this two plans is about the traditional approach or conventional approach and the second plan is about the non-conventional approach. The second part of this work refers to the financial instruments and technics of the environment protection and the most important projects of the financial institutions from Europe for Romania.

Key-words: *environment protection, sustainable development, traditional approach, non-conventional approach, structural instruments, financial sources*

1. Protecția mediului – componentă de bază a dezvoltării durabile

1.1. Abordarea tradițională (convențională)

Punctul de plecare îl constituie considerarea sistemului de referință conceptual al dezvoltării durabile, „...un proces de schimbare prin care exploatarea resurselor, orientarea investițiilor, a schimbărilor tehnologice și instituționale se găsesc în armonie și întăresc potențialul actual și viitor al satisfacerii nevoilor omului”.

În cadrul acestei abordări, protecția mediului evidențiază o serie de particularități atât generale, cât și particulare.

La un nivel general, se evidențiază unele aspecte cum ar fi:

* aspecte conceptuale: protecția mediului înseamnă cu mult mai mult decât simple aspecte „cantitativ-valorice” ale managementului integrat aferent ecosistemelor care asigură climatul propice vieții umane, dar și aspecte „calitativ-relaționale”, circumscrise relației biunivoce dintre mediul natural, pe de-o parte, și mediul artificial (economic, social, cultural-educațional), pe de altă parte, în care se manifestă comunitatea de oameni prin acțiune și aspirație;

* aspecte istorice: manifestarea ideii de „civilizație” sau de „conștiință a civilizației” întâlnește la mai toate civilizațiile lumii antice legate de transmiterea de generații a modului existențial și axiologic privind raporturile dintre dezvoltarea economică și creșterea popula-

ției, precum și privitor la interdependențele biunivoc stabilite între utilizarea resurselor și funcționarea durabilă a ecosistemelor;

* aspecte informațional-cognitive, prin considerarea triadei societatea agrară-societatea industrială-societatea cunoașterii, în care se remarcă un proces de reintegrare a omului social cu mediul natural în contextul societății cunoașterii, a noii economii și dezvoltării durabile, cu accent deosebit pus pe protecția mediului ambiental;

* aspecte etico-principiale: prin considerarea principiilor din fizica termodinamică – conservarea energiei și, respectiv, entropia –, a faptului că resursele nu sunt regenerabile, iar epuizarea lor este sigură, precum și a principiilor fundamentale aferente dezvoltării durabile (principiul utilității – generațiile viitoare nu primesc doar stocul de capital, ci și învățăminte, experiențe de comportament cu adevărat utile; principiul entropiei – ca fluxuri de energie între mediul natural și mediul social uman), protecția mediului capătă noi valențe.

Prin intermediul comunității umane durabile – care pune în practică principiile dezvoltării durabile – protecția mediului se manifestă atât prin conservarea propriu-zisă a funcționalității ecosistemelor (sens strict), cât și prin interacțiunea mediu natural-mediul artificial, prin sintagma stoc de capital versus flux de capital (sens larg).

Prin considerarea particularităților bunurilor economice publice și private în contextul dezvoltării durabile, s-a ajuns la conceptul unei terțe categorii de bunuri ce necesită a fi luate în considerare – bunurile ecologice, a căror comensurare implică o analiză a costurilor și beneficiilor, implicând aspecte instrumentale. În acest cadru, analiza monetară cost-beneficiu aplicată protecției mediului a fost ilustrată prin lucrările de pionierat ce au apărut în Marea Britanie, o dată cu înființarea „Comisiei Riskill” (la sfârșitul anilor '60) pentru construirea celui de-al treilea aeroport din Londra, sau în lucrări sistematizate de D. Pearce în numeroase publicații. În Statele Unite, Ciawson și Knetsch (1969) deschid direcția valorificării resurselor naturale, urmați de alții din această țară și din Scandinavia (P. Bohm, Stand etc.). Acest lucru a fost înlesnit de lucrările despre efectele ireversibile și rata de actualizare (în special în Statele Unite, Franța și Marea Britanie), de cercetările asupra contabilității patrimoniale și a indicatorilor mediului înconjurător.

La rândul lor, aspectele instituționale ale protecției mediului ar putea face referire la cadrul general specific instituțiilor oficiale și neoficiale, al celor care au suport legislativ, reglementativ, constituțional și, respectiv, cele care apar ca rezultat al relațiilor convențiilor, regulilor neoficiale stabilite între oameni prin rețeaua socială.

În esență, ca urmare a manifestării eșecului piețelor, dar și a eșecului statului, se consideră că instituțiile pot constitui un posibil liant între stat, piață și societatea civilă.

1.2. *Abordarea de perspectivă (nonconvențională)*

În acest cadru, perspectiva nonconvențională a protecției mediului încearcă să ilustreze așa-numita abordare în rețea.

Astfel, după cum menționează cercetătorul Gert Westermann, din punctul de vedere al cercetării propriu-zise, abordarea în rețea se constituie o posibilă a treia cale constructivă de cercetare, prin utilizarea conceptului rețelelor neurale, o interfață între cercetarea empirică și cea raționalistă,

În acest cadru, abordarea în rețea a protecției mediului ar putea releva două accepțiuni:

1. **Accepțiunea teoretică** ar putea fi ilustrată, de exemplu, prin cercetările întreprinse de către cercetătorii M. Qizilbash, W.M. Lafferty și E. Hovden.

În esență, în acest prim demers, de pionierat, ei au sugerat cincisprezece posibile noduri rețelizate prin integrarea protecției mediului cu dezvoltarea durabilă, precum și a

semnificației acestora (numericul – relevant prin cantitate; spațialul – înțeles prin extensie spațială, proximitate; cinematica – prin mișcare; fizica – prin masă, energie; biologicul – ca bios, vitalitate.

2. La rândul său, **accepțiunea practică** face trimitere la diferitele accepțiuni ale noțiunii rețelei.

Conform științelor sociale, se pot distinge mai multe teorii:

- *Funcționalismul structurat* pune accent pe factorii specifici care formează baza repetițiilor de relații sociale și ia în considerare aspectele formale și informale ale organizațiilor.

- *Teoria schimburilor* se concentrează asupra conținutului relațiilor între indivizi, încearcă să definească condițiile optime de schimb între diferiți actori.

- *Teoria rolului* definește organizațiile ca sisteme de roluri/funcții; organizațiile sunt văzute ca „o plasă de pescuit” ale cărei noduri sunt diferite funcții îndeplinite de diferite organizații.

- *Teoria interorganizațională*, în care „rețeaua” este un cuvânt-cheie; distinge două modele:

- a) modelul sistem: pornește de la structura socială curentă cu toți actorii și funcțiile lor;

- b) modelul grup/partinic: pornește de la interesele și acțiunile diferiților actori.

2. Instrumente și tehnici de finanțare a protecției mediului în perspectiva dezvoltării durabile

Prin *însuși* caracterul ei, dezvoltarea durabilă reprezintă nevoia de responsabilizare și educație pentru protecția mediului, iar acest aspect este reflectat de evoluția politicii comunitare în ultimii ani, politică marcată de trecerea de la o abordare bazată pe constrângere și sancțiune la una mai flexibilă, bazată pe stimulente. Astfel, se acționează în direcția unei abordări voluntare, în scopul de a promova această responsabilizare față de mediu și de a încuraja utilizarea sistemelor de management al mediului. Politica de mediu nu acționează independent, ci reflectă interesul societății civile în această direcție, manifestat prin crearea a numeroase mișcări și organizații de mediu. Nu trebuie însă uitate nici reținerea și inerția care se manifestă atunci când obiectivele de mediu par a limita competitivitatea industrială și creșterea economică; însă acest aspect nu face decât să sublinieze o dată în plus nevoia unei abordări concertate la nivel european și necesitatea existenței unei politici de mediu active și integrate, capabile să răspundă provocărilor care apar în plan economic.

Cerințele de bază ale politicilor de mediu din România sunt reprezentate de asigurarea unui mediu curat pentru sănătatea locuitorilor țării, întreruperea cercului vicios al sărăciei și deteriorării mediului, asigurarea unei creșteri economice regenerative și inovative, spre binele generațiilor actuale și viitoare, și armonizarea legislației specifice de mediu cu cea a Uniunii Europene.

Problematica diversă a protecției mediului în contextul dezvoltării durabile se concentrează în România atât pe prevenirea, cât și pe combaterea fenomenelor de poluare inerente unor activități umane în stadiul actual, asimilarea, adaptarea și aplicarea cerințelor de mediu în conformitate cu cerințele Uniunii Europene, realizarea unor proiecte internaționale comune pentru valorificarea potențialului Dunării și Mării Negre, pentru protejarea biodiversității și a zonelor umede, monitorizarea calității factorilor de mediu, a efectelor fenomenelor ecologice de anvergură globală, soluționarea unor probleme acute, cum sunt cele ale diminuării și valorificării deșeurilor și ecologizării agriculturii, promovarea tehnologiilor curate, transformarea așezărilor umane în localități durabile.

Finanțarea proiectelor de investiții de mediu reprezintă pentru România un sector nou, în curs de dezvoltare. Apreciem că principalii factori care stimulează nevoia de investiții de mediu pot fi următorii: aderarea României la Uniunea Europeană, privatizarea industriei care va determina o urmărire severă a aplicării legislației de mediu, dar și limitarea accesului la subvenții de la bugetul de stat, implementarea în întreprinderi a sistemelor de management de mediu etc.

Activitatea de investiții în domeniul protecției mediului se desfășoară în cadrul unor programe prioritare, ce au drept scop atingerea unor obiective cu privire la:

- apărarea împotriva inundațiilor, înlăturarea și reducerea efectelor calamităților naturale provocate de viituri și evitarea pierderilor de vieți omenești;

- amenajarea complexă a bazinelor hidrografice pentru reabilitarea surselor de apă existente și realizarea de noi surse pentru satisfacerea cerințelor de apă pentru populația din zonele deficitare;

- gospodărirea unitară și durabilă a fondului forestier, conservarea și dezvoltarea acestuia ca factor de mediu prin amenajarea bazinelor din fondul silvic, reconstrucția ecologică prin împăduriri în terenuri degradate și crearea de perdele forestiere și lucrări de accesibilizare a fondului forestier prin amenajarea și punerea în siguranță a rețelei de drumuri forestiere;

- protecția mediului constă în investiții de reconstrucție ecologică și conservarea biodiversității factorilor de mediu (amenajări pentru redresarea ecologică a zonelor afectate din Delta Dunării, apărarea litoralului românesc al Mării Negre în sectorul Nord Midia împotriva fenomenelor erozionale deosebit de active, protecția și menținerea calității terapeutice a lacului Techirghiol) și obiective privind dezvoltarea capacității instituționale de mediu (sedii și laboratoare) în vederea armonizării cu cerințele Uniunii Europene.

În perioada 1990-2002 au fost elaborate circa 8.000 de studii și proiecte, din care, pe structură: gospodărirea apelor (37%), studii de asigurare a surselor de apă pentru populație (29%) și pentru obiective cu rol de apărare împotriva inundațiilor (34%).

Datorită faptului că România se confruntă cu problema deșeurilor industriale și menajere care nu au spații corespunzătoare de depozitare, Ministerul Apelor și Protecției Mediului a acționat pentru accelerarea și adoptarea de reglementări legislative, atragerea de investiții, întărirea controlului.

Cea mai mare sursă de fonduri (cu aproape 49%) este reprezentată de venitul anticipat disponibil al populației ce va putea fi cheltuit pentru servicii de mediu (este prețul plătit de populație în contextul internaționalizării costurilor de mediu). Se estimează că acest venit reprezintă 5% din venitul total disponibil al populației. Acesta va reprezenta sursa-cheie pentru achitarea prestării de servicii publice de mediu și ar putea avea o contribuție substanțială la investițiile de mediu.

A doua sursă ca mărime este reprezentată de finanțări prin fonduri nerambursabile acordate de CE în cadrul diferitelor programe ale UE (23% din total).

A treia sursă majoră de finanțare este reprezentată de instituțiile financiare internaționale (16% din total, în special sub formă de împrumuturi pentru investiții). BEI este cea mai mare sursă, având, de asemenea, și cele mai scăzute costuri pentru împrumuturi, urmată de BIRD (cunoscută ca Banca Mondială) și BERD.

Pe locul patru se află bugetele guvernamentale (8% din total, aproximativ jumătate din suma cu care contribuie instituțiile internaționale financiare).

A cincea sursă de finanțare este comunitatea Instituțiilor financiare internaționale și bilaterale (3% din total, în special sub formă de fonduri nerambursabile pentru asistență tehnică și creștere a capacității în vederea unei „bune guvernări de mediu”). Deși sumele rămân mici și nu pot fi alocate pentru investiții, acestea pot avea un efect stimulator

disproporționat, deoarece construirea unei „bune guvernări de mediu” poate încuraja sectorul privat să realizeze investițiile proprii necesare de mediu diminuând necesarul financiar privat și comercial pentru dezvoltarea investițiilor publice de mediu pentru diferite modele de parteneriat public-privat.

O altă sursă de finanțare o reprezintă Fondul de mediu. Resursele fondului sunt în mare parte canalizate către proiecte/achiziționarea de aparatură cu tehnologie nepoluantă și proiecte de gestiune a deșeurilor. Limita maximă de finanțare pentru un proiect este de 1 mil. euro și nu poate reprezenta mai mult de 80% din fondurile totale necesare pentru proiectul respectiv. Restul de 20% din cheltuielile asociate proiectului trebuie să fie finanțate de către solicitant. Împrumuturile se acordă pentru o perioadă de maxim 10 ani și poate fi oferită o perioadă de grație de 1 an la rambursarea capitalului de bază. Dobânzile sunt în general în jur de 10%, adică cu mult sub dobânzile actuale de pe piață, care se situează între de 20-35%.

Investițiile în cadrul unor acorduri de împrumuturi externe sunt realizate prin proiectele:

2.1. *FDSCE (Fondul de Dezvoltare Socială al Consiliului Europei)*

Acordul-cadru de împrumut dintre România și Fondul de Dezvoltare Socială a Consiliului Europei (devenit Banca de Dezvoltare a Consiliului Europei), pentru sprijinirea regiunilor afectate de inundațiile din ultima perioadă, prevede realizarea unui proiect ce constă în executarea unor lucrări structurate în patru componente, astfel:

- *componenta I* – executarea și reexecutarea lucrărilor hidrotehnice pentru protecția împotriva inundațiilor în zonele cu risc mare în România;
- *componenta II* – reconstrucția ecologică și de drumuri forestiere și corecții de torenți;
- *componenta III* – modernizarea dotării laboratoarelor pentru Inspectoratele de Protecție a Mediului, inclusiv dotarea cu laboratoare moderne de intervenție;
- *componenta IV* – crearea unui sistem național de radare.

Costul total al proiectului a fost estimat la 88,8 mil. euro, din care 40 mil. euro împrumut de la Banca de Dezvoltare a Consiliului Europei.

România a devenit, începând cu anul 2000, membră cu drepturi depline (cu excepția dreptului de vot) a Agenției de Mediu și a Rețelei Europene de Informare și Observare a Mediului. Acest fapt a fost posibil deoarece s-a considerat că participarea României la programele și agențiile comunitare este o modalitate de susținere a strategiei de preaderare a țărilor centrale și est-europene la Uniunea Europeană.

Din punct de vedere financiar, contribuția României este de 374.000 euro în primul an de participare, de 472.000 euro pentru cel de-al doilea an și de 517.000 euro în anul al treilea de participare.

Începând cu cel de-al patrulea an, contribuția României este de 517.000 euro, sumă ce va fi suportată din bugetul de stat.

Din cele prezentate, se poate spune că România face eforturi de aliniere la cerințele Uniunii Europene, înregistrând și succese, pe baza cărora se acordă unele drepturi, dar și obligații. Rămâne de văzut dacă România va putea răspunde tuturor cerințelor, mai ales celor legate de încadrarea poluării în anumite limite.

2.2. *Proiecte BERD și BEI*

Banca Europeană de Reconstrucție și Dezvoltare (BERD) și Banca Europeană pentru Investiții (BEI) au fost identificate de MAPM ca parteneri pentru furnizarea împrumuturilor cu cofinanțare a programelor Uniunii Europene.

Pentru acordarea împrumuturilor, BEI necesită garanții de stat.

Contractul de finanțare dintre România și BEI are în vedere finanțarea proiectului de reconstrucție pentru eliminarea efectelor inundațiilor, prevede realizarea unui proiect în scopul reconstruirii infrastructurii afectate de inundațiile din ultimii ani, precum și pentru realizarea lucrărilor de prevenire a inundațiilor pe teritoriul României.

Costul total al proiectului a fost estimat la 167,2 milioane euro, din care 110 mil. euro împrumut de la BEI.

Pe lângă fondurile acordate de Uniunea Europeană, *Global Environment Facility* (GEF) este un donator internațional major, care oferă granturi României. Numeroase proiecte, în principal în zonele de mare interes, de biodiversitate și în apele internaționale, au fost implementate, în principal, prin Banca Mondială. În perioada dintre 1998 și 2000, Ministerul Mediului și Gospodăririi Apelor a administrat proiecte GEF în valoare de 15 mil. de dolari.

Programul urmărește să stabilească parteneriate cu companii sau primării din SUA. Suma de 25 milioane dolari SUA, ce urmează a fi plătită în 5 ani, a fost pusă la dispoziția mai multor țări centrale și est-europene.

În România, în cadrul *asistenței acordate de GEF/Banca Mondială*, se desfășoară următoarele proiecte:

- *controlul poluării în agricultură*, în valoare de 11 milioane USD, din care 5,5 milioane cofinanțare, proiect lansat în martie 2003 și finalizat în 2007;
- *managementul conservării biodiversității* în România, în valoare de 8,8 milioane USD, din care grant GEF 5,5 milioane USD;
- *conservarea și gestionarea stepei și ecosistemului balcanic din munții Măcinului*: valoarea fazei de pregătire este de 35.115 USD, din care 23.970 USD finanțare GEF. Se estimează ca valoarea totală a proiectului final să fie de 1,4 milioane USD, din care cofinanțare parteneri locali 0,6 milioane USD;
- elaborarea Planului național de implementare a cerințelor Convenției de la Stockholm;
- sistemul informațional-decizional integrat în cadrul dezastrelor provocate de ape, în valoare de 46 milioane USD, credit contactat cu Banca Mondială.

3. Finanțarea protecției mediului în contextul integrării României în structurile Uniunii Europene

Sursele de finanțare însumează disponibilitatea potențială a resurselor financiare pentru conformarea cu *acquis*-ul de mediu al Uniunii Europene începând din 2006. Acestea sunt bazate pe cifre anunțate/alocate de către instituțiile relevante – programele Uniunii Europene, bugetul de stat sau bugetele locale.

Ajutoarele financiare nerambursabile pot fi folosite pentru investiție, operare sau administrare. Împrumuturile vor fi folosite mai ales pentru investiții, dar trebuie să fie rambursate din taxele utilizatorilor și din alte venituri sau taxe de mediu.

Capacitatea de a obține și de a rambursa noi împrumuturi internaționale pentru investiții de mediu va fi determinată de nivelul capitalului care poate fi colectat la nivel local, care, la rândul său, depinde de excesul de venituri peste costul operării serviciilor de mediu.

Deși România va trebui să maximizeze utilizarea fondurilor nerambursabile pe viitor, aceasta va trebui să promoveze, în egală măsură, deciziile de investire cu eficiența economică ale inițiatorilor de proiecte, în special ale municipalităților, care sunt beneficiarii finali ai proiectelor de apă/ape uzate și deșeuri solide. Chiar dacă taxele de utilizare și

bugetul de stat pot fi suficiente pentru a asigura recuperarea costurilor pe termen lung, sunt necesare trei surse-cheie de finanțare care să asigure finanțarea pe termen lung:

1) împrumuturi de la instituțiile financiare internaționale, dacă valoarea raportului de acoperire a datoriei (venit net înainte de amortizarea investiției/plata datoriei inclusiv dobânzi și rambursarea capitalului) este pozitivă;

2) fonduri nerambursabile din partea Comunității Europene și din alte surse care să suplimenteze efortul financiar intern (respectiv finanțarea nerambursabilă să se adauge, nu să înlocuiască cheltuielile statului membru);

3) participarea sectorului privat prin parteneriat public-privat ce poate contribui cu capital (social), cu condiția ca proiectul să recupereze costul capitalului plus un profit.

Optimizarea combinației de finanțări depinde de o serie de reguli de natură politică (cum ar fi, împrumut înainte finanțării nerambursabile sau vice-versa, plafon de suportabilitate pe gospodării etc.). Eficiența financiară a investiției alese va trebui să rămână un imperativ critic. Mobilizarea surselor de finanțare depinde de condiții financiare strict legate de fiecare sursă, în plus, datorită capacității în prezent limitate a beneficiarilor de a plăti integral costul serviciilor, aceste surse sunt interrelaționate. De exemplu, cofinanțarea din împrumuturi la IR va fi disponibilă și suportabilă numai dacă sunt incluse finanțări nerambursabile semnificative.

România a demarat procesul de transpunere și implementare a *acquis*-ului Uniunii Europene privind protecția mediului prin deschiderea negocierilor la Capitolul 22 – *Protecția mediului* – la data de 21 martie 2002. Ministerul Mediului și Gospodăririi Apelor (MMGA) din România a încheiat negocierile la Capitolul 22 în noiembrie 2004.

Ministerul Mediului și Gospodăririi Apelor, sub coordonarea Ministerului Finanțelor Publice și în colaborare cu instituțiile publice centrale și locale și cu alți parteneri implicați în acest domeniu, a elaborat Planul operațional sectorial de mediu (POS Mediu). Acesta este strâns corelat cu obiectivele naționale strategice prevăzute în Planul național de dezvoltare (PND) și se bazează pe principiile și practicile Uniunii Europene. Astfel, corelarea cu politicile comunitare este reflectată în următoarele documente: al 6-lea Program de acțiune pentru mediu: Strategia europeană de dezvoltare durabilă; Liniile directoare strategice pentru politica de coeziune 2007-2013; Regulamentele UE privind fondurile structurale și de coeziune.

În același timp, programul se bazează și pe obiectivele și prioritățile strategice formulate în strategiile/documentele naționale: Documentul de poziție complementar pentru capitolul 22 – Mediu – planurile de implementare aferente; Strategia de dezvoltare durabilă a României – orizont 2025; Strategia națională de gestiune a deșeurilor; Planul național de gestionare a deșeurilor și Planurile regionale de gestionare a deșeurilor; Strategia națională de protecție împotriva inundațiilor; Strategia națională de protecție a atmosferei.

Obiectivul principal al POS Mediu constă în reducerea decalajului existent între Uniunea Europeană și România cu privire la infrastructura de mediu atât din punct de vedere cantitativ, cât și calitativ. Aceasta ar trebui să se concretizeze în servicii publice eficiente, cu luarea în considerare a principiului dezvoltării durabile și a principiului „poluatorul plătește”. Pentru realizarea acestui obiectiv, s-a stabilit realizarea unor obiective intermediare, cu termene bine definite.

În terminologia Uniunii Europene, „instrumentele structurale” cuprind:

- Fondul European pentru Dezvoltare Regională (FEDR);
- Fondul Social European (FSE), cunoscut și sub denumirea de „fonduri structurale”;
- Fondul de Coeziune (FC).

Fondul European pentru Dezvoltare Regională (FEDR) sprijină investițiile, care pot fi împărțite în două categorii generale:

- investiții în diferite tipuri de infrastructură, premise pentru noi afaceri, dezvoltarea turismului, regenerarea urbană, unități medicale, unități de învățământ, îmbunătățirea calității mediului, precum și dezvoltarea rețelelor rurale și regionale de transport;

- investiții de tip sprijin financiar și consultanță pentru IMM-uri, cercetare și dezvoltare, inițiative de transfer tehnologic, întărirea capacității instituționale la nivel local etc.

Fondul Social European (FSE), cunoscut și sub denumirea de „fonduri structurale”, sprijină o gamă largă de investiții în dezvoltarea resurselor umane și în formare, în conformitate cu Strategia europeană de ocupare a forței de muncă, cu accent pe:

- integrarea în muncă pentru șomeri, prin formarea profesională și diverse măsuri privind piața muncii;

- sprijinirea întreprinzătorilor și măsuri de îmbunătățire a cunoștințelor și productivității persoanelor angajate;

- acțiuni de incluziune socială pentru persoanele din grupurile marginalizate;

- îmbunătățirea sistemelor de învățământ, inclusiv cel profesional.

Fondul de Coeziune (FC) contribuie la proiecte de infrastructură foarte mari, cum sunt:

- construcția culoarelor transeuropene de transport;

- *investiții la scară largă în sectorul protecției mediului*, următoarele sectoare rămânând prioritare: canalizarea și epurarea apei uzate, alimentarea cu apă, managementul urban, industrial și al deșeurilor solide.

Fondul de Coeziune este disponibil pentru statele membre care au **PIB-ul** mai mic de 90% din nivelul mediu al Uniunii Europene. Este cazul Greciei, Portugaliei, Spaniei și celor 10 noi state membre. După integrare, România și Bulgaria beneficiază, de asemenea, de acest fond.

Programul acoperă perioada 2007-2013, dar obiectivele sale urmăresc nevoile de dezvoltare ale României dincolo de 2013, prin punerea bazelor dezvoltării durabile a investițiilor vizate. POS va contribui la îndeplinirea obligațiilor pe care România le are în sectoarele de mediu, în special în cele mai puțin dezvoltate regiuni ale țării.

Bugetul total al POS Mediu pentru perioada de programare 2007-2013 este de aproximativ 4,900 miliarde euro care reprezintă 27% din sursele financiare ale Planului național de dezvoltare. Din aceștia, 3,960 miliarde euro reprezintă sprijinul comunitar, mai mult de 940 milioane euro provenind din bugetul național. Sursele comunitare sunt asigurate din Fondul de Coeziune și Fondul European pentru Dezvoltare Regională.

BIBLIOGRAFIE

- Bran, F.; Rojanschi V., *Politici și strategii de mediu*, Editura Economică, București, 2002
- Pop, N. (coordonator), *Integrarea financiară și monetară a României în Uniunea Europeană*
- Vădineanu, A., *Dezvoltarea durabilă*, vol. I, Editura Universității, București, 1995
- *Programul Național pentru Protecția Mediului*, M.A.P.P.M., ICIM, București, 1998
- www.protecțiamediului.org
- www.apmbm.ro
- www.icim.ro

THE ECONOMIC INTELLIGENCE IN THE CONTEMPORARY ECONOMIC SOCIETY

Asist. univ. drd. **TASCOVICI, Daliana Ecaterina**,
Facultatea de Contabilitate și Finanțe, Câmpulung Muscel,
Universitatea *Spiru Haret*

Asist. univ. drd. **ISBĂȘOIU, Eliza Consuela**,
Facultatea de Contabilitate și Finanțe, Câmpulung Muscel,
Universitatea *Spiru Haret*

Abstract

The modern informational society promotes methods and models of the rational management which guide the economic agents to obtain performances. The intellectual capital means a material, knowledge, pieces of information, intellectual property, experience that can be used in order to create wealth. The central idea of all the theories connected to the intellectual capital and society based on knowledge is the fact that the values change their hierarchy: the physical resources moved downwards one step, against the intangible resources which become a more and more important factor for the development and profitability of a business, and not only.

Key-words: *economic intelligence, rational management, economic culture, intellectual capital, resource management*

JEL Classification: O₃₀₀ – Technological Change; Research and Development

The modern informational society promotes methods and models of the rational management which guide the economic agents to obtain performances. The financial reports such as those contained in the statement of profit and loss, the balance sheet, different annexes, etc., include pieces of information about the intellectual capital or the economic culture. These concepts have the genesis in the new knowledge era, they are in the phase of defining and structuring themselves. People consider them being the key of the business success.

Thus, some specialists in this field of activity define the economic culture as being, generally „the thrust degree of the employers against the leadership, the bureaucratic intensity of the organization, the employers proud of belonging to the organization, the involvement of the personnel in the future projects” [4]; others stress the fact that in the information based companies there emerge new management problems, and the application of an economic creation politic imposes the strong implication of the collaborators, that is an organizational environment with a solid culture. [3]

The intellectual capital means a material, knowledge, pieces of information, intellectual property, experience that can be used in order to create wealth. Some specialists (Stewart, P., 1998) design knowledge that can be transformed into valor (Edvinsson, L., 1996), pieces of knowledge and the capacity of knowing of a social group, such as an

organization, an intellectual community or a professional association (Mouritsen, J., 2001) and including factors that create valor, these are not indicated into the traditional balance sheet, but offer a significant importance for the long time profitability of a firm. “The Intellectual Capital is the coin of the new millennium. Its wise use is the success key in the knowledge era” (Nick Bontis, Manager, The Research Institute of the Intellectual Capital). That is why it can be seen as a hidden valor of an organization, up ’till now immeasurable. [2]

In the Peter Drucker’s vision, others will be the success factors: “The traditional factors of production, land, labor and capital have not disappeared. But they became secondary. Knowledge became the sole resource really relevant, these days. The new economy requires a rethinking of the theory of the production factors. Knowledge becomes the essential component for the contemporary social and economic system”. [5]

The central idea of all the theories connected to the intellectual capital and society based on knowledge is the fact that the values change their hierarchy: the physical resources moved downwards one step, against the intangible resources which become a more and more important factor for the development and profitability of a business, and not only. [5]

The explanation for the interest in defining and developing the concept of intellectual capital can be found also in the influence of the Japanese contemporary management which consider that the success of a firm is tightly connected to the revaluation of every worker intelligence, against the Taylor’s management model where the accent is laid on the work rules which transform the employer in a production robot.

Knowledge, against work, land and capital, is an asset which appreciates itself by usage. The more are used, the more efficient and effective the pieces of knowledge become. Karl Erick Sveiby considers that in the new economy, knowledge has four characteristics: is tacit, is action oriented, is based on rules, modifies continuously. [5]

At the same time, the company of the future is seen as a complex mechanism in which determinant mutations are produced on the performances, such as:

- the essential orientation of the offer to satisfying the market request;
- adaptability based on a permanent innovation;
- intern structures which led to increased flexibility in the organization;
- the minimizing of the number of hierarchical levels through diminishing the organizational structures;
- stressing the employees satisfaction and content, so that to work with pleasure and be devoted to the firm, etc. [1, p. 25-27]

In brief, the components of the intellectual capital of an organization are:

- 1) the human capital, characterized by employees competences and abilities, included in the problematic of the human resources management;
- 2) the organizational capital which defines the inner structures of the commercial societies;
- 3) the relational capital, concerning the relations with the third parties: clients, suppliers, investors, banks, etc.

The intellectual capital must not be seen as a present trend, but as a necessity in its reconsidering and assessing.

1. The management of the intellectual capital and of its competences is not given yet the proper importance. Only one third of the investment decisions take into consideration the analysis of the immaterial goods. For example, in the investment management activities, the accent is put on the project elaboration, without taking into consideration the project value, the expected aims. The management of the competences has as premises the practice and theory of Learning Management

The competences management projects and techniques follow:

- the defining of the individual and collective competences;
- the conditions for resources mobilization;
- the defining of a professional appliance. [2, p. 304]

The development of the knowledge and competences management, of the intellectual capital, generally is determined by:

- the practice of the economic intelligence (IE). This can be defined as the actions ensemble, through which the necessary information for the economic agents is researched, remade and distributed through bookkeeping. These actions are legally conducted, with all the protection guarantees, necessary to preserve the informational patrimony of the firm, in the best quality conditions, cost reducing and the shortest time.

They influence the interaction among all the activity levels where the function of economic intelligence is practiced: from the base level (inside of a company), through the intermediary levels (inter professionals, local), up to the national level (strategies established by different decisional centers), transnational level (multinational groups), or international (state influencing strategies). Thus, the economic intelligence is, above all, a collective measure, oriented through the strategic research of the concurrencies advantages. More than a practice or a way of thinking, the economic intelligence is a concept whose theoretical bases are in the course of being defined. The client satisfaction became the aim of all the efforts in every company. In a more and more aggressive economic context, the products and services offer is more and more personalized, aiming at faithful clients;

- profound social mutations: the structure of the working posts change in a collaborative manner, that is the project groups. On the other hand, there are developed contracts with determined period of work, with provisory missions, in a determined period of time, domicile working or temporary workers. The members of such a team must seek for the best solution to fulfill the activity in an asynchrony manner, without meeting physically.

The usage of the collaborative instruments, such as the electronic messages, partitioned data bases, video conferences, assure the distribution and capitalization of the collective knowledge;

- the development of the company culture: the concurrencies advantage of a company is the result of its culture. A company has a decisive advantage against its competitors if it possesses assets that allow it to distinguish on the market place. Generally, this advantage must be durable, it is not easy to be gained, it is neither accessible nor inimitable by other companies (the company fame or the product trade-mark)

2. The Management of Knowledge and Competences structures and reevaluates work in a computer network and relies on the basis of the strategic and tacit development of a company. It leans upon information and communication within the computer networks, groupware, as well as on constituting a piece of collective experience memory, the usage of the intelligent agents, the continuous improvement of the experience, etc. This type of management is mixed up: technology, management and informational management. Thus:

- the technology implies the process of innovation, orientation and valorization of the informational technologies, assures the efficient spreading of the Management of Knowledge and Competences in the companies;

- the management relies on counselors, studies and professional forming, the knowledge transfer, the knowledge and tasks accounting, the personnel recruiting for the new jobs;

- the informational management supposes information research and spreading after three phases of transformation: knowledge content strict necessary to the organization need,

content in the field of the Management of Knowledge and Competences, content and methods for the learning company. [1, p. 26-27]

The direct and indirect economies connected to fluxes and aimed goals can be structured on categories similar to those of the costs:

- time reducing for the processes developed in the company;
- process costs reducing;
- efficient usage of the intellectual assets;
- improvement of the efficiency in exercising the company and managerial functions;
- increasing of the added value, through the company adaptability to the changes;
- obtaining supplementary profits through quality improvement, products higher value and realized services;
- supplementary savings and profits through realizing products, services and process adequate to the market request.

3. The external structures of the intellectual capital refer to organization and spreading out the economic-financial and law relations with the thirds:

- commercial reports with the company clients and suppliers;
- trade mark defining and accounting, that is: trade mark promoting and actions with the thirds, etc.

The new economy must take into consideration such an approach and incorporate these new concepts within the economic science. Many of the modern and full of performance companies change themselves and are no longer interested in maximizing the profits, but in maintaining themselves in the business field, being in competition with other competent companies. Some of them really changed and eliminated the pyramidal type structures. The competitive organizations consider that their employees become more interested in activities that challenge their creativity and affectivity. Knowledge means power and profitability. [5]

BIBLIOGRAPHY

- Paul Tănase Ghiță, Marilena Ghiță, *Firma în economia europeană*, Economica Publishing House, Colecția Prelegeri, nr. 17, 2006, p. 112
- Dumitru Oprean, Victor Bogdan Oprean, *Valorificarea capitalului intelectual*, in „Tribuna Economică”, nr. 31, 2006, pp. 25-27
- Ion Petrescu, *Management general, concepte și aplicații*, Fundația România de Mâine, Publishing House, Bucharest, 2007
- Luiza Puchiu, http://www.abm.ro/articol.php?id_articol=365
- Grigore Silași, *Inteligența economică – armă a războiului global*, Orizonturi Universitare Publishing House, Timișoara, 2000
- Maurice Thevenet, in Alexandru Burtea și Ioan Petroman, *Politici economice de integrare – raționalitatea demersului informațional*, Aura Publishing House, Timișoara, 2004
- http://ro-gateway.ro/node/181669/comfile/download/Lucrare.doc?version_id=187489

ASPECTE PRIVIND INFLUENȚA EVOLUȚIEI RATEI DOBÂNZII ASUPRA DECIZIEI DE FINANȚARE

C.S. 3 IORDACHE, Floarea,
Centrul de Cercetări Financiare și Monetare
„Victor Slăvescu”, București

Abstract

Aspects of the effects of the interest rate evolution on the financing decision

The financing decision, as a core component of a decision of financial policy of a firm is its option to cover its financial needs by loans or share increase. The financing decision refers to getting the funds to cover the daily activity of a firm aiming to the best mix of financing resources.

The interest rate is the price of a loan of 100 monetary units a year or the opportunity cost of a postponing access to the money accepted by the bank. In a different way, the interest rate is the price, in per cent terms, between the present and future value of the money in a period of a year.

Ofen people consider the interest rate to be the credit price.

Understanding all these concepts by a firm is a vital element for both the analyses' success and the decision making process.

We will present some aspects of the effects of the interest rate evolution on the making process of financing decision.

Key-words: *banks, interest, financing decision, interest rate*

În procesul de finanțare a activității firmelor, creditul constituie mijlocul principal de ajustare a resurselor cu nevoile de finanțare.

În practica financiară, operațiilor de finanțare pe termen scurt le este rezervată expresia „operații de credit”, iar operațiile de finanțare pe termen mediu și lung sunt cunoscute ca „operații financiare”¹.

Costul creditelor reprezintă, pentru firmă, un criteriu deosebit de important în procesul de selectare a tipului de credite pe termen scurt sau pe termen mediu și lung. Decizia optimă de procurare a capitalurilor în funcție de cost este o decizie financiară fundamentală pentru strategia firmei.

Prețul creditului utilizat de firmă este tocmai *dobânda* care reprezintă de fapt interesul ce stă la baza oricărei operațiuni de credit. Acesta este un principiu general ce stă la baza operațiunilor de credit efectuate de băncile comerciale.

Alte principii generale se referă la:

- credibilitatea firmei fără de care nu poate exista creditul;
- derularea pe bază de contract a operațiunilor de creditare;

¹ P. Couso, *La gestion financiere de l'entreprise*, Dunod, Paris, 1989.

– respectarea destinației creditului (firma împrumutată este obligată să utilizeze creditul în scopul pentru care a fost solicitat, iar banca are dreptul să urmărească respectarea modului de folosire a lui);

– garantarea oricărui contract cu bunuri mobile și imobile și titluri de valoare în patrimoniul societății;

– rambursarea la termen a creditului.

Influența evoluției ratei dobânzii asupra deciziei de finanțare în cazul îndatorării pe termen scurt

Inițial, firma ia decizia de finanțare a ciclului de exploatare, decizie al cărui obiect îl formează selecția și mobilizarea operativă a surselor de capitaluri circulante, la cel mai redus cost al procurării acestora, în condiții minime de risc. După aceea, se adresează băncilor cu o solicitare de credit pe termen scurt, moment în care trebuie să depună o documentație economică și financiară destul de complexă.

Decizia de finanțare a ciclului de exploatare la nivel de firmă dă rezolvare unei ecuații de forma:

$$X = Y,$$

unde:

X = nevoia de finanțare a ciclului de exploatare a firmei;

Y = sursele de finanțare ale acesteia.

În fig. 1 este redată schema relației de echilibru a ciclului de exploatare la nivel de firmă: $X = Y$

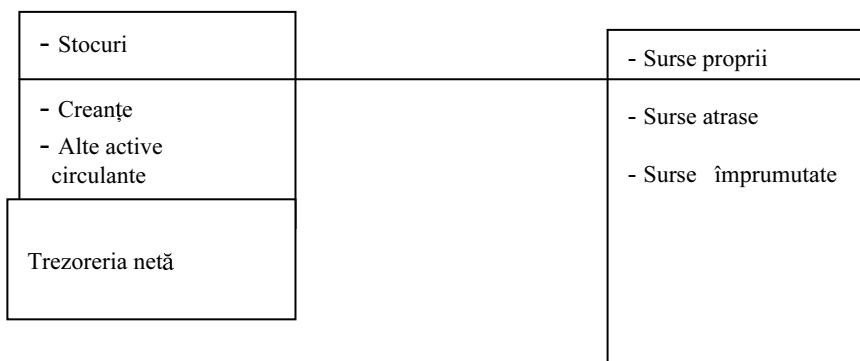


Fig. 1. Relația de echilibru a ciclului de exploatare

O decizie optimă de finanțare a ciclului de exploatare este aceea care echilibrează relația contradictorie dintre creșterea autonomiei financiare și necesitatea apelării la surse mobile (sursele împrumutate) care să acopere nevoile temporare și să vină în completarea surselor proprii.

În cazul de față, considerăm că decizia optimă de finanțare a ciclului de exploatare, destul de complexă în general, este de apelare la sursele împrumutate.

Este foarte important ca firma să cunoască elementele de bază pentru fundamentarea costului creditelor, mecanismul de calcul al costurilor nominale și reale ale creditelor. Cunoașterea elementelor de fundamentare a costului creditelor la nivel de firmă este deosebit de importantă și necesară, deoarece acestea sunt criteriile de selecție și de optimizare a structurii surselor de finanțare a activelor circulante. Astfel, creditele pe care firma le poate solicita au un cost aplicabil și un cost real.

Costul aplicabil este complex, el depinzând de:

a) rata dobânzii formată din:

– rata dobânzii de referință care în țara noastră poate fi:

- rata aplicată de BNR la creditele acordate băncilor comerciale;
- rata dobânzii aplicată de primele bănci comerciale din țara noastră către cei mai importanți clienți ai lor;
- rată interbancară la creditele reciproce dintre bănci.

– majorarea ratei dobânzii de referință pentru compensarea riscului implicat de tipul de credit (riscul de nerambursare al creditelor de trezorerie este mai mare decât în cazul creditelor de scont când debitorii insolvabili pot fi urmăriți pe cale judecătorească);

– majorarea ratei de referință pentru compensarea riscului de firmă în funcție de bonitatea ei și de mărimea patrimoniului.

b) o serie de comisioane de riscuri și cheltuieli administrative care sunt stabilite în funcție de mărimea creditului sau cea a riscului.

Datorită tehnicii de calcul a dobânzilor și a comisioanelor (ex.: luarea în calcul a nr. de zile calendaristice nu a celor lucrătoare, operarea cu rata anuală a dobânzii fracționată în mod proporțional cu perioada de acordare a creditelor – Nr./360), costul aplicabil al creditelor este mai mic decât cel real. Diferența dintre cele două costuri este diferită pentru cele două variante alese.

În cazul creditelor pe termen scurt rata dobânzii se poate determina, deci, ca o rată proporțională în funcție de mărimea fracțiunii pentru care se acordă împrumutul respectiv. Astfel, există rata lunară, trimestrială etc. Rata de dobândă proporțională este mai mare decât rata de dobândă echivalentă și aceasta datorită faptului că, la nivelul băncii, dobânda se poate capitaliza.

Mărimea dobânzii se determină după formula:

$$D = C \times Rd \times Nr \text{ zile} / 360 \times 100,$$

unde:

C – volumul creditului solicitat de firmă;

Rd – rata dobânzii;

Nr. zile – numărul de zile efective de creditare.

Pentru o bună gestiune a trezoreriei trebuie să se țină seama de următoarele elemente referitoare la numărul de zile din formulă:

– distincția clară între ziua de decontare (ziua efectivă de primire de către firmă a creditului) și cea de operare în documentele bancare (ziua efectivă de calcul a dobânzii);

– distincția între ziua de casă a băncii, ziua calendaristică care se ia în calculul dobânzii (365 sau 366 zile într-un an) și zilele lucrătoare (aproximativ 250 zile într-un an);

– distincția dintre decontările pe care firma le are cu alte firme ce au deschis cont la aceeași unitate bancară, spre deosebire de decontările cu firmele care au cont la o altă unitate bancară, din aceeași localitate sau din localități diferite.

În cazul creditelor de trezorerie, utile pentru firme sunt două instrumente: scara dobânzilor și decontul de dobânzi și comisioane întocmit de unitatea bancară.

Scara dobânzilor se prezintă sub forma unui tabel, având scopul de a determina numărul total de solduri debitoare ale băncii, adică creditoare ale firmei (*SUMA* Nrsd) dintr-un trimestru, la care să se aplice rata anuală a dobânzii (Rd).

Numărul soldurilor debitoare (Nrsd) se determină după formula:

$$Nrsd = Sd \times Nr \text{ zile} / 100,$$

unde:

Sd – soldul debitor;

Nr. zile – numărul de zile în care s-a înregistrat acest sold.

Dobânda pe care o datorează firma băncii pentru creditele de trezorerie primite (D) se calculează după formula:

$$D = (\sum Nr \text{ sd}) \times Rd/360.$$

Decontul de dobânzi și comisioane este un tabel recapitulativ al calcului costului total al creditelor de trezorerie. Scara dobânzilor și decontul de dobânzi și comisioane ajută firma în verificarea următoarelor operații:

– verificarea zilelor de decontare și totodată compararea cu zilele de operare în documentele bancare;

– verificarea operațiilor de debitare bancară scutite de la plata comisionului de decontare și negocierea altor operații pentru exonerarea lor;

– verificarea ratei dobânzii ce se aplică la soldurile debitoare (din unghiul băncii).

La *creditele de scont* rata dobânzii este, de asemenea, un element principal al costului acestora alături de comisioanele aplicate de bancă (cel de andosare a efectelor comerciale, cele de credite în curs de rambursare, cele de manipulare a efectelor comerciale) și perioada de scontare a efectelor de comerț (cu cât aceasta crește, cu atât crește diferența dintre rata nominală și cea reală a costului creditelor de scont).

Suma dobânzii se stabilește în funcție de valoarea nominală a efectului de comerț, rata dobânzii și timpul rămas între momentul scontării și scadența efectului. În cazul scontării efectelor de comerț sunt eliminate riscurile privind fluctuația ratei dobânzii, rata scontului fiind fixă. Spre deosebire de rata scontului, dobânda la credite este indexabilă în funcție de costul resurselor.

Influența evoluției ratei dobânzii asupra deciziei de finanțare în cazul îndatorării pe termen mediu și lung

Pe termen mediu și lung, decizia de finanțare se referă la selecția dintre sursele proprii, împrumutate și închiriate, și la combinarea acestora. Are drept criteriu de optimizare valoarea actualizată netă ce rezultă din fiecare variantă de finanțare.

Din rândul surselor împrumutate, funcție de rata dobânzii, firma poate contracta credite bancare pe termen mediu și lung, sau poate recurge la emisiunea și vânzarea de obligațiuni.

Referitor la sursele atrase, firma are posibilitatea apelării la leasing.

Metodologia de creditare pe termen mediu și lung aplicată firmelor de către băncile comerciale cuprinde, următoarele aspecte:

– determinarea bonității firmei (cu personalitate juridică) solicitatoare de împrumut cu scadență peste un an;

– studiul de fezabilitate realizat de firmă pentru proiectul pe care dorește să-l realizeze și pe care-l prezintă băncii comerciale;

– mecanismul de aprobare a creditului, ca volum, scadențe, perioadă de grații, regimul dobânzilor etc.;

– abordarea riscurilor specifice tipului de credit și tehnicile de acoperire de risc pe care le adoptă banca creditoare.

Mărimea dobânzii (D) convenită în contractul de credit este, deci, elementul esențial al costului creditului (C) și ea variază în funcție de fluctuația mai multor factori precum:

– raportul dintre cererea și oferta de mărfuri pe piața internă, externă și cea pentru diferite categorii de credite (X_1);

– felul mărfurilor vândute în condiții de credit (X_2);

– gradul de rentabilitate al mărfurilor vândute (X_3);

- volumul operațiilor de credit încheiate (X_4);
- politica dusă de autoritățile monetare ale statului în ceea ce privește nivelul dobânzilor la intern și extern (X_5).

Putem scrie că:

$$D = f(\sum X_i, e_1),$$

unde: e_1 simbolizează influența altor factori cu influență minoră.

Modelul de regresie lineară cu dependențe multiple în cazul mărimii dobânzii este:

$$D = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + a_3 x_3 + a_4 x_4 + a_5 x_5 + e,$$

unde:

D – variabila endogenă – dobânda;

a_0, \dots, a_5 – parametri necunoscuți (pot fi estimați prin metoda celor mai mici pătrate);

e – variabila de abatere din ecuația de regresie.

De asemenea, parametrul a_0 modelează comportamentul autonom al variabilei endogene, iar parametrii cuantifică intensitatea influenței factorului X_i asupra variabilei D .

Costul creditului (C) depinde nu numai de mărimea dobânzii (D), ci și de primele de asigurare (Pa) al căror nivel depinde de mai mulți factori precum:

- situația importatorului (cumpărătorului) și a exportatorului (vânzătorului) – Y_1 ;
- situația economică și politică din interior (instabilitatea prețurilor pe piața internă, lipsa unei legislații corespunzătoare perioadei etc.) – Y_2 ;
- durata și valoarea creditului acordat pentru care trebuie constituită garanția – Y_3 ;
- natura mărfurilor, serviciilor, investițiilor care fac obiectul creditului – Y_4 ;
- natura riscurilor la care se expune banca ce acordă creditul – Y_5 etc.

n

Deci, $Pa = f(\sum_{i=1}^n Y_i, e_2)$, unde:

e_2 simbolizează influența altor factori cu influență minoră.

Modelul de regresie lineară cu dependențe multiple în cazul primelor de asigurare ca element al costului creditului poate fi:

$$Pa = b_0 + b_1 y_1 + b_2 y_2 + \dots + b_k y_k + e_2$$

În costul creditului, pe lângă dobândă și prime de asigurare, se mai adaugă comisionul pentru acordarea creditului de către bancă, spezele bancare aferente, eventualele penalizări cauzate de întârzierile de rambursare a ratelor de credit sau a creditului pe termen scurt etc. Toate aceste elemente le notăm cu $\sum w$.

Așadar,

$$C = f(\sum X_i, e_i; \sum Y_i, e_2; \sum w, e_3)$$

Acest model se poate aplica și în cazul creditelor pe termen scurt.

În cazul creditului pe termen mediu și lung se poate utiliza fie o rată fixă a dobânzii pe întreaga perioadă de acordare a creditului, fie o rată variabilă.

Rata fixă a dobânzii va fi, în general, stabilită aproape de rata dobânzii obligațiunilor, cu aceeași scadență și același risc ca împrumutul bancar.

Rata variabilă va fi, în mod obișnuit, stabilită cu un anumit număr procentual peste dobânda bancară de referință sau rata interbancară oferită pe piața de la Londra (LIBOR). Aceste rate pot fi ajustate anual, trimestrial, lunar sau pe baza altor date specificate în contract.

În contractul de credit încheiat între firmă și creditor se prevede, în mod obișnuit, ca valoarea creditului să fie amortizată pe întreaga perioadă de angajare a acestuia. Firma va trebui, deci, să plătească periodic rate egale pentru rambursarea creditului și achitarea

dobânzii. Astfel, se reduce riscul creditorului de a recupera creditul. De menționat că, în prima parte a perioadei de rambursare, plățile de dobândă sunt mai mari decât rata la credit.

În contractul de credit pe termen mediu și lung, în unele cazuri, se prevede și o perioadă în care firma nu trebuie să ramburseze rata de credit (perioadă de grație). În această perioadă firma se poate organiza sau reorganiza pentru a începe să genereze suficiente fluxuri de numerar înainte de a începe să ramburseze creditul. În acest caz, dobânda în sumă absolută se calculează conform formulei:

$$D = C \cdot T_m \cdot V, \text{ unde:}$$

D – dobânda calculată pentru creditul acordat;

C – suma inițială a creditului;

T_m – perioada medie de acordare a creditului;

r – rata anuală a dobânzii.

$$T_m = T_g + T_r / 2 + Ir / 2, \text{ unde:}$$

T_g – perioada de grație;

T_r – perioada în care are loc rambursarea;

T_r – intervalul între două rambursări consecutive.

În cazul împrumutului obligatar, rata dobânzii, ca termen de bază al obligațiunii înscris în contractul de împrumut obligatar, reprezintă rata de venit promisă anual investitorilor în obligațiuni.

Rata dobânzii sau a cuponului anual se stabilește de către firmă împreună cu firma administrator în funcție de randamentul cerut de investitori, de rata dobânzii pe piața financiară, de riscul estimat în activitatea firmei și de durata împrumutului. Nivelul ei necesită o bună fundamentare pentru ca obligațiunile să se vândă într-un termen rezonabil.

BIBLIOGRAFIE

- Berea, A.O.; Stoica, E.C., *Creditul bancar – coordonate actuale și perspective*, Editura Expert, București, 2003
- Bran, P., *Relațiile financiar-bancare ale societății comerciale, ghid practic*, Tribuna Economică, 1994
- Bran, P., *Finanțele întreprinderii*, Editura Economică, 2002
- Charreaux, G., *Finance d'entreprise*, Litec, Paris, 2000
- de la Bruslerie, H., *Tresorerie d'entreprise*, Editions Dalloz, Paris, 2003
- Dedu, V., *Gestiunea bancară*, Facultatea de Finanțe, Asigurări, Bănci și Burse de Valori, ASE, 1995
- Hoanță, N., *Finanțele firmei*, Editura Economică, 2003
- Stancu, I., *Finanțe. Piețe financiare și gestiunea portofoliului, Investiții directe și finanțarea lor, Analiza și gestiunea financiară a întreprinderii*, ediția a 4-a, Editura Economică, 2007
- Toma, M.; Alexandru, F., *Finanțe și gestiune financiară de întreprindere*, ediția a 2-a, Editura Economică, 2003

CREȘTEREA EFICIENȚEI ÎN PRODUCEREA COMBUSTIBILILOR REGENERABILI

RĂGĂLIE, Ștefan
BOZGA, Raluca

Cercetători principali,
Centrul de Economia Industriei și a Serviciilor,
Academia Română

Abstract

Efficiency enhancement in producing regenerable fuel

Currently, mankind is faced with a continuing increase in energy demand, growth that varies in different regions of the world depending on the level of development. Production of energy technologies leads to the classical risk of occurrence of adverse effects on health, agricultural quality production and climate the quality of the water table.

Fossil fuels provide today 80% of the global energy consumption, of which oil, the most important source of energy, represent about 35%. Although it is estimated that oil, gas and coal will remain, yet few tens of years, the most important energy source The decrease of the global recoverable reserves of hydrocarbons and fossil successive increases in the price of barrel oil creates pressure in the identified direction; other sources of energy. The law also restricted the level of environmental pollution caused by gas burning conventional fuels contribute to finding alternative sources of energy.

Estimates made on the basis of present level of consumption and assessments on certain reserves of fossil fuels, shows that there could still be used petroleum for 44 years, natural gas for 62 years and coal for 280 years. One of the sources of alternative energy is a plant products, renewable resources leading to a greater safety in supply, a cleaner environment and an increase of population in rural areas.

Key-words: *renewable fuels, fossil fuels, biofuels, bioethanol*

1. Surse de energie. Combustibili regenerabili

În prezent, sursele principale de energie sunt reprezentate de combustibilii fosili (petrol, gaze naturale și cărbune), compușii radioactivi sau alte surse bazate pe valorificarea energiei radiațiilor solare, căderilor de apă, vântul sau valurile, care permit obținerea de lucru mecanic și căldură.

*Combustibilii regenerabili au fost clasificați în următoarele categorii (sursa: [International Energy Agency](#), 2007, *Renewables Fact Sheet*):*

Biomasa solidă: materiale organice de origine biologică, nefosile, ce pot fi utilizate drept combustibil pentru generarea căldurii sau producerea electricității;

Lemn, deșeuri lemnoase, alte deșeuri solide: culturi realizate în scopul obținerii de energie, respectiv materiale lemnoase rezultate din procesele industriale (industria lemnului și a hârtiei) sau care provin din industria forestieră și agricultură (lemn de foc, așchii din lemn, coajă, rumeguș etc.) precum și paiele, deșeurile de la decorticarea orezului, coji de nucă etc.

Rezidii solide de cărbune ce provin de la distilarea și piroliza lemnului sau a altor materiale vegetale.

Biogaz: gazele compuse în principal din metan și dioxid de carbon rezultate prin fermentația anaerobică a biomasei și arse pentru producerea căldurii sau a energiei.

Biocombustibilii lichizi: combustibilul lichid rezultat din biomasă și utilizat în special în transport.

Deșeurile municipale: deșeurile rezultate din serviciile publice care sunt incinerate în instalații specifice pentru a produce căldură și energie.

Hydroenergia: energia potențială și cinetică a apei transformate în electricitate în hidrocentrale.

Energia geotermală: energia disponibilă sub formă de căldură emisă din scoarța pământului folosită și sub formă de apă caldă sau abur.

Energia solară: radiația solară exploatată pentru producerea de apă caldă și generarea electricității.

Energia eoliană: energia cinetică a vântului folosită pentru generarea electricității în turbinele de vânt.

Energia valurilor oceanului. Energia mareelor: energia mecanică derivată din mișcările valurilor sau curenților oceanici și folosită pentru generarea electricității.

Avantajele folosirii energiei regenerabile

Folosirea energiei regenerabile prezintă o serie de avantaje (iEMO/08/33 Bruxelles, ianuarie 2008) care se concretizează în:

- a) impact redus asupra schimbărilor climatice;
- b) siguranța mai mare a acestor resurse de energie;
- c) avantaje economice pe termen lung.

Folosirea combustibililor regenerabili are ca efect:

– economii între 600 și 900 milioane de tone de emisii de CO₂ pe an, reducând viteza schimbărilor climatice;

– reducerea consumului de combustibil fosil cu 200-300 milioane de tone pe an;

– relansarea industriilor de înaltă tehnologie;

– noi oportunități economice și locuri de muncă.

Costul acestor investiții este de aproximativ 13-18 miliarde de euro pe an.

Având în vedere nivelul actual al prețurilor petrolului, energia regenerabilă este considerată din ce în ce mai mult ca fiind o alternativă viabilă din punct de vedere economic.

În 2007, investițiile în energie durabilă la nivel mondial au crescut cu 43% și se preconizează că veniturile comerciale pentru energia solară și eoliană, biocombustibili și pile de combustie vor crește la aproximativ 150 miliarde de euro până în 2016.

Se estimează că, în prezent, în domeniul energiei regenerabile, în UE, este implicată o cifră de afaceri de 30 miliarde de euro

Energia regenerabilă se justifică și din punct de vedere ecologic, obiectivul cu privire la energia regenerabilă fiind strâns legat de reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră.

2. Evaluarea eficienței producerii biocombustibililor. Criterii de evaluare

Un sector important în domeniul combustibililor regenerabili este cel referitor la biomasă și bioenergie. În prezent, contribuția biomasei la cererea totală, mondială de energie este de 14-15% și de peste 38% în țările dezvoltate. De aceea s-au ales pentru analiză doi biocombustibili: bioetanolul și biodieselul. Etanolul este, în acest moment, cel mai utilizat biocombustibil pentru transport datorită capacităților mari de producție din SUA și Brazilia, iar producția de biodiesel este semnificativă la nivel european.

În ciuda numeroaselor studii efectuate, din cauza varietății de biocombustibili și a criteriilor de evaluare folosite, nu s-a reușit, deocamdată, stabilirea unui punct de vedere clar, general acceptat, privitor la șansele diferitelor tipuri de biocombustibili de a pătrunde pe piață. Din acest motiv, adesea, studiile realizate pornesc de la factorii ce determină succesul pe piață, pe termen scurt și mediu, ținând de a identifica cele mai interesante tehnologii de producere a biocombustibililor din perspectiva unei investiții imediate.

2.1. Criterii de evaluare a biocombustibililor

O evaluare cât mai completă a biocombustibililor ia în considerație factorii tehnici, economici, ecologici și politici (fig. 1).

FACTORII TEHNICI	FACTORII ECONOMICI	FACTORII BIOLOGICI/POLITICI
<ul style="list-style-type: none">– disponibilul de materii prime;– tehnologii de conversie– necesar/investiții în infrastructură;– tehnologii de funcționare a motoarelor.	<ul style="list-style-type: none">– costurile combustibililor inclusiv aspecte referitoare la subsidii și taxe;– costuri implicate de modificările motoarelor;– costuri de infrastructură;– impactul balanței comerciale.	<ul style="list-style-type: none">– cantitatea de emisii și costurile de reducere a gazelor de seră;– susținerea fermierilor locali;– utilizarea eficientă a terenurilor agricole;– reducerea dependenței de țitei.

Fig. 1. Factorii folosiți pentru evaluarea unui biocombustibil folosit în transport

Pentru ca un nou biocombustibil să fie acceptat de către clienți, consumatori, trebuie ca prețul acestuia să fie inferior prețului combustibililor fosili, utilizarea lui să nu necesite costuri suplimentare implicate de unele modificări ale motorului, să fie disponibil și ușor de manipulat (fig. 2).

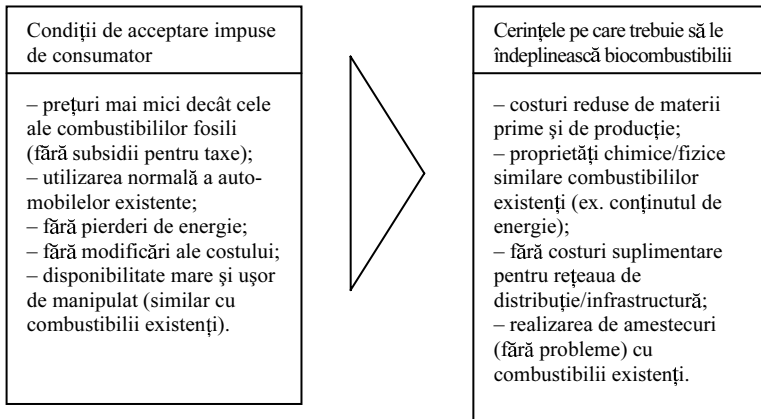


Fig. 2. Condiții necesare pentru acceptarea de către consumatori și regăsirea acestor condiții în cererea pentru biocombustibili

În concluzie, biocombustibilii trebuie să îndeplinească următoarele criterii:

- costuri de producție competitive;
- fără costuri suplimentare pentru sistemul de distribuție și infrastructură;
- să realizeze amestecuri cu tipurile de combustibili existenți și să aibă proprietăți chimice și fizice asemănătoare.

Deoarece factorul decisiv în alegerea unui anumit biocombustibil îl reprezintă, pentru clienți, costul de fabricație, care determină costul final al produsului, analiza eficienței acestora ia în considerație factorii economici, nu și aspectele ecologice.

2.2. Analiza eficienței producerii unor biocombustibili

În analiza tehnologiilor de fabricație, analiza costului de producție oferă informații utile pentru identificarea zonelor ce ar putea fi îmbunătățite pentru obținerea unor reduceri semnificative ale costului.

Pentru analiză au fost aleși doi biocombustibili din prima generație, bioetanolul și biodieselul. Pentru a identifica tehnologiile de obținere a biocombustibililor interesante pentru investitori, au fost făcute analize ale acestora, pornindu-se de la datele referitoare la costurile de producție apărute în literatura de specialitate. Separat, pentru fiecare combustibil au fost calculate costurile materiilor prime, costurile de producție, costurile de capital, costurile de amestecare cu combustibilul convențional și costurile de distribuție.

Bioetanolul este produs prin fermentația zahărului și a materialelor organice bogate în amidon. Cele mai folosite materii prime sunt grâul, orzul, cereale cât și trestia de zahăr și sfecla de zahăr. În procesul de fabricație, plantele ce conțin zahăr sunt fermentate direct, iar cele care conțin amidon sunt mai întâi transformate în zahăr cu ajutorul enzimelor. În etapa de fermentare anaerobă, zahărul este convertit în etanol cu ajutorul microorganismelor (ex.: drojdia). Factorul de conversie al celor mai eficiente materii prime în bioetanol este trei (1 kg de bioetanol se obține din 3 kg de biomasă).

Bioetanolul se folosește în amestec 5% cu benzina fără a fi necesare modificări ale motorului, sau sub formă de eteri (ex.: etil, tertbutil eter = ETBE), ce pot fi folosiți sub formă de amestec 15% cu benzina.

Biodieselul se obține din uleiuri vegetale sau grăsimi animale prin transesterificare cu metanol. Factorul de conversie pentru biodiesel din rapiță este 3 (1 kg de biodiesel se obține din 3 kg de rapiță). Biodieselul se folosește în amestec 5% cu combustibilul diesel.

2.2.1 Eficiența fabricației bioetanolului

Analiza costului de fabricație a bioetanolului este prezentată în tabelul 1. Sunt descrise diferitele componente ce intervin în stabilirea costului: natura materiei prime și randamentul agricol, costul enzimelor și al altor produse chimice, costul energiei electrice, al aburului, forța de muncă, valorificarea produselor secundare.

Prezentăm în cele ce urmează date referitoare la unele state din UE cu performanțe diferite în producerea bioetanolului.

Tabelul 1

Analiza detaliată a costului bioetanolului, în unele state din UE

Țara	Unitate de măsură	EU-15	BELGIA	GERMANIA	FRANȚA	SPANIA	OLANDA	MAREA BRITANIE
Randament mediu-materie primă-grâu	t/ha	5,6	8,2	6,8	7,1	3,3	7,6	6,9
Costuri materii prime pentru grâu	euro/Ha	650	660	650	650	650	650	650
Fabricarea bioetanolului – rata de conversie a bioetanolului	l/t	400	400	400	400	400	400	400
– Randamentul bioetanolului	l/Ha	2240	3280	2720	2840	1320	3040	2780
Aditivi – enzime și alte substanțe chimice	euro/Ha	197,12	288,64	239,36	249,92	116,16	267,52	242,88
Subtotal: costuri aditivi	euro/Ha	197,12	288,64	239,36	249,92	116,16	267,52	242,88
Alte costuri: – energie electrică	euro/Ha	49,28	72,16	59,84	62,48	29,04	66,88	60,72
– energia aburului	euro/Ha	228,48	334,56	277,44	289,68	134,64	310,08	281,52
– munca	euro/Hc	69,44	101,68	88,32	88,54	40,92	94,24	85,56
– amortizarea capitalului fix	euro/Ha	248,4	360,8	299,20	312,40	145,20	334,40	303,60
Subtotal alte costuri	euro/Ha	544,32	797,04	669,6	692,12	320,76	738,72	670,68
Costurile totale ale bioetanolului	euro/Ha	1440,72	1804,84	1610,16	1652,52	1115,96	1723,122	1624,28
Costurile bilaterale ale bioetanolului	euro/l	0,64	0,55	0,59	0,58	0,85	0,57	0,59

Sursa: *Techno-Economic Assessment of Biofuel Production in the European Union*

Cifrele de input pentru tabelul 1 (randamentul mediu la hectar, costurile materiilor prime și materialelor pentru culturile considerate, randamentul de conversie a bioetanolului) sunt din sursa EUROSTAT. Diferențele categoriei de evaluări ale costului au fost adaptate pornind de la datele furnizate de studiile Hohenheim University din Germania. Datele de cost ca și randamentul bioetanolului au fost preluate din literatura de specialitate. S-a considerat că la obținerea grâului se consumă 650 Euro/ha.

Datele din tabel conduc la următoarele concluzii:

- costul de producție pentru bioetanol variază în Europa între 0,55-0,85 Euro/litru, valoarea medie fiind 0,6 Euro/litru (calculul a avut în vedere datele pentru cele 27 state din UE);

- materia primă (grâul) are o contribuție semnificativă în prețul bioetanolului.

După diferiți autori ponderea materiilor prime în costul final al bioetanolului variază între 40-70 %.

2.2.2. Eficiența fabricației biodieselului

Biodieselul se obține prin transesterificarea uleiurilor vegetale obținute din semințe de soia, rapiță, floarea soarelui cu metanol.

În prezent, în Europa, unde funcționează astfel de instalații, se depun eforturi pentru îmbunătățirea calității și proprietăților biodieselului și reducerea costurilor de producție prin creșterea capacității de producție și îmbunătățirea caracteristicilor instalațiilor de producție.

În tabelul 2 se prezintă analiza costurilor de fabricație a biodieselului în câteva țări din UE.

Datele din tabel indică variația costurilor biodieselului între 0,61-1,09 Euro/litru în cazul valorificării produselor secundare (datele au avut în vedere rezultatele obținute pentru cele 27 state).

În absența comercializării produselor secundare (turta uleioasă ce se folosește ca hrană pentru animale și glicerina), costul biodieselului variază de la 0,64 la 1,20 Euro/litru, subprodusele reprezentând cca. 15-35 % din costul biodieselului.

Pe termen mediu, costul biodieselului poate fi redus cu circa 30% prin folosirea unor materii prime mai ieftine sau realizarea producției pe scară mai mare.

Materiile prime cu preț mai mic includ grăsimile animale, deșeurile rezultate de la pregătirea hranei care sunt, însă, greu accesibile.

Olanda, Germania și Belgia au cele mai mici costuri pentru biodieselul obținut din rapiță. Rezultatele sunt dependente de randamentul mediu agricol ce variază în funcție de condițiile geografice și climatice. În concluzie, factori precum randamentul agricol, capacitatea producției de biodiesel, cantitatea de subproduse și profitul, cât și prețul combustibilului diesel combinat cu instrumente fiscale joacă un rol esențial și determinant pentru competitivitatea producției de biodiesel în viitor.

Analiza detaliată a costului de fabricație a biodieselului în unele țări din UE

Țara	Unitate de măsură	EU-15	BELGIA	GERMANIA	FRANȚA	SPANIA	OLANDA	MAREA BRITANIE
Randamentul specific (rapită)	t/ha	2,6	3,40	3,50	3,00	1,50	3,4	2,9
Costurile materiilor prime	euro/ha	650	650	650	650	300	650	650
Costuri materii prime și materiale								
Ulei extras (se presupune un randament de 37,5% pentru extracție)	kg	910	1190	1225	1050	525	1190	1015
Costul de obținere a uleiului vegetal (prin presare)	euro	56,88	74,38	76,56	65,63	32,81	74,38	63,44
Aditivi								
Catalizator (1% din uleiul extras)	euro	7,55	9,88	10,17	8,72	4,36	9,88	8,42
Metanol (10% din uleiul extras)	euro	26,39	34,65	35,53	30,45	15,23	34,51	29,44
Apă (1,28 l apă la 1 kg ulei)	euro	0,49	0,65	0,67	0,57	0,29	0,65	0,55
Subtotal costuri aditivi	euro	34,44	45,03	46,36	39,74	19,87	45,03	38,41
Energie utilizată pentru producerea de uleiuri								
Energia electrică	euro	7,55	9,88	10,17	8,72	4,36	9,88	8,42
Alte costuri								
Înmagazinarea semințelor	euro	14,09	18,43	18,97	16,26	8,13	18,43	15,72
Salarii și asigurări sociale	euro	58,51	76,52	78,77	67,52	33,76	76,52	65,26
Amortizare capital fix	euro	80,35	105,08	108,17	92,72	46,36	105,08	89,62
Subtotal alte costuri	euro	152,96	200,02	205,91	176,49	88,25	200,02	170,61
Materii prime și costurile de conversie	euro	901,82	979,31	988,99	940,57	445,28	979,31	930,88

Țara	Unitate de măsură	EU-15	BELGIA	GERMANIA	FRANȚA	SPANIA	OLANDA	MAREA BRITANIE
Analiza costului produselor secundare								
– turta de rapiță (65% din semințele de rapiță)	euro	175,76	229,84	236,60	202,80	101,40	229,84	196,04
– glicerină (15% din uleiul extras)	euro	11,37	14,87	15,31	13,12	6,56	14,87	12,68
Venitul obținut din produsele secundare	euro	187,13	244,71	251,91	215,92	107,96	224,71	208,72
Balanța costurilor după valorificarea produselor secundare	euro	714,69	734,60	737,09	724,65	337,32	734,70	722,16
Costul operației de extracție a uleiului	euro/kg	1,79	0,62	0,60	0,69	0,64	0,62	0,71
Costurile totale de producție a biodieselului (după valorificarea produselor secundare)	euro/l	0,73	0,58	0,56	0,65	0,60	0,58	0,67
Ponderele produselor secundare în uleiul extras	%	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21
Valoarea potențială a produselor secundare	euro/l	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17
Costul total de fabricație a biodieselului fără valorificarea produselor secundare	euro/l	0,91	0,75	0,74	0,82	0,78	0,75	0,84

Sursa: *Techno-Economic Assessment of Biofuel Production in the European Union*

Concluzii

Creșterea accentuată de petrol, creșterea prețului acestuia și restricțiile impuse de standardele pentru emisii au determinat sporirea cererii de combustibili regenerabili.

Tehnologiile regenerabile sunt, în general, caracterizate prin costuri relativ ridicate de capital și costuri reduse de operare și întreținere. Aceste caracteristici le fac atractive pe termen lung.

Diferitele tehnologii dezvoltate în domeniul biocombustibililor lichizi au evidențiat existența unor factori limitativi ce îngreșează extinderea și performanța acestora. Acești factori limitativi includ costurile ridicate ale materiei prime, costul procesului de fabricație a biocombustibililor, prețul combustibililor fosili și diferitele politici folosite în promovarea combustibililor alternativi.

În ciuda progreselor înregistrate de aceste tehnologii (creșterea eficienței, scăderea costului de fabricație), în afara unor nișe de piață unde își găsesc aplicații imediate, nu sunt încă competitive economic comparativ cu sursele convenționale de energie.

Probabil că, reluarea acestui studiu cu date reactualizate, la nivelul anului 2008, la un preț al petrolului de peste 130 dolari/baril ar conduce la alte rezultate.

BIBLIOGRAFIE

- *Memorandum la pachetul pentru energie regenerabilă și schimbări climatice*, MEMO/08/33, Bruxelles, ianuarie 2008
- Felipe Andrés Toro Chacón, *Techno-Economic Assessment of Biofuel Production in the European Union*, Master Thesis, 2004
- I. Călinescu și P. Chipurici, *Resurse regenerabile și biocombustibili*, *Magazin Biodiesel Energii alternative*, mai-iunie 2007
- Alex. Vogel, Franziska Mueller-Langer, M. Kaltschmitt, *Analysis and Evaluation of Technical and Economic Potentials of BtL-Fuels*, *Chem. Eng. Technol.* 2008, 31, no. 5, 755-764
- Samantha T. Mirabal, *An Economic Analysis of Hydrogen Production Technologies Using Renewable Energy Resources*, Thesis Master of Science, University of Florida, 2003
- Agenția Europeană de Mediu, *Energia și mediul în Uniunea Europeană*, 2002
- May Wu, *Analysis of the Efficiency of the U.S. Ethanol Industry 2007*, Renewable Fuels Association, March 2008
- Renewables Fact Sheet, [International Energy Agency](#), 2007

THE SOCIAL NETWORKS – MULTIPLYING FACTOR OF RURAL FIRMS?

C.S. 2 FLORIAN, Violeta

Institute of Agricultural Economics, Romanian Academy

Abstract

Recent research has proved that the theoretical-empirical models of local rural development focus on population's involvement in the design of development strategies, on the potentiation of social networks as promoting factor of entrepreneurial spirit. One of the hypotheses supporting the entrepreneurial initiative is that the social differentiation of the causal relation between the proximity of the natural and economic resources and the entrepreneurial behaviour, between the human capital quality and the emergence and development of rural firms depends on the regional context. Under these terms, the reality perceived by the decision-makers integrates all the concerns referring to the local or regional development need, based upon the economic diversification and initiated, supported by the human resources of the rural communities. The capacity of these resources is materialized both by new economic and social activities and by their own history and the immediate socio-economic environment.

Key-words: *rural social network, secondary economy*

JEL Classification: Z₁₃₀ – Economic Sociology

The capacity of human resources to induce novatory elements is revealed by their own history and by their specific socio-economic environment, by the immediate reality of the rural areas.

The main attribute of the **rural social networks**, *i.e. trust*, as a precondition to social existence, has specific mechanisms, because it is an *internalization process* by which the exterior data are analyzed, they become internal data and represent the individual's adaptation basis; in this way, at individual level, a diminution of incertitude takes place.

As a *learning process*, it is a special type of relations that is learnt, being defined in relation to the characteristics of situations/persons and not by their achievements. As a *symbolical projection process*, trust is a complex set of symbols. In this large context of determinations, personal trust is a set of generalized expectations structuring the social relations.

In the rural communities, the routine character of personal trust is much more persistent and dependent on the symbols transmitted by the other family members. In a modern community, the family contexts reduce their influence and trust is possible to become a merely personal, singular process, which is not shared by all the family. The mechanism of personal trust in the rural communities is influenced by the existence of easily interpretable situations that are submitted to certain customs and not to norms. The trust in the system, or the institutionally based trust refers to the

expectations targeting the performance of a system and of the persons from the system implicitly. The emergence of new rural institutions determined the emergence of new forms of processual trust and at the same time it resulted in the emancipation of trust as the existence of certain depersonalized components presupposes the diminution of the personal trust role. The social relations that are carriers of trust also represent a social capital source. The type of social relations determines the social capital functionality and the appetite for the development of the sector of rural firms.

A large part of the relations that make up the social capital are used by the rural elite in order to maintain/consolidate their position or there is a selection of the managers of rural organizations depending on the previous social positions that, by extension, give them economic and social privileges. If, in general, the social capital is strongly personalized in the rural communities, its emancipation is still in an early stage, we cannot notice a development of rural economies from the perspective of social structure as a major, local resource. The rural institutional infrastructure is in an early stage of emancipation and modernization, with a series of fragmented institutions, dominated by confusion and fractured by their multiple belonging. The producers' professional organizations are not nuclei of institutionalized capital, these being present in the rural communities where there are entrepreneurs and the quality of life has a high level. The farmers' organizations are characterized by relative decoupling, and there is a differentiation between the formal structures and the effective operation – the associations are worth mentioning here. The marketing groups are timid as manifestation form, number and operation pattern, and they do not respond to the real needs.

There is an institutional and organizational deficit of the financial system in the rural areas. The social capital could offer only general, non-specific solutions, which rather inhibit the financial infrastructure development.

The theoretical structural model materialization can be applied in the case of the rural area Bucovina, which is a rural area where all the specific criteria of a vulnerable rural structure can be met.

The evolution type specific to Bucovina was determined in the last decade by the difficult economic situation, doubled by a prolonged crisis of rural economy. The rural communities tried to find their own solutions, adequate means, specific to local development, generating economic and social re-equilibration and modernization.

The rural crisis was materialized in Bucovina into the multiplication of natural, demographic and social natural capital fragilization, specific to each locality in part, being doubled by a prolonged period of change in the traditional rural values. The decline of the agricultural activities specific to the investigated area, the economic decline of the urban centers, the modification of the town status as polarizing centers determined significant changes in the rural evolutions. Furthermore, the rural society continued to be characterized by a significant demographic fluidity; as an open society, its adaptation modality was materialized into the promotion of increasingly consistent international migration flows. The effects of these flows in the rural community life are deep, contaminating very different areas, from mentality to the structure of household consumption, social attitudes and behaviours. The demographic mobility promotes the openness of identity spatiality to a spatiality of action and performance.

The rural economy type covers another dimension of the territorial image, as the way in which the opportunities and resources are used, and in particular, the economic coherence, are defining elements for the respective zone. The multiplication of the economic structures and, in particular, the emergence and encouragement of the tourism firms induce not only a development of the occupational tissue, but they also reinsert the

rural universe in other terms, in the economic paradigm. Effects appear at cultural, communication level, tourism being a dynamic element that can connect tradition to modernity.

The scarcity of financial resources, the prevalence of subsistence agriculture, the dominance of peasant economy, are true obstacles to a normal development of the business environment in the rural communities. The occupational diversity can be based upon the local, economic, social initiatives, vectors of the local modernization process, as far as an emergence process exists between them and the endogenous resources, including their proximity. At the institutionalized social networks level, there is an unexploited potential for the business environment optimization. (Study produced in 2005, zone Bucovina, coordinator the Institute of Geography, CNCSIS grant).

Another type of institutionalized network is described under the economic collaboration paradigm; the multiple relations generated by this type of collaboration/arrangements are determined by the economic development level of the respective organizations, by the quality of the organizational factor, by the organizational culture *exported by the central organizational nucleus* and by the quality of rural human resources. This is an ample process, developed along several levels, and it mainly depends upon the urban economic organization, as triggering factor of economic and social integration. New relations are established in space, equally supported by the integrator and the integrated entity. The development, modernization type is centered upon the social and economic role of the integrating factor, potentiating the valoric and occupational structures of the integrated factor, favourable to integration. An urban firm can induce utilization patterns of the social and economic resources from the rural area and can generate specific behaviours to a business environment.

Such type of business behaviour propagation was investigated in the year 2005¹, in the rural area delimited by the functional relations between an agri-food integrator – the dairy factory Rarăul, Câmpulung Moldovenesc – and the rural areas, as basins of raw material collection.

The investigation of the development pattern induced by these economic relations made it possible to approach the following analysis levels:

- *economic-financial – in order to establish the economic integration power and the opportunities that the integrator has;*
- *strategic – in order to identify the organizational, decisional pattern, with implications in the relations between it and the integrated basin;*
- *sociologic – investigation of the climate and culture of the integrating organization, considering that the particular history of the organizations is a determinant factor for the organizational culture “exported” at the level of integrated actors.*

This socio-economic study focused upon the strategic segmentation of an agri-food chain in order to find out the elements that induce rural modernization at household and community level; these elements are generated by an external economic environment. The strategic fragmentation theory was used not only in the case of the integrating unit, i.e. the Dairy Factory, but it was also adapted to the two rural entities, the rural community and the rural household, as elements that are integrated into the agri-food flow; in this respect,

¹ Study carried out under the project AGRAL no. 228/27.10.2003, “The agri-food system from Romania – evaluation of sensitive areas and points by chains with maximum attractiveness and efficiency for investments”, Institute of Agricultural Economics (IAE), Bucharest.

the analysis was extended, trying to include these entities into economic schemes in order to find out which are the empirical factors of development.

As carrier of behavioural patterns and depositor of productive, economic and social values, the integrating organization was characterized by an organizational culture favourable to the development of the human universe with which it comes into contact.

The dominant and coherent culture proved to be an essential quality of the investigated integrating factor. It is worth noticing that this type of culture was more influenced by the exterior processes – reforms, essential macroeconomic changes – compared to the internal structure.

The organizational background, together with the decisional and performance structure induce a certain type of behaviour, of relations established between all the players in the agri-food chain, in the production segment.

The modernization of the involved firms is minimum, the integrating organization not having a strategy to get more involved in the agri-food chain by supporting increased modernization.

It is obvious that at the level of the last link in the agri-food chain, the only asset is represented by finance, the regularity of cash permitting farmers to continue their activity only under semi-subsistence parameters. There is no connection to the requirements of rural farms, there are no contact points converging to the attachment to the integrating organization. The duration of the relations between farmers and the collection points, the integrating firm implicitly, are determined by the correctitude of payments that have been made up to the present moment. The economic fragility of rural farms is not a concern of the integrating entity, the only requirements being of technical nature, product quality and hygiene of the product, i.e. milk. At farm level, and at the level of the capital, in particular, there are opportunities to support and mainly to modify this type of relation, but they are eluded by the integrating organization. The transfer of the modern economic behaviour is stopped by the integrating firm in order to protect its own commercial interests.

There is a social tissue in the rural communities, generated by the **secondary economy**, which contributes to the rural household viability and social success, mainly in the case of the rural entrepreneurs. The secondary economy: “included all the activities officially accepted by the private sector, either legal or illegal, the production and trade of commodities from (and between) the socialist enterprises and cooperatives, as well as the illegal economic activities of the private households” (Kideckel, A. David, 2006:68). Continued as a rationale of the rural system, the secondary economy has been taken over, with a re-adaptation of relations and a multiplication of the economic and social benefits.

Table 1

Multiple occupation evolution

	2000	2002	2006
% of the employed population	4.5	4.3	4.3

Source: Labour Force in Romania. Employment and Unemployment. Social Statistics. 4th quarter, 2006. NIS, Bucharest, 2007, p. 30; Household Labour Force Survey (AMIGO), 2000, NIS, Bucharest, 2001, p. 30

*** Household Labour Force Survey (AMIGO), 2002, NIS, Bucharest, 2003, p. 30

Statistically, the phenomenon is so strong that it can be included in the demographic rationale of the rural communities; it accounts for about 4.0% of total rural employed population: “The population with multiple activities accounts for 2.4% of the

employed population, with higher shares in the rural areas, i.e. 4.3% compared to 0.9% in the urban areas” (Labour Force in Romania. Employment and Unemployment, 2007:30).

The demo-social characteristics of this rural phenomenon define it as being specific to people with medium educational level and to young employed population.

Table 2

Main characteristics of the secondary rural employment

	%
Educational structure	2006
Age structure	
Higher education – university short- and long-term education, Master and Ph.D. studies included	5.9*
Medium education, high-school, post high-school, vocational, complementary or apprenticeship education	79.7
Low educational level, secondary, primary and no schooling	14.4
15-24 years	100**
25-34 years	84.5
35-44 years	35.9
45-54 years	73.4
55-64 years	100

* Share in rural employed population; ** Share in total employed population.

Source: Labour Force in Romania. Employment and Unemployment. Social Statistics. 4th quarter 2006, NIS, Bucharest, 2007, p. 30

There is an ambivalence of attitude with regard to the valorization of social relations of this type, depending on the individual interests and their nature, lawful or unlawful. It is the economic space that can ensure the access to financial resources, to provide support to a decent living, establishing social relations where the formal and the informal intermingle. Out of this reason, there is not a clear delimitation between the secondary economy and the informal economy. Yet, as it is a system generated by its own economic rationale, it features processual continuity; in this respect, continuous, permanent characteristics are found, even though the economic system changed. The years ‘70s and ‘80s of the last century defined rural scenarios of the following type: *The daily buses that travelled from villages to towns and back were full of people who brought their fruit, vegetables or small animals to the town market and they returned to the village with bicycles and spare parts, electrical appliances and canned food. Being based on rural household production, the secondary economy made women be important producers, as they used to spend more time in the village than men, men working in the factories in town* (Kideckel, A. David, 2006:114); on a temporal basis, within the same secondary economy rationale: *My work is as important as an engineer’s or founder’s work, but, when I have some time and materials, I earn money from making drain pipes ...One must have some extra activity and gain* (Ilie P., tin worker, Hârseni village, Oltului Country, 1979 survey) ... *It is easy to be a tailor, I have no schooling, I learnt this by watching other people doing it ... now I can make any piece of clothes, from lined overcoats to trousers, absolutely everything... people like them all... I also work in the field, in the vineyard... I have planted everything in my garden, I have dill, radishes, I went to Bucharest yesterday... I had to move from one market stall to another, they wouldn’t let me stay. I also have strawberries, some peas... I travel to*

Bucharest by bus (Grădinaru, N., woman farmer, Prundu village, Giurgiu county, 2007 survey).

The social ambiguity of the limit between the two economies also stems from the conceptualization of the “informal”: small-sized [economic] units, which produce and distribute goods... they bring very low incomes, and their access to organized markets, to credit institutions, to formal education or to many public services is low or even absent” (Konstantinov, Y., 1991: 4-5). The political system change did not affect this economic area because: *Many people are immobilized in the areas where they live, there are autarchic, demonetised areas from the economic point of view in the countryside. This resulted in self-consumption increase, to the “forced” disconnection from the official economy and the shift of subsistence efforts to the informal sector* (Chelcea, L.; Mateescu, O., 2005:21). Maintaining the space also meant the perpetuation of negative characteristics and the continuation of a very slow development rate: *The problem lies here. We want to make mushroom farms... not a big business..[But] we shall face the communist mafia of this village... I think it over, I must get some support, somebody must help me, with a telephone, with something, I cannot do without some support* (male subject, 38 years, high-school graduate, employer firm, Chirnogi village, Călărași county, 2007 survey); *Actually, ten years must pass, I thought we entered a normal path, but we still need 20 years, if at present you do not have personal ties, you are alone and get nothing* (male subject, 51 years, university graduate, employer of firm, Mănăstirea village, Călărași county, 2007 survey).

BIBLIOGRAPHY

- Chelcea, L.; Mateescu, O., *Economia informală în România: Piețe, practici sociale și transformări ale statului după 1989*, Colecția de antropologie, Paideia Publishing House, București, 2005
- Kideckel, A. D., *Colectivism și singurătate în satele românești. Țara Oltului în perioada comunistă și în primii ani după Revoluție*, Polirom Publishing House, Iași, 2006
- Konstantinov, Y., *The Dilemma of the Informal Sector: Report to the Director General*, International Labor Conference, 78th Session, Geneva, ILO, 1991

**THE NECESSITY OF PROJECTS REALIZATION IN THE IT&C
DOMAIN, IN CONFORMITY WITH AXIS III –
„THE TECHNOLOGY OF INFORMATION AND COMMUNICATION
FOR THE PRIVATE AND PUBLIC SECTORS”**

Lector univ. drd. **DRAGOMIR, Robert Gabriel**,
Facultatea de Contabilitate și Finanțe, Câmpulung Muscel,
Universitatea Spiru Haret

Abstract

The present paper speaks about the necessity of projects realization in the IT&C domain, in conformity with Axis III – „The Technology of Information and Communication for the Private and Public Sectors”. At first, we describe the present situation of the Romanian society, as part of the UE. Then, we expose the main aim of the operation 3.1.1., which addresses to the medium and small companies and non-governmental organizations. We show that its task is to stimulate the request for broadband services at the national level and the computer acquisition for every point of work and/or equipments and connected services necessary to a network of maximum 10 computers. The paper describes the conditions and steps a firm must follow in order to benefit the above mentioned funds.

Key-words: *ITC, project circuit, rate of co-financing, eligibility criteria, structural funds*

JEL Classification: O₃₂₀ – Management of Technological Innovation and R&D

Romania, as a part of the UE, must harmonize its economy, following the development matrix of the other states in the community. Thus, in order to minimize the economic ecart among our country and the European level, we have to realize and recognize a correct radiology of our level and implement immediate measures in order to raise the productivity and efficiency. From this parallel perspective, we can mention that with every level of production, micro or macro, there is necessary to be produced in an efficient way; without the advantages the technology of information and communication creates, notable results can not be obtained. As the Annual Report about the Progress of the Information and Communication Technology (ICT), during the year 2007, the Internet attracted 40 million new regular users in the UE, reaching a total number of 250 millions Europeans as Internet frequent users. In spite of the registered progress, 40% of the UE population has never used the Internet.

Almost 70 % of the Romanians are connected to the Internet; 80% of the firms access the Internet and more than a half of the users of the Internet benefit of a reduced speed connection, says a report of the European Commission talking about the progress of the information society, Romania taking the last place in this classification. More than a half of the European populations use regularly the Internet, 80% of them have wide band

connections and 60% of the public services in the UE are totally available on the Internet. Two thirds of the schools and half of the doctors use the high speed Internet. Within the year 2007, in 16 countries more than half of the population used regularly the Internet. In Denmark, Holland and Norway almost the whole adult population used regularly the Internet, as compared to Romania, where only 20% of the grown-ups are Internet users.

With the family doctors in Denmark, the wide band Internet has a penetration of 91%, but in Romania only 5%. Only 2% of the Romanian primary doctors communicate through the Internet with the laboratories, 1% with the hospitals, clinics and chemists, only 0,3% with their patients. On the whole, these are the lowest percentages in the UE. The endowment with computers of the public and especially private sectors help us come nearer to the medium indices of the European countries in this field.

As the analysis of the Minister of the Communication and Information Technology on the 8th of April 2008 says the first appeal for projects with structured funds destined to the IT&C field is the operation “The Support to the Internet and Connected Services Access”. This belongs to the Major Intervention Domain 1, entitled “The Supporting of the IT&C Usage”, The Priority Axis III, “IT&C for Private and Public Sectors”.

The operation 3.1.1. addresses to the medium and small companies and non-governmental organizations. Its task is to stimulate the request for Broadband services at the national level and the computer acquisition for every point of work and/or equipments and connected services necessary to a network of maximum 10 computers. For the medium and small companies, the number of the solicited computers must be smaller or equal to the half of the number of employers at the moment of the project lying down. The specific objective of the above mentioned domain is the increasing of TIC usage, through sustaining connections to the broadband and the consolidation of the TIC substructure, especially in the failure market zones – rural and small urban ones. These can receive un-reimbursable European financing for other projects too, which follow the acquisition of some soft and servers, printers (A4/A3), scanners, web cameras for video conferences, for every point of work, but no more than 10. The medium and small companies and the non-governmental organizations can also access European funds for buying software licenses, web sites realization, the acquisition and implementation of the solution of electronic signature.

The total sum for this operation is 29.5 million RON (9 million Euro). The utmost sum for a project is 82,000 RON (25,000 Euro). The co-financing European rate is of maximum 80% for the medium and small companies and 95% for non-governmental organizations.

Károly Borbély, the Minister of Communications and Information Technology, declared that “after launching this first appeal for projects, we hope to finance a number of about 900 companies and non-governmental organizations”.

The project registering for the operation 3.1.1. is made on-line, continuously, beginning with the 21st of April 2008, 9:00 o'clock. The dead line is 22nd of August 2008, 16:00 o'clock.

The on-line address is: <http://fonduri.mcti.ro/>. Within three work days after the on-line registering, the project must be handed in at the registry of the Ministry of Communication and Information Technology, 14, Libertatii Street, sector 5, Bucharest. The Intermediary Organism for the Promotion of the Informational Society within the Ministry of Communication and Information Technology answers to the eventual questions, at the e-mail address: fonduri@mcti.ro. The Document Implementation Frame (DIF) includes all the relevant details for the key intervention domains and specific operations POS CCE, the sums assigned to the projects, the project categories, activities, costs, eligible beneficiaries, eligibility criteria, and two relevant documents: the Solicitant Guide and the Financing

Contract. But for accessing such a project, there is necessary a knowledge of what the structured funds are, whose they are addressed to, terms, financing conditions, etc.

What are the Structural Funds?

The Structural Funds and the cohesion fund¹ are financial instruments of the politics of economic and social community cohesion, which help the diminishing of the difference between the development levels of different regions of the UE states; and thus promoting the social and economic cohesion. Now, there are four structural funds in the UE:

- Social European Fund;
- European Fund for Agricultural Orientation and Guarantee;
- European Fund for Regional Development;
- Financial Instrument for Fishing Orientation.

Eligible beneficiaries

The solicitant joins one of the eligible categories: medium and small companies defined in conformity with the Law no. 346/2004, with further modifications and completions, or non-governmental organizations which function according to the Governmental Order no. 26/2000.

Un-eligible activity domain

The financing can be allocated to the non-governmental organizations and medium and small companies of every activity domain, except the ones that have the non-eligible CAEN code.

The project eligibility

A project is considered to be eligible if its scope and objectives are in conformity with the specific objectives of the priority axis III and the major domain of intervention 1; the following rules must be fulfilled:

- the project contains eligible activities in conformity with the point no. 7 of this guide;
- the maximum period of implementation of a project is of 6 months from signing the financing contract;
- the project is implemented within the Romanian borders;
- the dimension of the requested financing and the rate of co-financing frame – the limits specified at the point 9 of the present guide;
- the project respects the principle of the technological neutrality;
- the project respects the national and community rules concerning the chance equity, the sustainable development, the state help, the regulations connected to acquisition, information and publicity;
- the project fulfils the minimal technical requests;
- the project comprises the minimal obligatory expenses.

Eligible activities

An obligatory component which is to be found out in every project within the section 3.1.1. will be the Internet connection through broadband connections. For every institution that participates the following can be requested:

- the acquisition of TIC and peripheral equipments (server, PCs, monitors, network equipments, etc.);
- the construction of LAN network, necessary to the project implementation;
- the acquisition of the software server, PCs, antivirus licenses as well as the office software packets;
- the acquisition of a website for the company/organization presentation, the acquisition of the domain of the website;
- the acquisition of a new name of the domain “.ro”, directly from the national domains “.ro” provider;
- the acquisition and implementation of the solution of electronic signature;
- the acquisition of informatics appliances for the disability persons;
- the information and publicity of the project.

¹ <http://www.bizcafe.ro/dex/>

Minimal obligatory expenses

- expenses for Internet broadband connection;
- a PC plus the system of operation, the office software packet and an antivirus application;
- a printer;
- the electronic signature;
- the acquisition of a website for presentation.

The project way of financing

The project will be financed under un-payable grants and it is based on the following scheme of help: The Economy and Finances Minister Order no. 632/2008 for “Minims Help for the medium and small firms supporting in order to access broadband and connected services”.

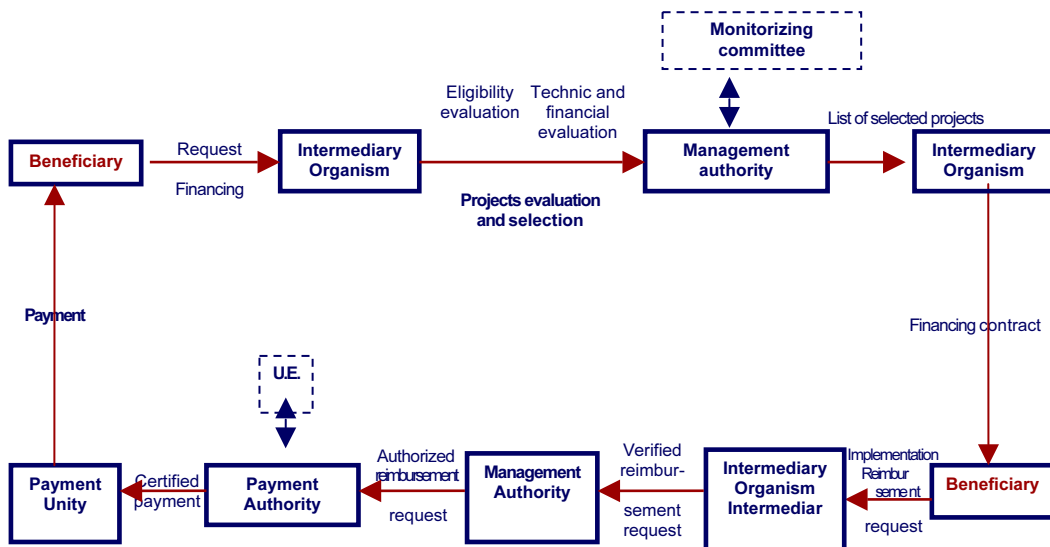
The maximal rate of co-financing

- 80% for medium and small companies;
- 95% for the non-governmental organizations.

The measure of the offered financing

The maximal value of the offered financing is of 82,000 LEI. The minimal value is of 7,000 LEI for the micro firms that have up to three employers; respectively 14,000 LEI for the micro firms that have over three employers and for the rest of the medium and small companies. For the non-governmental organizations, the minimal value is of 7,000 LEI.

The project circuit



Both the evaluation and the selection of the projects' proposals for the operation 3.1.1. are being made continuously, after the receiving of every proposal. There are five stages in evaluating and selecting these proposals:

- 1) the verification of the transmission criteria;
- 2) the administrative verification;
- 3) the eligibility verification;
- 4) the techno-economic verification;
- 5) the selection of the projects.

The list with the approved projects will be published on the site: www.mcti.ro.

The solicitants, whose projects were selected, will receive a notification and the financing contract. The implementation conditions have to be in a strict conformity with the rules of the financing contract. The deviation from these indicators may lead to the withdrawal of the above mentioned financing.

Analysing in brief the structure and the methodology of application of this program, we can say that this component is an opportunity that the UE and the Romanian Government offers both to the medium and small companies and the non-governmental organizations. The pieces of information are available on specialized sites. There is a great need for the Romanian companies to make their way towards the technology of information and communication.

BIBLIOGRAPHY

- The Solicitant's Guide
- The Financing Contract
- www.mcti.ro
- www.infoeuropa.ro
- www.bizcafe.ro

GENERAL NOTIONS AND THEORIES ON HUMAN RESOURCES

Ec. drd. **POPA, Cristina Liliana**
Agenția Județeană a Ocupării Forței de Muncă,
Drobeta Turnu Severin

Abstract

The base for human resources is the total population of a given country, especially the potentially active population. From this angle, human resources are permanent, varying in volume, structure and importance during the human mankind evolution. Also, human resources varies from country to country depending on the size of its population and its qualification degree, depending on technical and organizational premises of the labour. Also, the human resources varies from individual to individual, depending on genetic background, level of instruction and education, on each one's efforts during the educational stage.

Key-words: *human resources, material assets, human investments, formal education*

JEL Classification: O₁₅₀– Human Resources; Human Development; Income Distribution

The human resources consists, on one side, in the physical and intellectual skills that characterize the work and creative capacities of a man, and, on the other side, in the expenses made in order to achieve and perfect this skills.

Studied by the financial efforts made, the human resources are a sum of the following two components:

- *material assets* or all the expenses made in order to raise the children up to the age when they will be able to work;
- *immaterial assets*, the sum of the investments made in instruction, education and social maintenance.

The human resources analysis cannot be made but in direct connection with *labour* as an original and permanent factor of production that materialize itself in the active and creative human input in the transformation process of the natural resources into goods and services. The active, consciously made and creative human input into any activity that results in material goods or services, requires the presence, inside its live personality, of certain skills, some of which inherited, but most of them gained.

The activities that enhance the theoretical and practical skills of individuals, their intellectual, mental and physical characteristics, but also their future income, in other words, the actions and expenses that enhance the work force are called *human investments*, and their results materialized in a live human personality are called *human resources*. The many facets of human investments includes school expenses, training and health-care expenses, work-force migration or searching for information regarding incomes.

In our opinion, the education and the professional training are the most important parts of the human investments; because of that there are many phenomenon that had to be

studied from this angle, with the emphasis on their socio-economic implications. We agree with some of Gary Baker's (1997) opinions, such as¹:

1. The income grows, usually, with the age, in a decreasing rate. Both the grow rate and the delay rate tend to be tied, in a positive manner with the skill level.
2. The unemployment rate is contrary tied with the skill level.
3. In their relationship with their employees, the companies from the under-developed countries look to act in a more "paternal" manner than the ones from developed countries.
4. Young individuals change more often their jobs and get more training than the elder individuals.
5. The income distribution is positively inclined in the specialist or skilled labourer's case.
6. More able individuals get more education and other trainings than the rest.
7. The division of labour is limited by the dimensions of the market.
8. The classic investor in human resources is more impetuous, so it's more likely to be wrong than the classic investor in other material assets.

Even on a simple analysis we can notice a broad and complex set of practical implications on which we will theorize in the following paragraphs.

Formal education. Traditionally it is considered that the compulsory educational system (that varies in length from country to country) is the basis for one individual's future value as human resource. So we can say that school is a specialized institution in training, with a large range of qualifications/skills, compared with a company that offers trainings only related with its field of activity. On the other hand, we can say that getting a qualification requires both experience and specialization that can be achieved in a complementary manner in school AND in a company; some specializations can be achieved if the theoretical and practical skills are mixed (construction industry), or some need lengthy probations (medicine).

We think that there are many complementary aspects between learning and working, but also between learning and time. Formal education will increase the age-income curve, will mix the income and capital accounts, will introduce a negative correlation between permanent income and current income of the young individuals and will assure the redemption of owned capital.

In site training. In general, workers increase their productivity by gaining new qualifications, some complementary, related with the starting profession, or perfecting the starting one *in site*, on the workplace. Future productivity can be, therefore, increased only by making expenses that includes the time and efforts made, the knowledge taught by others, the equipments and materials spent. In this context, emerges the following paradox: a company that wishes to maximize its profits would be in a balanced position when the marginal income would be equal to the marginal expenses; training sessions could decrease current income and increase current expenses but still the companies could offer this training sessions in profitable conditions if the future incomes would be enhanced enough of the future expenses would be decreased enough.

Trainings are also useful for to the employees in other companies, not necessarily the one that provides this opportunity; this way, some might be persuaded to cover parts of the expenses made – else their income might never, or just very slowly increase. The employees pay for training, getting overall income below what they could get in that specific time-frame in other company. The "earnings" in the training time can be visualized

¹ Becker, G., *Capitalul uman*, All printings, 1997, p. 32.

as the difference between a income or flux (the potential marginal production) and a stock or a capital (the cost of training), so the capital and the income can be correlated, and by modifying one of them the income would be affected, also.

The employees pay for the training, getting wages below what they could be getting somewhere else. This “sacrifice” is an investment for them in the long term. First of all is a investment in themselves as human resource, by increasing their own skill level, and second, is a investment in their job’s security. It has been noticed that, in the companies really involved in careers and the progress of their employees, the jobs are usually more secured compared with other companies, less involved in this areas. On the other hand, when this trainings are optional, the employees that get those are usually kept when companies are dismissing personnel, or are in pole-position when promotions are looming.

As far as accounting is concerned, most companies considers training expenses as labour expenses. In other words, the money are not given to the employees only to be taken back for trainings afterwards. This is made for a better efficiency, both companies and employees avoiding additional expenses, most of them regarding social insurances.

From the stand-point of an individual, of his own “accountancy”, redeeming this training related expenses is a very personal issue, both in length and in manner. One individual that is spending little with his own training recovers this expenses quickly, but this are a big part of his income. Also, after this period, the income grows slower if he is not making another “investment” in himself, or even his income diminishes; also, usually other, avoidable costs appear, related with health-care insurances, with personal expenses, and so on.

Usually, there are underlined only the direct costs of trainings, but a big part of the total costs are the opportunity costs.

Gaining more knowledge. Instruction on the work-place and in schools are not the only methods to increase the income. Investing in getting the right information’s about new, better paid jobs is another method. The decision about the one that will pay for this (the employee or the employer) depends on the effect of changing the job over the alternative: if the employer has a big pool from which to choose, a bigger part of the expenses will be covered by the employee.

Productive growths of the wages. Another method to invest in human resources is to improve the physical and emotional state – health, as well as knowledge, can be improved in different ways. A decreasing rhythm of mortality rate, especially affecting the length of the active period can improve the prospects of earnings²; this enhance the potential to earn more – therefore improving the work environment will affect both the productivity and the moral.

One investment in health-care that induces a better productivity, in the same time, in more than one company, is a general investment; it has the same effect as general education, while a investment in health-care that induces a better productivity especially for the companies that made it is a specific one, and has the same effect as specific trainings³. The worker’s productivity will grow directly proportional not only to their abilities, but also to the invested amount; their motivation will be also affected in a positive manner.

We have to emphasize that the concept “investments in human resources” doesn’t have to be limited to monetary costs and income, but the entire analysis must be applied to both the monetary and mental components.

² Exactly what is intended in our country after the modifications in L. 19/2000 regarding pensions and other social insurance rights, the extension of the active life-span.

³ Becker, Gary, *Capitalul uman*, All printings, 1997, p. 63.

The stand-alone theory of human resources was developed in 1961-1970, its main authors being the American economists Theodor Schultz, Gary Becker and Robert Mincer. The main apotheosis that is based on this theory, much older, belongs to the classical school of economics. William Petty was the first one to try to assess the expenses made for developing the human resource. Labour is valued as the main asset of wealth, its creator force, because the capital, in itself, is worthless. The formal education – as a source for qualifications, therefore of development – takes a centre-stage position in the economic theory of Adam Smith. The skill and education level was accepted by Adam Smith as a form of capital. One high skill of a labourer can be assimilated with a machine, or a tool, that improves and shortens the work-process; although implies a significant amount of money, this is redeemed from the additional income generated.

This way Adam Smith stresses the fact that differences from labourer to labourer are not mainly natural, but those can be traced back to education, behaviour, with different results in work, income and social status.

In his magnum opus “An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations”, Adam Smith states that the differences between the native characteristics of different individuals are, in reality, much smaller than we can imagine and that the really special aptitudes that emerges and specializes the men in different professions when mature are not the cause, but the effect of labour division. For him, the individual distinctions came not from nature, but from habits, vices and education.

A long period of time after Adam Smith – with the noticeable exception of J. S. Mill who studied the forming of individual skills, supporting in the same time the development of public formal education – the economists analyzed labour as a production factor mostly in his quantitative aspect, not qualitative (education and training has only a minor role), a resource that will follow the demand and offer on the human resources market.

Alfred Marshall in his work “The Principles of Economics” (1890) attracted the attention on education, as a qualitative development factor, put the accent on investments in this area, considering those as “national investments”, the investments in human beings being the most efficient one.⁴

In contradiction with Adam Smith, who had in his sights especially the creative attributes of professional training, Marshall take in consideration the role of formal education as the basis for the workforce’s adaptability and mobility.

In the first decade of the XXth century Irving Fisher conceived a complex theory about capital, not only as material assets that can generate profits; instead he considered that any stock of human resources has the ability to generate future incomes and, because of that, is a capital; education, instruction, professional training is a common investment in capital that will generate future revenues and so those can be included in the “capital” section.

Although the relation between capital and income was proven, in the sense that any capital is the actualized value of the estimated future income, the assimilation of instruction in the concept “capital” was not effective in the first decades of the XXth century. The main reason was the non-mercantile nature of the most activities in education. After World War II the need for specialists increased dramatically, in all areas, so their education was considered “profitable instruction” and the efforts made with the instruction – the expenses – become *human investments*.

The human resources theory, conceived in the sixth decade of the XXth century was deepened and enriched with new elements in the following decades. The most important

⁴ Frois, G.A., *Economie politică*, Humanitas Printings, Bucharest, 1994, p. 95.

features that define the actual status of the human resources theory encompass the following essential aspects:⁵

- Education (training) it is no longer a luxury, but a “must” in modern society, and the economic might of a country is based especially on know-how, that is the direct result of the educational system.

- Education augments the productivity of the instructed individual, so it can be accepted as the base for a possible capital; the different level in education of individuals, and, thus, their different productivity generates corresponding differences in their future income cash-flows that they will earn.

- The productivity and income differences between individuals are both the product of the genetic baggage, the native qualities, but also of the human investments in instruction, education, culture and health. The genetic characteristics are a premise for human investment – there is a strong link between native qualities and the mental strength to learn, to do the best with the educational investments. The natural characteristics are measured, usually, with IQ tests that are not always relevant, because intelligence varies with age, micro and macro socio-environment of the tested individual. Usually, only the expenses that occurred after graduating the formal education are considered as human investments. Some, more malleable concepts encompass in human resources all the expenses with changing the work place or profession, also adding the health-care costs or the costs with the habitat. Human investments have an essential value because they allow the growth of productivity of the trained individuals and put an accent on the positive changes in socio-economic activities. Also, they have a profitability that spans the entire length of one individual’s active life, span that far exceeds the average length of regular investments. Human investment realize a complex task in the development process with direct economic and socio-politic effects.

- In the context of increasing the human investments, the production factor “labour” cease to be homogeneous; because of investments in training he is divided between regular, not-qualified labour and skilled labour or *human resources*. So, the traditional binomial material assets – labour became a trinomial labour (unskilled) – material assets – human resources.

- The three factors – material assets, human resources and unskilled labour – are not paid up to the level of their marginal productivity.

- The material assets, unskilled labour and human resources, as distinct production factors, have a permanent mobility, depending on the competitive market of each one of them, so *education as a service* is a major component of the market, with the two basic components *demand of education* and *offer of education*.

- The fundamentals for the education’s market are: *the additional earnings of the educated individuals* (on which the return model for human resources was based) and *the costs implied by the demand for education* (or the demand model for human resources)⁶.

The return model, in a simplified form is as follows:

$$E_i = f(NA_i, E_i), \quad (1)$$

where:

E – earnings of the individual;

NA – Native Abilities;

E – education or the productive abilities developed through human investments;

i – individual.

⁵ Băbeanu, Marian, *Economie politică*, vol. 1, Universitatea Craiova Printings, 1993, pp. 150-154.

⁶ Eicher, Jean-Claude, *Education*, in „Enciclopedie Economique”, Paris, 1990, pp. 1307-1340.

The demand for education emphasise the behaviour of the consumers of education. Accordingly to J. Mincer, Bosworth and Warren's theory, the demand for education can be:

- *individual* (made by individuals searching a professional path, a strict specialization, poli-qualifications or a recon version);
- *organizational* (influenced mostly by the earnings and the estimated length of service of one employee in that specific organization);
- *national* (its goal is the correlation of the education with the general level of socio-economic development of the country).

The old model demands for education and starts form the comparison between the costs of the education (instruction, training) and the estimated additional earnings. In a general form, the demand model for education is as follows:

$$C = \sum_1^n \frac{K_j}{(1+r)^j}, \quad (2)$$

where:

C – cost of education;

K – the difference during period j between net income predicted if the human investment will continue and the net income if those will stop;

r – the efficiency rate of human investment realized if the human investments were to be continued;

n – number of periods after the graduation (if the studies are continued after making human investments) until the end of the active life.

It is computed by reporting the remaining number of years of active life left to the additional required number of years needed to complete the education.

Essentially, the demand model for education compares the expected efficiency (the gains) of one additional year of study with the efficiency of a similar investment in order to determine if is or if is not profitable for a certain individual to continue his education, training and employ, or just employ, without any additional training. If he stops to study, he will face some *lost revenues*; if he continues his training he hopes to increase his future incomes, therefore he is expecting some *anticipated revenues*. Continuing the education is profitable and the anticipated revenues are at least equal with the lost revenues and the additional expenses with the education.

BIBLIOGRAPHY

- Băbeanu, M., *Economie politică*, vol. 1, University of Craiova Printings, 1993
- Becker, G., *Capitalul uman*, All Printings, 1997
- Eicher, J.C., *Education*, in „Enciclopedie Economique”, Paris, 1990
- Fisher, I., *The Theory of Interest*, New York, 1965
- Frois, G.A., *Economie politică*, Humanitas Printings, Bucharest, 1994
- Smith, A., *Avuția națiunilor. Cercetare asupra naturii și cauzelor ei*, Academy Printings, Bucharest, 1962

THE MACROECONOMIC CONTEXT OF THE FIRM IN ROMANIA – BENCHMARKS, EVOLUTIONS AND CERTAIN PROSPECTIVE EVALUATIONS

Dr. TODEROIU, Filon
Institute of Agricultural Economics, Romanian Academy

Abstract

The present paper starts from the theoretical premise according to which the business environment of the firms (as macroeconomic entities) is influenced to a greater or less extent by the behaviour of certain essential macroeconomic variables of the market economies.

In this respect, our methodological approach investigates the behaviours of six macroeconomic variables (GDP, prices, inflation, exchange rate, budget and credit), in certain periods for which relevant statistical data are available.

Key-words: *macroeconomic variable, GDP, inflation, exchange rate, budget, credit*

JEL Classification: E₂₀₀ – Macroeconomics

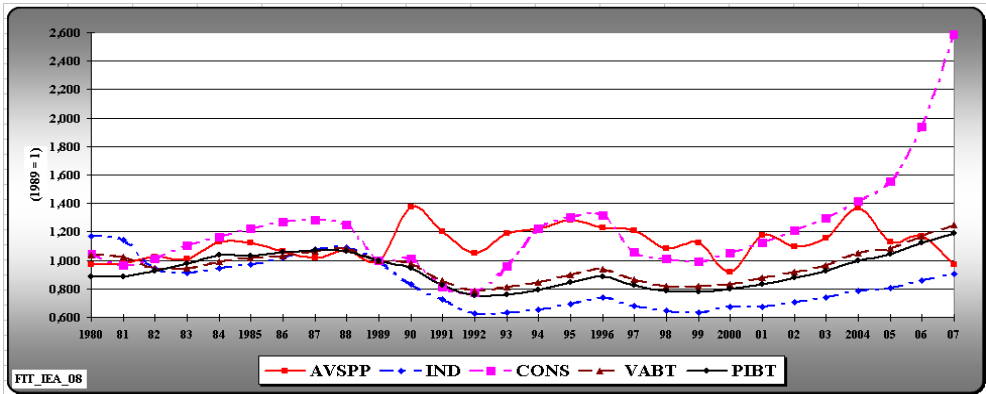
1. Introduction

The presentation of the macroeconomic context of the firms from Romania presumes the use of certain quantification indicators, in real terms, of the level and trends of processes characteristic to emergent economies.

As a quasi-general rule, the transformation of nominal empirical values into real values was made through the agency of two general price deflators (implicit GDP price deflator and consumer price deflator), and the tendencies of the investigated macroeconomic variables are reflected by the dynamics of related indicators, under their real expressions.

2. Economic growth – fragmented and asymmetrical

- Compared to the year 1989 (reference year in „decline” compared to the historical peak year 1987), the general economic growth (PIBT and VABT) as well as the sectoral growth (IND and CONS) experienced significant fragmentation (decline in the periods 1990-1992 and 1997-1999, and increase in the periods 1993-1996 and 2000-2007).
- The only sector where economic growth was experienced in early transition was agriculture (AVSPP), but its annual dynamics featured strong oscillations.
- Starting with the year 2000, one of the „driving engines” of economic growth became the sector of constructions (CONS), the dynamics of this branch surpassing by far the overall economy aggregate (in the year 2007, the index was about 2.6 times compared to 1989, while PIBT was only 1.2 times).



The source: own calculation, based on the AS-RO 1995, 2000-2007 data

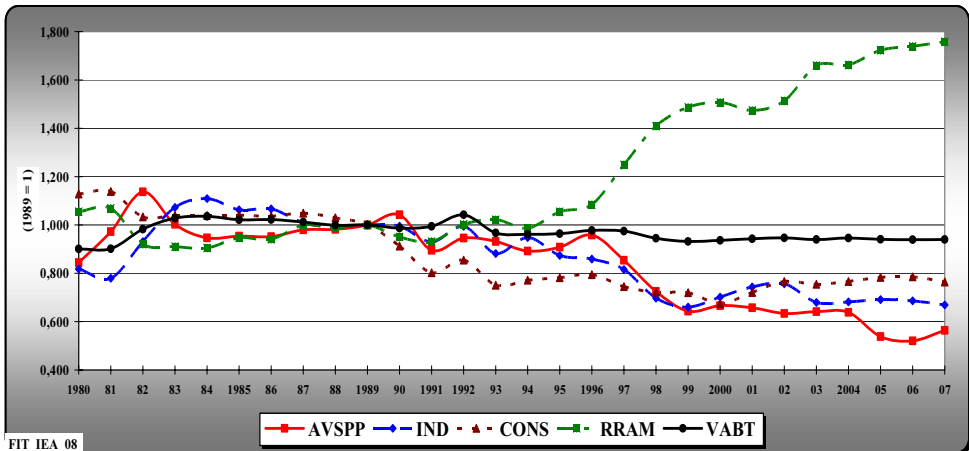
Fig. 1. Gross Value Added in national economy (volume indices), 1980-2007 (1989 = 1)

3. Real sectoral prices – quasi-general regress

Compared to the general rigidity of prices during the command economy (1980-1989), in the transition period the quasi-general decreasing trend in the real prices of the economic activities (agriculture, industry, constructions, etc.) generating goods was accompanied by a quasi-continuous increase of the real prices of services (RRAM) (fig. 2).

Several aspects have to be mentioned, among which:

- In the main sectors taken into consideration that produce goods (agriculture, industry, constructions), the specific real prices have not been stimulating enough so as to ensure internal and external sectoral competitiveness; their real price indices in 2007 ranged from 0.564 (agriculture) to 0.764 (constructions), compared to 1989.
- The real prices of the domestic trade (COM) and of services (RRAM) are much greater than those in the year 1989, being also the main contributors to inflation “feeding”.



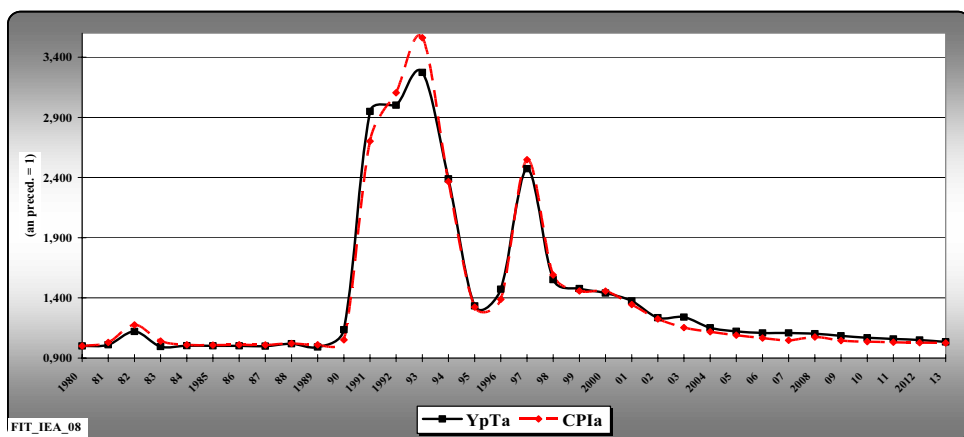
The source: own calculation, based on the AS-RO 1995, 2000-2007 data

Fig. 2. Real price indices of the Gross Value Added in national economy, 1980 -2007 (1989 = 1)

4. Inflation boost – even more temperate

The net difference between the command economy and competition-driven economy, as regards prices, consists of the following aspects (fig. 3):

- In the period 1981-1989, the oscillation range of the annual indices of the two general price deflators was between 0.991 and 1.121 (for the GDP deflator -YpTa) and between 1.009 and 1.176 (for the consumer price deflator – CPIa).
- In the 19 years of the transition period (1990-2008), the variability margin of the two deflator indices considerably increased, from 1.102 (2008) to 3.274 (1993), for the implicit GDP prices and from 1.048 (2007) to 3.561 (1993), for the population's consumer prices.
- The larger amplitude of the consumer prices increase could be explained in part by the psychological composition of the producers' and consumers' behaviours.
- At the present, in the command economy period, of only one inflation boost (1982) (at that time named "price resettlement"), unlike the period of great transformations when two great inflation boosts were experienced (the period 1991-1994 and year 1997).
- The gradual diminution of the amplitude of price increase in the economy and of the consumer prices, until the 2013 horizon, facilitates the predictability of the business plans of companies, with favorable consequences upon the improvement of their internal and external competitiveness.



The source: own calculation, based on INS, BNR, CNP, 2008.

Fig. 3. Annual price deflators GDP and CPI, 1980-2013

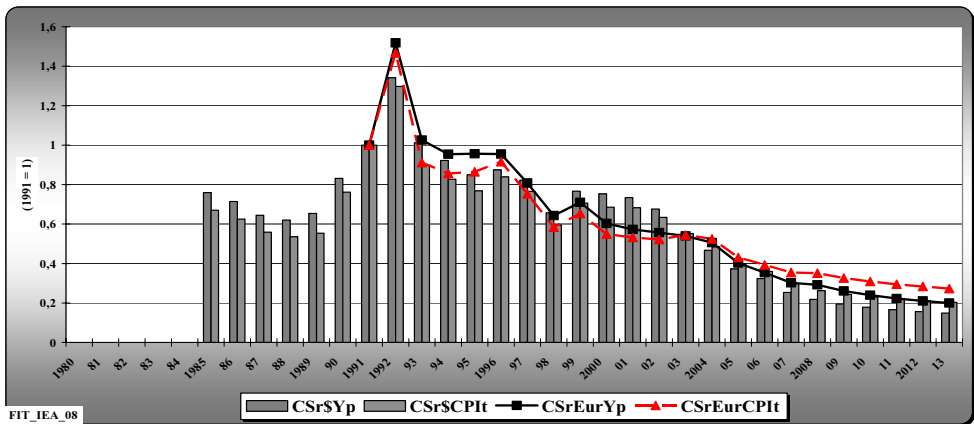
5. Foreign exchange rate – mainly unfavorable

As one of the main prices in the economy (domestic currency price), the real exchange rate in the reference period (1985-2007) mainly, experienced a depreciation phenomenon (fig. 4).

The quasi-general decline of the purchasing power of the domestic currency compared to the reference currencies (US dollar and euro) adversely impacted the capacity of the Romanian firms to get connected to the European and international commercial flows, under competitiveness conditions.

Several aspects are worth mentioning with regard to the evolution of the real foreign exchange rate in the period 1991-2007:

- The stronger depreciation tendency of the real exchange rate of the Romanian domestic currency in relation to the US dollar, compared to the real exchange rate of our domestic currency in relation to the European single currency (euro). Thus, through both usual (GDP and CPI) price deflators, the real exchange rate in relation to the US dollar accounted for in the year 2007 only 25.4% and 29.8% respectively of its value in 1991.
- With regard to the European single currency (euro), the real exchange rate experienced, under the general depreciation trend in the period 1991-2007, several “revitalisation” moments: (1991, 1995, 1999, using the GDP deflator; 1991, 1995, 1996, 2003, using the CPI deflator). The indices reached 30.2% and 35.5% respectively in the year 2007 compared to 1991.
- The prospective evaluations of the real exchange rate until 2013 are not at all optimistic, as the depreciation trend of the domestic currency will systematically continue to reach index levels ranging from 14,9% to 27,3%.
- The direct consequence of the real depreciation of the domestic currency for the companies consists in cheaper exports and more expensive imports, as corrosive phenomena of the financial equilibrium both at micro- and macro-economic level.



The source: own calculation, based on INS, BNR, CNP, 2008 data.

Fig. 4. Real exchange rate of domestic currency, 1985-2013

6. Real budgetary deficit – very unstable and unpredictable

In the period 1992-2006 (1991 = 1), the regressive dynamics of the real public budget incomes surpassed the dynamics of real expenditures (fig. 5), with significant yearly oscillations, which generated a very unstable and unpredictable behaviour of the real budgetary deficit (the amplitude of indices ranging from 0.501, in the year 2004 to 2.830, in 1996).

The correlation analysis of the dynamics of the two “scales” of the public budget (incomes and expenditures) in relation to the total GDP dynamics can reveal a relative degradation of the driving effect by the economic activity of this macro-variable.

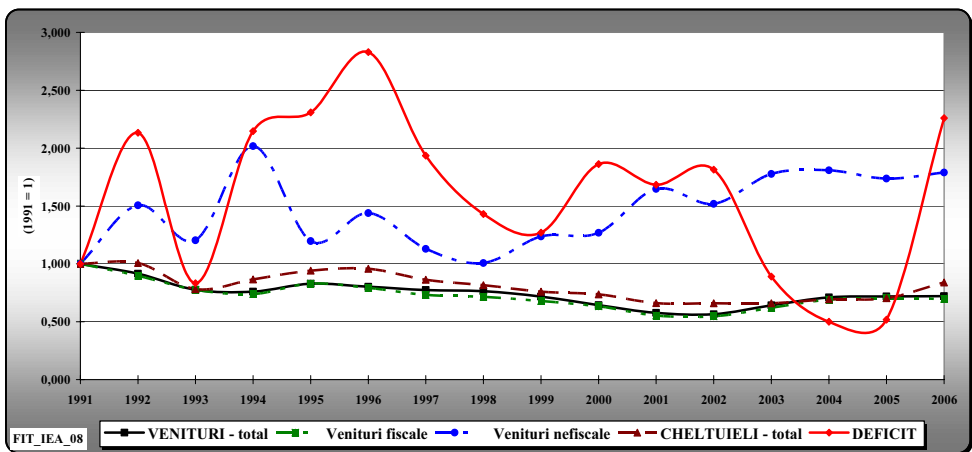
This statement can be supported by two indicators measuring the GDP budgetary intensity:

- By the ratio of the real budgetary income index to GDP index, which in the year 2006 (compared to 1991 = 1) was 0.528 (minimum level), with a variation amplitude up to 1.004 (1992).
- By the ratio of the real budgetary expenditure index to GDP index, which in the year 2006 (compared to 1991 = 1) was 0.614, with a variation amplitude ranging from 0.555 (2005) to 1.106 (1992).

The regressive trend of the real budgetary incomes was mainly the result of the fiscal incomes and within these by indirect taxation (VAT, excise taxes, customs duties) and less by non-fiscal incomes.

The slower regression trend of real budgetary expenditures was mainly the result of two great budgetary chapters (socio-cultural and financing the economic actions).

The differential between the dynamics, in real terms (using the GDP price deflator), of the budgetary incomes and expenditures may suggest either a certain weakness of the administrative capacity in incomes collection or a relative diletantism in the substantiation of budgetary priorities.



The source: own calculation, based on INS, BNR, CNP, 2008 data.

Fig. 5. Incomes, expenditures and budgetary deficit, 1992-2006 (1991 = 1)

7. Domestic credit – a relative “jammed engine” of the economy

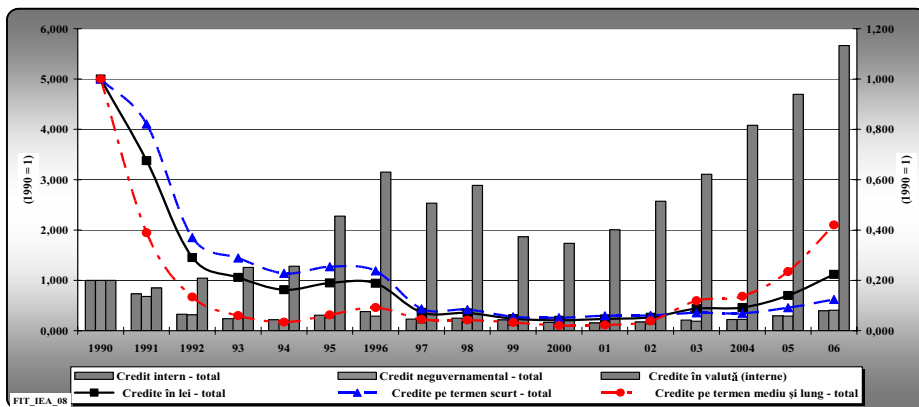
In a fully functional market economy, the credit represents an essential macroeconomic variable for financing the firms.

In real terms, the trends of total domestic credit and of governmental credit (fig. 6) had, in the period 1991-2006 (1990 = 1), inflection points, at the level of the years 2000-2001, when a slight revitalisation started, after the steady decline in the period 1991-2000.

In relation to the GDP dynamics, the dynamics of the real domestic and non-governmental credit had inflection points at about the same “moments” (1999 and 2000), which in fact coincide with the years when the general economic growth was resumed, after the two severe contraction periods of the Romanian economy (1990-1992 and 1997-1999).

It is quite surprising to notice the almost unusual dynamics of foreign exchange credit, which in the year 2006, in real terms, was over 5.6 times higher than in the year 1990, while the credit in domestic currency was about 5 times lower.

At the same time, a stronger revitalisation of the medium- and long-term credit can be noticed, compared to short-term credit.



The source: own calculation, based on INS, BNR, CNP, 2008 data.

Fig. 6. (Real) total domestic and non-governmental credit, 1990 – 2006

8. Conclusions

The analysis of trends experienced by the six macroeconomic variables taken into consideration in the present paper, in the period 1990-2006 and the prospective evaluations of some of them for the period 2007-2013, make it possible to formulate certain conclusions:

- The macroeconomic context of the firm in the reference period was neither very friendly nor totally hostile to strengthening the capacity of firms to generate economic-financial performance, under fierce competition conditions on the European Single Market.
- In the main sectors producing goods that have been taken into consideration (agriculture, industry, constructions), the real specific prices were not stimulating enough so as to ensure internal and external sectoral competitiveness.
- The gradual diminishing trend of the amplitude in the increase of prices in the economy facilitates the predictability of the business plans of firms.
- The quasi-general decline of the real exchange rate of the national currency unfavorably affected the capacity of the Romanian firms to get connected to the European and international commercial flows, under competitiveness conditions.
- In the period 1992-2006 (1991 = 1), the regressive dynamics of the real incomes of the public budget surpassed the dynamics of the real expenditures, with great yearly oscillations of the two indices, resulting in a very unstable and unpredictable behaviour of the real budgetary deficit.
- In real terms, the trends of total domestic and governmental credit, in the period 1991-2006 (1990 = 1), experienced inflection points in the years 2000-2001, when a slight revitalization started, after the systematic decline in the period 1991-2000.

BIBLIOGRAPHY

- Toderoiu, F., *Raporturi de prețuri interne și externe în economia și comerțul agroalimentar al României (Foarfeca prețurilor)*, comunicare la Seminarul Național de Economie și Sociologie Rurală 'Virgil Madgearu', AOSR, ASE, ASAS, Bucharest, 27. 03. 2008
- Toderoiu, F., *Sectorul agroalimentar – dimensiuni structurale și performante*, in: „Economia rurală în România”, Academia Română, Institutul de Economie Agrară, Terra Nostra Publishing House, Iași, 2007, pp. 96-114
- Toderoiu, F., *Romania's Agriculture – 15 years of asymmetrical economic evolutions*, 'Agricultural Economics and Rural Development', Year 3, no. 9-10, „Terra Nostra” Publishing House, Iași, 2006, pp. 96-100
- http://www.cnp.ro/user/repository/prognoza_finala_de_primavara_2008-2013.pdf
- <https://statistici.inse.ro/shop/>
- <http://www.bnro.ro/>

NOI OPORTUNITĂȚI PENTRU TINERII DIN MEDIUL RURAL

Conf. univ. dr. **ZORZOLIU, Raluca**,
Facultatea de Marketing și Afaceri Economice Internaționale, București
Universitatea Spiru Haret

Abstract

New opportunities for the rural young people

Romanian agriculture is characterized by a high production potential, but still low productivity, mainly determined by the excessive fragmentation of land, predominance of small subsistence farms, low inputs in the production process, weak development of services and reduced access to credits.

The rural population represents 45% of the total country population. More than a half of the farmers (53%) are over 50 years old, of which 40% are over 65. It is necessary to create a proper framework to stimulate the transfer of agricultural farm management from old people to the young ones, by developing attractive conditions for young people to work and live in the rural areas.

This situation imposes elaborating and applying an agricultural policy leading to a competitive performance which can be generated by the following actions:

- stimulating the development and consolidation of family farms, involving young people in attractive opportunities, organizing the supply services, marketing;*
- supporting the marketing of agricultural products through market mechanisms;*
- institutional reform and establishment of a specific CAP frame;*
- sustainable development of the rural area.*

Key-words: *privatization, estate, family work, rural people, people migration, opportunity's equality, educational disparity, demographic ageing, disfavoured areas*

În urma procesului de privatizare din agricultură, foștii proprietari și-au recuperat terenurile, ceea ce a condus la o fragmentare excesivă a proprietății funciare. Cea mai mare parte a pământului a fost restituit vârstnicilor; gospodăriile tinere sau de vârstă mijlocie, pentru care pământul este principala sursă de existență și care vor constitui nucleul viitoarei populații agricole, au fost cele care au pierdut în procesul retrocedării terenurilor.

Munca în agricultură are anumite caracteristici, printre care se numără:

- este o muncă de tip familial;
- este slab specializată – un singur lucrător efectuează o serie de operații, în timpul campaniei agricole;
- este un tip de muncă greu de controlat, iar calitatea sa este dificil de apreciat;
- oferă o siguranță destul de slabă salariaților – activitățile desfășurate în agricultură au caracter sezonier.

Ponderea populației ocupate, pe grupe de vârstă – %

Sectorul de activitate	Total populație	15-24 ani	25-34 ani	35-49 an	50-64 an	65 și peste
Agricultură	100	11,6	17,3	19,1	28,3	23,7
Silvicultură	100	12,3	27,7	45,1	14,9	-
Total	100	11,5	26,8	33,0	18,7	10,0

Sursa: *Anuarul Statistic al României*

Datele statistice ne arată faptul că aproximativ 30% din populația ocupată, atât în agricultură cât și în silvicultură, are vârsta cuprinsă între 15-34 de ani, deci este vorba de categoria de populație tânără.

Din punct de vedere demografic, situația din perioada de tranziție s-ar putea caracteriza prin:

- creșterea gradului de mobilitate a populației rurale;
- distorsionarea echilibrului demografic pe grupe de vârstă și pe sexe (fenomenul de îmbătrânire a populației rurale);
- scăderea sporului de natalitate pe fondul creșterii mortalității generale și infantile;
- accentuarea decalajului în ceea ce privește nivelul de educație al populației rurale comparativ cu cea urbană.

În vederea stabilizării forței de muncă tinere în mediul rural și pentru îmbunătățirea calităților acestei categorii, sunt necesare soluții pentru¹:

- stimularea creșterii gradului de ocupare a populației rurale și asigurarea stabilizării tineretului;
- perfecționarea sistemului de pregătire profesională a tineretului și de reciclare a agricultorilor;
- stimularea creșterii producției agricole, în special zootehnice, prin sisteme moderne de finanțare;
- stimularea retragerii din activitate a agricultorilor în vârstă și sprijinirea formării fermelor familiale în sistem de arendă;
- stabilirea unui sistem de norme juridice privind statutul producătorului agricol.

Tineretul din mediul rural are, spre deosebire de cel din mediul urban, acces limitat la mijloacele de informare și educație, cultură și sport, din cauza proastei dotări a școlilor de la sate. Nu doar dotările tehnice lipsesc în mediul rural, ci chiar și profesorii specializați pe disciplinele care ar trebui predate. Foarte mulți tineri nu își permit, din punct de vedere financiar, să urmeze cursurile liceale sau universitare, ca și cei de aceeași vârstă din orașe. Problema nu se încheie aici. Ajunși la vârsta la care trebuie să muncească și să aducă un venit familiei lor, se împiedică în găsirea unui loc de muncă, în localitate sau în afara acesteia. Cererea de muncă salarizată este destul de slabă în rural, ceea ce limitează posibilitățile de angajare ale tinerilor care doresc să muncească, iar varianta de a merge într-un oraș pentru a căuta un loc de muncă este și mai complicată – intervine problema găsirii unei locuințe și a unui salariu din care să se poată acoperi toate cheltuielile cu întreținerea persoanei respective (locuință, hrană, transport, îmbrăcăminte – și unele economii).

¹ Letiția Zahiu, *Management agricol*, Editura Economică, București, 1999, p. 264.

Izbitoare discrepanțe există între cele două medii, urban și rural, iar unele zone din mediul rural moștenesc grave inechități în plan social, perpetuate în timp, și care se răsfrâng masiv asupra dezvoltării lor culturale și atitudinii lor față de educație.

Pentru unele scopuri educative există *proiecte macro-educative, de investiții/planificare/reformă, de dezvoltare comunitară, autogestionare organizațională*, ale căror costuri sunt asigurate și în plan local, iar rezolvarea problemelor presupune modificări la nivelul atitudinilor, implicarea cointeresată a actorilor educației în acest proces.

În țările dezvoltate economic și cultural, se derulează *proiecte educaționale* care se adresează unor grupuri dezavantajate, cel mai adesea reprezentate de minorități etnice, muncitori sezonieri, grupuri itinerante datorită profesiei practicate, imigranți etc.

Toate aceste tipuri de abordări se înscriu sub același obiectiv al democratizării educației și vizează răspunderea societății în asigurarea drepturilor fundamentale ale indivizilor la valorizare și dezvoltare personală, evitând marginalizarea, defavorizarea sau discriminarea unor categorii, oferind șansa la educație, cel mai adesea consfințită prin Constituție.

Migrația populației dinspre mediul rural spre cel urban, și îndeosebi din localitățile rurale îndepărtate, fie spre așezări situate în vecinătatea orașelor, fie chiar în centre urbane, este un fenomen care se constată aproape în toate țările lumii, chiar și în cele dezvoltate.

Cu toate că localitățile rurale în țările dezvoltate cunosc o creștere rapidă din punct de vedere economic și sociocultural, procesul diminuării demografice a acestora prin deplasarea unui număr important de indivizi spre orașe este totuși prezent. Problema care se pune este aceea a măsurii în care școala ar putea contribui la stabilitatea populației, îndeosebi a tinerilor, în zonele rurale. În acest scop, se caută și se adoptă o serie de strategii, diferite de la o țară la alta, pentru dezvoltarea școlii rurale și sporirea funcțiilor sale. Aceste strategii se orientează, în general, fie spre menținerea unor școli rurale mici, fie spre comasarea unor unități în complexe școlare cu aproximativ 200 de elevi sau – în cazul că soluțiile anterioare nu sunt posibile – organizarea învățământului la distanță.

Complexele școlare se organizează ca urmare a închiderii unor școli din localități foarte mici, urmărind în același timp, diminuarea costurilor educaționale și sporirea calității actului de instruire; în aceste situații este necesară organizarea de internate școlare și/sau asigurarea transportului elevilor domiciliu – școală.

Menținerea școlilor mici, cu efective reduse de elevi, cu un număr de 1-3 cadre didactice, se dovedește o soluție adecvată, în unele situații, având drept scop încurajarea stabilității populației locale și evitarea deplasării la distanțe mari a copiilor.

În alte situații, în funcție de anumite caracteristici zonale, se adoptă alternativa învățământului la distanță. Acesta utilizează diverse forme și tehnologii moderne de diseminare a cunoștințelor: lecții televizate, lecții înregistrate pe casete video, folosirea computerelor și mijloacelor de telecomunicație (profesorii pot preda la mai multe școli în același timp, având loc o interacțiune grafică și verbală între aceștia și elevi).

Școlilor din mediul rural le revin următoarele funcții de bază: să asigure cerințele specifice de educație ale elevilor în conformitate cu piața forței de muncă locală, dar, în același timp, nivelul achizițiilor să fie asemănător cu cel al elevilor din urban, și să sprijine dezvoltarea culturală a comunității, instituția școlară asumându-și rolul de „centru cultural” al acesteia.

Marea variabilitate a localităților rurale din punct de vedere geografic, economic, demografic, istoric, al tradițiilor culturale etc. face dificilă adoptarea de soluții educative și infrastructuri unice, cu atât mai mult cu cât acestea trebuie să răspundă satisfăcător unor cerințe multiple, adesea contradictorii (menținerea legăturii copiilor cu familia și

comunitatea din care provin, dar și stabilirea de relații și contacte sociale mai largi, reflectarea nevoilor locale în materie de educație, dar și dezvoltarea maximă a fiecărui individ).

Pentru egalizarea șanselor la educație, mai ales pentru tinerii care sunt în situație de „întârziere” școlară, datorită apartenenței lor la un mediu socio-economic defavorizat, se inițiază **programe de educație compensatorie**. În această situație sunt și copiii care provin din familii dezorganizate, cu mulți frați, cu venituri modeste, cei din localități rurale situate la mari distanțe de centre urbane și culturale semnificative, cu acces redus la mass-media sau alte bunuri culturale.

Egalitatea șanselor este poate doar o sintagmă, pentru că sistemul de învățământ este doar aparent o ofertă egală pentru toți; realitatea ne demonstrează că de această „ofertă” beneficiază inegal tinerii proveniți din medii inegale.

În Franța, politica „zonelor de educație prioritară” (ZEP) a fost inițiată în 1981 și are ca obiect sprijinirea acțiunilor educative în zonele sociogeografice unde condițiile existente constituie un obstacol pentru reușita școlară a elevilor; dacă la început harta ZEP cuprindea aprox. 4.000 de unități școlare, în prezent aceasta s-a extins la peste 6.000.

În general, în țările Europei de Vest, programele ZEP se pun în practică pentru populații școlare care provin din cartiere periferice ale marilor orașe locuite de imigranți, populație rurală atrasă de oraș, delincvenți, cei fără venituri, alte categorii de populație marginalizată. În aceste zone, înainte de inițierea programelor ZEP, 75% dintre copii erau în situație de repetenție, iar ceilalți în dificultate școlară; în prezent, situația este sensibil ameliorată și cu tendințe de stabilizare la un nivel acceptabil.

Aceste tipuri de programe presupun:

- reunirea într-o activitate unitară ca scop a comunității și instituțiilor educative;
- acordarea unei largi autonomii instituțiilor școlare;
- realizarea unor programe noi, de recuperare, destinate acelor populații școlare ținută, provenite din zone și medii defavorizate, în condițiile existenței unor programe naționale unice (mai ales în învățământul general-obligatoriu);
- formarea inițială a profesorilor, cât și perfecționarea celor în activitate, pentru o astfel de acțiune educativă, ei fiind actorii principali în aplicarea principiilor pedagogiei compensatorii; din păcate aceștia nu au în procesul de formare module de pregătire care să vizeze: depistarea problemei, fixarea obiectivelor, alcătuirea unui program concret de activitate, evaluarea rezultatelor etc.

Cele mai multe programe ZEP în Spania vizează:

- copiii din zonele rurale (cuprinși în clase unice pentru cei în vârstă de 6-14 ani sau clase de niveluri diferite la care se predau mai multe discipline, dar nu toate cele conținute în programă);
- copiii de 6-14 ani care au abandonat prematur sistemul școlar și care nu urmează un stadiu de formare profesională;
- copiii de 14-16 ani care doresc să-și continue studiile în învățământul public – liceu sau școală profesională (mai ales în zone cu probleme socio-economice);
- copiii ai căror părinți călătoresc mult: muncitori sezonieri, oameni de circ, vânzători ambulanți etc.;
- copiii imigranților;
- copiii spitalizați pe durate lungi de timp.

Printre principalele probleme ce situează mediul rural într-o poziție defavorizată se numără:

- deficitul de personal didactic calificat, îndeosebi în învățământul primar;
- dotarea mai slabă cu echipamente școlare și materiale didactice;

- statutul social și nivelul educațional mai scăzut al membrilor comunității, care se răsfrânge asupra gradului de socializare a copiilor, tipului de valori și achiziții cognitive asimilate în familie.

Disparitățile în materie de educație între mediul urban și rural reprezintă un fenomen prezent atât în țările subdezvoltate, cât și în cele dezvoltate.

Principalele probleme ale spațiului rural românesc sunt:

- nivel redus de echipare tehnico-edilitară;
- infrastructură socială și servicii necorespunzătoare cantitativ și calitativ;
- nivel mediu de instruire mai redus;
- activități economice foarte slab diversificate;
- dotare minimă a locuințelor cu instalații (de alimentare cu apă, canalizare, termoficare și chiar electricitate: 2.257 de sate sunt incomplet electrificate, iar 541 sunt total neelectrificate);

- stare necorespunzătoare a drumurilor locale, cu grad redus de modernizare (doar 10%), nepracticabile în unele perioade ale anului etc.

În același timp, în mediul rural, se constată o scădere a populației (în aprox. 80% din comune), o îmbătrânire demografică a acesteia, implicat a forței de muncă. Economia rurală continuă să se bazeze exclusiv pe agricultură; activitățile non-agricole dețin o pondere scăzută și sunt legate de exploatarea resurselor naturale ale zonei.

În majoritatea localităților rurale, serviciile sociale de bază – învățământul și sănătatea – sunt prezente, dar dotarea materială aferentă acestora este insuficientă, iar personalul necorespunzător.

Caracteristicile și fenomenele menționate, care definesc spațiului rural românesc, determină o serie de diferențe între cele două medii și în materie de educație.

Problema care se pune în cazul României este de a oferi șanse egale în ceea ce privește accesul la educație, înțelegând prin aceasta nu numai garantarea unui loc în școală pentru fiecare copil sau „obligativitatea învățământului” afirmată prin textele legilor, dar și asigurarea condițiilor de frecventare, a calității serviciilor educaționale.

Chiar și în condițiile în care s-ar realiza o egalizare între mediul urban și rural, în ceea ce privește oferta educațională, vor exista, totuși, inegalități în plan individual și la nivelul unor grupuri sociale restrânse care, din motive specifice, nu vor beneficia de șansele educaționale acordate.

Pentru ca aceste categorii să fie cât mai reduse, în acțiunea de egalizare a șanselor educaționale trebuie să se urmărească:

- ameliorarea influențelor educaționale negative datorate mediului socio-economic și cultural;
- egalizarea condițiilor oferite de școală, a tratamentelor educaționale etc.

După Reforma agrară din 1990, locuitorii din mediul rural, și nu numai, au primit pământul înapoi, putând să-și acopere din producția proprie cea mai mare parte din nevoile alimentare, chiar dacă veniturile lor bănești erau net mai reduse decât ale gospodăriilor de la oraș.

Din perspectiva realizării procesului de educație, a cererii de instruire, reintrarea în posesia pământului a produs o diminuare a acesteia. Astfel, în condițiile în care suprafețele de teren posedate sunt mai extinse, mașinile agricole lipsesc, familia rurală se vede pusă în situația de a folosi munca tuturor membrilor săi, inclusiv a copiilor. Copiii înșiși sunt implicați în activitățile agricole, în îngrijirea și paza animalelor și în alte activități domestice.

Modelul existențial de tip rural pare a traversa momente de dificultate, dar școala poate contribui la ameliorarea condiției acestor copii, pentru că instituția de învățământ

permite continuarea educației familiale, facilitează obținerea unei profesii sau exercitarea cu succes a activităților specifice din zonă, contribuind, totodată, la dezvoltarea localității din punct de vedere socio-economic.

În intenția realizării obiectivului generos privind educația pentru toți și într-o perspectivă de integrare europeană actualul demers reformator din România trebuie să includă, printre componentele sale, într-un termen cât mai scurt, ameliorarea învățământului în zonele defavorizate geoeconomic, sociocultural și educațional.

BIBLIOGRAFIE

- Ciutacu, Constantin, *Piața muncii*, Editura Expert, București, 2001
- Clipcea, Mariana, *Costul și valoarea resurselor demoeconomice din agricultură*, București, 2001
- Giarini, Orio, *Dilema ocupării forței de muncă și viitorul muncii*, Editura All Beck, București, 2001
- Mărginean, Ioan, *Calitatea vieții în România*, Editura Expert, București, 2002
- Mihăescu, Constanța, *Populație și ocupare*, Editura Economică, București, 2001
- Popescu, Angela, *Dezvoltare rurală*, Editura Universitară, București, 2002
- Sandu, Dumitru, *România rurală de azi: ocupare neagricolă și navetism, Studiu elaborat pentru Comisia Antisărăcie și Promovare a Incluziunii Sociale*, București, 2003

GLOBALIZAREA FENOMENELOR DE RECUNOAȘTERE A INTERDEPENDENȚELOR DINTRE MEDIU ȘI DEZVOLTARE

Conf. univ. dr. ȘERBULESCU, Luminița
Facultatea de Marketing și Afaceri Economice Internaționale, București
Universitatea Spiru Haret

Abstract

Globalization of the phenomena of environment and development interdependences recognition

The concerns on environment protection have become extremely persistent, starting with the '70s in particular, with the multiplication of the negative effects of the industrial-type development on the environment, and such effects gained planet dimension.

In order to achieve a more reasonable resource management which might lead to environment improvement, the states should adopt an integrated and coordinated approach of their development plans, to make sure that their development is compatible with the need to protect and improve the environment to the benefit of its own population.

Sustainable development is defined as representing the development that assures the satisfaction of nowadays needs, without compromising the capacity of satisfying the needs of future generations.

Sustainable development involves a systematic approach of the phenomena, the assurance of the coherence between the economic, social, technological and environmental subsystem, so as to satisfy the needs of the present and future generations equally. This becomes possible by keeping under control the needs of the present and future generations of the following five categories of factors and of the relationships among them: population, natural resources and the environment, agricultural production, industrial production and pollution.

Key-words: *globalization, global ecosystem, environment protection, global environment, environment management, sustainable development, preservation of biodiversity*

Creșterea exigențelor societății privind protecția mediului

Din ce în ce mai des, ecosistemul global este amenințat de grave dezechilibre. O mare parte din populația lumii trăiește în sărăcie, iar proiectele pentru protejarea mediului înconjurător măresc și mai mult decalajele dintre sărăcie și bunăstare, pe fondul unui progres „nedurabil”. Există scenarii conform cărora populația lumii s-ar dubla între 1990-2050, iar PIB-ul pe cap de locuitor va crește de 2,4 ori. Simultan, cererea pentru hrană s-ar dubla, consumul energetic va crește de 2,6 ori, iar consumul apei de 1,5 ori. Studiile

arată că dacă tendința creșterii populației, a economiei și a ritmului consumurilor vor continua ca până acum, mediul va fi suprasolicitat.

Preocupările privind protecția mediului au devenit deosebit de insistente, mai ales începând cu anii '70, odată cu multiplicarea efectelor negative ale dezvoltării de tip industrial asupra mediului ambiant, efecte care dobândeau o dimensiune planetară.

• În anul 1972, **Conferința asupra mediului de la Stockholm** atrăgea atenția, pentru prima dată, asupra necesității de a adopta programe coerente, la nivel micro- și macroeconomic și de a asigura o largă colaborare pe plan internațional, în scopul diminuării fenomenelor ecologice negative, care deveneau îngrijorătoare (ploi acide, efectul de seră etc.). Conferința s-a finalizat prin:

- Declarația de la Stockholm, conținând 26 de principii.
- Planul de acțiune, cu trei componente:
 - programul pentru evaluarea mediului global (Earthwatch);
 - activitățile pentru managementul mediului;
 - măsurile de sprijin.

Acestea sunt considerate a fi piatra de temelie a primului cadru internațional pentru tratarea problemelor mediului. Declarația de la Stockholm, Principiul 13 prevede, că, *pentru a realiza un management mai rațional al resurselor, care să conducă astfel la îmbunătățirea mediului, statele trebuie să adopte o abordare integrată și coordonată a planurilor lor de dezvoltare, pentru a asigura că dezvoltarea lor este compatibilă cu necesitatea de a proteja și îmbunătăți mediul în beneficiul propriei populații.*

Această conferință a marcat declanșarea **Programului Națiunilor Unite pentru Mediul Înconjurător (UNET)**. În același an a fost elaborat primul **Raport al Clubului de la Roma**, intitulat *Limitele dezvoltării*, care evidențiază pericolul unui colaps global, prin epuizarea resurselor naturale, datorită creșterii economice exponențiale. Dincolo de limitele teoriei „creșterii 0” pe care o promovează, acest raport a marcat un moment important în conștientizarea omenirii privind interdependențele dintre fenomenele economice, politice, naturale și sociale, la nivel planetar.

În perioada imediat următoare, interesul pentru protecția mediului, în relație cu problemele globale ale dezvoltării economico-sociale, a continuat să crească.

• În anul 1976, are loc **Conferința Națiunilor Unite pentru așezările umane**, în 1977 **Conferința pentru deșert**, iar în anul 1980 se pun bazele sistemului de programe pe termen mediu referitoare la mediul înconjurător și se elaborează o strategie mondială privind conservarea resurselor naturale.

• În anul 1987, este publicat **Raportul Comisiei Mondiale pentru Mediu și Dezvoltare**, denumit *Raportul Brundland*, după numele președintelui de atunci al Comisiei. Raportul, intitulat **Viiitorul nostru comun**, evidențiază faptul că, mediul și dezvoltarea economică sunt indisolubil legate. Punctul de vedere promovat de Raport este cel al unei **dezvoltări durabile**, definită ca reprezentând *dezvoltarea care asigură satisfacerea nevoilor prezentului, fără a compromite capacitatea de a satisface necesitățile generațiilor viitoare.*

Dezvoltarea durabilă se bazează pe următoarele principii generale de politică economică și socială:

- redimensionarea creșterii economice, în sensul conservării resurselor naturale;
- modificarea calitativă a proceselor de creștere economică;
- satisfacerea nevoilor esențiale de muncă, hrană, energie, apă, locuință și asistență socială;
- asigurarea unui nivel de creștere controlată a populației;
- conservarea și dezvoltarea bazei de resurse;

- restructurarea tehnologică și ținerea sub control a riscurilor acestora;
- integrarea deciziilor economice și a celor referitoare la protecția mediului într-un proces unic;
- întărirea cooperării internaționale, în vederea soluționării problemelor globale cu care se confruntă omenirea.

Dezvoltarea durabilă implică o abordare sistematică a fenomenelor, asigurarea coerenței dintre subsistemul economic, social, tehnologic și ambiental, astfel încât să fie satisfăcute, în egală măsură, nevoile generațiilor prezente și viitoare. Acest lucru devine posibil, potrivit Raportului amintit, prin ținerea sub control, în timp și spațiu, a următoarelor cinci categorii de factori și a relațiilor dintre ele: populația, resursele naturale și mediul înconjurător, producția agricolă, producția industrială și poluarea.

- În anul 1990, Comitetul executiv al Camerei Internaționale de Comerț adoptă **Carta privind Principiile dezvoltării durabile pentru managementul de mediu.**

- În 1992, **Conferința Națiunilor Unite pentru Mediu și Dezvoltare de la Rio** consacră definitiv, la nivel internațional, noul model de dezvoltare. Scopul declarat al Conferinței a fost acela al elaborării de strategii și programe concrete de acțiune, care să faciliteze protecția mediului înconjurător în toate țările, în contextul promovării unei dezvoltări durabile. Cu prilejul acestei conferințe au fost adoptate standardele internaționale referitoare la managementul de mediu.

După Conferința de la Rio s-au intensificat preocupările, la nivel național, regional și internațional privind găsirea celor mai potrivite căi și mijloace pentru asigurarea unei dezvoltări durabile.

Prin standardele internaționale ISO 14000 sunt puse la dispoziția practicienilor reglementările de bază ale managementului de mediu.

- În anul 1997, la New York, evaluarea progresului realizat la cinci ani de la Conferința de la Rio a semnalat o serie de deficiențe legate în particular de echitatea socială și sărăcie. Aceste aspecte au fost evidențiate prin:

- reducerea asistenței oficiale acordate pentru dezvoltare și creșterea datoriei internaționale;
- eșecul îmbunătățirii transferului de tehnologie;
- eșecul coordonării instituționale; și
- incapacitatea de a reduce nivelurile excesive de producție și de consum.

Ca urmare, s-a făcut apel la ratificarea, întărirea și implementarea mai fermă a acordurilor și convențiilor internaționale privind mediul.

- În anul 2002, **Summit-ul Națiunilor Unite privind Dezvoltarea Durabilă**, care a avut loc la Johannesburg, a reafirmat dezvoltarea durabilă ca fiind un element central al agendei internaționale și a dat un nou impuls pentru aplicarea practică a măsurilor globale de luptă împotriva sărăciei și pentru protecția mediului. Prin **Declarația de la Johannesburg** s-a asumat responsabilitatea colectivă pentru progresul și întărirea celor trei piloni interdependenți ai dezvoltării durabile: dezvoltarea economică, dezvoltarea socială și protecția economică la nivel local, național, regional și global.

Alte repere cronologice privind preocupările pentru protecția mediului:

- În 1972, OECD inițializează principiul *Cine poluează – plătește*.
- În 1980, se ajunge la concluzia că *numeroase dintre încercările noastre pentru a face un progres sunt, pur și simplu, nedurabile*.
- În 1983, se interzice deversarea deșeurilor nucleare în mare.
- În 1985, în cadrul **Raportului OECD**, se precizează că, între 1949 și 1982, Marea Britanie a deversat fără control 17.000 de tone deșeuri nucleare în Oceanul Atlantic, astfel încât în zece gropi submarine au fost depuse în total 15.000 de tone deșeuri nucleare.

- În 1987, în cadrul raportului **Viitorul nostru comun**, elaborat de Comisia Mondială pentru Mediul Înconjurător și Dezvoltare, se lansează conceptul: dezvoltare durabilă care satisface nevoile prezentului fără să compromită capacitatea generațiilor viitoare de a-și satisface propriile nevoi.

- În 1989, UNEP (**Programul ONU pentru Mediul Înconjurător**) organizează un atelier privind auditarea de mediu înconjurător.

- În 1991, ISO creează **Grupul Consultativ Strategic privind Mediul Înconjurător (SAGE)**, însărcinat cu studiul necesității de standarde și cu elaborarea de propuneri pentru sistemele de management de mediu înconjurător – ISC TC 207.

- În 1992, la Rio de Janeiro se organizează **Conferința ONU** privind mediul înconjurător. Reglementarea nr. 880/1992 a consiliului EEC pune bazele schemei comunitare de etichetare privind mediul înconjurător, și dezvoltare durabilă, intitulat *Către dezvoltarea durabilă*.

- În 1993, intră în vigoare Reglementarea Consiliului nr. 1836/93, privind participarea voluntară a întreprinderilor industriale la o schemă comunitară, ecomanagement și audit. Se înființează ISO TC 207, **Comitetul Tehnic pentru Management de Mediu Înconjurător**, cu 6 subcomitete și un grup de lucru. În același an, EQO își constituie Comitetul nr. 13 privind calitatea mediului înconjurător.

- În 1992, apare prima ediție a **Standardului britanic de sisteme de management de mediu înconjurător** – BS 7750.

- În 1994, apare a doua ediție a BS 7750, concepută să sprijine organizațiile în introducerea unui sistem de management efectiv ca bază, atât pentru o performanță de mediu înconjurător adecvată, cât și pentru participarea la scheme de auditare mediu înconjurător, adică punerea de acord cu Reglementarea nr. 1936, BS 7750 (adică cu ISO 9000, *organizațiile pot alege să folosească un sistem de management elaborat în conformitate cu BS 7750 ca bază pentru managementul de mediu înconjurător*).

Programele de Acțiune pentru protecția mediului elaborate de Comunitatea Europeană cuprind liste detaliate de măsuri ce trebuie întreprinse pentru controlul poluării pe baza câtorva principii generale:

- A preveni este mai eficient decât a vindeca (remedia).
- Impactul asupra mediului trebuie luat în considerare în cea dintâi fază de concepție a unui obiectiv sau a unei acțiuni.
- Exploatarea naturii, care produce dezechilibre ecologice, trebuie abandonată.
- Adoptarea de măsuri trebuie să se facă pe baza unei bune cunoașteri științifice.
- Principiul „poluator plătit” se traduce prin suportarea costurilor de către poluator pentru prevenirea poluării și remedierea pagubelor produse.
- Activitățile dintr-un stat membru nu trebuie să producă daune mediului din alt stat.
- Politica de protecție a mediului din statele membre trebuie să ia în considerare și interesele țărilor în curs de dezvoltare.
- Comunitatea Economică Europeană și statele membre trebuie să promoveze o politică de protecție a mediului prin organizații internaționale.
- Protecția mediului constituie o responsabilitate a tuturor, fiind necesare, în acest scop, acțiuni educaționale.

- Măsurile de protecție a mediului trebuie luate la „nivel adecvat” ținând seama de tipul de poluare, acțiuni necesare și zona geografică ce trebuie protejată – „principiul de subsidiaritate”.
- Programele naționale de protecție a mediului trebuie să se bazeze pe o concepție unitară pe termen lung, iar politicile naționale trebuie să se armonizeze în cadrul comunității.

Politica de mediu în România

În România, protecția mediului a apărut ca un domeniu de sine stătător al politicilor naționale în anul **1990**, când a fost înființat pentru prima dată fostul *Minister al Mediului*.

În **1992** a fost elaborat primul document oficial ce stabilește obiectivele naționale în domeniu – *Strategia Națională de Protecția Mediului*, reactualizată în **1996** și în **2002**. Încă din **1996** s-a realizat o adecvare a strategiei naționale cu cea comunitară în ceea ce privește principiile, prioritățile și obiectivele. Astfel, principiile urmărite sunt:

- conservarea și îmbunătățirea condițiilor de sănătate a oamenilor;
- dezvoltarea durabilă;
- prevenirea poluării;
- conservarea biodiversității;
- conservarea moștenirii culturale și istorice;
- principiul „poluatorul plătește”;
- stimularea activității de redresare a mediului (prin acordarea de subvenții, credite cu dobândă mică etc.).

Strategiile din 1992 și 1996 sunt documentele pe baza cărora a fost structurată politica națională de mediu până în anul **1999**, când a fost adoptat *Programul Național de Aderare la UE*. Începând cu anul **1999** și continuând anual, până în **2003**, strategia națională de mediu este completată de o serie de documente adiționale, cum ar fi — *Raportul privind starea mediului în România*, care corespunde primei părți a „Strategiei de Protecția Mediului” și o completează, printr-o analiză detaliată a calității principalilor factori de mediu: calitatea atmosferei, calitatea precipitațiilor atmosferice, starea apelor de suprafață și subterane, starea solurilor, starea pădurilor, gestionarea deșeurilor, situația poluării sonore etc.

Strategiei Naționale de Protecția Mediului i se adaugă, în anul 2002, *Strategia Națională de Gestionare a Deșeurilor*, ce răspunde unei nevoi presante în acest domeniu și care a fost pentru prima dată adresată în anul 2000. Acest lucru s-a făcut prin transpunerea Directivei Cadru privind deșeurile nr. 75/442/EEC, preluată în legislația română prin Ordonanța de Urgență a Guvernului nr. 78/2000, aprobată și completată în 2001 prin Legea nr. 426/2001.

Odată cu anul **2000** și cu începerea negocierilor de aderare, politica de mediu se dezvoltă conform strategiei elaborate de Comisia Europeană pentru țările candidate în cadrul **Agendei 2000**. Astfel, pentru a alinia politicile naționale de mediu la standardele și obiectivele politicii comunitare, țările candidate trebuie să identifice arii prioritare de acțiune, să stabilească obiective cheie ce trebuie realizate până la data aderării și să stabilească termene de adoptare, transpunere și implementare a *acquis*-ului de mediu. Prioritățile identificate de către Comisie pentru țările candidate se referă la poluarea aerului, poluarea apei și gestionarea deșeurilor.

În condițiile adâncirii și globalizării ecocrizei, **politica de mediu** a devenit o componentă importantă a politicii generale a unui stat în raporturile sale cu celelalte state, reprezentând un ansamblu coerent de măsuri și mijloace prin care se urmărește conservarea capacității de suport a sistemelor naturale.

Mediul este un univers controversat și disputat a cărui dinamică poartă tot mai mult amprenta modului în care se percepe relația sa cu sistemul tehnico-productiv și social economic. Cum nimeni nu-și poate adjudeca pe deplin dreptul asupra mediului, asigurarea durabilității sistemelor naturale nu poate fi concepută decât în cadrul unor soluții de compromis, bazate pe etică, parteneriat, cercetare, consens, modificarea comportamentului uman. Toate acestea la un loc presupun **comunicare**.

Comunicarea este indispensabilă demersului către o strategie și tactică de mediu care, pentru a fi eficiente trebuie asumate, de drept și de fapt, de un număr cât mai mare dintre cei care se regăsesc, prin dorințe, idei și practici, în planul aceluși „univers disputat și controversat” numit „mediu”.

BIBLIOGRAFIE

- Ionescu, C., *Managementul mediului – ISO 14001:2004 – Calea către excelență*, Editura Economică, București, 2005
- Rojanschi, V.; Bran, F.; Grigore, F., *Elemente de economia și managementul mediului*, Editura Economică, București, 2004
- Rojanschi, V.; Bran, F.; Diaconu, S.; Grigore, F., *Evaluarea impactului ecologic și auditul de mediu*, Editura ASE, București, 2004

CREȘTEREA COMPETITIVITĂȚII PRIN E-MARKETING

Asist. univ. drd. **VÂRGĂ, Anca**

Facultatea de Marketing și Afaceri Economice Internaționale, București
Universitatea Spiru Haret

Abstract

Improving competence through e-marketing

On the background of technological progress, the online presence of any company is vital. The digital era requires the implementation of a new marketing strategy. Thus, the business people of the 21st century have to accommodate to the managements requirements through the web, have to reorganize the strategy and to improve the briefing activity. Online advertising with e-mail activity and web marketing communications are very important and necessary in any company life. But the first step in the web marketing activity consists in the creation of a modern and attractive website design. But this activity has its advantages and disadvantages.

Key-words: „the new marketing”, e-shop, cibermarket, „spam”, „corporative web site”, „the 7 C”, „cookie date”

Trăim într-o lume în care toți sunt preocupați de imagine și promovare. Cu ajutorul imaginii se diferențiază și se identifică din mulțimea celor asemănătoare, iar cu ajutorul promovării se atrage atenția și se transmit mesaje de convingere sub forma unei comunicări permanente. Accentuarea concurenței și apariția unor produse din ce în ce mai asemănătoare au dus la diferențierea acestora în raport cu cele ale firmelor concurente prin satisfacerea, pe lângă nevoile de bază și a altor nevoi de ordin superior, precum nevoia de aparență sau cea de autorealizare.

Din ce în ce mai mult, decizia de cumpărare este influențată de factori de natură afectivă și simbolică. Pe acest fundal, imaginea produselor, mărcilor, companiilor, formată în rândul consumatorilor, a devenit extrem de importantă, fiind un factor de influență decisiv. Imaginea este cea care oglindește realitatea și, de asemenea, reprezintă esența tuturor dimensiunilor unei companii, a activității acesteia și a produselor și serviciilor oferite. Dar fără o promovare corespunzătoare a imaginii compania nu reușește să facă față ritmului alert de schimbări, tehnologiei permanent „update” și revoluției electronice.

În condițiile actuale de progres tehnologic continuu, prezența on-line a companiei este vitală. Pentru unele, Internetul este o piață de desfacere, altele îl utilizează doar ca pe un canal de comunicare și suport pentru strategiile de marketing.

Caracteristicile „noului marketing”. Marketingul începutului mileniului 3 sau „noul marketing”, cum îl mai numesc unii autori, este consecința firească a multiplelor transformări pe care a început deja să le cunoască omenirea în acești ultimi ani și care vor continua. „Noul marketing” are ca principal fundament stocul de cunoștințe și resursele

tehnico-științifice. În aceste condiții, firma va trebui să stăpânească perfect tehnologiile în care activează ea, cât și clienții și concurenții, astfel spus să stăpânească modul în care își desfășoară activitatea.

Marile progrese tehnologice, inclusiv dezvoltarea explozivă a Internetului, au exercitat un puternic impact asupra cumpărătorilor și a marketerilor care îl servesc. Pentru a supraviețui și pentru a prospera în această nouă eră digitală, marketerii trebuie să-și regândească strategiile și să le adapteze la noul mediu, să accentueze activitățile de informare. Informația prezintă mai multe avantaje: este ușor de diferențiat, de adaptat la comandă, de personalizat și poate fi expediată cu viteze incredibile prin rețelele de telecomunicații.

După crearea rețelei World Wide Web și a motoarelor de căutare Web în anii 1990, Internetul s-a transformat dintr-un oarecare instrument de comunicare într-o tehnologie dovedit revoluționară. Pe parcursul ultimului deceniu al secolului XX, numărul utilizatorilor de Internet de pe planetă a crescut la aproape 400 de milioane. Numărul surferilor pe Web, la nivel mondial, atinsese 1 miliard anul trecut și este estimat să se apropie de 2 miliarde până în anul 2008¹. Această dezvoltare explozivă la nivel mondial a utilizării Internetului stă la baza așa-numitei „noi economii” și a determinat tehnologia revoluționară a noului mileniu. Internetul le dă consumatorilor și agenților economici posibilitatea să acceseze și să partajeze volume imense de informații, de pe Internet înainte de a lua deciziile importante din viață. Unul din trei consumatori se bazează în mare măsură pe Internet pentru a aduna informațiile de care are nevoie ca să aleagă o instituție de învățământ, să cumpere, să găsească o slujbă, să facă față unei boli grave sau să ia decizii de investiții. Drept rezultat, pentru a se menține competitive în noul spațiu de piață contemporan, firmele trebuie să adopte tehnologia Internetului, dacă nu vor să riște să rămână în urmă.

Marketingul în noua eră digitală. Activitatea de afaceri în noua era digitală va impune aplicarea unui model nou pentru strategia și practica de marketing. Astfel, agentul economic al secolului XXI trebuie să se adapteze la cerințele managementului prin intermediul Web-ului. Internetul „revoluționează modul în care gândim la ... cum să ne construim relațiile cu furnizorii și clienții, cum să creăm valoare pentru ei și cum să facem și bani în cadrul acestui proces; altfel spus, revoluționează marketingul”².

Unii experți în strategie prevăd că va veni ziua în care toate activitățile de vânzare și cumpărare se vor face prin conexiune electronică între firme și clienții lor. Noul model de activitate va schimba fundamental concepția clienților despre comoditate, viteză, prețuri, informații despre produs și servicii. Acest nou mod de a gândi al consumatorilor va avea efecte asupra tuturor firmelor, indiferent de domeniul de activitate. Chiar și cei care lansează predicții ceva mai prudente sunt de acord că Internetul și activitatea economică în sistem electronic vor avea un impact formidabil asupra viitoarelor strategii ale firmelor.

Organizarea marketingului on-line. Marketerii pot să facă marketingul on-line creându-și o prezență electronică pe Internet, plasând reclame on-line, participând la forumuri, grupuri de discuții, aviziere electronice, comunicații web și utilizând e-mailul și difuzarea pe web. Mii de firme și-au creat o prezență pe Internet. Multe dintre aceste site-uri Web le oferă utilizatorilor o mare varietate de servicii.

O companie poate să-și creeze o prezență electronică pe Web în două feluri: poate să cumpere spațiu într-un serviciu on-line comercial sau poate să-și deschidă propriul site Web. Cumpărarea unei locații în cadrul unui serviciu comercial presupune închirierea de

¹ ***Revista Capital, ianuarie 2007.

² ***Revista Capital, martie 2007.

spațiu pentru stocare pe calculatorul serviciului respectiv, sau crearea unei legături între calculatorul companiei și magazinul virtual al serviciului on-line. De regulă, acestea din urmă vor concepe *magazinul electronic* unde pot fi găsite produsele companiei, pentru care compania le plătește o taxă anuală plus un mic procentaj din vânzările realizate on-line.

Ca alternativă, zeci de mii de companii și-au creat propriile site-uri Web, de obicei cu ajutorul unei agenții specializate în proiectare Web. Una din problemele cele mai importante o reprezintă proiectarea unui site Web care să fie atrăgător de la prima privire și suficient de interesant încât să-i atragă din nou pe vizitatori. Pentru a încuraja revenirea vizitatorilor, companiile introduc periodic știri proaspete și articole de fond, concursuri și oferte speciale.

Marketingul între firme este, de fapt, adevărata forță motrică care împinge comerțul electronic. Corporații foarte mari au investit milioane de dolari în sisteme de procurare Web, pentru a-și automatiza aprovizionarea unităților de activitate. Rezultatul s-a văzut în facturile mai mici. Dacă firmele cumpără de pe Internet, atunci profiturile se duc cu grămada la firmele care vând pe Internet. Cisco, Dell, Ingram Micro și Intel încasează milioane de dolari din vânzările de pe site-urile lor Web, deschizând calea pentru un viitor în care aproape toate tranzacțiile între firme se vor derula pe Internet³. Web-ul s-a dovedit a fi și mijlocul perfect pentru ciber-bazarurile de afaceri – site-urile pe care vânzătorii și cumpărătorii organizaționali fac afaceri peste granițele geografice.

Companiile nu trebuie doar să se asigure că site-urile lor Web sunt bine concepute și apte să ofere informațiile dorite, ci și să ia toate măsurile pentru ca potențialii clienți de pe Web să fie îndrumați la adresa corectă în ciber spațiu. Majoritatea markerilor tipăresc același URL (adresă de site Web) pe toate materialele lor promoționale. Dar când cineva este atras pe site în căutarea unor informații precise despre un produs, trebuie de obicei să rătăcească mai întâi printr-un labirint de alte date, cum ar fi istoria companiei, filosofia de afaceri sau CV-urile directorilor ei. Iar dacă vizitatorul trebuie să treacă prin așa de multe pagini, ca să ajungă la produsul pe care și-l dorește, evident că își va pierde interesul și va ieși de pe site. Această problemă a determinat multe companii să-și conceapă „microsite-uri” – site-uri Web mai mici, specializate, pentru anumite ocazii sau produse. Marile studiouri cinematografice își creează site-uri separate pentru filmele noi, mai degrabă decât să-i trimită pe oameni la site-urile Web de bază. În prezent, și alte companii au început să utilizeze microsite-urile, pentru următoarele situații: lansări de produse noi, campanii promoționale, concursuri, recrutare, comunicații în situații de criză, informații specifice unui produs pentru cei care dau clic pe bannere de reclame și relații mediatice. Companiile ar trebui să ia în calcul realizarea unui microsite în orice situație care impune difuzarea unor informații specifice și detaliate, la care publicul să aibă acces repede și ușor.

Publicitatea on-line. Companiile pot să plaseze reclame on-line în diverse moduri. Pot să plaseze anunțuri de mică publicitate în secțiunile speciale asigurate în acest scop de principalele servicii on-line. Reclame pot fi plasate și în anumite grupuri de discuții pe Internet, care au fost create în scop comercial, sau compania poate plăti reclame on-line, care apar pe ecran când abonații surfează pe site-urile serviciilor on-line sau pe alte site-uri Web. Reclamele on-line pot fi sub formă de bannere publicitare, ferestre mici care apar pe ecranul calculatorului („pop-up”), „ticuri” (bannere mobile, care se deplasează pe ecran) și „bariere” (reclame care ocupă tot ecranul și pe care utilizatorul trebuie să dea clic, ca să ajungă la alte ecrane).

³ www.markmedia.ro

Publicitatea Web înregistrează un ritm de creștere mai mult decât rapid, reprezentat cu două cifre. Costurile sunt rezonabile, în comparație cu cele ale altor mijloace publicitare. Pentru vânzarea de spațiu publicitar on-line, serviciul Yahoo! are 100 de reprezentanți de vânzare în ciberspațiu, care le demonstrează clienților cum poate ajunge o reclamă on-line la oamenii cu anumite interese sau care locuiesc în anumite zone de piață delimitate prin codurile zip⁴. Și totuși, unii ignoră majoritatea bannerelor de reclamă. Unul din criteriile de apreciere a audienței publicității on-line este „rata de intrare Web”, care arată câți vizitatori au dat clic cu mouse-ul pe o anumită reclamă pentru a solicita mai multe informații. Când ratele ajung să fie sub unu la sută, titularii reclamei încep să se teamă că n-au ales site-ul potrivit. Companiile care își fac publicitate pe Web cer, într-un cor din ce în ce mai insistent, să li se ofere criterii mai bune de evaluare a impactului publicitar. Publicitatea Web continuă să joace un rol încă minor în mixurile promoționale ale celor mai multe firme care își fac reclamă.

E-mailul și difuzarea Web. Companiile pot să se înregistreze la oricare din numeroasele servicii de difuzare (mediatizare) care descarcă automat informații adaptate la comanda în calculatoarele destinatarilor. Contra unei taxe lunare, abonații pot să specifice canalele de comunicare care îi interesează și subiectele – știri, informații despre firme, divertisment – pe care doresc să le primească, după care nu mai trebuie să facă altceva decât să aștepte livrarea autonomă a acestor informații de către difuzorul Web. Marketerii on-line văd în această „programare comandată” o posibilitate de a trimite abonaților informații și reclame, fără ca acesta să trebuiască să vină cu o solicitare expres. Difuzorii Web trebuie, însă, să aibă grijă să nu-i supraîncarce pe abonați cu mesaje publicitare care nu prezintă niciun interes pentru ei.

O companie poate să-și încurajeze clienții existenți și potențiali să-i trimită întrebări, sugestii și chiar reclamații prin e-mail. Reprezentanții serviciului de relații cu clienții pot să răspundă rapid la aceste mesaje. Totodată, compania poate să-și creeze liste poștale electronice pe Internet. Utilizând aceste liste, marketerii on-line pot să le trimită clienților buletine informative, oferte speciale de produse sau oferte promoționale adaptate în funcție de profilul achizițiilor din trecut, notificări privind cerințele de service sau datele de reînnoire a garanțiilor, precum și anunțuri privind organizarea unor evenimente speciale.

În utilizarea e-mail-ului ca vehicul de marketing direct, companiile trebuie să se arate ultra-atente, pentru a nu-și câștiga proasta reputație de „spammer”. „Spam” – „gunoi e-mail” este termenul folosit pentru mesajele e-mail nesolicitate (termenul de „spam” are o origine incertă în engleză, dar se presupune că provine din jargonul serialului britanic de comedie „Monty Python and His Flying Circus”, unde avea sensul de „fel de mâncare servit vrând-nevrând tuturor clienților”). Deși sunt obișnuiți să primească nenumărate reclame nesolicitate în cutiile poștale de acasă, consumatorii se înfurie, adesea, foarte tare, dacă descoperă același lucru și în căsuțele de poștă electronică. Este mult gunoi e-mail în jurul nostru. Din cele 500.000 de mesaje expediate zilnic, în medie, între grupurile de utilizatori de Internet, cam 300.000 sunt „spamuri”⁵. Problema a devenit atât de acută, încât atât AOL, cât și CompuServe s-au văzut implicate în procese cu unul dintre cei mai notorii expeditori de mesaje-spam, Cyber Promotions, care trimitea „în vrac” mesaje e-mail pentru diverse organizații. Drept rezultat, mai multe state americane, dar și guvernul federal, au propus mai multe acte legislative care să interzică difuzarea mesajelor spam⁶. Și totuși, în ciuda riscului de a fi percepuți ca „spammeri”, unii marketeri se grăbesc să profite din plin de potențialul marketingului prin e-mail.

⁴ www.markmedia.ro

⁵ *** Revista BusinessWeek, dec. 2006.

Accent pe tehnologie. Tot mai multe companii se antrenează în activitatea de comerț electronic și pentru toate este valabil același principiu: o dată ce comerțul electronic a devenit o afacere de mari proporții, bătălia se duce pentru păstrarea clienților. De aceea trebuie să se ferească să-i irite pe consumatori, trimițându-le e-mail-uri nesolicitate prin care să-și promoveze produsele. Regulile nescrise care guvernează eticheta comportamentală pe Internet, sugerează ca marketerii să le ceară mai întâi permisiunea clienților, când vor să le trimită prin e-mail mesaje insistente de marketing, și să le spună destinatarilor cum pot opri, în orice moment, mesajele promoționale sosite pe e-mail.

De asemenea, analiza computerizată complexă de exploatare a depozitelor de date vine în ajutorul marketerilor în procesul de identificare a modelelor parametrice semnificative în cadrul unui depozit de informații privitoare la achizițiile clienților. Apelând la acest tip de analiză, marketerii pot să determine care dintre clienți sunt ținte optime pentru o anumită ofertă. De asemenea, pot să vadă care sunt clienții cei mai profitabili și apoi să conceapă programe speciale de reținere pentru a întări loialitatea acestor clienți. Această metodă tehnologică creează repercusiuni negative în plan etic și public, deoarece nu există niciun fel de reglementări în ceea ce privește controlul activității de strângere și utilizare a detaliilor personale în cadrul depozitelor de date și nici în ceea ce-i privește pe consumatori în posibilitatea lor de a se retrage din unele depozite de date ale companiilor.

Comerțul electronic se compune din marketing în sistem electronic („e-marketing”) și aprovizionare sau procurare în sistem electronic. Marketingul electronic este partea de marketing a comerțului electronic și constă din eforturile firmei de a prezenta, a promova și a vinde produse și servicii pe piețele electronice. Astfel, Amazon.com, Schwab.com și Dell.com fac marketing electronic pe propriile site-uri Web. În partea opusă marketingului electronic se află aprovizionarea în sistem electronic, care este partea de cumpărare a comerțului electronic și constă din firmele care achiziționează bunuri, servicii și informații de la furnizori on-line.

Site-uri Web. Pentru majoritatea firmelor, primul pas în activitatea de marketing electronic constă în crearea unui site Web. Dar pe lângă simpla creare a unui site Web, marketerii trebuie să mai facă două lucruri: să conceapă site-uri atrăgătoare și să găsească metode prin care să-i determine pe consumatori să le viziteze, să zăbovească și să revină cât mai des.

Site-urile Web pot fi extrem de variate din punctul de vedere al scopului urmărit și al conținutului. Tipul cel mai simplu este site-ul Web corporativ sau „de firmă”. Un asemenea site este destinat să câștige bunăvoința clienților și să completeze alte canale de vânzare, mai degrabă decât să vândă direct produsele firmei.

Site-urile Web de firmă oferă, de regulă, o mare varietate de informații și alte elemente, în efortul de a răspunde la întrebările clienților, de a întemeia relații mai strânse cu clienții și de a genera o stare de entuziasm în legătură cu firma. În genere, furnizează informații despre istoria firmei, misiunea și filosofia pe care le practică, produsele și serviciile pe care le oferă, evenimente curente organizate de către firmă, personalul angajat, performanța financiară și posibilitățile de angajare. Majoritatea site-urilor Web corporative conțin și elemente de divertisment, cu care încearcă să-i atragă și să-i rețină pe vizitatori. Site-ul ar putea oferi și căi prin care clienții să pună întrebări sau să emită comentarii prin e-mail înainte de-al părăsi.

Alte firme își creează un site Web de marketing. Aceste site-uri îi angrenează pe consumatori într-o interacțiune de natură să-i aducă mai aproape de o achiziție directă sau alt rezultat de marketing. Site-urile de acest tip ar putea cuprinde un catalog de produse,

sfaturi pentru cumpărători și elemente promoționale, cum ar fi cupoane, acțiuni organizate de vânzare sau consumuri. O comandă se poate plasa on-line, plătind cu cartea de credit – totul cu doar câteva clicuri pe mouse. Multe firme își promovează agresiv site-urile Web de marketing, atât prin publicitate tipărită și radio-TV, cât și prin reclame de tip „bariera de legătură spre site”, care apar automat în fereastră pe paginile altor site-uri Web.

Site-ul Web de marketing este un site Web care îi angrenează pe consumatori în tipuri de interacțiuni de natură să-l aducă mai aproape de o achiziție directă sau alt rezultat de marketing. Marketerii exploatează și ei cu multă eficacitate site-urile Web de marketing.

Conceperea de site-uri Web atrăgătoare. Una este să crezi un site Web și cu totul alta să-i convingi pe oameni să-l viziteze. Soluția constă în a crea ceva atât de valoros și de interesant, încât consumatorii să fie curioși să vină pe site și să le placă lucrurile pe care le găsesc acolo – suficient de mult încât să stea și să revină.

Un recent sondaj în rândul utilizatorilor frecvenți arată că așteptările on-line ale publicului au crescut exponențial în ultimii câțiva ani. Utilizatorii de Web din ziua de azi nu ezită să abandoneze un site care nu se ridică la înălțimea așteptărilor. „Indiferent dacă oamenii au intrat on-line în interes personal sau în interes de serviciu”, spune președintele firmei care a efectuat sondajul, „dacă un site Web nu le îndeplinește așteptările, două treimi din ei declară că nu vor mai reveni în vecii vecilor. Cu alte cuvinte, pot să vă viziteze și să vă spună adio definitiv, fără ca dumneavoastră să aflați vreodată. Este ceea ce numim noi «pedeapsa cu moartea pe Internet»⁶.

Aceasta înseamnă că firmele trebuie să-și actualizeze în permanență site-urile Web, pentru a le menține la zi, cu lucrurile recente și interesante. Este un efort care presupune timp și cheltuieli, dar cheltuiala devine absolut necesară, dacă marketerul vrea să-și facă auzită vocea în hărmălaia on-line care pe zi ce trece devine tot mai asurzitoare. În plus, mulți marketeri on-line cheltuiesc o groază de bani pe publicitate în stil tradițional și pe alte căi de marketing din afara spațiului virtual, pentru a atrage vizitatori spre site-urile lor.

Principala dificultate constă în a proiecta un site Web care să fie atât atrăgător la prima vizionare, cât și suficient de interesant pentru a încuraja vizite repetate. Site-urile Web din perioada de început, dominate de text, au fost aproape în totalitate înlocuite de site-uri foarte sofisticate din punct de vedere grafic, care oferă text, sunet și animație (câteva exemple concludente: www.sonystyle.com, www.candyland.com, www.nike.com). Pentru a putea atrage vizitatori noi și a încuraja vizitele repetate, recomandă un expert, marketerii electronici ar trebui să acorde mare atenție „celor 7 C” ai proiectării eficiente în materie de site-uri Web:

- Contextul: aspectul general și concepția de proiectare.
- Conținutul: textul, imaginile, sunetele și elementele din film video.
- Comunitatea: posibilitățile de comunicare oferite utilizatorilor prezenți pe site.
- Clientul: capacitatea site-ului de a se adapta la utilizatori diferiți sau de a le permite utilizatorilor să personalizeze conținutul.
- Comunicarea: posibilitățile oferite pentru comunicare site-utilizator, utilizator-site sau în ambele sensuri.
- Conectarea: gradul în care site-ul este legat de alte site-uri.
- Comerțul: posibilitățile de a permite tranzacții comerciale.

La cel mai elementar nivel cu putință, un site Web trebuie să fie ușor de utilizat și atrăgător ca aspect. Pe lângă aceste atribute, însă, site-urile Web ar trebui să fie interesante, utile și incitante. În ultimă instanță, valoarea pe care o are conținutul va fi aceea care îi atrage pe vizitatori, îi determină să stea mai mult și îi aduce înapoi.

⁶ www.markmedia.ro

Site-urile Web eficace conțin informații detaliate și utile: instrumente interactive care îi ajută pe cumpărători să găsească și să evalueze produsele care îi interesează; legături către alte site-uri conexe; oferte promoționale în continuă schimbare; și elemente de divertisment care să-i amuze pe vizitatori, dar fără să contrazică restul conținutului. Spre exemplu, pe lângă posibilitatea de a face comod achiziții on-line, unele site-uri oferă informații detaliate și serioase despre produsele lor, o întregă bibliotecă de sfaturi în domeniu, sfaturi din partea experților invitați, un ghid, un director al produselor noi și informații despre prețuri, posibilitatea de abonament la un buletin e-mail cu sfaturi practice adaptate.

Din când în când, firma trebuie să-și reevalueze site-ul Web după criteriile atractivității și utilității. Una din căi este să ceară părerea experților în proiectarea paginilor Web, dar și mai bine ar fi să-i determine pe utilizatorii lor să spună ce le place și ce nu le place la site-ul firmei.

Avantajele și dezavantajele marketingului on-line.

■ *Ajustări rapide la condițiile de pe piață.* Companiile pot să procedeze rapid la completarea ofertelor cu produsele cerute pe piață și la modificarea prețurilor și a prezentărilor.

■ *Costuri mai mici.* Marketerii on-line elimină cheltuielile de întreținere a unui magazin, precum și costurile de închiriere, asigurare și consumuri curente. În plus, pot să realizeze cataloage digitale la un preț de cost mult mai scăzut decât cel pe care îl presupune tipărirea și expedierea prin poștă a cataloagelor pe suport de hârtie.

■ *Relații strânse cu clienții.* Marketerii on-line pot să dialogheze cu clienții și să afle multe lucruri utile de la ei. Marketerii pot să trimită electronic diverse rapoarte de interes sau o versiune demonstrativă a softului propriu sau o mostră gratuită a buletinului informativ pe care-l editează.

■ *Evaluarea audiției.* Marketerii pot afla câți oameni le-au vizitat site-ul on-line și câți dintre ei s-au oprit într-un loc anume de pe site. Aceste informații pot ajuta la îmbunătățirea ofertelor și a reclamelor. În mod evident, marketerii încep să utilizeze curent canalele on-line pentru a găsi cumpărători, a-l aborda, a le comunica mesaje și a face vânzare. Marketingul on-line are cel puțin cinci mari avantaje. În primul rând, și-l pot permite atât firmele mari, cât și cele mici. În al doilea rând, spațiul publicitar este practic nelimitat, spre deosebire de cel pe care îl oferă mijloacele tipărite și audiovizuale. În al treilea rând, viteza de acces și de descărcare a informațiilor este foarte mare, comparativ cu comunicarea poștală sau chiar prin fax. În al patrulea rând, site-ul poate fi vizitat de oricine, de oriunde în lume și la orice oră. În al cincilea rând, cumpărăturile se pot face discret și rapid.

La avantajele enumerate se adaugă și o serie de **dificultăți** cu care se confruntă marketerii on-line:

■ *Grad limitat de expuneri publicitare și de cumpărare în rândul consumatorilor.* Utilizatorii Web-ului mai mult surfează decât cumpără. Se estimează că doar 18% din totalul surferilor folosesc în mod regulat Web-ul pentru cumpărături sau ca să obțină servicii comerciale, cum ar fi informații de voiaj. Principalii cumpărători on-line rămân deocamdată organizațiile, și nu consumatorii individuali.

■ *Caracteristicile demografice și psihografice ale utilizatorilor care nu corespund cu media populației generale.* Utilizatorii on-line sunt mai înstăriți și mai interesați de tehnică decât populația generală, ceea ce îi face ținte ideale pentru calculatoare, aparatură electronică și servicii financiare, dar mai puțin interesați ca piața pentru produsele de larg consum.

■ *Haos și aglomerație de mesaje.* Internetul oferă milioane de site-uri Web și un volum coșeșitor de informații. Navigarea pe Web se poate dovedi frustrantă. Multe site-uri trec neobservate și chiar cele vizitate trebuie să capteze atenția vizitatorilor în maximum opt secunde de la intrare, astfel riscă să-l piardă în favoarea altor site-uri.

■ *Probleme de securitate.* Consumatorii se tem, și pe bună dreptate, că numerele de identificare ale cărților de credit să nu fie interceptate de indivizi fără scrupule. Companiile se tem să nu-și vadă sistemele de calculatoare invadate în scopuri de spionaj sau sabotaj. Internetul a început să devină mai sigur, dar există o adevărată „cursă umăr la umăr” între cei care inventează metode noi de securizare și cei care inventează metode noi de spargere a codurilor.

■ *Considerente de natură etică.* Consumatorii se tem să nu li se încalce dreptul la intimitate, deoarece companiile ar putea să le folosească datele personale în scopuri pentru care n-au primit permisiunea lor – de exemplu, vânzând altor firme aceste date. O altă temere în materie de protejare a intimității provine din utilizarea fără discernământ a fișierelor tip „cookie” – „biscuiți de date” de către marketerii on-line. „Biscuiții de date” sunt fișiere-text care rămân în calculatorul utilizatorului după ce acesta vizitează un anumit site Web, pentru a-l identifica precis în momentul în care revine pe site-ul respectiv. Deși „biscuiții” îl scutesc pe utilizator să-și mai introducă o dată numele și parola atunci când vizitează un site Web, în același timp îi țin sub observație fiecare mișcare. Un „biscuit de date” le poate spune comercianților cât timp petrec clienții examinând diverse produse. Apoi, comercianții pot să-i urmărească pe cei care n-au cumpărat nimic și să folosească informațiile adunate pentru a-i aborda cu oferte promoționale atunci când revin pe site-urile lor.

■ *Riposta dură din partea consumatorilor nemulțumiți.* Web-ul le-a oferit consumatorilor mai multă putere de negociere cu vânzătorii, punându-le la dispoziție mai multe informații despre produse decât oricând altădată; în exact aceeași măsură le-a pus la dispoziție și un mijloc mai puternic și mai eficace de a-și exprima nemulțumirea sau chiar indignarea. O serie întreagă de companii cu nume mari au devenit ținta unor pagini Web „bășcălioase”, adesea lansate de consumatori foarte nemulțumiți sau de foști angajați ai acestor firme. Corporațiile mari nu bagă în seamă astfel de pagini, altele se arată suficient de preocupate încât să angajeze alte firme să urmărească activitatea de pe aceste site-uri.

BIBLIOGRAFIE

- Florescu, C.; Malcomete, P.; Pop, N. (coordonatori), *Marketing. Dicționar explicativ*, Editura Economică, București, 2003
- Forsyth, P., *Marketing pentru profit*, Editura Niculescu, București, 2005
- Kotler, Ph.; Armstrong, G.; Saunders, J.; Wong, V., *Principiile marketingului*, Editura Teora, București, 1998
- Kotler, Ph., *Managementul marketingului*, Editura Teora, București, 1999
- *** *Revista Bizz*
- *** *Revista Capital*
- *** *Revista BusinessWeek*
- www.markmedia.ro
- www.capital.ro

II. ECONOMIE REGIONALĂ

THE LOCAL DIVERSIFICATION OF BUSINESS ENVIRONMENT – THE NORTH EAST REGION – A CASE STUDY IN BOTOSANI COUNTY

Cercetător științific drd. CHITEA, Lorena
Institute of Agricultural Economics, Bucharest

Abstract

The occupational diversification of the business environment must take place depending on the local opportunities and the human capital of the rural communities.

Agriculture still remains the main activity of the Romanian rural households. The problem comes from the fact that this occupation does not supply enough incomes for the rural households, and these, in the absence of any other income sources, cannot have a decent living.

Key-words: *occupational diversification, economic and natural resources, rural development*

JEL Classification: M₂₁₀ – Business Economics

Even though in most cases, the local resources are generous, they are not put into value or they are inefficiently used. Farmers cannot find a market where to sell their products, not even to processors, nor directly at consumers' level; and when they do find a market for their products, the prices they get are extremely small. As for the sale of other local resources, this is made on a chaotic, isolated basis, unprofitably for the rural communities.

In the present study, we had in view two rural communities in Botosani county: the Vorona village and the Mitoc village.

The hypothesis of the study: the link between the local natural, human resources and the business environment in the investigated rural communities.

Geographical location

Vorona is a village located in the south-western part of Botosani county, near the convergence of Siret river with Suceava river. Situated in the hilly area, this village is located at around 22 km from the county capital, Botosani city.

The rural community has a good access to the road and railway infrastructure, the railway station being at 14 km distance in Liteni (Suceava County). The relief is characterized by the presence of prolonged hilly peaks with a general north-south orientation.

The Mitoc village lies in the north-eastern part of the county Botosani, at the border with the Republic of Moldova on the river Prut. Located in the plain area, characterized by large valleys and smooth interflaves, this village is located at 80 km distance from the county capital, Botosani city. The Mitoc village is crossed by the national road (NR) 24 C from north-west to south-east (section Manileasa Prut – Radauti Prut) and by a community road.



Fig. 1. Botosani County

Natural resources

Vorona village

In the Vorona village, the natural resources are: wood, clay (for bricks or pottery), stone and sand, osier (for wickerwork), bulrush, wool, milk and cereals. From the total area point of view (8248 ha), Vorona falls in the category of large-sized villages. The land structure is the following: 70% agricultural area, 27% forestland, 1% waters and ponds, 2% other land. The agricultural land consists of: 76% arable land, 16% pastures, 5% hayfields, 3% orchards.

Mitoc village

From the total area point of view (4513 ha), the Mitoc village is in the category of small to medium-sized villages. The land structure is the following: 90% agricultural area, 4% forestland, 5% waters and ponds, 1% other land. The agricultural fund structure is: 83% arable land, 15% pastures, 2% hayfields.

Tourism resources

Vorona village

The village, together with the neighboring areas (Codrii Voronei, Vorona monastery, the medieval manor house from Foldesti, the memorial house Raluca Iuraşcu) make a tourism attraction out of this settlement.

- Important folklore traditions: the international festival of song, dance and national garments ‘Inherited from the Old’ Folklore festival for children; Inter-county folklore festival ‘Feasts of the woods’, ‘Eminescu days’, the national religious painting camp ‘A brush for faith’.

- Handicrafts: handicraftsmen in weaving, stitching, wattles, folk masks and wood carving.

- The school museums with many works of great documentary and historical value.
- Two well-known monasteries: Vorona – a nuns' monastery and Vorona monks' hermitage.

Mitoc village

As regards the historical resources, there is a series of important attraction sights, which could be important elements for tourism development. One of the most important is the Archeological Reservation Mitoc, with many objectives:

- The archeological site-point 'Valea Izvorului' located at 0,5 km north to the village.
- Archeological site-point 'Malul Galben' at the east end of the village, human dwellings from the superior Paleolithic and late Bronze Age ('Noua' culture).
- The archeological site-point 'Paraul lui Istrate' – at 2 km south-east from the village – human dwellings from the Paleolithic Age (aurignacian), Eneolithic (Cucuteni culture), centuries IV-V (the Dacian, Roman Age) and XVI-XVII centuries (the Middle Age).

Human resources

Vorona village

- Population: 8,547 inhabitants.
- The demographic pressure upon the area of the Vorona village has values similar to the villages in this development region, i.e. 0.99 inhabitants/ha.
- The average number of members in household is similar to other rural areas, i.e. 3.8 members/household.
- The structure by genders: 49.9% men, 50.1% women.
- The population structure by age: the age group '0-14 years old' represents 20.1% of total population, the age group '15-59 years old' represents 54.8% of total population, the age group '60 and over' represents 25.1% of total population (2002).

Mitoc village

- Population: 1,997 inhabitants.
- The demographic pressure upon the area of the village has similar values to the villages in this development region, i.e. 0.41 inhabitants/ha.
- The average number of members in a household is quite low for a rural area: 2.9 persons per household.
- The structure by genders: 50.0% men and 50.0% women.
- The population structure by age: age group '0-14 years old' represents 21.5% of total population, age group '15-59 years old' represents 48.7 of total population, the age group '60 and over' represents 29.8% of total population (2002).

The economic activity

Vorona village

The economic activities in Vorona feature diversification; together with the farming activity, well represented in the village, the services and small industry complete the picture of its economic potential. Thus, the main economic sector of the village is agriculture, which played the role of economic buffer after 1990. The primary sector adds to the small units of the secondary sector, of local importance, and to the units from the public sector and services.

The handicraft traditions, the specific professions and occupations can ensure the economic diversification in Vorona. As a weakness and main constraint, there is an extremely reduced visibility of these occupational assets, a gradual loss of the traditional occupational skills. Rural tourism is one of the positive factors being able to speed up the process of modernization in the village. The cultural, secular and religions traditions, the polarizing rural

center status are the main elements for the modernization and development of the locality. The main constraint is the relatively reduced capacity of access to financial support for tourism development, which implicitly attracts modest finance sources.

The services for the inhabitants of the village are characterized by a relative modernity level.

Strengths

Industry and crafts

– In Vorona, a few profitable economic units operate in the field of alcohol and dairy products.

– There are concerns for the revitalization of certain traditional crafts, with well-known results at national level in: wickerwork, weaving, fabrics, wood carving, graphic representations in China ink, paintings of icons on wood and glass, folk masks.

Rural tourism

– The existence of cultural centers, monasteries, historical monuments of national and international importance.

– The existence of vocational specialization in the school from the main village.

Rural services

– Since 2005, the first notary office in the rural area from Botosani county has been operating.

– Since 2007, a supermarket exists which has a commercial area with a wide range of commodities.

– Together with the market opening in the village, the inhabitants benefited from an ATM.

Weaknesses

Industry and crafts

– Low number of jobs taking into consideration the active population in the village.

– A relative low interest in the young people for getting specialized in traditional crafts.

Rural tourism

– A low accommodation capacity for tourists.

– A minimal tourism specific infrastructure.

Services

– Insufficiently developed services for the population (tailoring, shoemaker's, etc.).

Mitoc village

The locality could develop through occupational diversification, due to both natural conditions, favourable for the multiplication of the economic activities, and to the continuation of traditions under modern forms. As there is a lot of labor force available, which could be attracted into the small industry and crafts and the local authority is concerned with supporting the productive investments (a center for milk collection and processing: cow and sheep milk, micro-slaughter house etc.), these activities could have a social and economic efficiency.

Strengths

Industry and crafts

- Existence of some natural resources which could be exploited (fishery resources, stone quarry).
- Available labor force.

Tourism

- Existence of some tourism objectives and recreational and leisure possibilities: the archeological reservation Mitoc, the Prut river and fishery resources.

Services

- The services for selling different commodities to the population are well-represented.

Weaknesses

Industry and crafts

- Low opportunities for the local people to have a job in their locality.
- Non-agricultural sector – poorly developed.

Tourism

- The very poor condition of road infrastructure and total/partial lack of certain utilities (sewerage network, natural gas network, electric power, communications).
- High level of isolation of the village.

Services

- The banking services are poorly represented.
- The specialty assistance services in farming lack specialists.

Conclusions

The hypothesis of the study is confirmed, i.e. there is a connection between the natural, human resources and the business environment in the investigated rural communities. Yet, a determining element appears in the process of occupational diversification: the distance from the town.

The investigated villages are located in the hilly areas – Vorona, and in the plain area – Mitoc, for which reason agriculture is the main economic activity of the population. The more fertile land in the plain determined a more diversified structure of crops and livestock in this zone compared to the hilly region.

The distance from an important town had a significant role in the development of the business environment in the two villages. The Mitoc village is at a distance of about 80 km from the capital city of the county, with a poorly developed road infrastructure, which isolates it, and thus limits the diversification of the economic activities in the zone.

The economic alternatives to the farm activities are very few, even though the natural resources are favourable, being represented by the following: a workshop for wood processing, a workshop for iron working and a milk collection center. There are also 3 maize mills, an oil press and one bakery in the village.

The population is supplied with commodities through the 23 stores with a mixed profile and 23 pubs/bars operating in the village. By contrast, the Vorona village is located at 22 km from the Botosani city, with multiple access ways, which is beneficial for the economic activities in the zone. There are 27 economic entities in the village, out of which 10 economic

units in the Vorona village, 4 units in each of Tudora and Vorona Mare villages, and 3 units in each of Joldesti, Leuseni and Poiana villages. Among these, in the year 2006, the most important were based in the Vorona village: S.C. Prodacom S.A. (joint stock company) and S.C. Orizont 2000 SA (joint stock company), which together accounted for 50.0% of the employees in the private sector.

BIBLIOGRAPHY

- Bohateret, V.; Dobay, K.M.; Matei, D.; Brumă, I.S.; Tanasă, L.; Gogu, D.M., *Posibilități de dezvoltare a României prin programe și fonduri de la Uniunea Europeană*, Terra Nostra Publishing House, Iași, 2007
- Rusu, C-tin., *File de monografie – Vorona*, Agata Publishing House, Botoșani, 2003
- *** Romanian Government, *Ministry of Agriculture and Rural Development, The National Rural Development Program, 2007-2013*
- *** County Council Botoșani, *The County's Strategy Regarding the Acceleration of Communitarian Services and Public Utilities Development 2007-2020*, Botoșani, 2007
- *** *The Commune's Statistical File*, elaborated in 2007
- *** INS, *General Census of Population and Households*, 2002
- www.cultura.botosani.ro

CONSOLIDATION OF THE REGIONAL AND LOCAL BUSINESS ENVIRONMENT IN ROMANIA – PRIORITY AXE OF THE REGIONAL OPERATIONAL PROGRAMME

Director **ALEXANDRU, Maria**
The Research-Synthesis Direction
The Competition Council

Abstract

Starting with the accession to the European Union, Romania is facing great challenges generated not only by the necessity of diminishing economic and social development gaps between it and the other Member States, but also by the need to increase the competitiveness level in relationship with the external partners, taking into account the more present trends of globalization.

In this respect, the good functioning of Operational Programmes is an issue of great importance because it envisages a better capacity for absorbing Community funds.

Taking into consideration all the above, this article is trying to present a series of issues concerning the Regional Operational Programme and its role in consolidating the regional and local business environment.

Key-words: *business environment, regional development, priority axes, entrepreneurial development, intervention*

JEL Classification: O₁₁₀ – Macroeconomic Analyses of Economic Development

1. Characteristics of the Regional Operational Programme

The Regional Operational Programme 2007-2013 (POR) is implementing important components of the National Strategy for Regional Development of the National Development Plan (PND), and it is contributing, alongside other Sectoral Programmes, to the achievement of the general objective of the National Regional Strategy, namely diminishing the disparities between the various development regions of Romania.

For the 2007-2013 period, the Regional Operational Programme is financed from the State's budget and co-financed from the European Fund for Regional Development – one of the Structural Funds of the European Union.

The comparative analysis of the regions of development shows a continuous increase of economic and social disparities between regions after 1990. In terms of GDP/inhabitant, the development gap between the most developed region (Bucharest – Ilfov) and the less developed one (North-East Region), increased by almost three times. In the same time, there are increased disparities between the regions from the West half of the country (North-West, Center and West) having positive economic trends and an increasing level of economic and social development indexes, and the less developed regions from the Eastern part of the country (North-West, South-East, South and South-West).

As a result of these processes and their dynamics, which were highlighted by economic and social analyses, the global objective of POR was established to be the support of less developed regions, and of lesser developed ones within the more prosperous regions, by valuing their distinctive but insufficiently exploited resources. The aim is to accelerate their economic growth.

The main way for achieving this objective is the differentiated allocation – upon regions – of funds, based on the general development level of regions, namely inversely proportional to the size of the GDP/inhabitant, so as less developed regions should benefit proportionally from a higher financial allocation.

These funds will be used for financing certain projects with major impact over the regional and local development: rehabilitation and modernization of the transport, educational and health infrastructures, improvement of the business environment by developing support mechanisms for businesses (industrial, technological, business parks, etc.) and the support of private entrepreneur initiatives, valuing the potential for tourism and cultural opportunities by supporting the development of tourism infrastructure and private entrepreneur initiatives, supporting the development of urban centres with economic growth potential, in order to create the necessary conditions for them to function as propellers for local and regional development.

The Regional Operational Programme is addressing to the 8 Romanian Regions of Development, established in accordance with EC Regulation no. 1059/2003, concerning the setting up of a common statistical classification system of the territorial units.

All Romanian NUTS II regions have a gross domestic product (GDP) less than 75% of the Community average; thus, they are eligible to be financed from Structural Funds within the “Convergence” Objective, according to art. 5 (Chapter 3) of the General Regulation for Structural Funds and the Cohesion Fund, issued in 2006.

The main characteristics of POR, distinct from the other Operational Programmes, are:

- The powerful territorial and regional dimension, focused mainly on the less developed regions and the areas lesser developed within the more developed regions, envisaging to encourage the development of these areas and to counterattack the negative possible effects generated by the implementation of the other Operational Programmes which could lead to widen gaps between regions and areas of development.

- Intervention fields are mainly public areas falling under the responsibility of the local authorities, and they are complementary to the intervention fields of the other Operational Programmes.

- It contributes to the territorial cohesion of the country, from the economic and social perspective, by using a differentiated allocation of funds upon Regions and areas of development.

- It contains an important local development component, generated by the fragmented development of the country.

It contains priority development axes targeted on certain subjects which are common for all the regions of the country, thus representing in a way the common element for all regions’ development:

- 1st Axe – Improvement of the regional public infrastructure;
- 2nd Axe – Consolidation of regional and local business environment;
- 3rd Axe – Development of regional and local tourism;
- 4th Axe – Durable urban development.

These priority axes are in accordance with Community policies on economic growth and creation of new jobs which are promoted by the European Union and highlighted by Chapter 3.4 of this document.

By implementing these priority axes, POR is contributing to the achievement of the global objective of the National Strategy for Regional Development, but also to the attainment of the global aim of the National Development Plan and of the National Strategic Reference Framework, namely to decrease the development disparities between Romania and the average development level of the EU Member States, through the harmonizing provided by Sectoral Programmes:

- Increase of Economic Competitiveness;
- Transport Infrastructure;
- Environment Infrastructure;
- Human Resources Development;
- Agriculture, Rural Development and Fishing;
- Technical Assistance.

2. Consolidation of business environment and entrepreneurial development through stimulating foreign investments implemented by micro-enterprises

This intervention field presents a special importance for the business environment because it can provide new non-refundable financing for the undertakings investing in areas considered for Romania as being less developed than other regions of the country; granting non-refundable financial aids would have a relevant multiplicative effect in the context of public allocation of resources.

Disparities in the regional social and economic development are an incontestable reality at the EU level, and they were accentuated by the 2004 accession of ten new member States, as well as by the latter accession of Romania and Bulgaria.

Despite the lack of profound analysis of the effects, there is no doubt that the reduction of the State's implication in the economy has led to the increased of the regional disparities.

Among the main causes leading to the increasing disparities, we can mention: the localization and level of foreign investments within the regions of development – beside the Bucharest-Ilfov Region, in 2003 foreign investments from the other seven regions of development accounted only 47% of the total direct foreign investments –, the loss of competitive capacity of undertakings on internal and external markets, generated by accentuated moral and physical wear-out of technologies (especially within regions located in the Eastern part of the country) and by the limited access to finances of the small and medium-sized enterprises.

As regards foreign investments, they are concentrating especially within the Region of Bucharest-Ilfov (56% until 2004), the South-East Region (11%, generated by the attraction of Constanța municipality) and the West Area (7%).

The lack of foreign investments and the decrease of the competitive capacity of existing undertakings are not compensated by the entrepreneurial will, especially within regions registering the lowest level of economic development.

In fact, the gaps in entrepreneurial development of the different regions of the country, measured through the number of undertakings at 1,000 inhabitants, increased in the last years. Compared with UE-15 states, in Romania are by 3.2 times less undertakings at 1,000 inhabitants, having an unequal distribution within the eight regions of development.

3. The intervention proposed by Regional Operational Programme

The Regional Operational Programme (POR), elaborated at national level for an efficient administration of the Structural Funds available for Romania after the EU accession, includes among its priorities the reinforcement of the regional and local business environment, in order to increase the contribution of local and regional economies to the gross domestic product (GDP) formation, by supporting the reorganization of those economies which became uncompetitive in market economy conditions and creating some functional economic structures, which can sustain the most efficient exploitation of endogen potential of the regions – natural resources, raw materials, human resources – and can activate the regional economies.

Supporting the increase of investing capacity of small and medium-sized enterprises, both for the existing enterprises and for those which are newly created, has an essential role for the increase of competitiveness, productivity and quality of the regional and local enterprises' services, because it helps them to step in the national and even international economic circuit.

We must observe the fact that this public intervention provided by POR, overlaps, at least concerning its goal, with the measure of supporting the investments accomplished by small and medium-sized enterprises provided by the main axis no.1, of the Sectoral Operational Programme "The Increase of Economic Competitiveness" (further POS Competitiveness). The avoidance of this two measures overlapping has been done, at least until now, by allocating to POR the support for small enterprises, while POS Competitiveness will focus on small and medium-sized enterprises.

The goal intended by the financial support granted to the small newly created enterprises and to the existing ones of regional/local interest, is that of contributing at the continuation of the reorganization and economic recovery process of the regions which are in decline, especially of the small and medium-sized cities, of the regions with economic development perspective, starting from the premise that small enterprises generate employment and have the necessary flexibility to adapt for the conditions of a dynamic market economy.

The Regional Operational Programme (POR) provides the support for the entrepreneurial environment and the facility for creating new firms (business start-ups), the support for the transfer of new technologies for enterprises of local and regional interest, as well as the creation of partnership relations between them and regional institutes for research and development, in order to continue the reorganization and economic recovery process of the regions which are in decline, especially of the small and medium-sized cities, by creating new employment.

In accordance with European assessment criteria, all Romania's regions can be considered disadvantaged regions, being eligible for receiving regional State aid.

The maximum admitted intensities of the granted facilities are regulated by the Regional State Aid Map, approved by the European Commission. The size of GDP/inhabitant, calculated for each development regions, is smaller than 75% of the Community average and, therefore assures the eligibility of the entire national territory, as well as for financing from Structural Funds within the objective "Convergence". Also, all Romania's regions of development are eligible for the derogation provided by article 87(1) of the same document, respectively the regions can benefit from State aids having as objective the regional development.

From the perspective of Community State aid regulations, the measure is intended to be introduced in the future regulation concerning the block exception of the regional State aids granted for initial investments.

Therefore, there will be supported exclusively the projects which provide the implementation of an initial investment¹, at the intervention rate maximum admitted by the State aid regulation for initial investments, respectively a rate of 60% from the costs of the eligible project in the case of the projects proceeded in București-Ilfov region and 70% in the case of the others 7 development regions.

In order to respect the Community regulation on State aid, the projects proceeded in the following sectors are not financed within the public intervention: ferrous metallurgy, mining, synthetic fibres, transportation, naval construction, fishing and the primary production of the agriculture products. Also, the enterprises which are in economic and financial difficulties can't be eligible.

The expected results consist in supporting 2,700 of small enterprises and new created enterprises.

The weaknesses of the intervention proposed by the Regional Operational Programme

We consider that the public intervention included by POR presents a series of disadvantages concerning especially the concentration on the financing of small enterprises and the exclusive financing of the initial investments.

Therefore, concentration on small enterprises financing, caused especially by the necessity to make a distinction from POS Competitiveness, is less probable to lead to a durable regional development. We must take into consideration the fact that the small firm's contribution to the GDP is rather insignificant, as well as the new jobs created by the small firm (maximum 9). Moreover, the small enterprises present a high risk of failure in the first years of activity and a reduced probability to succeed on long-term and midterm periods, especially because of the absence of self-financing capacity and of the capacity of adapting to market changes.

As concerns the exclusive financing of the initial investments, this seems, on the one side, to encourage only the development of businesses that need high amount of investments and, on the other side, it ignores the specific need of newly created enterprises of supporting the operating costs in the first years of function.

4. Conclusions and proposals

The intention contained by POR to support the development of the entrepreneurial spirit is liable to support the regional development and the elimination of economic disparities in Romania.

However, we consider that the intervention could be improved by another distinction between POR and POS Competitiveness, respectively by a POR support of the newly created small and medium-sized enterprises (the first five years of operation) and the support for the enterprises with function record through POS Competitiveness.

Also, we recommend the insertion of public intervention within the category of State aid for newly created small and medium sized enterprises, which allows financing all the operating costs of the enterprise (inclusively dividends delivered to the shareholders) for a maximum period of 5 years. The maximum rate of intervention is 40% for the first 3 years of operation, respectively 35% for the next 2 years.

¹ Investment in corporal and non-corporal assets regarding the beginning of a new business, the extension of an existing business, and the diversification of the production achieved in an existing business, materialized in the production of new goods or in a fundamental change of the production process within the existing firm.

The disadvantage presented by the proposed solution have a procedural nature, because this kind of State aid doesn't belong to the categories excepted from the obligation of notifying the State aids to the European Commission, a preliminary authorization being required. However, this procedure isn't liable to cause significant delays and to obstruct a successful process of the intervention.

Anyway, the presence of the Structural Funds in the process of reducing the Romania's economic development disparities compared to the other EU Member States will constitute an important quality progress in the context of an efficient expenditure of the public money. The immediate effects will consist in a rigorous budgetary planning, in drawing financing programmes based on detailed and realistic economic analyses, in a more efficient financing activity by finding the best solutions in conditions of decisional transparency etc.

On long term and midterm periods, the application of the models and the assimilation of the Community practice in matters of monitoring and ex post control will determine a development of the business environment, and especially of the small and medium-sized enterprises, which proved to be the engine of development in all the states where this sector was encouraged.

Of course, the last say on the areas and the intervention manners proposed by POR will belong to the European Commission, which will analyse all operating programs and will eliminate the overlaps of the measures or will indicate other intervention measures in accordance with the present practice of the Member States.

BIBLIOGRAPHY

- Cojanu, V.; Dima, A.; Muşetescu, R.; Păslaru, D.; Stanculescu, M. (2004), *Cerințe specifice ale gestionării instrumentelor structurale și implicații pentru România*, „Studii de Impact”, Studiul nr. 6, PAIS II
- Drăgan, G.; Atanasiu, I. (2002), *Compatibilități între cadrul românesc al politicii regionale și reglementările UE privind ajutorul de stat*, „Studii de Impact”, Studiul nr. 8, PAIS I
- Pelkmans, J. (2003), *Integrare europeană, metode și analiză economică*, Institutul European din România, 2003
- Plumb, I.; Zamfir, A. (2003), *Considerații cu privire la dezvoltarea regională și integrarea europeană*, in the volume „Dezvoltare regională și integrare europeană”, Editura Oscar Print
- * * * Regulamentul Consiliului (EC) nr. 1260/1999 referitor la regulile generale cu privire la Fondurile structurale – publicat în Jurnalul Oficial nr. L 161 din 26.06.1999
- * * * Regulamentul nr. 1080/2006 privind Fondul European de Dezvoltare Regională, publicat în Jurnalul Oficial nr. L 210 din 31.07.2006
- * * * Regulamentul (CE) nr. 1081/2006 de reglementare a Fondului Social European, publicat în Jurnalul Oficial nr. L 210 din 31.07.2006
- * * * Regulamentul Consiliului (CE) nr. 1083/2006 referitor la dispoziții generale cu privire la Fondul European de Dezvoltare Regională, Fondul Social European și Fondul de Coeziune și abrogarea Regulamentului (CE) nr. 1260/1999, publicat în Jurnalul Oficial nr. L 210 din 31.07.2006
- * * * Regulamentul (CE) nr. 1084/2006 privind funcționarea Fondului European de Coeziune, publicat în Jurnalul Oficial nr. L 210 din 31.07.2006

THE IMPORTANCE OF INFRASTRUCTURE FOR THE BUSINESS ENVIRONMENT – NORTH EAST REGION – A CASE STUDY IN BOTOSANI COUNTY

C.S. drd. CHITEA, Mihai
Institute of Agricultural Economics, Bucharest

Abstract

The term infrastructure is more and more often used under the present context marked by the need of the country's socio-economic development and of the uptake of the European funds allocated for this field. To better understand the complex relations between infrastructure and the socio-economic sector, we first have to find out the meaning of this term. The encyclopedic Dictionary, 3rd volume, offers us one of the most comprehensive definitions of infrastructure: "...The basic structures that support an economy, including the road network and other transport networks, telecommunications systems, water, energy and gas supply, the sewerage system and other services indispensable for the economic activity". Reading this definition, we can more easily understand the role that infrastructure has for the socio-economic life of a society: to support all the socio-economic elements and to ensuring the necessary premises for the sustainable development of a society.

Key-words: rural infrastructure, infrastructure index, rural development

JEL Classification: O₁₀₀ – Economic Development

Going from the definition to the present reality, the obvious discrepancies between the urban and rural areas, with regard to infrastructure condition, can be easily seen. While in the urban area infrastructure improvement first targets its planning and efficiency (modernization, enlargement, re-organization), the situation in the rural area is different. For most rural communities, infrastructure is a delicate issue, marked by the lack of utilities (water supply network, natural gas network, sewerage system, landfill of waste), the bad condition of roads and poor development of the communication networks, with direct implications upon the socio-economic life: the lack of attractiveness for the investors, low income sources for the community budget, lack of jobs. The solving up of the infrastructure problems in the rural areas must be based upon a pragmatic and realistic approach, starting from the urgent needs of the communities and the potential financial sources.

To better understand the importance of infrastructure in the business environment development in the rural area, we shall next present the situation of three communities in Botosani county that were part of a study conducted last year, targeting the identification of local resources capable to ensure the socio-economic development, as well as the design of a strategy for their sustainable development. The data referring to the current infrastructure,

at the level of the three communities, will be used to calculate the infrastructure index, which represents an useful instrument in assessing the development level of a community.

The Vorona village

It is located in the south-western part of the Botosani county, near the convergence of the Siret river with the Suceava river. It is located in a hilly area, at 22 km distance from the county capital, Botosani city. The system of localities covers the villages Vorona (main village of the commune), Vorona Teodoru, Vorona Mare, Joldesti, Icuseni and Poiana. The village developed along the main road communication ways.

The Vorona village has a good road and railway accessibility through the railway station at 14 km distance in Liteni, Suceava county. The nearest airport is at 35 km from the center of the village. The road access in Vorona is by the county road 208 C in Falticeni – Botosani direction. The transportation into the village is made by the following roads:

- County road 208C – which connects the localities Poiana, Vorona, Vorona Mare and Vorona Teodoru.

- County road 208H – connects the localities Poiana and Vorona.

- Commune road 55A – serves Icuseni and Joldesti localities.

- Commune road 56 – serves Poiana locality.

Public transport is ensured by regular microbus lines in the direction Falticeni-Botosani.

The length of public roads in the Vorona village is 123 km, out of which modernized roads only 32 km, most of them being paved with stone (69 km), and also earth roads (22 km). There is no drinking water supply network for the village, the water being supplied from the wells on the households; there is no natural gas distribution network in the village.

As regards the sewerage system, in the village there is a 700 m long network, located only in the Vorona village and it covers only a small part of the village needs. The Vorona village is fully electrified, all the households being connected to the electric power supply network. The length of the electric network is 114 km. Over 95% of households subscribed to the cable television, and 700 households benefit from fixed telephone services.

The Mitoc village is located in the north-eastern part of Botosani county, at about 80 km from the capital city, on the Prut river, and it consists of two villages: Mitoc (the main village in the village) and Horia. The access to the village is by the national road 24C and the county road 294A.

The nearest locality in Avrămeni, located at 12 km, and the nearest town, Săveni, is at 30 km, where the nearest gas station (“PECO”) is located and also the nearest railway station. The length of public roads is of 98 km, out of which 30 km stone roads (Mitoc – 17km, Horia – 13km) and 68 km earth roads (Mitoc – 48km, Horia – 20km). There are no modernized roads (asphalt or concrete), the main streets, although paved with stone, are hardly accessible under unfavourable weather conditions. The accessibility between the component villages is very poor, as the connecting roads are not modernized.

Neither the transport infrastructure is in a better condition. The nearest railway station and gas station are in the Săveni town, at 30 km distance from the village.

The public transport is by bus, on Mitoc-Botosani route, twice a day (13:00 and 18:00 hours), and by private cars.

In the Mitoc village there is a drinking water supply network covering almost 80% of the households, with a total length of 16 km (Mitoc – 7km, Horia – 9km). In the case of

households that are not connected to the water supply network, the drinking water is supplied by wells. As regards the sewerage network, this covers around 1.0% of households and is 0.2 km long. The Mitoc village is connected to the electric power supply network, with a total length of 23.2km (Mitoc – 17.4km, Horia – 5.8km). Yet, there are also households that are not connected to the power supply network yet. There is no natural gas supply network in the village and no waste platform.

As regards the telecommunication infrastructure, in the village there is a fixed telephone network, with 177 households subscribed to it. The internet access is possible only at the town hall. There is also cable television network, with 620 subscribers.

The Corni village is located in the western part of Botosani County, on the left bank of the Siret river, at 22 km from the county capital and it consists of four villages: Corni (the main village in the locality), Sarafinesti, Mesteacan and Balta Arsa. The village has the following neighbors: the Vladeni village – in the north, the Curtesti village – in the east, the Cristesti village – in the south, and in the west by the Fantanelele and Veresti villages, from Suceava county, from which it is separated by the river Siret.

The village is crossed by the county road Baisa-Corni-Vorona, making the connection to the national road Botosani-Suceava and the inter county road Botosani-Liteni-Falticeni. The access to the county capital city is by three road ways: Baisa – Botosani (most utilized), Sarafinesti-Mesteacan-Oraseni Deal-Botosani (mainly used by the villagers from Mesteacan and Sarafinesti) and Balta Arsa – Baiceni – Botosani (used by the villagers from Balta Arsa). The village is also connected to a large urban center, the municipality of Suceava, by the road Vladeni – Dumbraveni – Suceava, 35km long.

The nearest locality is at 3 km distance, and the nearest town, Bucecea, at 20 km. On the territory of the village there is no fuel supply station, the nearest one being at 19 km distance. The nearest railway station is in the Bucecea town, at about 20 km from the village.

As regards the road infrastructure, except for some asphalted part, the remaining roads in Corni are not modernized (asphalt or concrete), which makes the access between villages difficult. The public transport is by minibuses on the routes: Sarafinesti – Corni – Botosani three times a day, and Protopeni – Corni – Botosani, twice a day, and by private cars.

In the Corni village there is no water supply network, people being supplied with drinking water from wells and fountains; there is neither a sewerage system in place. There is no natural gas supply network and no landfill of waste. The Corni village is connected to the national electric power supply network, most households being connected to this network.

The infrastructure index

For the calculation of the infrastructure index, we shall use a three-step scale, for a more objective assessment of the quality of the general infrastructure components: value zero – for non-existence of factor, value 1 – for low quality, value 2 – for satisfactory quality and value 3 – for a good quality. Each component is given an importance coefficient ranging from 0 to 100%. The calculation formula of the infrastructure index is:

$I_{if} = (\sum q_i \times c_i) / 3$, where:

I_{if} – represent the infrastructure index;

i – number of components;

q – share of each component;

c – the quality of components (0-3).

Table 1

The general infrastructure index

Component	Share of component	Quality level of component		
		Vorona	Mitoc	Corni
A. Road infrastructure	50			
A1. Road condition	40	2	0	1
A2. Access ways	10	2	1	1
B. Technical – utility infrastructure	50			
B1. Water supply	20	1	2	1
B2. Sewerage	10	1	1	0
B3. Natural gas	5	0	0	0
B4. Communications	5	1	1	2
B5. Electrification	10	3	2	3
Infrastructure index		0,55	0,28	0,37

Source: own calculations based on data from the field survey

The infrastructure index can have values from zero to one. The closest to one is the value, the better is the state of the general infrastructure (road infrastructure, technical-utility infrastructure). The highest value of the infrastructure index is to be found in the case of the Vorona village: 0.55. It is followed by the Corni village, with 0.37 and Mitoc, with 0.28.

If we compare the level of the economic activities in the three villages (Vorona village being on the first place as number of active economic operators and number of employed people) and the value of the infrastructure index, we find out that there is a strong relation between these elements, i.e. the better the infrastructure, the higher the level of economic activities.

This conditioning relation should represent the starting point in the process of the sustainable socio-economic development of the rural communities, mainly in the present context, marked by the special importance given to it at European level, in the first place by the important share in the total structural funds allocated for the period 2007-2013.

BIBLIOGRAPHY

- Bran, P.; Costica, L., *Finanțele întreprinderii*, Economică Publishing House, Bucharest, 2005.
- Borza, Mioara, *Inițierea și administrarea afacerilor în domeniul agroalimentar*, raport de curs, Iași, 2007
- Platon, V., *Construcția și dezvoltarea infrastructurii specifice IMM-urilor*, Expert Publishing House, Bucharest, 2005
- Rusu, Marioara, *Dezvoltarea rurală – politici și structuri economice*, Expert Publishing House, Bucharest, 2005
- *** Data obtained following the field survey from the county Botosani, 2007
- *** Studii și cercetări de economie rurală, coord. Bohateret, M. V., Terra Nostra Publishing House, Iași, 2006
- www.agir.ro
- www.incdt.ro

ECOLOGIC CONSTRAINTS AND OPPORTUNITIES FOR THE PRIVATE SECTOR DEVELOPMENT – RESTRICTIVE FACTOR TO DEVELOPMENT. CASE STUDY, BOTOȘANI COUNTY

Asist. executant **ROȘU, Elisabeta**
Institute of Agricultural Economics, Romanian Academy

Abstract

The business environment in the rural communities is strongly dependent on the correlation between the environment opportunities and the community development level.

The methodology of the present study was based on strategic analyses, SWOT analysis and diagnosis analyses, starting from the regional (NUTS II), county (NUTS III) and local (NUTS V) areas.

Key-words: *the basis of the economic, social analysis and SWOT analysis of the region, SME sector development, environment, development of rural areas, tourism*

JEL Classification: O₁₀₀ – Economic Development

The development strategy of the North-East Region, on the basis of the economic and social analysis and SWOT analysis of the region identified the following strategic objectives:

1. Business and enterprise development.
2. Adapting the human resources to the market economy requirements.
3. Region promotion.

As a support to the three above-mentioned strategic objectives, the development strategy of the North-East Region identified seven priorities and related measures, out of which:

- **SME sector development** (Priority 2) with the following measures: SME support and promotion through specific activities, support to the establishment of SMEs in the sector of services and production and business information networks;
- **environment** (Priority 3) with the following measures: diminution of the negative effect of the industrial activities upon the environment, carrying out the urban and industrial waste management program with focus on the recycling and re-use of products and materials, rehabilitation of areas affected by natural disasters and reconstruction of the natural capital in the deteriorated areas;
- **development of rural areas** (Priority 4) with the following measures: development of utility infrastructure in the rural areas and development of economic activities in the rural areas;
- **tourism** (Priority 5) with the following measures: development and modernization of the existing tourism base and incentives to new investments, promoting the tourism potential of the zone and agro-tourism development.

With regard to the business information networks, it is imperiously necessary to:

- develop a database on the economic potential at regional level in order to attract Romanian and foreign investors;
- organize business and economic meetings, workshops, exhibitions, national and international fairs.

The establishment of a harmony between the **environment** and the economic processes should represent the fundamental objective of regional development. The decision-makers from the economy must assume the responsibility for the consequence of their activities upon the environment.

The Region North-East is not confronted with special pollution phenomena, being still considered a “clean” region.

The regional development strategy in the environmental field has in view pollution diminution by measures such as: diminution of the negative effect of the industrial activities upon the environment, carrying out the urban and industrial waste management program with focus on the recycling and re-use of products and materials, rehabilitation of areas affected by natural disasters and reconstruction of the natural capital in the deteriorated areas

In the Region North-East the **rural areas** have a high share in total area of the region and it is necessary to promote their integrated and sustainable development through the optimization of the existing sectors, encouraging the diversification of economic and social activities, support to infrastructure development and modernization by access to the new technologies.

Considering all these, certain directions of action should be established, namely: stimulation of traditional activities with focus on traditional handicrafts; increasing the production potential of land; development and diversification of services in agriculture, by encouraging the services specific to market economy; infrastructure development and modernization; support to physical entities, family associations and commercial companies in the establishment of tourism and agro-tourism boarding houses in the localities benefiting from natural factors or highly attractive historical monuments and architecture, etc.

As regards **tourism development**, the priority targets the best use of the tourism potential in the region, by putting into value the existing objectives, raising the quality of services provided at a competitive level, development of new tourism objectives.

The region has many possibilities for a various and complex tourism: religious, cultural-historical, mountainous, balneary as the region benefits from a special natural landscape, where the folk traditions and customs were preserved and it has a particular historical value. There are many churches, monasteries, citadels, historical monuments and sites.

For the development and efficient use of the existing infrastructure, the following are necessary: development and modernization of the existing tourism base and encouraging new investments; promoting the tourism potential of the area and the development of agro-tourism

The Botoșani County is one of the six counties in the North-East Region. From the administrative point of view, the Botoșani County has two municipalities (Botoșani and Dorohoi), five towns (Darabani and Săveni, and since 2004, Bucecea, Flămânzi and Ștefănești) and 71 villages with 330 villages.

Table 1

The main indicators of the county, by ownership forms

	UM	Total	Ownership form	
			Majority state	Majority private
Number of local active units	No.	4,231	20	4,211
Turnover	Mil.lei	3468.9	114.6	3354.3
Labour costs	Mil.lei	308.2	40.8	267.3
Average number of employees	Persons	41,010	2911	38,099
Gross investments in tangible assets	Mil.lei	509.3	19.9	489.3
Net investments	Mil.lei	317.7	14.0	303.7

Source: Report on the general economic and social situation of the Botoșani County, on December 31, 2007

The number of units with private capital is 210 times greater than the number of units with state capital, while the average number of employees in the units with private capital is 13 times greater than in the units with state capital.

The gross investments in tangible assets in the units with private capital are 25 times greater compared to those in the units with state capital.

Table 2

Average number of employees, by activities of national economy

Name of activity	Year 2006
Total, out of which:	52,627
Agriculture and hunting	622
Forestry, forest exploitation	402
Pisciculture and fisheries	150
Industry, total	17,383
– extractive industry	147
– processing industry	15,890
– electrical and thermal energy, gas and water	1,314
Constructions	2,736
Trade	7,880
Hotels and restaurants	931
Transport, storage	1,048
Post and telecommunications	952
Financial intermediations	666
Fixed asset transactions and other services	1,198
Public administration and defense	2,818
Education	7,215
Health and social assistance	6,549
Other activities in national economy	2,129

Source: Report on the general economic and social situation of the Botoșani County, on December 31, 2007

It can be noticed that the largest average number of employees is found in industry (17,383); out of these, the processing industry, with 15,890 employees, is on the top position.

In decreasing order, with regard to the number of employees, is the trade sector, accounting for almost 15% of the average number of employees in the economy of the Botoșani County, in the year 2006, followed by the health and social assistance sector, with 12.4%.

In the year 2006, the average number of employees in agriculture accounted for 1.18% of the average number of employees of the economy in the Botoșani County.

Agriculture is the main economic sector of the Botoșani County and it concentrates the largest part of labour force.

Table 3

Land use hectares

	1990	2006
Total Botoșani County	498,569	498,569
Agricultural area	387,683	393,193
– arable	291,038	393,193
– pastures	74,080	75,442
– hayfields	14,226	14,635
– vineyards and vine nurseries	3,862	1,724
– orchards and fruit-tree nurseries	4,477	2,618
Forests and other land with forest vegetation	57,215	57,493
Waters and ponds	13,952	13,797
Other areas	39,719	34,086

Source: Report on the general economic and social situation of the Botoșani County, on December 31, 2007

In the year 2006, an increase of the area under pastures and hayfields was produced, of the areas under forests and of other land areas under forest vegetation, and a dramatic decline of the land areas under vineyards and vine nurseries, under orchards and fruit-tree nurseries.

In the Botoșani County there are 89 farms that cultivate areas starting from 50 ha, 15 dairy companies and 6 meat processing companies, all of them meeting the EU standards; there are also 3 organic farms.

The funds run through SAPARD and through the Agency of Payments for Rural Development and Fisheries directly contributed to the economic and social development of the rural areas, provided support to private producers and to the agricultural associations and commercial companies, as well as to local councils.

In the period 2003-2006 EU funds were used by private beneficiaries totaling 48,248,300 euro, under 132 projects, most of them in 2005-2007, namely 105 investments with a total value of 44,632,681 euro. The main areas for which non-refundable funds were obtained are: food industry, agricultural holdings and diversification of economic activities. The investments made on the basis of the 105 projects are in different execution stages: 56 are completed, and 49 are still under execution.

24 works were contracted with the public authorities, totaling 25.7 million euro having as objective the rural infrastructure development (communal road rehabilitation, water supply, land reclamation works).

In the year 2007 the absorbed funds totaled 40,692,276.57 lei for a number of 63 projects, out of which: 3 projects for dairy factories, 1 slaughterhouse project, 1 project for factory for meat preparations, 10 projects for the establishment of dairy farms, 21 projects for purchasing equipment, 12 projects for communal road modernization, etc.

Case study –Răchiți and Mitoc villages, Botoșani County

The Răchiți village, located in the North-Western part of the Botoșani municipality, has four villages in its componency: Răchiți, Costești, Cișmea and Roșiori.

48 companies with private capital operate on the territory of the commune. The following companies are included on the list of representative units: 1 poultry company (EUROBUSINES SRL), 2 manufacturing companies for ceramics products (CRESSUS SRL, ROTARCIUC COMPANY SRL); 3 companies for furniture manufacturing and carpenter services (G.L. DISTRUBUTION SRL, GEMORO SRL, BIANDRE CONSTRUCT SRL), 4 alcohol processing companies (MARY COM PROD SRL, HEMIS SRL, QUASAR TRADING SRL, QUASAR SRL), 5 companies for meat slaughtering, export and processing (EMANUEL COM SRL, NADIM SRL, IMPEX DONA SRL, SAMCOM AS SRL, DADYCOM SRL), 2 fruit and vegetables processing and canning (SCALAS SRL, GOLD DORU SRL).

In the total number of economic operators in the Răchiți village, 78.95% carry out their activity in the trade sector and 21.05% in production, small industry, food industry. The percentage distribution of the economic operators by the component villages of Răchiți village are the following: 36.84% Costești village, 28.95% Roșiori village, 26.32% Răchiți village and 7.89% Cișmea village.

Business development was encouraged and can continue to be encouraged by a balanced ecologic system.

From the SWOT analysis it results that there are no severe elements on the territory of the Răchiți locality that could adversely impact the environment quality (Annex 1).

The business proposals in Răchiți village, resulting from the focus-group under the field surveys conducted by IAE in the year 2007, were only in the agricultural business sector, namely: establishment of a slaughterhouse (A category, as there is already one in place, of B category), sunflower cultivation, poultry and young bull raising, wool processing and organic farming.

The Mitoc village, located in the North-Eastern part of the Botoșani County has two villages in its componency: Mitoc and Horia

Agricultural land is the main resource of the community, and the land reform process was completed; most of the people in the village are working in the farming sector (land cultivation and animal husbandry). At this moment, there is no active agricultural association in the village (they all went bankrupt), but there are a few physical entities that operate relatively small land areas that they leased in. For the agricultural works, the people from the village ask for the services of the only mechanization company SC Agromec SA Mitoc.

The economic alternatives to the farming activities are very few: 1 wood processing workshop, 1 iron working workshop and 1 milk collection center. There are also 3 maize mills, an oil press and a bakery. The population is supplied with different commodities by the 23 stores with mixed profile and 23 pubs/bars that operate in the village. There are 76 employees working in the economic units from the village (Fiche village, 2007).

From the SWOT analysis, it results that there are no severe elements on the territory of the village that could affect environment quality. The only worrying situation is the isolation of the locality, due to the precarious condition of roads.

The business proposals in the village, resulting from the focus-group under the field survey conducted by IAE in 2007 were in the farming business (bee-keeping and dairy factories, wool processing), as well as in the sector of non-agricultural business (industry, crafts, industrial fishing, fish processing).

BIBLIOGRAPHY

- Bohatereț, M.V., *Studii și cercetări de economie rurală*, Tomul VI, *Convergențe în spațiul rural*, Terra Nostra Publishing, Iași, 2007
- Davis, Jr. and Pearce, D., *The Rural non-farm Economy in Central and Eastern Europe*, Discussion Paper, 2000, Natural Researches Institute, UK
- Dobrescu, M.E., *Întreprinderile mici și mijlocii sfidează viitorul*, „Studii și cercetări economice nr. 8”, CIDE, București, 1999
- Islam, M., *The Non-Farm Sector and Rural Development – Review of Issues and Evidence, discussion paper*, Washington, 1999
- Mărguș, D.; Vania, Mariana; Crăciun, Lucia; Ghiță, Alina, *Analiza comparativă a stadiului actual al IMM în România și Uniunea Europeană*, Probleme economice 42-43/1999
- *** Romania's Government, Ministry of Agriculture and Rural Development, *National Rural Development Program, 2007-2013*
- * * * Ministry of the Interior and Administrative Reform, Prefect's Institution, Botoșani county, *Report on the General Economic and Social Situation in the County Botoșani, December 31, 2007*
- *** Commune fiche, 2007
- www.adrnorddest.ro, *Strategy of the North-East Region*

SWOT analysis – environment, Răchiți village

Strengths	Weaknesses	Opportunities	Constraints/Threats
Water			
Rich hydrographic network. Existence of a centralized drinking water supply system in the villages Răchiți and Costești.	Lack of a centralized water supply system in the two villages, i.e. Cișmea and Roșiori. Lack of the sewerage system and of a used water treatment station. Drinking water parameters non-conform with the current norms. Degradation of the ground water layer because of the uncontrolled storage of domestic waste and of the waste resulting from the activities of the economic operators in the village.	County strategy regarding the acceleration of the community public utility services development 2007-2020, chapter “County strategy on the community public utility services 11/2/2007” providing for: – development acceleration through a centralized water supply system in all the villages of the commune; – development of a sewerage system and of a used water treatment station; – increasing the water quality for human consumption; – best use of the entire available water supply. Specific projects with national and international funding.	Surface and ground water pollution.
Air			
Air pollution in acceptable limits.	Uncontrolled agricultural and livestock production activities. Uncontrolled activities of the economic operators in the village. Activities from the local industry in Botoșani municipality.	County strategy regarding the acceleration of the community public utility services development 2007-2020, chapter “County strategy on the community public utility services 11/2/2007” providing for: – monitoring the agricultural and livestock production activities; – monitoring the activities of the economic operators in the village; – monitoring the activities of the local industry in Botoșani municipality. Specific projects with national and international funding.	Air pollution due to the agricultural activities. Air pollution due to the activity of the economic operators in the village. Air pollution due to the local industry from Botoșani municipality.

Strengths	Weaknesses	Opportunities	Constraints/Threats
Soil			
Fertile soils	Increase of the arable land area. Uncontrolled storage of domestic waste and waste resulting from the activity of the economic operators.	County strategy regarding the acceleration of the community public utility services development 2007-2020, chapter “County strategy on the community public utility services 11/2/2007” providing for: – application of a strategy for soil protection, melioration and rational use; – access of population and economic agents to public sanitation services; – establishment of a landfill of waste (for waste collection, sorting, storage and recycling). Specific projects with national and international funding.	Soil pollution due to agricultural activities. Soil pollution due to the uncontrolled storage of domestic waste and waste resulting from the activity of economic operators.
Forests			
Rich spontaneous and wood vegetation	Forest clearing for new arable land, pastures and hayfields. Uncontrolled deforestation for wood selling purposes.	Projects with national and international funding for forest protection.	Emergence of slopes with steep slopes with unproductive or poorly productive land. Disappearance of certain tree species. Degradation of landscape and of the forest ecosystem equilibrium.

SWOT analysis – environment, Mitoc village

Strengths	Weaknesses	Opportunities	Constraints/Threats
Water			
Rich hydrographic network. Existence of centralized drinking water supply system, 7 km long.	Lack of the sewerage system and of a used water treatment station.	County strategy regarding the acceleration of the community public utility services development 2007-2020, chapter “County strategy on the community public utility services 11/2/2007” providing for: – enlargement of the centralized drinking water supply network in order to fully cover the drinking water needs in the village; – establishment of a sewerage system and of a used water treatment station; – increasing the quality of water for human consumption; – best use of the entire available water supply. Existence of project proposals developed by the town hall from Mitoc: – protection of floodable areas.	Increase of surface and ground water pollution.
Air			
Air polluted in acceptable limits	Uncontrolled agricultural and livestock production activities.	County strategy regarding the acceleration of the community public utility services development 2007-2020, chapter “County strategy on the community public utility services 11/2/2007” providing for: – monitoring the agricultural and livestock production activities.	Air pollution due to agricultural activities.
Soil			
Fertile soils	Increase of the arable land area. Uncontrolled storage of domestic waste.	County strategy regarding the acceleration of the community public utility services development 2007-2020, chapter “County strategy on the community public utility services 11/2/2007” providing for: – application of a strategy for soil protection, melioration and rational use; – establishment of a landfill of waste (for waste collection, sorting, storage and recycling). Specific projects and programs.	Soil pollution due to agricultural activities.

Strengths	Weaknesses	Opportunities	Constraints/Threats
		Legislation favourable to environment preservation and pollution prevention. Existence of project proposals developed by the local council from Mitoc: <ul style="list-style-type: none"> – stopping the soil erosion phenomenon; – preservation of the natural reservation of the micro region “Granița de Est” (“Eastern Border”). 	
Forests			
Unpolluted spontaneous wood vegetation.	Uncontrolled deforestation for wood selling purposes.	Monitoring the deforestation activities. Specific projects and programs. Legislation favourable to environment preservation and pollution prevention. Existence of project proposals developed by the local council from Mitoc: <ul style="list-style-type: none"> – non-agricultural land afforestation, mainly in the landslide areas; – afforestation of 32 ha of forestland (2008-2012). 	Disappearance of certain tree species. Degradation of landscape and of the forest ecosystem equilibrium.

RURAL AREA POTENTIAL FOR THE DEVELOPMENT OF THE SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

C.S. 2 dr. RUSU, Mărioara
Institute of Agricultural Economics

Abstract

For Romania, the rural area represents an economic and social space of particular importance, covering 89% of the country's total area, 91% of the agricultural land and 45% of total population.

The economic activities that are carried out in the rural area feature low diversification: the rural economy largely depends on the agricultural activities, while the non-agricultural activities, relatively poorly represented, are dominated by those from the primary sector, mainly by the exploitation and processing of natural resources.

Key-words: *rural areas, non-agricultural activities, rural development*

JEL Classification: O₁₀₀ – Economic Development

Small and medium-sized enterprises

In the European Union, the small and medium-sized enterprises (SMEs) are defined as being those production or services entities that comply with the following conditions: they have maximum 250 employees; have a turnover lower than 50 million euro or total maximum funds of 43 million euro; they meet the independence criterion (the enterprise does not own more than 25% of the registered capital or of the voting rights on individual or additive basis).

The normative criteria corresponding to such an enterprise type, established by the European legislation, cover a strict set of delimitations: a) the micro enterprise has less than 10 employees and a turnover below 2 million euro or total maximum funds of 2 million euro; b) the small-sized enterprise has less than 50 employees and a turnover below 10 million euro or total maximum funds of 10 million euro; c) the medium-sized enterprise has less than 250 employees and a turnover below 50 million euro or total maximum funds of 43 million euro (Platon, V., 2005:64).

Due to the modernization level of the Romanian society, a series of European normative aspects were taken over under a much more rigid paradigm: “Comparing the SME definition adopted by Romania in EU, we can notice that this is identical from the point of view of the number of employees. Yet, with regard to the turnover, the Romanian definition is more restrictive (the maximum level is 8 million euro) compared to EU (10 million for the small-sized enterprises and 50 million euro for the medium-sized enterprises)” (Platon, V., 2005:64).

The defining assets for the SMEs are considered to be flexibility, dynamism, personalization, heterogeneity, innovating and entrepreneurial spirit. Many specialists consider the small and medium-sized enterprises as the most dynamic sector of the

economy. This appreciation is based upon this sector contribution to the creation of a significant number of jobs, contributing to the emergence and consolidation of middle class (Dobrescu, 1999).

The data supplied by NIS (2006), referring to the creation and development of the SME sector in Romania lead to the conclusion that under a general perspective, this sector succeeded in becoming a constant and solid presence in the Romanian society and economy. At the end of the year 2004, more than 400,000 SMEs existed in Romania. Compared to the year 2001, the annual average growth rate in this sector was 27.59%. The period 2001-2004 experienced a general increasing trend, a steady economic growth in all the development regions. At national level, more than 99% of the active economic entities fall into the SME category, having less than 250 employees. There are only three activity fields in which the share of large-sized enterprises is over 1% (electric and thermal power industry, gas and water industry, followed by the extractive and processing industry).

While in the industrial activities the number of active economic units do not exceed 14.3 % of total registered units, out of which 13.9% are SMEs, most economic operators are found in the trade sector (48.46% of total active units), most of them being micro enterprises (with less than 9 employees). Both at national level and by regions, more than 99% of the economic agents having as main activity object constructions, trade, and providing services fall into the SME category; these fields of activity, by their nature, make it possible to carry out all the production or services operations with a minimum number of employees. SMEs contribution to total turnover in 2004 exceeded 65% and, comparing this index to that of SMEs contribution to employment (63% in 2004), it is found out that, at national level, in this segment of enterprises, labor productivity is higher to that of the average productivity in the large-sized enterprises.

As regards the SME sector in the rural areas, the information provided by different habilitated institutions (National Institute of Statistics, Ministry of Agriculture, Forests and Rural Development, etc.) are not sufficient to evaluate the situation in the rural area. The information are of a general nature, referring to the development and situation of SMEs at national level, yet they do not contain relevant elements with regard to the differences between the urban and rural areas.

On the basis of the information from different documentary sources (Platon, 2005; Rusu, 2005; Dobrescu, 1999), it can be concluded that at present there is an underdevelopment situation in the SME sector in the rural areas, characterized by:

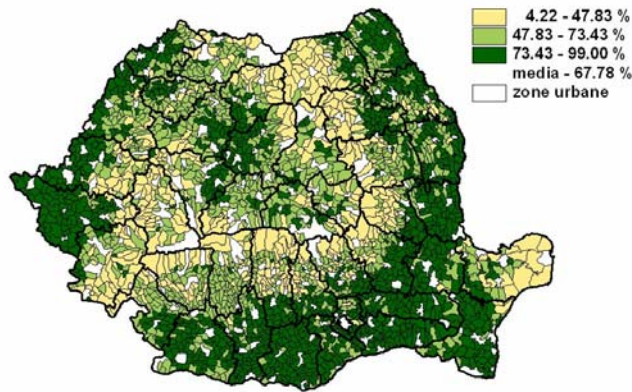
- small number of functional SMEs in the rural areas;
- orientation of existing SMEs towards activities that require low investments, operational costs and value-added;
- the main activity object is represented by agriculture and trade;
- the abilities, experience as well as the private entrepreneurs' resources in the rural areas are too limited to ensure an adequate basis for a strong subsequent development, and they can support only the current activities;
- the present situation as well as the potential SME development in the rural areas largely depends on the development of local infrastructure and by the authorities' involvement in supporting the specific processes.

The rural area potential for SME development

The SME sector development in rural Romania is positively influenced by the existence of significant material and human resources meant to contribute to this sector development.

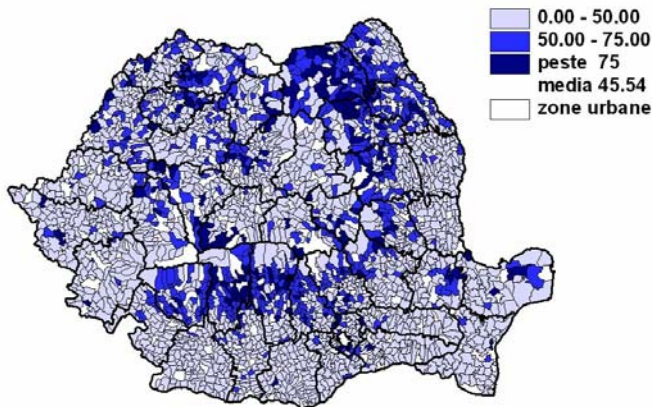
Agriculture plays a fundamental role in national economy development. Kuznets (1972) considered that this role had to be judged and appreciated through the obtained agricultural production, through its participation to the trade flows, through labor and capital supply to the other sectors of national economy, etc. In other words, agriculture is not only a branch that provides food products for population's consumption, but it is also a significant supplier of raw materials for the processing industries.

Thus, the structural pattern of the agricultural land resources provides significant possibilities of rural economy development, through a diversified agriculture practice, with large possibilities for a multifunctional agriculture. For example, the share of agricultural land area in total area describes the territorial distribution of economic opportunities according to the main resource of the rural economy (fig. 1).



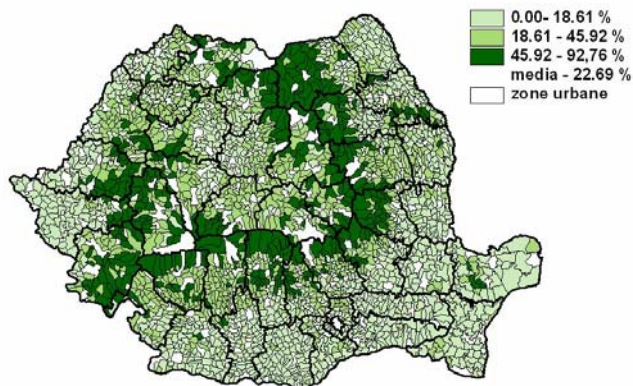
Source: processing of data based on NIS (2006), Database by localities 2004
 Fig. 1. Share of agricultural land in total area (%)

More than crop production, livestock production makes it possible to increase the utilization efficiency of resources in the agricultural production processes. The animal products can also significantly contribute to the development of processing industries and of specific services in the rural areas (fig. 2).



Source: processing of data based on NIS (2006), Database by localities 2004
 Fig. 2. Livestock density per unit of area (large livestock units/100ha)

Under the specific weather and geo-pedological conditions from Romania, a rich and various forest vegetation developed. Forest exploitation has a significant contribution to the rural economy, both by the existing land area under forests, and by the standing timber in the economic circuit. Romania has a valuable forest fund. With a total area of 6221 thousand ha, the land under forests accounts for 28% of the country's territory. In the composition of forests, extremely valuable species can be found, in which the Central European species prevail: coniferous (29.56%) and broad-leaved species (40.44%). From the point of view of the territorial distribution of forests, the largest forestland areas are found in the mountains, followed by the hilly areas and next by the plain areas (fig. 3).

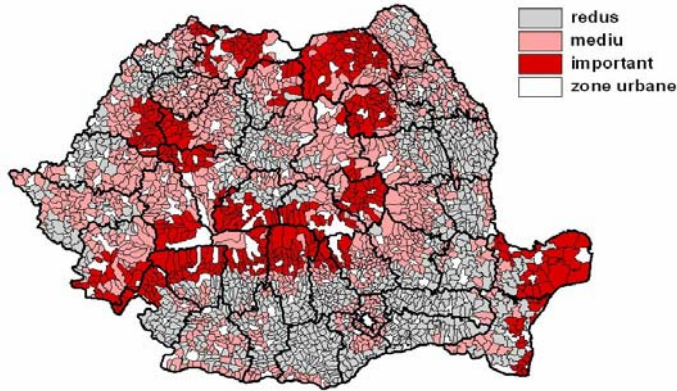


Source: processing of FAO data (2003), Corine Land Cover 2000

Fig. 3. Share of areas under forests in total area (%)

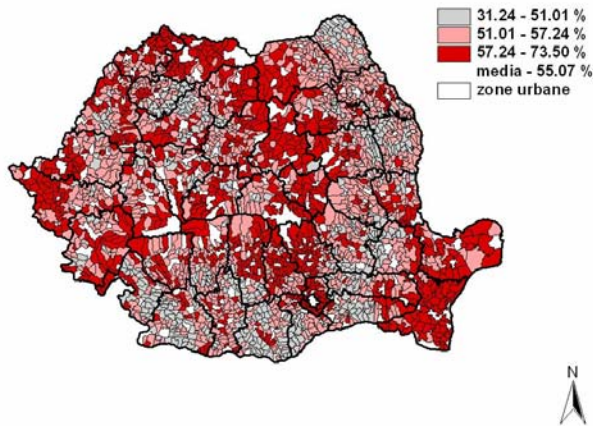
Rural tourism can largely contribute to the development of rural areas, being recognized as one of the sectors that can create significant new job opportunities. Overall, tourism is the sector that creates the largest number of jobs. The Romanian countryside has a significant tourism potential, provided by its various natural and anthropic resources (fig. 4). Depending on the presence of places of historical heritage value, of spas and resorts of national or local importance, an aggregate index was calculated, named "tourism potential", which quantifies the tourism attraction level of each rural locality in part. In order to assess the tourism attractiveness level, a three-level scale was established, determined according to the presence or absence of tourism objectives.

From the analysis of the distribution of communes in the territory, it results that more than half of the communes have medium and great tourism elements. Out of these, about 20% have a very valuable tourism potential. Given the significant share of the communes benefiting from medium or high tourism attractiveness, agro-tourism may represent a true opportunity for the local economy, through the economic driving effect that the development of boarding houses can induce upon the other sectors of the rural economy.



Source: processing of data based on Florian, V. (coord.), 1999
 Fig. 4. *Tourism potential*

The global activity rate is a potential index, which reveals the population's capacity from a given territory to provide human capital of working age, susceptible to be transformed into production factor. Under the background of significant transformations in the Romanian economy and society after December 1989, a significant contraction in the activity of the economic units has been produced, mainly in the industrial units, leading to an obvious economic decline. The economic instability and the lack of perspectives have had a great impact upon the recent demographic evolutions from Romania. Thus, the village-town migration flows were reversed, while the birth rate significantly decreased, in the rural areas as well. As a result, the Romanian rural area is an "excessively populated" area compared to the other EU Member States. These evolutions resulted in a global activity rate in the rural area of 55.07% on the average in the year 2002 (fig. 5).



Source: data processing based on NIS (2005), General Agricultural Census 2002
 Fig. 5. *General activity rate (%)*

The territorial distribution reveals the following situation: a) villages with low general activity rates for which the index ranges from 31.24 to 51,01; b) villages with

medium general activity rates with the index ranging from 51.01 to 57,24; c) villages with general activity rates above the average, where this index is above 57.24, to reach 73.5 at maximum.

Among all the elements of the identity crisis of the Romanian rural area, those regarding the economic activity deterioration mostly increased in the transition period. The importance of the economic activity diversification for the rural economy revigoration cannot be contested.

BIBLIOGRAPHY

- Dobrescu, E., *Întreprinderile mici și mijlocii sfidează viitorul*, CIDE, „Studii și cercetări economice nr. 8”, Bucharest, 1999
- Florian, V. (coord.), *Diagnoza spațiului rural românesc*, IEA, 1999
- Platon, V., *Construcția și dezvoltarea infrastructurii specifice IMM-urilor*, Expert Publishing House, Bucharest, 2005
- Rusu, M., *Dezvoltarea rurală – politici și structuri economice*, Expert Publishing House, Bucharest, 2005

THE RELATION BETWEEN THE TERRITORIAL DISTRIBUTION OF SMES AND REGIONAL DEVELOPMENT

C.S. drd. TUDOR, Monica
Institute of Agricultural Economics

Abstract

The spatial distribution of SMEs is different from one region to another, their number and size depending on the economic development level in the region. The statistical data reveal that in the rural regions, the entrepreneurial initiatives targeting the establishment of an enterprise are less frequent, the urbanity level representing an important stimulating factor in the establishment and operation of a SME. The dynamics of the number of active SMEs is very sensitive to the regional economic dynamics, the economic growth offering new opportunities that are immediately fructified by the small entrepreneurs, while the economic sector contraction affects the representatives of the same sector in the first place, as the smallest entities, i.e. the micro enterprises do not have the economic power to resist under the conditions of low profitability and/or a longer period of losses.

Key-words: *SME, regional development, territorial concentration*

JEL Classification: O₁₀₀ – Economic Development

1. Regional structure of the SME sector

In the territory, the existence and perpetuation of certain significant gaps can be noticed between the different areas from Romania with regard to the contribution of the small and medium-sized enterprise sector to employment, to total turnover and to investments. An analysis of the distribution of SMEs in the territory was made at the level of the eight development regions from Romania (NUTS 2) that are considered, in the EU vision, as basic units of the decentralized regional policy. The comparative approach of the territorial structure of SMEs under this formula makes it possible to highlight the influence that the rurality level in the region has upon this segment of economic initiative. Thus, it should be mentioned that in conformity with the 1996 Report of the Directorate – General for Agriculture and Rural development¹, out of the eight development regions from Romania, only one, i.e. Bucharest, falls into the predominantly urban category², the

¹ European Commission, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, *Rural Development in the European Union. Statistical and Economic Information*, Report 2006, www.europa.eu.int.

² *The classification of regions at European Commission level is based upon the OECD methodology.* According to this methodology, three categories of regions can be differentiated: *predominantly rural regions* – where more than 50% of the population lives in the countryside; *intermediary regions* – where 15-50% of the population lives in the countryside; *predominantly urban regions* – where less than 15% of the population lives in the countryside.

remaining regions being predominantly rural or intermediary regions³. Consequently, the largest part of our country's territory falls into the category of rural areas, encompassing both the regions where most of the population lives in the countryside and those featuring a significant rurality level and cannot be considered urban.

1.1. Number of SMEs by regions

The analysis of the territorial distribution of the SME sector reveals the existence of significant disparities, both as regards the quantitative and qualitative parameters and their dynamics. The spatial distribution of SMEs is different from one region to another, their number and size depending on the economic development level in the region. A high economic development level generates a market with a greater volume of commercial transactions and implies an increased value of sale-purchase operations, due to a greater volume of liquidities. A strong direct dependency relation can be noticed between the number of economic entities registered as SMEs in industry, trade, constructions, services and the regional Gross Domestic Product (the Pearson correlation coefficient value is 0.964 for the year 2004). Most SMEs are located in the region Bucharest (91,352), where in the year 2004 there were three times more SMEs compared to the region on the last position on this list – South-West (30943).

Furthermore, the statistical data reveal that in the rural regions, the entrepreneurial initiatives targeting the establishment of an enterprise are less frequent, the urbanity level representing an important stimulating factor in the establishment and operation of a SME. Thus, in the only predominantly urban region, Bucharest, there were more than 22.7% of the active SMEs in 2004, surpassing by minimum 9% any of the rural regions.

Table 1

Number of SMEs in 1000 inhabitants

	2001	2004	2004/2001
SME sector	14.06	18.55	131.92
NE	9.62	12.09	125.68
SE	13.78	17.29	125.44
S	10.42	12.80	122.90
SV	11.04	13.35	120.91
V	13.63	19.28	141.41
NV	14.98	20.19	134.73
Center	14.39	19.64	136.50
Bucharest	29.52	41.38	140.16

Source: Own calculations based on NIS (2006), Role of Small and Medium-Sized Enterprises in the Romanian economy, NIS (2002) Romania's Statistical Yearbook, NIS (2005) Romania's Statistical Yearbook

The dynamics of the number of active SMEs is very sensitive to the regional economic dynamics, the economic growth offering new opportunities that are immediately fructified by the small entrepreneurs, while the economic sector contraction affects the representatives of the same sector in the first place, as the smallest entities, i.e. the micro

³ Predominantly rural regions NE, S, SE, NV, intermediary regions – SE, Center, West (EC-DGARD, 2006).

enterprises do not have the economic power to resist under the conditions of low profitability and/or a longer period of losses.

In the period 2001-2004, a general increasing trend was noticed in the economy, a steady economic growth in all the development regions. The regions that best used, from the entrepreneurial point of view, the opportunities provided by this economic growth, were Bucharest, West, Center and North-West, where the number of active SMEs increased by more than 30% in the investigated period. These four regions are the only where a dynamics above the average can be noticed, with regard to the number of active entities in this economic segment. A second category encompasses the regions where the number of SMEs increased by more than 20% (North-East and South-East); the regions South and South-West fall in the category with the poorest dynamics, where the percentage growth of the number of such entities is under 20%.

In the general national economy, the SMEs play an extremely important role, being the dynamic force due to greater flexibility, adaptability and mobility of invested capital. Both at national and regional level, more than 99% of the active economic operators fall into the SMEs category, having less than 250 employees.

An important predictor of the economic growth potential of a certain area is the SMEs density in 1000 inhabitants, its value being synonymous with the labour absorption capacity at regional level. In the period 2001-2004 this indicator followed a general increasing trend in general national economy, its value increasing by 32% (from 14.06 SMEs/1000 inhabitants at the beginning of the period to 18.55 at the end of the period). *The regional density of SMEs largely depends on the economic development level, the correlation ratio of the Gross Domestic Product per capita to the number of SMEs in 1000 inhabitants being 0.983.* In other words, the greater the number of active SMEs in a given region, the higher the gross value added per person having the residence in that region. The dependence between the SMEs density and GDP/inhabitant can be also inversely interpreted, i.e. as the GDP/inhabitant increases, the demand of products and services also increases and gets diversified, which leads to the multiplication of business opportunities that are fructified by the establishment of SMEs.

A direct dependency exists between the rurality level in the region and the density of SMEs. Thus, the regions with SMEs density below the national average are largely found in the *predominantly rural regions* defined according to OECD methodology; the regions with a SME density around the national average are identified with the *intermediary regions*; the regions with a SME density above the national average correspond to the *predominantly urban regions* of Romania.

1.2. SMEs importance in labour employment

An increase of labour demand generated by SMEs in the period 2001-2004 was produced in all the development regions under the background of the general economic growth. This process had different intensities from one zone to another, in close relation with two determining characteristics for the entrepreneurial initiative: *the level of regional economic development* that can create, when it increases, new opportunities for the development of business ideas; *the entrepreneurial culture* of the population in the region. The analysis of statistical data by regions in the above-mentioned period reveals that the labour increase was more intense in the regions where the labour social productivity level had values higher than the national average (regions Center and Bucharest) or where a stronger entrepreneurial tradition exists (the regions from Transylvania). For the other regions, the creation of new jobs at SME level was less intense.

Table 2

Evolution of the number of employed persons in SMEs in 2001-2004

	2001	2004	2004/2001
SME sector	2193247	2590965	118.13
NE	260095	302409	116.27
SE	253709	303452	119.61
S	233750	286571	122.60
SV	157763	180282	114.27
V	215345	271132	125.91
NV	282037	354486	125.69
Center	283953	350699	123.51
Bucharest	436595	541934	124.13

Source: Own calculations based on NIS (2006), Role of Small and Medium-Sized Enterprises in the Romanian Economy

1.3. *SME contribution to turnover*

The SMEs contribution to total turnover in 2004 was over 65% and, by comparing this index to that of SME contribution to employment (63% in 2004), it can be concluded that in this segment of enterprises, labour productivity is higher than the average productivity of large-sized enterprises.

Table 3

Share of SMEs turnover in 2004 in total turnover by regions

	Total	NE	SE	S	SV	V	NV	Center	Bucharest
SME sector	65.36	63.41	55.06	54.85	52.99	67.02	74.91	67.67	71.85

Source: Own calculations based on NIS (2005), Romania's Statistical Yearbook

Labour productivity of persons employed in the SME segment experienced an increasing trend in the period 2001-2004, in all regions, the turnover per employed person increasing by 30.6% on the average in the SME segment. Except for the region Bucharest, no other development region had labour productivity higher than the national average in the two investigated years. And this is the result of turnover concentration in the region of the capital city.

The potential of labour productivity increase per employee in the region Bucharest seems to get closer to its maximum level, the number of persons employed in SMEs increasing by 24% in the investigated period, while the turnover increased by 34%. In the case of the other development regions, the potential of labour productivity increase is still high, an increase by one percentage in the number of employees generating a 3% increase of turnover.

Among the development regions disparities appear with regard to labour performance, the turnover per employee in SMEs having the lowest values in the regions North-East – considered the poorest region and South-West – with the lowest values of entrepreneurial initiative, hence in the predominantly rural regions.

Table 4

Turnover per employed person in SMEs by regions (2004 RON constant prices)

	2001	2004	2004/2001
SMEs	87305.0	114041.9	130.6
NE	63342.8	88810.2	140.2
SE	70886.4	96659.8	136.4
S	76605.2	96949.8	126.6
SV	60157.2	88302.2	146.8
V	69415.2	97247.5	140.1
NV	70525.9	97702.3	138.5
Center	67640.2	94076.7	139.1
Bucharest	173110.1	187466.2	108.3

Source: Own calculations based on NIS (2006) Role of Small and Medium-Sized Enterprises in the Romanian Economy

1.4. Investments in the SME sector

The main factor contributing to the increasing trend of the overall economy is represented by the *investment flow* that finally results in the increase of the capacity to produce goods and provide services and/or by an additional supply of jobs.

The SME sector potential to support its own development by making investments can be quantified by comparing its contribution to total turnover and the importance of the sector in total gross investments. Thus, the SME sector contributed by more than 65% to the national turnover in 2004, while in total investments the small and medium-sized enterprises accounted for only 50.35%. This situation reveals the lower capacity of the SME sector to produce and/or attract capital necessary to investments compared to the larger-sized enterprises, the latter benefiting from more trust from the creditors – banking system, stock holders – and/or from the returns to scale that provide them a higher profit rate and hence higher availabilities for investments.

The investments in the SME sector are concentrated in the region Bucharest, which accounts for 37.28% of the total gross investments of SMEs. This concentration may be due to the predominantly urban character of this region and to the increased opportunities that this status offers for the fructification of these investments so that to obtain larger profits. The regions from Transylvania come next in this hierarchy, accounting for 9-12% of total gross investments, followed by the regions outside the Carpathians ring, whose SME sector accounted for less than 9% of total investment flow.

The average investment per enterprise at national level in 2004 was 152.94 thou. RON, twice as great compared to the average investment made on the average by a SME in the same year. The amounts invested per employed person in the SME case were only by 20% lower than those in national economy.

The enterprise capitalization effort expressed by the average investment per SME and *the technical endowment effort of labour* measured by the average value of gross investment per person employed in SME is significantly different in the territory. The region Bucharest, the only predominantly urban region, is also the only region where the investment effort per enterprise and per employee is higher than the national average in the SME sector.

Table 5

Gross average investment per SME and person employed in SME in 2004 thou. RON

	Average investment per employed person	Average investment per enterprise
SME sector	12.02	77.45
NE	7.85	52.51
SE	8.67	53.39
S	9.44	63.25
SV	9.35	54.49
V	11.17	81.00
NV	9.73	62.38
Center	10.43	73.36
Bucharest	21.42	127.07

Source: Own calculations based upon NIS (2005) Romania's Statistical Yearbook

For all the predominantly or significantly rural regions, the SME capacity to mobilize capital into investment flows is lower, yet a series of differences in the territory can be found in this case as well. There is a significant direct dependence between the rurality level of the region and the value of investments both per enterprise and per employed person in the SME sector. Thus, the SMEs in the regions from the eastern part of Romania, i.e. North-East and South-East have the lowest capacity to support the enterprise and labour force capitalization. They are followed by the region South-West, a predominantly rural region, with a low economic development level, similarly to the previous ones. In the regional hierarchy, a third group takes shape, consisting of other two predominantly rural regions – South and North-West where in 2004 the SME sector invested slightly over 60 thousand RON annually per enterprise on the average. The only regions where the SMEs are significantly close to the national average as regards the investments per enterprise and per employee are the regions West and Center, considered as intermediary regions by the OECD classification, hence with a lower rurality level.

2. Development indicators of the SME sector by regions

The analysis of the SMEs distribution in the territory and of their economic performance is based upon a debate on their concentration level⁴ in the territory; this indicator was related both to the total number of the SMEs and to the turnover and investments in this segment of active enterprises. The indicator was calculated for the years 2001 and 2004, in an attempt to see its evolution in time and the consequences it has upon the overall regional economy performance.

⁴ The calculation methodology of the concentration level is based upon Hirschmann indicator adaptation for the territorial distribution of the SMEs:

$$H^{IMM} = \sum (IMM_i / IMM_t)^2,$$

where: i represents the development region (i=1,...,8);

SME_i number of SMEs in the region i;

SME_t total number of SMEs in Romania.

H indicator can take values from 0 to 1,0%-100% respectively, the low values being similar to a low concentration level of SMEs at regional level.

The concentration of the SMEs in the territory by the eight development regions slightly increased in the period 2001-2004, from 13.35 to 13.94 in the SME segment, the largest increase of this concentration being found for the micro enterprises segment, i.e. 4.6% in the investigated period. The capital invested in micro enterprises is the capital used for starting business that will be located in the regions with the highest economic potential.

Table 6

Indicators for the analysis of SMEs regional distribution

Territorial concentration level:	2001				2004			
	Total SMEs	Micro	Small-sized	Medium-sized	Total SMEs	Micro	Small-sized	Medium-sized
– of the number of SMEs	13.35	13.37	13.51	13.38	13.94	13.99	13.79	13.48
– of turnover	16.22	16.94	16.27	15.27	18.22	17.29	17.73	19.57
– of gross investments					19.79	19.26	16.45	22.82

Source: Platon, V. (2005), *Construcția și dezvoltarea infrastructurii specifice IMM-urilor* (Construction and Development of SME specific infrastructure), Expert Publishing House, Bucharest, p. 47; own calculations based on NIS (2005), Romania’s Statistical Yearbook

In the case of small and medium-sized enterprises an increase of the territorial concentration is also found, yet this phenomenon has lower amplitude as these have a larger amount of capital and labour, which generally is more difficult to dislocate and relocate in the territory. Furthermore, these forms of enterprises are the result of a previous accumulation and of organic evolution of enterprise from a micro type of enterprise to larger-sized forms, which implies a higher stability in the territory given by the relations with the customers and suppliers.

The turnover concentration in the territory is higher and increases at a faster rate than the concentration of the number of SMEs as this depends on the customers’ purchasing power that differentiates the business opportunities existing in each region, on labour quality and population’s capacity to take advantage of the investment opportunities through small business initiation. 34% of the turnover is concentrated in the region Bucharest, which has an extremely fertile business environment and whose market demand features good solvency. The concentration is mainly found in the segment of medium-sized enterprises that have already built up a market brand and started to be recognized as quality and serious brand marks, which gives them a high confidence level.

The concentration of gross investments in the territory has values that are higher than turnover concentration, 37% of the investments in the SME sector being concentrated in the region Bucharest in the year 2004. The concentration of investments is stimulated by the same factors that stimulate the concentration of turnover, the investments being the means by which the business opportunities are used. The enterprises where the highest investment volume is concentrated are the medium-sized enterprises, which have the capacity to obtain significant lines of credit, due to their size, credibility and higher capacity to guarantee the credits. At the same time, there is another pole of investment concentration in the micro enterprise area, justified by the dynamism featured by this segment (“an enterprise goes out of business and two enterprises take its place”) and a large number of those that initiate a small business on a self-employed basis, which presupposes a minimum initial investment.

The small investments have a great chance to be successful in the regions with higher economic potential, with a population with larger incomes, so that the initiatives to set up a micro-enterprise will be more frequent in the regions that are economically more developed.

BIBLIOGRAPHY

- Platon, V. (2005), *Construcția și dezvoltarea infrastructurii specifice IMM-urilor* (Construction and Development of SME specific infrastructure), Expert Publishing House, Bucharest
- NIS (2006), *Role of small and medium-sized enterprises in the Romanian economy*
- NIS (2002) *Romania's Statistical Yearbook*
- NIS (2005) *Romania's Statistical Yearbook*

III. FINANȚE-BĂNCI

THE INVOLVEMENT OF THE BANKING SYSTEM IN THE COMPANY FINANCING

Prof. univ. dr. **DASCĂLU, Elena Doina***

Prof. univ. dr. **MOROȘAN, Iosefina***

*Faculty of Accountancy and Finance, Câmpulung Muscel
Spiru Haret University

Abstract

This paper analyzes the particular aspect of the banks involvement in financing commercial companies, with a focus on the role of banks specialized on granting credits from financial resources allocated by the State for this purpose.

In this view, the paper analyzes the operations pursued by the Romanian Bank for Export and Import EXIMBANK SA, to support the development of the Romanian business environment and of the trade activities.

The paper also presents the specific instruments used by the Bank, with a focus on the company financing at a subsidized interest rate and the system of guarantees provided by EXIMBANK on behalf of the state.

Key-words: *export finance, export guarantees, exports co-financing, export credits, subsidies*

JEL Classification: O₁₀₀ – Economic Development

The appearance of the modern banks is tightly connected to the development of commerce and the accumulation of capital as an expression of the development of the industrial production and the general development of the economies.

There are two categories of participants at the level of economy whose interests are complementary, respectively those who need financing and need resources and those with the capacity of financing and need the efficient placement of their resources.

The intermediary function of the two parties performed by the banks constitutes a main element in the financial system frame of the states.

Nowadays, the commercial societies find the necessary resources to invest in two ways: either using their own savings or the credits given by the banks in the process of redistribution and valorification of the monetary capitals in economy.

A tendency that manifested in the evolution of the banking systems is represented by the banks' specialization.

At present, although this process is decreasing, it does not stop to characterize the banking domain.

The specialized banks that include a large range of credit institutions with a large variety of differences and implicitly different statuses from one country to another perform,

on the whole, the totality of the banking operations, nevertheless each of them assumes exclusively certain operations.

A distinct place among the specialized banks is occupied by the ones that act to support the state's economic politics, performing crediting on a long and middle term to some economic branches; the support of the exports, the crediting of the local communities, etc.

In this category one can mention the specialized banks that give credits from the resources given by the state.

In this view, we analyzed the involvement of Romania's Export-Import Bank EXIMBANK SA in financing the companies.

The founding of the bank took into consideration the adjustment to the market's evolution and requirements, the support of the Romanian business environment in order to develop economically, and also the support of the projects of national importance.

The operations performed by EXIMBANK encourage the manifestation of the initiative in the process of economic development and the extension of the commerce activities.

Exports constitute one of the most important factors of economic increase and development of commerce.

Thus, the entire activity of exports financing has to be oriented in order to:

- integrate in the actual tendencies of world economy;
- improve the exports' structures, identify the products and services with a real potential in export and high VAT;
- ensure the stability of exports' structure that will allow the leveling at the international standards of production and quality, promote the trade marks of production and commerce, identify and consolidate the position of production and Romanian export on the external market;
- identify some alternative solutions for the loan activities;
- develop the geographical repartition of the Romanian exports, regain the traditional markets and enter new ones;
- monitor the dynamic equilibrium of the commercial balance;
- identify solutions to limit the imports of some products, taking into consideration the assumed engagements taken by the signed agreements;
- stimulate the foreign investments;
- improve the national, regional and international business environment favourable to the development of the activity of external commerce;
- develop the ability of the economic operators to efficiently use the facilities offered by the national, regional and international business environment.

In order to answer these requirements, Romania's Export-Import Bank EXIMBANK SA has in its administration specific instruments to support exports by using the funds given from the state budget to sustain exports as it follows:

• *the fund for export guarantees*, to guarantee the credits for goods and services destined for export, the buyer credits and the Romanian investments abroad and also the activities which involve the development of the infrastructure, the utilities of public interest, regional development, support of the research-development activity, the environmental protection, the personnel's training, support and development of the small and middle enterprises and the international transactions;

- *the fund to ensure and re-ensure the export credits*, the export guarantees, the leasing export operations and the Romanian investments abroad and also the activities which involve the development of the infrastructure, the utilities of public interest, regional development, support of the research-development activity, the environmental protection, the personnel's training, support and development of the small and middle enterprises and the international transactions;

- *the fund destined to stimulate the operations of external commerce* and also the activities which finance, co-finance and re-finance the development of the infrastructure, the utilities of public interest, regional development, support of the research-development activity, the environmental protection, the personnel's training, support and development of the small and middle enterprises and the international transactions;

- *the fund to ensure and re-ensure the credits obtained in order to create goods and services destined for export*

- *other funds* founded by Government Resolution regulating the modality of utilization.

Annually, funds are allocated by the Law of the State Budget to sustain export, the Romanian business environment and the international transactions.

The sums for each fund are established in the meetings of the Inter ministry Committee for Finances, Guarantees and Insurances.

These funds, developed in the name and in the account of the state by Romania's Export-Import Bank EXIMBANK SA, have as destination:

- to finance, co-finance, re-finance, guarantee, ensure and re-ensure the activities in order to develop the infrastructure, the utilities of public interest, regional development, support of the research-development activity, the environmental protection, the personnel's training, support and development of the small and middle enterprises and the international transactions;

- to issue the export guarantees, the guarantees for the credits in order to create goods and services destined for export, the buyer's credit and the guarantees for Romanian investments abroad;

- to ensure and re-ensure the export credits, the Romanian investments abroad, the export guarantees and the export leasing operations in the name and in the account of the state.

The work methodology regarding the approval of giving credits or guarantees establishes a list of documents necessary for analyzing the requests and introduces relevant factors to determine the applicants' rate of risk regarding the way of payment of the debts to the state, the history of repayment of the given credits, the period of the guarantee or the loan, the balance of own capitals in assets, the history of the litigations with the state.

Points are given to each indicator taking into consideration the rate of accomplishment of the respective criterion, thus the analysis, the evaluation and the decision of approval or rejection be done on measurable and transparent criteria.

EXIMBANK uses a set of guarantees for the main domains in the process of achieving the support of the business environment and the diverse offer of products in the name and in the account of the state, in the extension of the products destined for the financial support for the main national domains.

These guarantees are offered by EXIMBANK in the name and in the account of the state and cover the risk of non-repayment of the credit or the banking guarantees given by a bank to an economic operator.

The guarantees are destined to facilitate the access to financing sources in order to achieve investment projects in the main domains of the national economy: the development of the infrastructure, the utilities of public interest, regional development, support of the research-development activity, the environmental protection, the personnel's training, support and development of the small and middle enterprises and the international transactions.

The guarantees for the projects in the main domains do not constitute support from the state they being elaborated taking into consideration the directions from the European Commission regarding support from the state under the form of guarantees (1).

Romania's Export-Import Bank EXIMBANK SA gives the economic operators credits in lei with a subsidized interest destined to increase their competition and to support the Romanian business environment.

The subsidized interest financing of the economic operators in the name and in the account of the state is an attractive product that contains a real support element on part of the state in favour of the economic operators that stimulate the credits' access in lei to develop their activity by diminishing the expenditures with paid interest.

Taking into consideration the market's evolution and the clients' necessities of financing to develop and modernize the activity, the complex projects on a period of more than five years and also the investments in environmental projects whose costs are liquidated in long periods of time, the bank modified the period of financing with a subsidized interest from 5 years to a maximum of 10.

The finances are given taking into consideration the complexity and the characteristics of the financed project and only for the investment projects destined to develop and modernize the small and middle enterprises and also the ones of the economic operators for the main domains.

The change of the period of financing with a subsidized interest directs the state's funds to investment projects that have a significant impact in the development of the economic operators, in the stimulation of the economic increase and the development of the main domains, being a co-financing alternative of the projects that benefit from money from the European structural funds and that take place on longer periods of time.

The subvention of interest is given for the following types of credits:

a) **development credit for small and middle enterprises:**

– to finance the investment projects (including a part of financing for work capital of maximum of 40% of the credit's value);

– the amount of the credit: maximum 1,500,000 euros equivalent in lei;

– the period of the credit: maximum 10 years.

b) **credit for work capital**-to finance the current activity of the small and middle enterprises with a well-determined destination (the payment for services and raw materials, the payment of wages, etc.):

– the amount of the credit: maximum 300,000 euros equivalent in lei;

– the period of the credit: maximum 1 year.

c) **micro credit for the small and middle enterprises**-for investments projects and/or current activity:

– the amount of the credit: minimum 10,000 euros equivalent in lei, maximum 35.000 euros equivalent in lei;

– the period of the credit: maximum 1 year for the current activity/maximum 5 years for the investment projects.

d) **credit for the main domains**: destined to the economic operators to finance the projects in the main development domains established by the Law no. 96/200:

– the amount of the credit: maximum 1,500,000 euros equivalent in lei;

– the period of the credit: maximum 10 years taking into consideration the nature and duration of the financed project.

e) **credit for women entrepreneurs** – to finance the investment projects (including a part of financing for work capital of maximum of 40% of the credit's value and to finance the current activity of the small and middle enterprises with a well-determined destination (the payment for services and raw materials, the payment of wages, etc.):

– the amount of the credit: maximum 100,000 euros equivalent in lei;

– the period of the credit: maximum 1 year for the current activity/maximum 5 years for the investment credits.

This type of financing answers the needs of financing of some important projects in the development and modernization of the economic operators' activity and supports the major investments through high value credits, longer periods of time and competitive interests, being an alternative to the offer of the commercial banks.

An economic operator is eligible to benefit from financing if, at the date of the application for the financing demand, he/she fulfills a set of criteria.

The eligibility criteria are:

- the societies have legal activities according to the status of functioning (constitutive document);

- they do not have remaining credits in the data base of the Central Banking Risks;

- they do not have major incidents in checks and banknotes in the last 12 months in the data base of the Central Banking Risks;

- they do not have remaining debts to the state's general budget;

- the law procedure of insolvency is not upon them;

- as plaintiff, they are not in litigation with the state's institutions including EXIMBANK;

- the purpose of the credit is under the eligibility conditions imposed by the laws;

- the applicant presents collateral guarantees to guarantee the credit, excluding state's guarantees. To guarantee the micro credit for the small and middle enterprises the personal guarantee is requested of at least one of the shareholders/ associates/ managers materialized through the validation by the shareholders/ associates/ managers of a banknote issued by the loaner;

- the economic operator contributes with own sources to finance the investment projects with at least 20% from its total cost. This criterion applies only to the economic operators that request investment credits;

- the amount of the minimum supports in a period of 3 fiscal years (2 previous fiscal years plus the current one) including the requested minimum support, does not overcome the equivalent in lei of 200,000 euros (100,000 euros for the economic operators that have their activity in the sector of the road transport).

This type of financing aims, firstly, at the productive investments but also the ones for environmental protection and other impact projects in the development of the Romanian companies' activities, for example, the energy ones or car construction.

The product is defined as an instrument of financing that will support the main projects under the conditions of the market's interest.

The eligible beneficiaries to access this product are the economic operators in the sectors of productive activity and services with high VAT and impact on the increase of the competition and alignment to the standards of the European Union.

The eligible projects have to be part of the following domains:

- the development of the infrastructure;
- the development of the utilities of public interest;
- the regional development;
- the research-development activity;
- the environmental protection;
- the personnel's training;
- the development and modernization of the small and middle enterprises.

The financing of the main domains in the name and in the account of the state gives the economic operators a financing alternative including for the projects' co financing that benefit from the European structural funds.

This type of financing welcomes the needs of financing of the significant projects either to cover the applicant's own contribution or as a bridge credit to cover the project's eligible expenditures until the date of the effective discount with the non-repayment structural funds.

Also, EXIMBANK can give loans to the non-banking clients from the sums available from the state's funds under the following conditions:

- the clients are in the financial performance category A or B;
- the credits are given in lei on a short and middle term (maximum 2 years);
- only export credits are given and credits on the account of commercial claims.

The amount of 337, 9 millions lei was given by the Law state budget 2008 to use through the specific instruments EXIMBANK.

The Inter ministry Committee for Finances, Guarantees and Insurances approved the total budget given to the financing scheme with a subsidized interest for 2008 in an amount of 200 millions lei (2) and the total budget given to the partial compensatory scheme for interest for 2008 in an amount of 12 millions lei.(3)

Taking into consideration the repartition of the budgetary funds for the years 2005-2007 and the regulations of the Government Resolution (4) regarding the promotion of the guaranteed products through the commercial banks, the Inter ministry Committee for Finances, Guarantees and Insurances approved the repartition of the amount of 337.9 millions lei in trimesters and on funds constituted at EXIMBANK in 2008.

BIBLIOGRAPHY

- Commission Notice on the Application of Articles 87 and 88 of the EC Treaty to State aid in the form of guarantees, published in Jurnalul Oficial C 071 from 11.03.2000
- Government's Resolution no. 72 from 06.09.2007 regarding the approval of the Laws of financing with a subsidized interest of the economic operators in the name and in the account of the state (code ISO NI-FIN-06-II/0), the Official Monitor, Romania, Part 1, no. 665 from 28.09.2007

- Government's Resolution no. 128 from 22.11.2007 to change the laws regarding the operations in the name and in the account of the state of partial compensation of the paid interest by the economic operators for credits in lei (NI-CST-09-III/0), Official Monitor, Romania, Part 1, no. 823 from 03.12.2007
- Government's Resolution no. 1580 from 19.12.2007 regarding the promotion of the guarantee products through the commercial banks, Official Monitor, Romania, Part 1, no. 8 from 07.01.2008
- Government's Resolution no. 1164 from 26.09.2007 regarding the granting of *minimum* support to develop or modernize the enterprises, Official Monitor, Romania, Part 1, no. 690 from 11.10.2007
- Government's Resolution no. 1.165 from 26.09.2007 to stimulate the economic increase to support the investments, Official Monitor, Romania, Part 1, no. 688 from 10.10.2007
- Law no.96 from 02.06.2000 regarding the organization and the functioning of Romania's Export-Import Bank EXIMBANK with the subsequent changes and completions, republished in the Official Monitor, Romania, Part 1, no. 260 from 18.04.2007
- Government's Decree no. 117/2006 regarding the national procedures in the state's support with the subsequent changes and completions, Official Monitor, Romania, Part 1, no. 1024 from 28.12.2006
- The European Commission Regulations no. 1998/2006 regarding the minimum support.
- The Commission Regulations (CR) no. 794/2004 regarding the implementation of the Council's Regulations (CR) no. 659/1999 regarding article 93 of the EC Treaty published in the Official Monitor no. OJL 140 from 30.04.2004
- The regulations regarding the insurance activity of the export credits by the EXIMBANK SA in the name and in the account of the state for the middle and long term operations connected to the export of goods and/or services destined to the states that are not members of the European Union (Annex 2 to the Government's Decision no. 534 from 30.05.2007 regarding the founding, the attributions, the competences and the manner of functioning of the Inter-minister Committee for Finances, Guarantees, Insurances and the regulation of the financing, guarantee and insurance operations done by EXIMBANK SA in the name and in the account of the state)

JEREMIE – A NEW OPPORTUNITY FOR SME’S FINANCING

Ec. GLOD, Alina Georgeta*,
Ec. drd. LUPU, Iulia*,
Ec. drd. MILEA, Camelia*,
*C.C. F.M. „Victor Slăvescu”

Abstract

Access to a commercial credit or other type of financing, inclusively from the European Union, could be extremely expensive for a small size company and, for this reason, inaccessible. Thus, in this paper we will underline why JEREMIE initiative should be implemented locally in all EU member states, initiative, which by its revolving and multiplying character, will facilitate the growth of micro-enterprises and SME’s competitiveness using a portfolio of financial instruments, tailor-made for an easily SMEs access to financing.

Key-words: *financing policies, Structural Funds, JEREMIE, international institutional relationship*

JEL Classification: G₂₀₀ – Financial Institutions and Services

In Romania, accessing the European funds intended for the large-sized investments from Sectoral Operational Programme “Increase of Economic Competitiveness” (SOPIEC) implies enterprises compulsoriness to lay down, beside the co-financing, the guarantees, both for the correct implementation of the project and for the investment destination maintenance for the minimum period of 3 years. Thus, Managing Authority (MA) for SOPIEC wanted, for Romanian companies, from the beginning, the provision of guaranties which represent 50% of the equivalent value of the financed grants, and also, to be assured that the beneficiary will maintain the initial destination of the investment for a minimum period of 3-5 years, it stipulated a post-implementation guaranty, which represents no more than 15%-20% from grant value. The letter of guarantee is no longer necessary if the beneficiaries ask for reimbursement of the amounts at the end of the investment, otherwise this letter will be submitted with the first request of the money repayment and the guarantee is made for each payment until it gets 50% of the grant in case the reimbursement request doesn’t reach this percentage.

In this context, in order to guarantee their investment, enterprises will be able to resort to National Guarantee Fund (NGF), to many commercial banks, and from mid-2008, the JEREMIE Community initiative to support SMEs will give them access to funds for venture capital.

National Guarantee Fund provides a series of new facilities for companies such as:

- Limitation of the guarantee percentage up to 80% of the amount financed, and since 2008 classical guarantees have a commission reduced to 1%, regardless of the project.
- Simplifying the procedure for obtaining a letter of guarantee, letter which was issued by NGF as an advance guarantee, based on a succinct analysis, so that SMEs can access funds from a bank much easier.
- Financing and credit guarantee for the payment of the consultant. Thus, SMEs can finance the consultancy to a maximum 200,000 euros for a maximum 3 years, with a grace period of up to one year for the payment of the instalments, and the global financing of the investments, including consultancy, may be between 1,000,000 and 50,000,000 euros for research, development, innovation activities for a period that varies according to the type of investment¹.

With all these facilities, the need to use more efficient tools of SME's crediting and guaranteeing is revealed through a series of "imperfections" of the market, such as: the need to encourage banks to build more attractive portfolios for SME's lending; schemes of micro-financing still limited, which do not cover the existing and the potential demand of micro-enterprises and SMEs; limited share, compared with larger companies, of SME's exports in total exports, these small companies not benefiting of well-coordinated public support. Thus, along with financial instruments proposed by the NGF, the commercial banks, the community and the national authorities, it can be added the financial instruments proposed by the JEREMIE initiative (**J**oint **E**uropean **R**esources for **M**icro to **M**edium **E**nterprises)².

The importance of improving access to finance for the development of SMEs, supporting start-ups and micro-enterprises (through technical assistance, grants and non-grant instruments such as loans, equity, venture capital and guarantees) is stressed in the "Cohesion Policy in support of growth and jobs, Community strategic guidelines 2007-2013", on the basis of which was born, in the summer of 2005, a joint initiative between the Commission (through European Regional Development Fund or ERDF³) and EIB Group⁴. Therefore, DG REGIO (European Commission's General Directorate for

¹ Anda Georgescu: *Companies are obliged to provide additional guarantees for the access to the European funds from the competitiveness operational programme intended for investment. Besides co-financing, the beneficiaries of European funds will be required to deposit guarantees for both the correct implementation of the project and also for the maintenance of the investment destination for at least three years.* Source: euROpean newspaper, the publication edited by the Ministry of Development, Public Works and Housing, 4 December 2007,

<http://www.eufinantare.info/stiri/dec7/garantii.html>.

² According to Francis Carpenter, the EIF's Chief Executive: "JEREMIE is a 'tool-kit' to create financial products that are focused on redressing gaps in SME finance. I believe that it will provide an effective response to the range of demands made by the regional and local authorities. JEREMIE brings together the expertise of the different financial European institutions to use Community funding resourcefully to support SMEs."

³ European Regional Development Fund (ERDF) – is a structural fund which supports the less developed European regions by financing investments in the productive sector, infrastructure, education, health, local development and by supporting small and medium enterprises. ERDF finances up to 85% of eligible expenditure relating to regional development in Romania, through the Regional Operational Programme. In addition to this program, the ERDF in Romania co-finances the operational programmes: Transport, Environment, Competitiveness, Technical Assistance and territorial cooperation programmes in Europe. Source:

http://www.inforegio.ro/index.php?page=JARGON_F

⁴ **EIB Group** is composed from European Investment Bank and European Investment Fund.

Regional Policy) in joint association with other Commission services and with the help of the EIB Group have prepared a proposal to this effect, for the next programming period, presented under the acronym of JEREMIE. The proposal was taken into consideration, at the Ministerial meeting of 11 October 2005 in Brussels, also by the ministers responsible for the Structural Funds in the 25 member states and candidate countries at that time.

Thus, JEREMIE represents a series of coherent actions designed to optimise the use of European funds to improve access to finance for SMEs through financial instruments such as: guarantee schemes and counter-guarantee, venture capital and micro-credit. The JEREMIE Programme will offer these financial products on market terms, thereby enhancing entrepreneurship, increasing the competitiveness of enterprises and creating new jobs. JEREMIE is rather a process than an institution, available for Member States (MS) through EU Cohesion Policy and managed through financial institutions such as the EIF (European Investment Fund).

JEREMIE works on the basis of two phases:

– 2006-2007 phase, which represented a preliminary phase, in which the European Commission and the EIF (European Investment Fund) have joined forces, in cooperation with national and regional authorities in order to undertake the evaluation of the gaps between the supply and demand for financial engineering⁵ instruments in the regions (called “gap analysis”). In this regard, EIF contributed with 25% of the required resources while the remainder originated from the ERDF technical assistance budget, at the initiative of the Commission. The objective of the assessment is to identify gaps between on the one hand, the demand of financial engineering products in support of SMEs and the micro-credit operations in the region and on the other hand, the existing supply capacity of the local specialised financial intermediaries in providing such products.

– 2007-2013 programming period or implementation phase, which is used, based on previous analysis and evaluation, for the preparation of the next generation of operational programmes (elaborated in partnership between the authorities of the Member States and the Commission) to be financed by the Structural Funds in this period. The programmes set out the objectives and the necessary resources, allocated specifically for actions to improve access to finance, and the programme authorities implement these actions. For the actions to improve access to finance, two essential steps will have to be followed at the initiative of the programme authorities in the Member State. First, it is envisaged that the authorities would organise a tendering process to identify a suitable fund holder, to act as “fund of funds”. In this context, the Commission will provide necessary advice in organizing the call for tender and the EIF will guarantee to the programme authorities that where a tendering procedure is launched, it will participate, alone or in co-operation with other International Financial Institutions (IFIs) or specialised financial institutions. Secondly, a clear “Funding Agreement” setting out the arrangements for funding and deliverables will be concluded between the programme authority and the selected fund holder.

The “Funding Agreement” includes provisions for the transfer of resources from the concerned operational programme to specific national and regional accounts managed by the fund-holder selected by the programme authority. The transfer from the programme to the accounts consists of an ERDF component and a national public component (whose ratio depending on the ERDF co-financing rate, according to the relevant priority axis of a

⁵ Financial Engineering is a form of financial support, other than grants, e.g.: subsidised lending, equity, venture capital, guarantees, interest rate rebates, public-private partnership funds for investments. The European Union has set up three types of financial engineering tools: JASPERS, JESSICA and JEREMIE. Source: http://www.inforegio.ro/index.php?page=JARGON_I.

specific operational programme). The EIB can, especially when the EIF is selected as fund-holder, refinance through loans the national public component of these programme grants, if this is requested by the Member States or regions, therewith taking into account the nature of this financial product.

The transfer of the operational programme to the selected fund-holder will constitute an eligible interim payment of ERDF under the regulations of structural funds and will be irreversible throughout the programming period 2007-2013.

Regarding the selection of financial intermediaries, the programme authorities, assisted by the selected fund-holder, will make an open call for expressions of interest, which will remain open at least the first part of the programming period 2007-2013 and is addressed to all financial intermediaries (including venture capital, loans, guarantee funds or micro-credit funds providers), giving them the opportunity to participate to the initiative. The fund-holder will evaluate, select and will formally accredit the financial intermediaries, and the accreditation will be subject to permanent and periodical review. This will allow selected financial intermediaries to receive equity, loan capital and guarantees for on-lending to small – to medium businesses, as well as technical assistance for the programming period 2007-2013.

When a “Funding Agreement” is signed by a Member State or a region with a fund-holder, it is recommended that:

- Operational costs of the local offices of the fund-holder to be included in management fees, for the amounts and under conditions specified by the “Funding Agreement”. Management fees of the specific accounts will represent eligible expenditure to the ERDF for the concerned operational programme, on the conditions and for the amounts provided by the Funding Agreement.

- Fund-holder to be concerned with ensuring a sufficient presence on the ground in its local offices. This local presence will help to provide information, marketing and similar contracts with the financial intermediaries and the SMEs in the respective regions.

Drawing on the resources, in the specific national and regional accounts of the chosen fund-holder, will provide equity, guarantees or loans, to the accredited financial intermediaries. The programme authorities may decide to make available technical assistance credits to accredited financial intermediaries from the relevant operational programme, in line with operational details established between the managing authority of the operational programme and chosen fund-holder.

Instead, the selected financial intermediaries will make these funds available, on competitive basis, on the principles agreed between the programme authority and the fund-holder, to micro-enterprises and SMEs.

The JEREMIE has a strong recycling or revolving character of resources and gives rise to a significant leverage effect. Thus, to the extent that the ERDF component of the operational programme will finance loans and equity-type products for SMEs and micro-enterprises, reimbursements of these loans will be recycled to provide an additional finance for these companies (revolving funding). Such a “renewal” or revolving character is a key point of JEREMIE sustainability and ongoing financial support for economic and social structure of the Member State regions.

To allow additional ERDF contributions to be made from the relevant operational programme to the specific accounts of the fund-holder over the programming period, the “Funding Agreements” between the fund-holder and programme authorities would be elaborate in a sufficiently flexible manner.

The leverage effect of the grant contribution is anticipated to bring in additional capital from the banks, the EIB Group and other IFIs, expecting a multiplier of disposed

resources in range from 2 up to 10 times, depending on the financial products used in co-financing of SMEs.

Romania is the second country, after Greece⁶, which signed the “Funding Agreement”⁷ between government and EIF (European Investment Fund) in February 2008. Through this “Funding agreement”, EIF is appointed the only manager of the JEREMIE in Romania and this institution will ensure the administration of 100 million euros from the amounts of pre-funding received from the European Commission from the Cohesion and Structural Funds contribution to the operational programmes (example: from SOPIEC funds for the implementation of the major area of intervention “Small and Medium Enterprises’ Access to Finance” the priority axis 1 – “An Innovative and Eco-efficient Productive System”⁸). Following the transfer of approximately 100 million euros in the first year of the programme period 2007-2013, including ERDF resources and the Government co-financing through the Ministry of Economy and Finance (example: specifically, Certifying and Paying Authority), JEREMIE fund may be increased, after the bilateral parties’ approval.

Concretely, JEREMIE can support SMEs by:

- Increasing the local supply of financing to SMEs, by finding appropriate expertise and investment schemes according to the assessment made for the SMEs development depending on the local needs;
- Improving economic and financial environment at the local level, through flexible actions, specifically tailor-made for SMEs (example: reducing the loans’ interest rates through the guarantees provided by programme JEREMIE, thereby reducing the need for collateral).

Also, JEREMIE initiative can increase the amount of capital available for the micro-credit providers, through the establishment of a micro-fund under this framework, and may attract contributions from a number of financial investors and donors.

BIBLIOGRAPHY

- Swedish Ministry of Industry, Trade and Communications with the assistance of NUTEK, the Swedish Managing Authority for Economic and Regional Growth, *JEREMIE JOINT EUROPEAN RESOURCES FOR MICRO TO MEDIUM ENTERPRISES, INTERIM REPORT FOR SWEDEN INCLUDING SPECIAL FOCUS ON COUNTY OF VÄSTERNORRLAND, COUNTY OF JÄMTLAND, COUNTY OF VÄSTRA GOTALAND SME*, Financing Gap Assessment, Market Evaluation Study for JEREMIE – Sweden, February 2007

⁶ The first “JEREMIE funding agreement” was signed in June 2007 with the EIF by the Government of Greece. Other funding agreements are still in negotiations with Slovakia, Bulgaria, Cyprus and the Baltic countries.

⁷ This “Funding Agreement” regulates the cooperation with the EIF concerning the implementation of JEREMIE in Romania, agreed under the Memorandum of Understanding signed on 23 January 2007 between the Romanian Government (through the Ministry of Public Finance) and the European Investment Fund, which was approved and published by Government Decision no. 776/2007.

⁸ SOP – “Increasing of Economic Competitiveness” has as the general objective the increase of Romanian companies’ productivity for reducing the disparities compared to the average productivity of EU. The measures taken are expected to generate, until 2015, an average productivity increase of about 5.5% annually and will allow Romania to reach a level of approximately 55% of the EU average productivity. For the first axis of SOPIEC – Developing an Innovative and Eco-efficient Productive System – are allocated in the 2007-2013 period, about 1.08 billion euros from structural funds and the state budget and the intermediate body is the Ministry for SMEs, Tourism, Trade and Liberal professions (MSMETTLP).

- Government of Romania, Ministry of Economy and Finance, *Sectoral Operational Programme INCREASE OF ECONOMIC COMPETITIVENESS*, June 2007
- Codreanu, T., *JEREMIE Funds. Soon also in Romania*, Friday, February, 8, 2008, Source: http://www.fonduri.info.ro/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=473
- Georgescu, A., *Companies are obliged to provide additional guarantees for the access to the European funds form the competitiveness operational programme intended for investment. Besides co-financing, the beneficiaries of European funds will be required to deposit guarantees for both the correct implementation of the project and also for the maintenance of the investment destination for at least three years*, Source: euROpean newspaper, the publication edited by the Ministry of Development, Public Works and Housing, 4 December 2007, <http://www.eufinantare.info/stiri/dec7/garantii.html>
- *JEREMIE goes to aid of SMEs*, JEREMIE – enhancing SME access to finance in the European Regions, 02 June 2006, 16:54 CET, Source: <http://www.eubusiness.com/SMEs/jeremie.2006-06-02/>
- *JEREMIE – Supporting Improved Access to Finance for SMEs*, Source: <http://www.elke.gr/newsletter/newsletter.asp?nid=768&id=787&lang=1>
- Kolivas, G., *JEREMIE – A New Initiative to Improve Access to Finance for SMEs*, European Commission, DG Regional Policy
- Morovan, I., *JEREMIE: 100 millions euros for SMEs* Source: **euROpeanul**, Wednesday, February, 13, 2008, 14:45, <http://www.hotnews.ro/stiri-2348088-jeremie-100-milioane-euro-destinati-imm-urilor.htm>
- <http://www.eif.org/jeremie>
- <http://www.minind.ro/>
- <http://www.mfinante.ro/>
- <http://www.structural-project.ro/>

THE ROLE OF THE BANKING SYSTEM IN FINANCING THE FIRM AT A LOCAL LEVEL

Lector univ. drd. ZĂRNESCU, Odi Mihaela*

Asist. univ. drd. AVRAM, Laurenția*

*Faculty of Accountancy and Finance, Câmpulung
Spiru Haret University,

Abstract

The banks represent the basic component of the financing system and contribute directly to the dimensional, structural and qualitative configuration of financing economy. Inside the financing space banks are considered as the main actors as they make the games, lead to the appearance and disappearance of the financial markets, orient and give dimension to the fluxes of liquidities.

Key-words: *consume credit, financing, commercial credits, current activity, investments*

JEL Classification: G₂₁₀ – Financial Institutions and Services

The bank represents the main pawn in the movement process of the currency in economy, of the transfer, the transformation and its allocation. Achieving the dynamic balance between the demand and the supply of currency is directly influenced by the bank's activity.

The numerous changes that took place in Romania after 1989 could not avoid the banking system. Thus, if at the beginning, the formal national specialized banks became universal banks, subsequently there were founded new banks and some of the national ones became private, so at present the private sector prevails.

The adhesion of a country to the European Union presupposed a process of assimilation of the communitarian Acquis by creating, on one hand, the adherent legislative frame and on the other hand by developing a specific institutional structure that would apply the established regulations.

In other words the first implications on a state member –and, implicitly, on the national banking system – appear before the adhesion. If the respective country decides and adopts the unique European currency, then the implications are major and numerous. All these implications must be taken into consideration as measures applied to determine the effective harmonization on a legislative and institutional level.

Beyond these implications at a macroeconomic level, one should consider a series of consequences regarding the credit institutions:

- the increase of competition not only at a national level but also at an European one;

- the elaboration and achievement of an offer of products and banking services that would satisfy the clients on a large scale thus to ensure the sell of these products and services in all the states members of the European Union without their substantial modification;
- the development of the informational system adherent to the services taking into consideration the fact that, through the Internet, can be offered to the clients trans border financial services;
- the adjustment of the national system of payment to the system used in the Euro area;
- the adjustment of the commissions level, the rates and the expenses to the one from the competitive banks in the euro area (considering the fact that the euro facilitated the transparency of the prices);

The banking system in Romania through its evolution and structure has created the premises for the implementation of the systems of administration of the clientele. The new regulations, the competition, the evolutions in creating a unique data base lead the banks in Romania to the achievement of a necessary stage in their survival – the implementation of a modern system of management of the relations with the clients.

Management is one of the essential factors that explain why a country is poor or rich. Management is art and not an ordinary one, but the supreme art as it values the people's skills. The two definitions show that management has a highlighted humane character. Leadership means a network of people that work together to attain the goals of the firms, each structure of the firm organizes and leads its own business with the only one amendment that it has to justify the results in front of the company's management.

Romania's adhesion to the European Union gave an impulse to the Romanian financial system to develop, transform and adjust to the West European requirements. The Romanian banking system has been transforming continuously absorbing a part of the inflexions in the evolution of the Romanian economy. The most important event can be emphasized in the case of the Romanian Commercial Bank which became private this allowing the Romanian market to enter into normality.

Also different institutions started to appear on the banking market, which in the next period compete successfully with the traditional commercial banks. In fact, in the banking law appeared the notion of authorized credit institutions that include:

- the commercial banks;
- the co-operative credit organizations;
- the institutions that emit the electronic currency;
- the chambers of economy for the locative domain.

This reorganization is based on the main movements on the financial market like the constitution and consolidation of the surveillance activity specific to the banking domain, the extension of the international banking institutions on the local market, the appearance and consolidation of a community of the independent commercial banks, the appearance of new products and banking services adjusted to the requirements of a more and more pretentious and sophisticated clients, the formation of a banking culture, the intensification of the competition (40 banks), the formation and development of the adjacent financial markets-insurance, capital, leasing, investment funds.

This movement also starts from the necessity of concentration over the basic activities with the highest performance – profitability. The activity of retail banking has these characteristics under crisis conditions being an essential protection of the institution's income and under conditions of economic boom a golden mine with an important potential yet unexploited.

Due to the European integration the Romanian banks will have to accept the Basel II agreement also which is functional on the European market. This establishes new requirements of adjusting the banks' minimal capital to the exposed risks strengthening at the same time the role of the surveillance authority.

In the contemporary era the place and role of the banks in economy are tightly connected to their quality as they are the main intermediary in the relation of economy with the investments, a decisive relation in the economic increase.

The credits given to the economic agents can be classified taking into consideration many factors, but we will refer to 2 criteria we believe important:

I. The period of the credit:

➤ Short-term credits starting from 24 hours (overnight) until 1 year or on the duration of a production cycle.

➤ Medium-term credits between 1 and 5 years and have as objective investment operations, import or export, the purchase of long use objects (e.g. cars).

➤ Long-term credits – until 25-30 years for financing important objectives, for the construction of buildings (residential or other).

II. The object:

➤ Credits for production and commerce – both for the financing of the circular capital and investments.

➤ Expenditure credits – usually on a short-term to cover some personal expenses for the natural bodies or for the free lancers.

➤ Credits for import or export – in case of which the bank besides the actual credit offers specific services (e.g. the insurance of merchandise). In many countries (including Romania) there are specialized banks to finance these operations that need the analysis of the country's risks. Furthermore, this financing is expensive for lending and the state may overtake a part of the costs as a ramp to stimulate the exports.

➤ Commercial credits – according to the denomination in the account plan it refers to the given credits that have as basis the trade effects that are discounted. Their special characteristic is that the active interest is cashed at the moment when the respective credit is given, the sum of money received as a loan being the difference between the nominal value of the commercial effects and the value of the interest and the adherent commissions of the service. In this category there are the discount credits, the factoring and the lump.

There follows a short analysis of the implication of the banking sector at a local level.

At present in Campulung there are 10 agencies of the credit institutions such as: The Romanian Commercial Bank, BRD Societe Grup, Banc Post, Raiffesen Bank, Volksbank, Carpatica Bank, Transilvania Bank, RIB, etc. There are 2 credit institutions: the Romanian Commercial Bank, which in 2008 opened a new agency in Campulung, and BRD opened a new agency in 2007. In 2008 Piraeus Bank will open a new agency in Campulung as well.

In 2007 the number of clients legal entities presents according to the table below:

Table 1

The account of the volume of clients – legal entities

No.crt	The denomination of the credit institution	The number of clients legal entities
1	Banc Post	500
2	BRD	450
3	Transilvania Bank	350

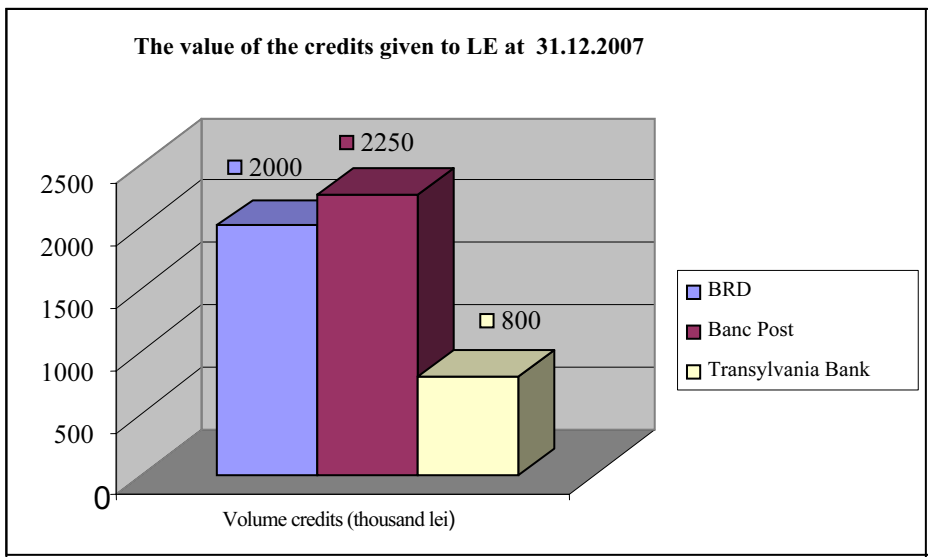
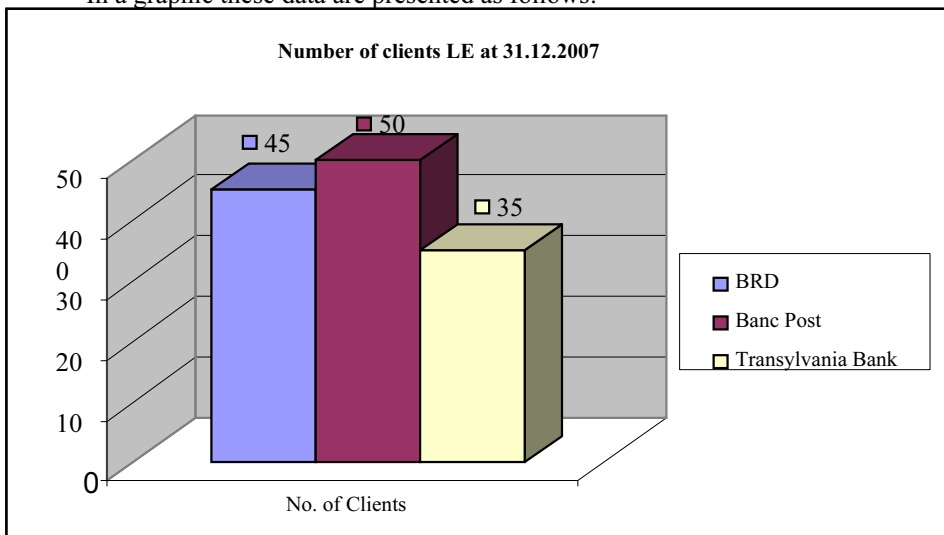
The bulk of the credits on 31.12.2007 given to the legal entities are presented in table 2:

Table 2

The account of the volume of credits for the legal entities

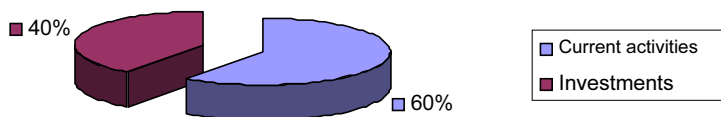
No.crt.	The denomination of the credit institution	The bulk of the credits (thousand lei)
1	Banc Post	22.500
2	BRD	20.000
3	Transilvania Bank	8.000

In a graphic these data are presented as follows:



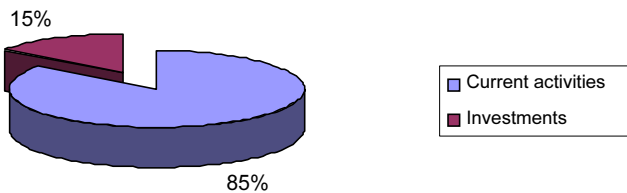
Classified credits for different destinations

BRD



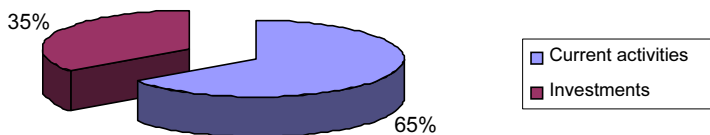
Classified credits for different destinations

Banc Post



Classified credits for different destinations

Transylvania Bank



Conclusions:

- The banking sector plays a major role in promoting the reform and the mechanism of the economic auto regulation.
- The economic agents use in their production activity, commercialization, investments – important financial assets.
- Part of these assets is ensured from own resources other from borrowed ones, taking credits that are given by the banks in the process of recycling and valorification of the available currency capital.
- On the economic market there are 5 major credit categories the most customary being: the banking credit, the commercial credit, the compelling credit, the mortgage credit, the consume credit.
- Almost 70% of the volume of the credits given by the credit institutions at a local level are designated for the current activity.
- Almost 30% of the value of credits are requested by the economic agents for investments.
- Of the investment credits most of them are designated to purchase cars, means of transport and equipments and only a small part to purchase production spaces, commercial ones and fields.
- At present the credit conditions for the legal entities are permissive a larger and larger number of societies have access to financing.
- There is a need for financing through credits of the legal entities, very few companies being capable of developing their activity through their own resources.
- The credit institutions noted this fact and there is the tendency that the banks open new agencies in Campulung.
- The companies can be given credits based on the financial performances without the existence of real estate guarantees. The client's reliability and the payment behaviour on a certain period (between 2-5 years) are taken into consideration.
- In the last years there is noted a distinctive approach by the credit institutions of financing the SMEs. These have created specialized lines of business. There were created new services of crediting adjusted to the companies' requirements.

BIBLIOGRAPHY

- Pîrvu, C., *Contabilitate bancară*, Reprograph Publishing House, Craiova, 2006
- Stroescu, I., *Contabilitate bancara*, Fundația România de Măine Publishing House, Bucharest, 2005
- Mihai, I., *Tehnica și managementul operațiunilor bancare*, Expert Publishing House, Bucharest, 2002

MACROECONOMIC, MONETARY, FISCAL AND BUDGETARY PERSPECTIVES DUE TO ROMANIA'S INTEGRATION IN TO THE EUROPEAN ECONOMIC STRUCTURES

Prof. univ. dr. **MOROȘAN, Iosefina***

Prof. univ. dr. **DASCĂLU, Elena Doina***

*Faculty of Accountancy and Finance, Câmpulung Muscel

Spiru Haret University

Abstract

The paper analyzes the main evolutions of the Romanian economy emphasized through some reference macroeconomic indicators: the national gross product, the internal demand, export/import of goods and services, deficit of current account, an average number of employees, the average gross wages, the prices' evolution emphasized through the increase of the consume prices (inflation rate) and the exchange rate.

In this view the paper presents Romania's budgetary impact due to the integration in the European Union: an approximate contribution of our country to the communitarian budget, the main communitarian funds received in the pre-adhesion period (PHARE, ISPA and SAPARD); the European funds following the adhesion (The European Fund for Agriculture and Rural Development, The European Fund for Fishing, The European Fund for Agricultural Guarantee, The European Fund for Regional Development, The European Social Fund); the main operational programmes financed by the European funds integrated in the National Strategic Reference Frame.

Key-words: *macroeconomic indicators, community funds, external financing, budget policy, fiscal policy, economic policy and social cohesion*

JEL Classification: E₀₀₀ – Macroeconomics and Monetary Economics

Romania is on the path of an external non-repayable assistance and has *the historical chance* of coordinating the internal and external effort to reduce the economic gaps and to achieve the convergence with the advanced market economies.

However, the advantages of the external non-repayable clients do not come automatically, that is why we need to treat the access to the European financing not as an indubitable advantage for the Romanian economy but as a great opportunity, an instrument of financing with opportunities and undoubtedly visible activities as well as risks and costs. A real risk connected to the assistance programmes is that of *the mentality of assisting*.

The general theory about the non-repayable assistance speaks about *a culture of addiction*. This if it gets in the managerial or economic culture can perpetuate the peripheral status of *the economy of the assisted country*.

The non-repayable economic assistance is, in fact, the expression of *a system of interests* of the receivers and the issuers and the relevance and, especially their profound study, would represent, in our opinion, an important factor to prepare the entire society.

From this point of view, we consider useful to speak about Romania's macroeconomic perspectives due to the integration in the European economic structures.

For the period 2009-2011 the following *evolution of the main macroeconomic indicators* is estimated:

Table 1

A percentage modification of the previous year

No.	Indicators	2009	2010	2011
1.	The national gross product	6,1	5,8	5,8
2.	The industrial production	5,3	5,5	5,5
3.	The agricultural production	3,4	3,4	2,4
4.	Export of goods	15,5	14,6	13,4
5.	Import of goods	15,6	14,1	12,2
6.	Current account (% of PIB)	-13,2	-13,0	-12,8
7.	Inflation rate (dec/dec. previous year)	3,0	2,8	2,6
8.	The rate of the unemployment %	4,2	4,1	3,9

Source: Ministry of Public Finance – Public National Budget

The national gross product will increase – on an average – by 5,9% and will determine the gradual reduction of the gaps regarding the living standard from the one of the European Union.

The performance indicators of the national economy will improve: the investment rate will be over 32% in 2011 from 28,7% in 2008 while the rate of internal saving will increase over 15% from 12,4% in 2008. The inflation rate will reduce gradually reaching 2,6% in 2011, a level comparable to that of the member states.

The economic increase will be achieved by improving the internal and external economic competition and this will determine to:

- maintain an increased rhythm of the exports of goods and services;
- a better adjustment of the demand production maintaining a relative supply level close to the necessary limit;
- reduce the deficit of the current account in the national gross product (approximately 12,8% in 2011).

The construction sector will be superior to the increase of the national gross product. *The industrial production* will rise by 5% annually due to the increase of the production of the sectors in the pre-lucrative industry.

The fiscal politics on a middle term has as central objective the assurance of the sustainability and the quality of the public finances due to the consolidation of the economic increase and of the process of nominal and real convergence with the European Union.

In *the tax domain* the main orientation of the politics on a short term is based on maintaining the unique rate and on the improvement of the collection capacity.

The key objectives of the budgetary politics are the reaffirmation of the public politics in the sectors involving human capital as education, research and development, health and social cohesion simultaneously sustaining the national contribution to the eligible investment programmes in order to be financed by European funds and to pay the national contribution to the European budget.

2010 will be a terminal year for the pre-adhesion non-repayable external funds taking into consideration the fact that the PHARE, ISPA and SAPARD funds will cease after the total achievement of the programmes financed from these funds due to the

engagement and the payments established with the European Commission. For the period 2008-2010 there are estimated funds with a decreasing rhythm owed to the gradual finalization of the projects and the payments.

In the view of *the implementation of the Politics of Social and Economic Cohesion*, the European Commission created a series of *financial instruments* in order to reduce the dispositions among regions and promote the harmonious balanced economic development on the Union's territory, the increase of the work force and the protection of the environment.

According to the new communitarian *acquis*, starting with January 1st 2007 Romania receives non-repayable financial assistance on part of the European Union inside the objectives *Convergence* and *European territorial co-operation*, through the European Fund of Regional Development, the European Social Fund and the Cohesion Fund generically named *Structural instruments*.

The European Fund of Regional Development sustains the durable and integrated economic development on a local and regional level by mobilization and strengthening the local capacities through programmes destined to modernize and diverse the economic structures concentrating on the following *domains*:

- support for small and middle enterprises;
- research – development and innovation;
- informational society;
- the development of the infrastructure (transport, environment, energy, education, health, tourism);
- the prevention of the natural and technological risks.

The European Social Fund contributes to the increase of the adaptability of the work force and the enterprises, the increase of the access on the labour market, the prevention of the unemployment, the prolongation of the active life and the increased participation of women on the labour market, the support of the social inclusion for the disfavoured people and the fight against discrimination.

The Cohesion Fund finances major projects in the following domains:

- environment protection (water, air, waste) and the trans European transport networks;
- the durable development (energy efficiency, recoverable energy);
- the improvement of the management for the air and road traffic, the development of the public transport and the promotion of the urbane ecological transport, the development and the modernization of the multi-model transport.

The European Union gave Romania an amount of 19.667,647 millions Euros from structural instruments for the period 2007-2013.

Table 2

No.	Funds	Millions euros Current prices			
		2008	2009	2010	2011
1.	Structural funds (FEDR, FSE)	1.277,26	1.717,81	2.061,84	2.221,00
2.	Convergence (FEDR, FSE)	1.215,88	1.654,85	1.997,01	2.154,26
3.	European territorial co-operation (FEDR)	61,38	62,96	64,83	66,74
4.	Cohesion Fund (FC)	638,42	62,96	64,83	66,74
	TOTAL	1.915,68	1.780,77	2.126,67	2.287,74

Source: Ministry of Public Finance – Public National Budget

According to the *National Strategic Reference Frame 2007-2013* Romania implements seven operational programmes inside the objective “Convergence”:

- The Sector Operational Programme The Increase of the Economic Competition;
- The Sector Operational Programme Environment;
- The Sector Operational Programme Transport;
- The Sector Operational Programme The Development of the Human Resources;
- The Regional Operational Programme;
- The Operational Programme The Development of the Administrative Capacity;
- The Operational Programme Technical Assistance.

The national coordination of the Structural Instruments is ensured by the Ministry of Economy and Finances through ACIS. Also, the Ministry of Economy and Finances is the Management Authority for SOPICE and OPAT.

The other operational programmes will be under the administration of the Ministry of Environment (SOP Environment), the Ministry of Transport (SOP Transport), the Ministry of the Development of Public Estates (OPP), the Ministry of Labour, Family and Equality between the sexes (SOPDHR) and the Ministry of Internal and Administrative Reforms (OPDAC).

For the eligible expenditures in these programmes corresponding to the non-repayable funds received from the European Union a national co-financing will be ensured from the State Budget and other central and local public sources and also private sources.

In Romania, the Ministry of the Development of Public Estates will do the implementation of the programmes financed by the objective “European Territorial Co/operation”.

For a more rapidly launch to implement the operational programmes the European Commission gives an advance payment (pre-financing) to each member in 2007-2009.

Table 3

<i>No.</i>	<i>Funds</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>
1.	Structural Funds (FEDR, FSE)	235,21	379,81	253,21
2.	Cohesion Fund (FC)	163,81	262,10	262,10
	TOTAL	417,02	641,91	515,31

Source: Ministry of Public Finance – Public National Budget

The European Funds represents the financial instruments through which the European Union supports the implementation of the Common Agricultural Politics and the Fishing Common Politics for Agricultural and Rural Development, the European Fund for Agricultural Guarantee and the European Fund for Fishing.

Since its adhesion to the European Union Romania participates rightly to the communitarian budgetary process in its fullness both in taking decisions during the development of the communitarian budgetary process for each budgetary year (elaboration, agreement, execution and control of the budget) and establishing and/or changing the general frame connected to the base established by the European Union Treaty and by the communitarian Regulations in the budgetary domain.

Romania participates in the decisional process in the communitarian budgetary process at the level of the work groups that take place in the European Council including ECOFIN – Budget, at the level of the European Commission and also at the level of the European Parliament through the euro Parliament members elected by the population.

Romania’s estimated contribution to the communitarian system for the resources owned in 2008 and its projection in 2009-2011 is presented (in euros and lei) in table no. 4.

The estimation was done on the base of the expenditures' limits in the Financial Frame 2007-2013 and the economic increase on a long term predicted by the European Commission to build this frame.

Table 4

Romania's contribution to the budget of the European Union

<i>Indicators</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>
Romania's contribution to the budget of the EU – millions euros	1.175,4	1.363,3	1.187,4	1.309,4	1.343,9
Romania's contribution to the budget of the EU – millions euros	3.977,0	4.239,0	4.156,0	4.583,0	4.700,5
% in the National Gross Product	1,02	0,96	0,85	0,85	0,79

Source: Ministry of Public Finance – Public National Budget

The projection of the budgetary coordinates during 2009-2011 ensures Romania a solid and sustainable macroeconomic position, an improvement in the living standard of the population, the stability and attractiveness for the business environment, *the access to the communitarian non-repayable funds* and the provision of qualitative public services, all these in the view of the process of nominal and real convergence with the European Union.

BIBLIOGRAPHY

- Costin Lianu, *Asistența externă nerambursabilă în contextul integrării economiei românești în structurile europene*, Economică Publishing House, Bucharest, 2004
- *** The European Union annual reports 1997-2006 on Romania's progress on the way to the adhesion to the European Union
- *** Report regarding the macroeconomic situation for 2008 and its position in 2009-2011

COSTURILE ȘI EFICIENȚA POLITICILOR DE COMBATERE A CRIMINALITĂȚII ECONOMICO-FINANCIARE

Ec. drd. **PREDĂ, Bogdan**
Ministerul Economiei și Finanțelor

Abstract

The costs and the efficiency of the politics of fighting against the economic and financial crime

The fiscal evasion became an international phenomenon. The freedom the commercial exchanges created the premises of the increase of the commercial exchanges created the premises of the increase of this phenomenon.

Many countries become off-shores, turn into refuges for a big number of societies especially multinational societies, which are transferring and tax their incomes at a very low shares comparing with the native countries.

That is way the state budgets of the countries that we are talking about the decreased with a very considerable sums.

In order to reduce the cases of fiscal evasion it must be taken complex measures, which are referring to the organisation from and at the management of the societies, especially to the politic power, which must be put into the society job.

The taxpayer must understand these measures through reducing the fiscal pressure, by trusting that law it is observant of and it exist fiscal equity.

Key-words: *fiscal evasion, causes of tax evasion, measures to combat tax evasion, tax evasion line*

Evaziunea fiscală este un fenomen economico-social de mare amploare și importanță, cu care se confruntă numeroase state. Date fiind cauzele și proporțiile sale și oricare ar fi măsurile de combatere a acestui fenomen nu se poate vorbi despre eradicarea lui, ci doar despre limitarea sa.

Evaziunea fiscală este unul din capitolele dintre cele mai studiate în dreptul fiscal.

Termenii care desemnează fenomenul de evaziune fiscală sunt numeroși și cu o demarcare a dimensiunilor și modalităților de manifestare sunt: evaziunea fiscală; fraudă fiscală; criminalitate economică.

În cazul evaziunii fiscale contribuabilul încearcă să se situeze într-o poziție cât mai favorabilă pentru a beneficia de avantajele oferite de reglementările fiscale în vigoare. Datorită obligațiilor impuse de legile fiscale contribuabililor, ca și povara obligațiilor, aceștia au inventat procedee diverse de eludare a obligațiilor fiscale.

„Evaziunea fiscală a fost întotdeauna în special activă și ingenioasă pentru motivul că fiscul lovind indivizii în averea lor îi atinge în cel mai sensibil interes: interesul bănesc”¹.

¹ Nicolae Hoanță, *Evaziunea fiscală*, Editura Tribuna Economică, București, 1997.

Evaziunea fiscală presupune folosirea procedeele legale, a unor neajunsuri ale legislației pentru evitarea plății unor obligații fiscale.

Neglijarea manifestărilor evaziunii fiscale și lipsa unui control eficient în acest domeniu pot conduce la escaladarea fenomenului, și astfel se ajunge la fraudă fiscală sau la criminalitatea fiscală sau economică. La evaziune fiscală imprecizia este foarte mare și i se asociază trei sensuri și o dublă apreciere în ceea ce privește legalitatea.

– Primul sens i s-a atribuit evaziunii fiscale între cele două războaie mondiale, a fost cel în care fraudă fiscală îmbracă o formă extensivă, noțiunea de evaziune fiscală este inclusă în cea de fraudă.

– Al doilea sens este acela în care evaziunea fiscală este „arta de a evita căderea în câmpul de atracție al legii fiscale”; iar conform acestuia evaziunea fiscală este oarecum asimilată fraudei.

– Cel de-al treilea sens constituie un termen generic și desemnează totalitatea manifestărilor de „fugă” din fața impozitelor, aceasta fiind o definiție în sens larg a evaziunii fiscale care ajunge să înglobeze și fraudă.

Fraudă fiscală desemnează, „stricto sensu”, o infracțiune la lege și se distinge de evaziunea fiscală care s-ar putea defini și ca o utilizare abilă a posibilităților oferite de lege, afirma J.C. Martinez. Imprecizia noțiunii de fraudă fiscală provine de la distincția care se face între fraudă legală și cea ilegală. Fraudă legală este sinonimă cu evaziunea fiscală, iar fraudă ilegală, expresie pleonastică, desemnează violarea directă și deschisă a legii fiscale.

Evaziunea fiscală este rezultanta logică a defectelor și inadvertențelor unei legislații imperfecte și rău asimilate, a metodelor și modalităților defecte de aplicare, precum și neprevăderii și nepriceperii legiuitorului a cărui fiscalitate excesivă este tot așa de vinovată ca și cei care-i provoacă la evaziune.

Când sarcinile fiscale apasă prea greu asupra unei materii impozabile, aceasta tinde să evadeze. Este o specie de „reflex economic” care face să dispară capitalurile pe care fiscul vrea să le impună prea mult.

Un impozit excesiv pune pe fugă materia impozabilă.

Amenzile fiscale nu vor determina contribuabilul să declare exact veniturile pe care le are, ci îl determină să ia precauții minuțioase, pentru a se sustrage de la obligațiile sale față de stat.

Spiritul de evaziune fiscală se naște din simplul joc al interesului, oricare ar fi cota impozitului pus în sarcină și care nu este decât o formă a egoismului și cupidității omenești. Aceasta există la omul cel mai cinstit, iar cei cărora nu le vin ideea cea mai nedelicată asupra proprietății apropielii, se vor sustrage de la îndatoririle lor față de fisc fără nicio ezitare.

Din cele mai vechi timpuri, contribuabilii au căutat să reducă obligațiile fiscale, recurgând la cele mai variate și ingenioase metode.

Evaziunea fiscală a fost concepută și este reglementată din necesitatea stabilirii și încasării conforme a impozitelor, taxelor și a celorlalte venituri publice.

Evaziunea fiscală este un fenomen nefast, cu implicații negative multiple cum sunt:

– nerealizarea prevederilor la partea de venituri fiscale, cu efecte asupra apariției sau creșterii deficitului bugetar;

– afectarea stabilității economiei naționale;

– crearea unor inechități în plan social;

– afectarea puterii de cumpărare a monedei naționale.

Crearea și existența unei societăți perfecte în care toți membrii societății să fie cinstiți, onești, să desfășoare o activitate productivă, să își plătească toate impozitele și taxele care le datorează, să nu existe crime, infracțiuni, corupție, să fie respectată legea este

o utopie. Toate acestea ar fi posibile numai în cazul în care există numai proprietate publică sau numai proprietate privată, ceea ce este, de asemenea, o utopie.

Existența celor două forme de proprietate, publică și privată, creează distorsiuni în realizarea societății perfecte. Distorsiunile apar în funcție de gradul de întindere a unui forme de societate. Proprietatea publică are nevoie de resurse pentru a acoperi cheltuielile pe care le angajează, mărimea lor fiind dată de ponderea acesteia în cadrul economiei naționale. Sursa principală de venituri sunt în principal impozitele și taxele pe care le încasează de la persoanele fizice și de la întreprinderile private.

Persoanele fizice și întreprinderile private obțin venituri, și în funcție de rentabilitate, beneficii. La o parte din aceste beneficii trebuie să renunțe pe cale impozitului și să le vireze la bugetul statului.

Numai că renunțarea la o parte din beneficiile obținute nu este prea ușoară, de aici apare izvorul evaziunii fiscale.

Linia evaziunii fiscale este dată de următoarea linie cauzală:

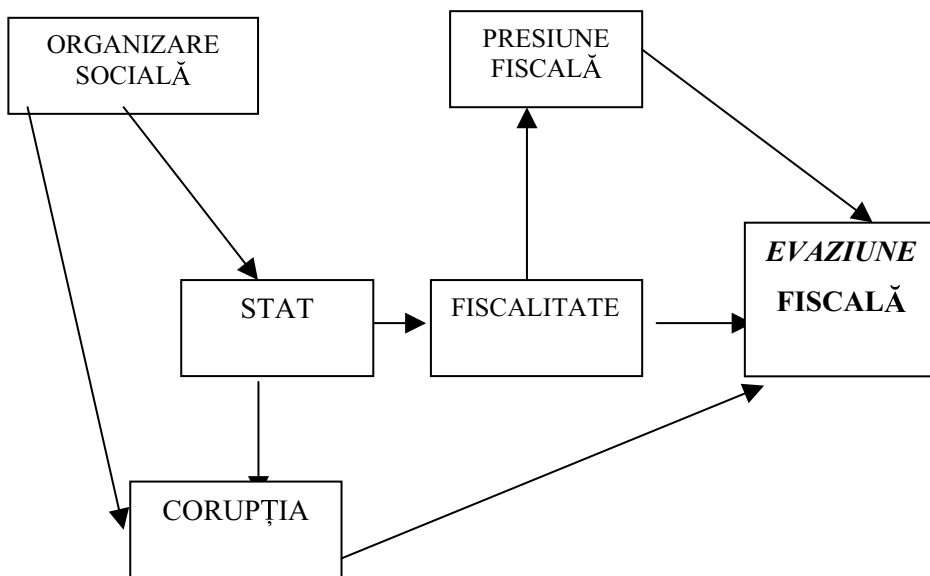


Fig. 1. *Linia cauzală*

Statul pentru individul contribuabil reprezintă un lucru impersonal și rapace. De aceea, fiscalitatea îi este impusă prin lege, iar acesta, considerând-o ca pe o confiscare a roadelor muncii sale în favoarea unor țeluri obscure și fără urmări benefice și directe asupra sa, nu o vede cu ochi buni. Din această cauză, mulți contribuabili încearcă să se sustragă ca mod de răspuns la atentarea statului la libertatea lor de a folosi întregul venit câștigat așa cum consideră ei de cuviință. Evaziunea fiscală este o opțiune individuală a celor ce recurg la ea. Individul se consideră un gestionar mai bun al propriului venit decât statul pentru veniturile colectate pe cale fiscală sau pe orice cale.

Cauzele evaziunii fiscale sunt date, în primul rând, de fiscalitatea excesivă și de nivelul corupției și mai puțin de egoismul individului care reacționează la cele două elemente.

Istoria sistemului fiscal al țării noastre arată că de-a lungul timpului bugetul statului (visteria) a fost susținută de mici contribuabili și de populație, aceștia fiind deseori cei sancționați pentru faptele de evaziune fiscală. Marii contribuabili, care în mod normal trebuie să alimenteze bugetul statului cu sume uriașe, sunt în topul evaziioniștilor în special în societățile în care este prezentă corupția.

S-a acreditat și încă se acreditează ideea că, lăsând „portite” evaziunii fiscale pentru acumulare de capital în anumite perioade, prin reinvestirea veniturilor astfel create, se formează o bază mai mare de impozitare și recuperare a acestora de către stat în perioadelor viitoare.

Și în țara noastră, odată cu trecerea la economia de piață, s-a acreditat această idee privind „acumularea primitivă de capital”, consecințele fiind starea actuală a economiei. Aceasta a dus la falimentarea industriei, micșorarea investițiilor în domeniul productiv, deoarece au fost efectuate importuri masive de mărfuri și produse la prețuri subevaluate care au creat concurență neloială pentru producătorii autohtoni.

Veniturile obținute din evaziune nu au fost reinvestite în noi capacități de producție sau utilități pentru a se colecta impozite mai mari prin mărirea bazei de impozitare. Aceste venituri au fost transferate în străinătate pentru a acoperii prețurile reale ale mărfurilor importate sau reinvestite în alte țări de către „investitorii” străini, autorii fraudelor fiscale.

Escaladarea fenomenului evaziunii fiscale în țara noastră a făcut ca investitorii străini importanți din țările Uniunii Europene și SUA să evite afacerile în România, iar o parte din cei care au investit au fost nevoiți să renunțe la investiții sau să le transfere în alte țări datorită concurenței neloiale făcută de către evaziioniști.

Fiscalitatea excesivă a obligat agenții economici să recurgă la evaziune fiscală pentru a-și putea desfășura activitatea sau pentru recuperarea investițiilor efectuate.

Aceștia nu au achitat impozitele datorate în termenele legale, nu au înregistrat în întregime sau în parte veniturile realizate, au folosit munca la „negru” sau declarând venituri salariale diminuate față de cât se achita în realitate, diferența fiind plătită din alte surse legale (dividendele repartizate de acționari) sau ilegale obținute pe calea evaziunii fiscale.

Toate țările cu regimuri comuniste până în anul 1989 s-au confruntat cu fenomenul evaziunii fiscale odată cu trecerea la economia de piață. Treptat, în unele țări, acest fenomen s-a diminuat prin măsurile luate de legiuitori și aplicarea lor corectă, cum este cazul unor țări ca: Cehia, Polonia, Ungaria, Croația, Slovacia și Slovenia, state care au cunoscut o puternică creștere economică în ultimii ani care au aderat la Uniunea Europeană, iar în altele, ca Rusia, Ucraina, Bulgaria și România, fenomenul s-a accentuat.

Oamenii politici importanți sunt, de obicei, cei mai bogați din țară sau sunt reprezentați în structurile de conducere de prepuși pentru a le reprezenta interesele sau pentru a le proteja afacerile, în special de controalele fiscale. Paradoxal, deși aceste societăți nu își plătesc corect impozitele sau nu au plătit niciodată impozite, ele sunt de multe ori beneficiarii fondurilor de la bugetul statului.

Factorul politic acaparează poziții și atenții importante în viața economică și socială a României, care a avut o contribuție importantă la originea perturbațiilor majore de la nivelul economiei naționale, și tot lui îi revine misiunea atenuării și înlăturării lor.

Evaziunea fiscală a devenit, de-a lungul timpului, un fenomen internațional. Liberalizarea schimburilor comerciale și libertatea de circulație a individului au creat premisele accentuării acestui fenomen. Multe țări (aproximativ 75) au devenit „paradisuri fiscale” (offshore), fiind refugii pentru multe societăți, în special societățile multinaționale,

care își transferă și impozitează veniturile la cote foarte mici în comparație cu țările de origine, bugetele statelor respective fiindu-le micșorate încasările cu sume considerabile.

În aceste cazuri, guvernele țărilor respective nu pot lua măsuri directe împotriva combaterii fenomenului de evaziune fiscală.

Prin aceste țări se efectuează majoritatea importurilor și exporturilor, prețurile mărfurilor fiind „reglate” astfel încât în țările de origine să fie obținute beneficii minime.

De asemenea, cetățenii străini care își înființează societăți comerciale pe teritoriul altor state eludează fiscalul și legile fiscale, deoarece întreprinderile pe care le înființează nu dețin active corporale (nu efectuează investiții în mijloace fixe sau construcții, toate beneficiile legale și ilegale sunt transferate în țara de origine) și pot oricând părăsi țara în cazul în care apar probleme cu autoritățile. Pentru ei riscurile la care se expun în cazul în care nu își achită taxele către bugetul statului sunt mai mici decât în cazul contribuabililor autohtoni.

Efectele negative ale evaziunii fiscale sunt multiple și se răsfrâng asupra nivelului de trai al populației, îndeosebi clasa medie și cea săracă. Guvernanții sunt nevoiți să micșoreze cheltuielile bugetare (învățământ, sănătate, ordine publică, apărare etc.). Efectele sunt scăderea salariilor bugetarilor, creșterea nivelului corupției și al presiunii fiscale.

Pentru rezolvarea acestor probleme sunt necesare schimbări profunde care să fie înfăptuite treptat, în perioade mai lungi de timp.

Aceste schimbări trebuie fundamentate științific, pornindu-se de la analiza sistemului fiscal, a cauzelor care au dus la apariția și amplificarea fenomenului, surprinderea realităților sociale (tradiții, nivel de cultură, nivelul de trai, mentalități etc.), precum și alocarea unor resurse financiare și umane importante.

Pentru limitarea cazurilor de opțiune în favoarea evaziunii fiscale sunt necesare măsuri complexe care vizează cadrul de organizare și gestionare a societății, cu precădere a puterii politice ce trebuie pusă în slujba cetățeanului. Contribuabilul trebuie să perceapă aceste măsuri pe calea fiscalității prin reducerea presiunii fiscale, prin încrederea că legea este respectată și există echitate fiscală. Între stat și evaziioniști trebuie să existe în permanență o „luptă”, fiecare parte apărându-și veniturile considerate ca parte legitimă. Diversitatea formelor de venit, caracterul subiectiv și ambiguu al legilor fiscale, stăruința cu care sunt aplicate conduc la breșe în orice sistem fiscal.

Deși, toți factorii politici promit în programele de guvernare lupta împotriva evaziunii fiscale, existența intereselor de grup fac ca acești factori să acționeze în mod contradictoriu.

Ca indivizi, suntem cu toții înclinați spre evaziune fiscală, mai ales când presiunea fiscală este excesivă, guvernanții nu gestionează corect și eficient veniturile sau când constatăm că veniturile nu sunt îndestulătoare. Dar legea trebuie aplicată corect și trebuie respectată de toți membrii societății, iar statul să apere interesele tuturor membrilor săi, nu numai a celor bogați, el trebuie să fie garantul prosperității obținută prin muncă, achitând corect impozitele și taxele datorate.

Evaziunea fiscală, ca fenomen, nu poate fi combătută în totalitate, dar se pot limita efectele acesteia prin implicare permanentă a guvernului și a contribuabililor onești.

Pentru combaterea evaziunii fiscale naționale guvernul poate acționa mai ușor prin sistemul legislativ sau prin autoritățile statului. Problemele apar în cazul evaziunii fiscale internaționale unde guvernele nu pot să intervină direct. Așa cum am prezentat, paradisurile fiscale oferă investitorilor avantaje pe care țările de reședință nu le poate oferi, respectiv: impozite reduse sau nule, secretul operațiunilor efectuate, păstrarea secretului bancar, stabilitate politică, un sistem bancar dezvoltat, infrastructură, legături cu exteriorul, telecomunicații etc. Toate aceste state refuză să încheie acorduri bilaterale cu celelalte state unde întreprinderile își au sediul social privind informații despre contribuabili. În aceste condiții, verificarea veniturilor contribuabililor este aproape imposibil de efectuat de către

instituțiile guvernamentale, bugetul statului pierzând anual sume importante care în mod normal i se cuvin.

Măsurile de combatere a evaziunii fiscale internaționale sunt mai dificil de instituit și de aplicat, deoarece vizează în primul rând relațiile dintre aceste state. Măsurile care se impun sunt:

- excluderea persoanelor beneficiare ale facilităților din paradisurile fiscale din convențiile de aplicare a dublei impuneri;
- aplicare de taxe vamale de export pentru livrările de produse și servicii livrate către țările offshore;
- nedeductibilitatea cheltuielilor de servicii sau management facturate din aceste țări către societățile din țările de origine;
- aplicarea de taxe vamale de import discriminatorii pentru mărfurile importate prin aceste țări sau impozitarea în funcție de valoarea din țara de origine a mărfurilor;
- impozitarea discriminatorie a transferurilor bancare din și în aceste țări;
- obligativitatea plății de impozite de către persoanele care își mută domiciliul fiscal provizoriu în aceste țări (sportivi, artiști, bancheri) și pentru perioadele când nu sunt impozitați în țările de origine prin plata unui impozit lunar echivalent cu cel plătit cât a locuit în țara de origine;
- retragerea cetățeniei persoanelor care nu plătesc o anumită sumă de impozit în cursul unui an în țara de origine sau transferă și impozitează toate veniturile în offshore; accesul autorităților la conturile bancare ale societăților sau persoanelor care își transferă veniturile în paradisuri fiscale;
- crearea unui cadru concurențial cu paradisurile fiscale prin acordarea de facilități apropiate de cele acordate de către acestea.

Țările care sunt afectate de această modalitatea de evaziune fiscală au încheiat o serie de acorduri pentru a limita acest fenomen, însă eficacitatea lor nu a fost cea scontată. Acordurile nu au prevăzut expres clauze privind schimbul de informații privind operațiunile efectuate de către contribuabili, decât pentru anumite tipuri de operații: droguri, armament, terorism, crimă organizată. Acestea nu oferă date despre celelalte operațiuni, pe de o parte, datorită protejării prin secretul bancar a clienților băncii sau datorită protejării contribuabililor pentru a nu le perturba afacerile.

Paradisurile fiscale sunt acuzate de către organisme internaționale că practică o concurență financiară care aduce prejudicii statelor cu regim fiscal normal, prin atragerea de persoane sau societăți private. Deși ele au fost somate de către OCDE și Uniunea Europeană să revină la regimuri normale de fiscalitate la diferite termene, acestea refuză deoarece se mulțumesc cu aceste încasări bugetare, chiar dacă sunt de mici dimensiuni, presupun eforturi mici și aduc venituri importante în raport cu talia lor economică.

Schimbul de informații între autoritățile fiscale constituie un mijloc de luptă împotriva nerespectării obligațiilor fiscale în materie de tranzacții transfrontaliere. Informațiile transmise trebuie să folosească efectiv la diminuare evaziunii și fraudei fiscale, fără obstacole, prin utilizarea tehnologiei informației pentru identificarea în timp real a contribuabililor care se sustrag de la plata impozitelor și taxelor.

Statul, indiferent de forma sa de organizare, și-a creat dintotdeauna sisteme de control ale căror principale obiective au vizat, în cele mai multe cazuri, activitatea de urmărire și de realizare a obligațiilor financiare ale cetățenilor față de instituțiile sale.

BIBLIOGRAFIE

- Drosu Saguna, Dan, *Drept financiar și fiscal*, Editura Eminescu, București, 2000
- Drosu Saguna, Dan, *Evaziunea fiscală pe înțelesul tuturor*, Editura Oscar Print, București, 1995
- Drosu Saguna, Dan; Iliescu, Sava, *Procedura Fiscală*, Editura Oscar Print, București, 1999
- Ristea, Mihai, *Contabilitatea între fiscal și gestionar*, Editura Tribuna Economică, București, 1998
- Toma, Mihai, *Finanțe și gestiune frauduloasă*, Editura E.D.R.P.A, București, 2003

THE BANKING COMPENSATION IN ROMANIA AND THE BANKS' ROLE IN THE COMPENSATION PROCESS

Conf. univ. dr. **PREDĂ, Bianca Florentina**
Faculty of Financial Accounting Management, Bucharest,
Spiru Haret University

Abstract

A very important part of the credits contracted by the banks with their partners are those credits, which result from the payment operations made by the clients. These credits are becoming necessary in assuring the ending and the finalization of the payments circuits at a specific moment in economy.

Key-words: *payments, cheque, limit amount, case territorial compensation, cash*

JEL Classification: G₂₁₀ – Financial Institutions and Services

Payments in Romania could be done only with the provision of payment and a cheque with or without limit amount. These payment instruments on paper were obtaining reimbursement through manual systems by processing data between banks and traders. It was felt the need for an effective system of compensation payments in the Romanian economy.

BNR, achieving the role that has the central bank, issued the regulation on multilateral interchange payments without cash, on paper, which contains more detailed procedures relating to all compensation, regulation which took into account the information provided by the representatives of banks as well as from external sources used in other countries.

The transfer of funds is being organized as part of banking activities in order to prevent the completion of settlement and risk of non-payment. Each bank shall be responsible for discipline and legality of the transfer of funds between its headquarters.

Approval systems transfer of funds and legal persons who are interchange transfer of funds is done by the National Bank of Romania. The scripture means of payment and circuits are approved, in advance, for each bank, by the National Bank of Romania in the interest of protecting the consumer of such services and encouraging of payments without cash effective.

In order to discipline without cash payments and reduce the cost banking business, National Bank of Romania may, upon request, a legal person to work as a clearing house inter-bank compensation. No collective commitment to making mutual compensations interchange and reimbursements cannot operate on its territory without prior authorization from the National Bank of Romania.

The main advantage for the customer of commercial banks is that through an effective system of compensation can be provided with their availabilities much faster than before.

For the system to work, it must be composed of a house compensation held at the central rate.

Case territorial compensation located in the city of Bucharest and the towns of residence of the county from across the country. According to rules adopted in our country, clearinghouses are considered as belonging to a transfer of funds or low values in detail. Amounts subject to transfer this way, cannot exceed 50,000 ROL.

In Romania, clearinghouses belong to and are operated by TRANSFOND. In the network TRANSFOND are 42 inter-bank clearinghouses, of which 41 are in the county capital.

Clearinghouses had as its object, in this framework, multilateral payments of small value-based paper, such as cheques, bills of exchange, promissory notes and drafts orders. Through the procedures and techniques applied, clearinghouses promote a system of remission net payments.

Participants in compensation, 47 at number, are mainly commercial banks. Too, National Bank of Romania and the State Treasury are participating in law. At each of the clearinghouses, the participating banks have a single representation according to the principle “one = a bank account”.

Clearinghouses operate as follows:

- Credit transfer and debit transfers between banks (resulting from the payment orders of customers).

- Transfers resulting from the administrative needs and rates between commercial banks. In carrying out operations, TRANSFOND seeks compliance with the rules on maximum terms of payment circuits that are differentiated: 3 days, the local circuit, and 9 days in the national circuit. In fact, the average time between entering and initiating a payment to the beneficiary’s account is related to amounts of 5 days for the cash flow transfers. Meetings compensation is occurring every working day in the precinct house between the hours 10-12 with the participation of representatives of the banks concerned.

The main activities of the participants are the exchange to each other of instruments compensative-banks and to distribute debit transfer instruments. Under the compensation meetings, debt transfers (as a rule, cheques) are presented paying bank for verification. Checking should be done in a timely manner to ensure payment of extinction in legal terms.

So the second part of the meeting is intended to compensate the verification of the operations aimed at previously, processed by considering the denial of transfer payment instruments, given the legal term. The documents came into compensation by agreeing to promote the representatives of the two partner banks. Overall, the consent and cooperation of participants for the proper conduct of the compensation shall be verified by the fact that the total amounts payment is equal to the total revenue amounts.

At the end of the day is determined the level of compensation for each case, the net positions of compensation for each bank in the balances that are communicated through the network TRANSFOND at the central level. At the central level is established each multilateral bank’s position to be operated at the Central National Bank of Romania. For each day operative lapsed payments must be completed at 13.30, now established as such by regulation.

Thus, according to the principle “one = a bank account” each bank will be recorded in its account from National Bank with the effect of the compensation at all clearinghouses in the country. Final effect can be positive, by increasing the rate balances, or negative (by reducing the proper balance). Obviously that, during the same operational day units of the territory banks will operate in client accounts resulting from the effects of payments on compensation subject to all messages by debiting the accounts of advertisers, and crediting accounts of beneficiaries.

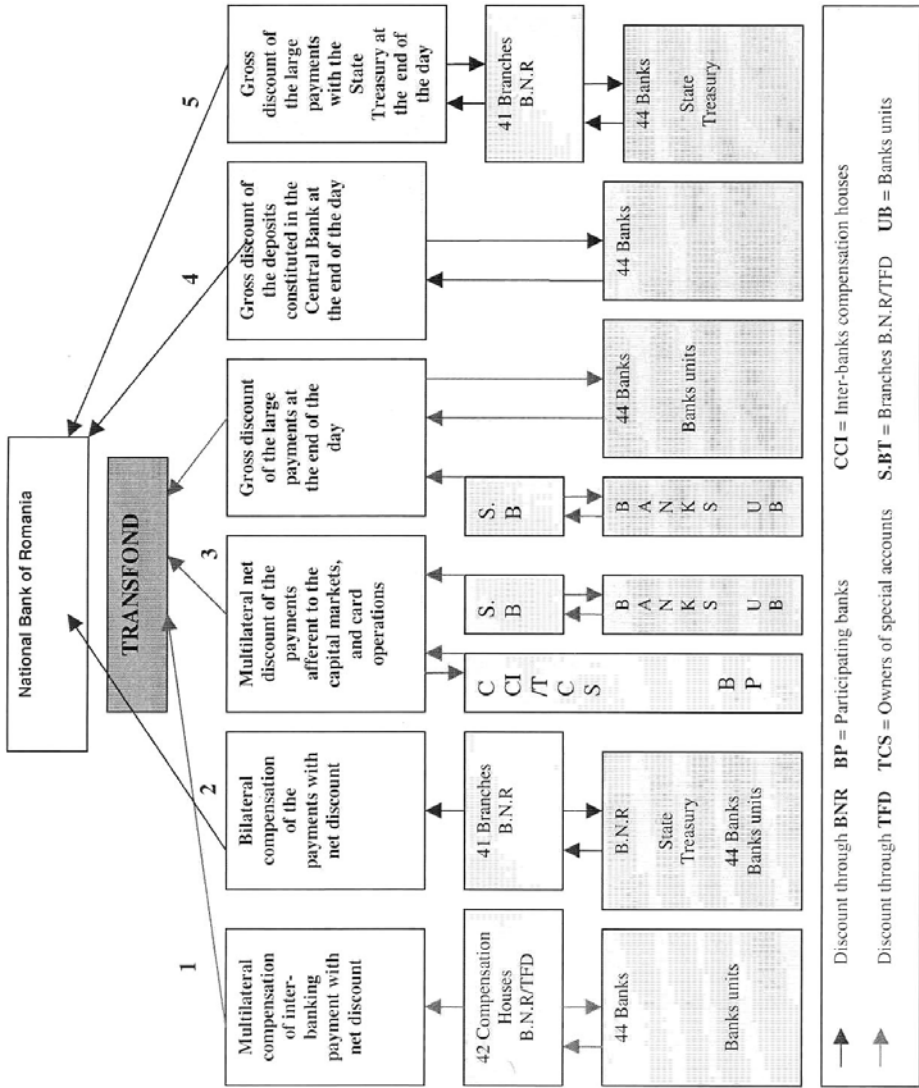


Fig. 1. The compensation payments before the automatic compensation

As, was shown, in economy payments involve a large number of employees participating in the monetary circuits or typical sub-circuits. Making payments means, in some cases, breaking those circuits or requiring acts of transfer or conversion.

In terms of generalized banking the system has security account payments between economic subjects and cannot be carried out only through cooperation between banks for the compensation payments. Daily, these systems collect the entire circuit of compensation payments between the holders dispersed throughout the national economy and ensure their extinction, the primary method of compensation as shown in following figure.

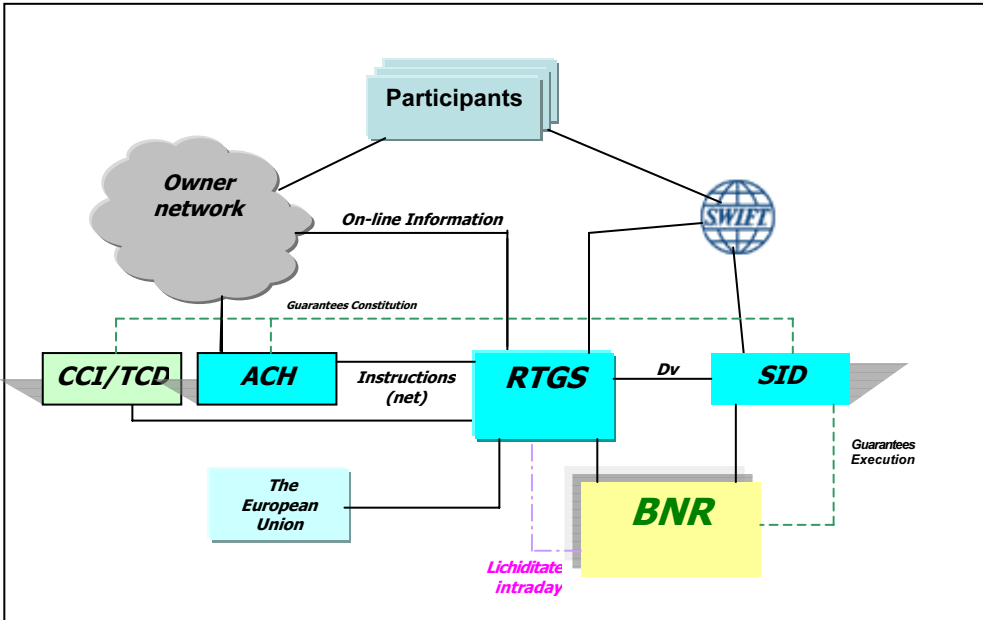


Fig. 2. Stream of transactions in the RTGS system in Romania

The compensation, on the one hand, represents the only way to satisfy the relations between payments between the two sides, which are in different parts of the country and including one or another of the money circuits or subcircuits. The compensation of all is the most common form of economic progress payments to ensure operational mode. Compensation conducted on centralized systems organized provides optimal conditions for closing circuits payments triggered by the spontaneous account holders spread throughout the country. Conclusion normally means implicitly raising the compensation of all incoming payments in compensation. It ends with a circuit of the movement of money scripture that was triggered in every stage of payments. The compensation implies, necessarily, the use of credit and typical conduct of operations on the inter-bank market.

To understand the process one must analyse some of the moments that are already known. To examine the conditions under which banks are participating in compensation put in a position to procure resources to meet the requirements arising from compensation. Firstly, the balance of compensation does not arise from an act of will of the bank, but is a resulting operations disposed of bank customers in correlation with pay decisions made by partners of bank customers, who have opened accounts at other banks. A bank with the

same level of deposits, depending on the size of the monetary receipts and payments of its customers may be surplus or deficit in the day in question, opposite to other banks. If a bank receipts are greater than we have a payments surplus situation, and if earnings are lower than payments, we have a deficit situation. So the deficit or surplus is a monetary phenomenon arising out of acts normal, but uncorrelated with the bank, the bank's customers, partners and customers of bank documents, which the bank also cannot provide. So the bank must cope with a situation where short, a phenomenon conjuncture passer.

So, naturally, the source of necessary banks resources deficit may be even banks participating in compensation, and they became the unexpected surplus and in the same way short.

It is natural to exist a credit market functioning with typical, daily, specific, occurring:

- on the one hand, banks short of applicants as compensation;
- on the other hand banks exceeds of compensation as tenders.

This will proceed to the redistribution of resources through excess credits on very short deadlines and short, market conditions:

- negotiated daily with interest, according to the game of supply and demand;
- substantial influence with the bank issue which often plays a regulator role.

The bank issue is to ensure a redeployment of resources between banks, normal, without tensions. Functions of this requirement and according to guidelines on the development of the economy, the bank will issue its one monetary policy and credit, aiming to determine the reduction or expansion of credit in economy. Thus, the bank can issue to exercise its intervention in the economy:

- by the level of interest at which it is willing to grant credit and affecting in one sense the evolution of market interest;
- by setting a volume of credit it grants the economy, thereby contributing to increasing supply and to establish an implicit price of credit, according to the increased offer and given the level of demand.

Thus, it appears that a significant proportion of loans was contracted by banks with their partners, credits resulting from the operations of payments ordered by customers. These loans become necessary to ensure completion and extinguishing circuits payments in a given moment in the economy.

Under the conditions in which all debts between banks arising from extinction were covered, was a step travelled distinct value relationships between economic subjects. Performing respectively lapsed payments to various beneficiaries, ensure their reconstruction funds advanced for the development of the production and distribution. Within this framework in which relations between subjects economic payments have been met, as a consequence of mutual cover debts between banks, the entire national economy is able to initiate economic processes and will have a similar resolution and successive which will support and facilitate the continuity of economic processes.

Reviewing the deployment process of compensation can appreciate that the effects of compensation in the examples above are addressed:

- entered into compensation payments are considered made and obligations of account holders debtors to creditors account holders;
- as a result of compensation between participating banks to establish mutual obligations between them, it appear resources necessary to some banks, which must make immediate payments to the compensation system. The procurement of resources by banks for the debtor to meet their obligations to the compensation scheme becomes crucial in achieving effective compensation process.

Where one or more of the participating banks are unable to procure the necessary resources to cover their debts to the system, to other banks, they are excluded from the process of compensation. In this case it is necessary to resume the calculations of compensation only for the remaining banks in compensation. We'll meet with the phenomenon of so applied dismissal in a wider sphere of compensation systems. It is thus obvious that the two successive moments of the compensation process, which exists in most compensation systems are deemed necessary:

- a) on the one hand to buy resources;
- b) on the other hand, to restore the calculations.

Revocability clause has significance for the vitality of the system. Unable to work together in order to speed up payments to partners who do not have the means necessary to comply with payment obligations, the bank does not have resources to cover debit balances resulting from the compensation. In this case, revocability cause is a measure to protect the system and all participants against the evil. But revocability has in itself significant negative effects. While some banks will be excluded, even one day, the compensation for bank customers such as for partners, it means delaying payments.

On the other hand, the application of revocability case, which involves the exclusion of participants from compensation, means restricting the effects of the system, but mostly involves uncertainty regarding the duration of the erase of the payment for participants, especially for bank customers, account holders.

They are aware that they are dependent on a system in which that cannot count certainly a progress in relations payments, although the system is organized for this purpose, and generally a primary quality of each system is to include compensation as a wider circle of participants. Excluding the compensation of participants it involves additional expenses, and on the one hand clearing the centre for rehabilitation compensation calculations.

In these conditions they have a very constructive role in efforts made to ensure irrevocability entered into compensation payments. Irrevocability entered into compensation payments ensure the functionality of payments messages transmitted throughout the day and by this act as an important factor to accelerate payment. It's possible that payments to be made so far without the possibility of technical and to await the results of actual compensation, and relationships coverage through loans between banks carried out. So the possibility of applying the principle of revocability depends on how cooperation between banks in supporting those units which temporarily not have resources necessary to rule on loans to major, from one day to another.

BIBLIOGRAPHY

- Jacques Masson, *Appropriation banking business*, ROA Publishing, 1994
- The rules of the National Bank of Romania no. 10/2004 regarding the authorization of banks, institutions issuing electronic currency other than banks, savings houses, housing for the field and branches of Romania's foreign credit institutions. M.O., no. 945/15 October. 2004
- Regulation NBR no.12/13.09.2005 to amend and supplement the rules of the National Bank of Romania no. 12/2003 on the supervision solvency of large exposures and credit institutions, with subsequent amendments
- Regulation NBR no. 8/08.09.2005 to amend regulation National Bank of Romania no. 5/2002 on the classification of loans and investments and the establishment, adjustment and use of specific provisions for credit risk, with subsequent amendments

THE METHODOLOGY OF ELABORATING PROJECTS WITH NON-REIMBURSABLE FINANCE

Ec. drd. VĂDUVA, Liliana Marinela
University of Craiova

Abstract

The non-reimbursable financings are designated to support the development of some important activities for certain segments of the society or for the development of ensemble of the economic and social organism from domains for which, because of the conjunctural situation, there are not sufficient financial resources currently accessible (for example, the rehabilitation of the infrastructure in the poor regions, the professional re-qualification, the support for the development of the NGO sector as partner of the public authorities) or from domains in which there is traditionally a bigger need for financial resources than the available ones (for example, the activities with social character).

Key-words: *financing, financial resources, project auction, projects*

JEL Classification: G₃₀₀ – Corporate Finance and Governance

The non-reimbursable financing is the amount granted, with non-reimbursable title for the development of certain activities within a project liked by the financier.

The functioning of the system of non-reimbursable financings

A program of non-reimbursable financing develops in more stages:

1. At a first stage, the financier establishes through the collaboration with the authorities of the state that are going to benefit of the respective financings, the regarded domain or domains and the objectives that they intend to realize, the potential activities and beneficiaries that is willing to finance from its resources.

In this stage, it is elaborated the methodology that will allow the selection through a public auction of projects and the effective financing of the activities that ensure the fulfilment in the best conditions of the financier's objectives.

2. The second stage, is represented by the projects auction. In this stage, the financier launches publicly the respective program of financing, offering to all those interested an informational package that contains a guide of the program (explaining in detail what the program intends to realize and the conditions that must accomplish those who want to try to obtain financial resources from it, in particular the due date at which the projects must be deposited in order to participate to the auction, the minimum and maximum limits of the amounts required through a single project, the time interval for which the financing is ensured for the winning projects – for example, the duration of the activity cannot exceed 6, 12 or 18 months and/or the activities can be financed only until a certain date) and a request of the financing (usually it is a standard form); in the case of certain programs of the

financing, the informational package contains also other documents (the model of the business plan accepted by the financier, maximum accepted levels for costs as per diem, etc.). The solicitors depose the projects of activities for which they require non-reimbursable financings realized according the conditions presented in the program's guide.

The financiers pursue to reach the general objectives (economic, social, cultural) by the financial support of the activities of some organizations (companies, NGO, public institutions, etc.) or persons. The solicitor must know the objective and the methods accepted by the financier in order to accomplish them very well.

3. After the expiring date at which the projects can be deposed, these are evaluated by the commission of evaluation formed at the first stage, each project being granted a certain score, according to the list of criteria used by the commission (criteria presented to the solicitors, usually, within the informational package). The projects are then put into decreasing hierarchy according to the score obtained, being declared winners the projects with the highest scores and which require, in total, a smaller or equal amount with the total budget offered by the financier for the respective program.

4. The fourth stage is represented by the period of implementation of the projects for which it was obtained the non-reimbursable financing. This must be developed according to the proposition of financing deposed to and approved by the financier and to obtain the results previously foreseen.

For the situations in which the provisions of the financier's proposition are not respected, there are established special clauses in the contracts of financing and in the financier's methodology.

5. The last stage is that of evaluation of the results of the implemented project. According to the results, the financed organization and the financier obtain information if the scope and the project's objectives were or not reached.

A simple error of implementation leads to the compromising of the projects. Despite the effort deposed by the authorities to draw up and distribute informational materials about the process of accessing the European funds, in the methodology of elaborating projects there are numerous traps. If these are not avoided, they can lead inclusively to the rejection of the entire project. We consider that the most vulnerable to errors of interpretation of the norms of application are the representatives of the companies that are part of the category of micro-enterprises. The evaluators penalize even the errors that apparently are minor. For example, a project of development of a micro-enterprise, correctly drawn up, can be compromised because of a small tag applied on the package with documents; tag which was wrongly filled in. Confusion consists in the assimilation of the development and modernization of the activity of a company with the arrangement of a production space. According to official sources, in this case, the eligible activities are limited strictly to works of construction that imply the obtaining of an authorization. At the same time, the representatives of the micro-enterprises must prove the right of property for the production space or, at least, to prove, with legal documents, that they are the lessees of that space. The contracts of sub-rent or those of bailment are not taken into consideration, so, implicitly, the project of financing is rejected. According the official statements, the possible beneficiaries of European funds are informed that the acquisition of means of transportation is not eligible, irrespective the field of activity for which the investment is required. For a clearer delimitation of the means of transportation, it is useful to use the fix means from the Governmental Decision no. 2139/2004 for the approval of the Catalogue regarding the classification and normal durations of functioning of the fix means. Another important aspect is represented by the registration of the society when there are situations of partnership with another company in order to remain in the scheme of financing of micro-

enterprises. In this case, the registration within the category of micro-enterprises is realized only after the calculation of the medium number of employees and the turnover/total net assets to which there were added, proportionally, the data of the connected/partner companies. There can also be situations in which a small company is rejected from financing because it does not fit into the minimum duration of its existence. A micro-enterprise which solicits European funds must be founded at latest on January the 1st 2007. If the company was registered on January the 3rd, the first working day of the year, this does not fit into the criteria of eligibility. We consider that it must be given great importance to the enclosure of the costs that can be financed with European funds. There might be encountered confusions regarding the elaboration of the studies. The officials of the Ministry of Development, Public Works and Dwellings sustain that the covering of the costs with the elaboration of the market studies refers only to the elaboration of the business plan. At the same time, the costs with the taxes for the elaboration of some documents are not financed, these being supported by the solicitor of funds. The financial durability of the project is evaluated by the verification of the flux of net cash accumulated (not updated). This must be positive in each year of the period of analysis. In determining the flux of net cash there will be taken into consideration all the costs (eligible and non-eligible) and all the sources of financing (for the investment as well as for the operation and functioning, including the net incomes). In the accountancy of the European funds it is used an accountancy system with registration in double batch and there must be supplied the following:

- a complete registration, precise and that can be checked for all accountancy transactions;
- an exact and correct vision of the financial operations regarding the usage of funds received from the financial contribution of the European Union and from the co-financing from the state's budget;

- the realization of the accountancy in lei and/or euro, by case;
- the accountancy afferent to engagements.

The accountancy documents must:

- be realized according to the source documents (bills, banking excerpts, etc.);
- specify the type of accountancy documents;
- be numbered;
- detail the content of the accountancy transactions;
- specify the value of the amounts in lei and/or euro;
- be dated;
- specify the banking account used for the transaction;
- be in original.

All the documents used during the accountancy transactions will be integrant part of the accountancy documents. These documents are registered, filled in and archived in such a manner to preserve the connection between certain documents.

The dead line for the deposition of the requests for financing within the Regional Operational Program 2007-2013 except the major domain of intervention 4.3. The support of development of micro-enterprises, for which the requests of financing are deposited in sessions with limited time of deposition, for all the other major domains of intervention, the requests for financing are deposited continuously. Thus, after the official launching of the major domain of intervention, there are received continuously requests for financing until the integral contraction of the public funds allocated through the ROP for the respective major domain of intervention.

In case the Decision of a County Council member of an Association for Inter-communitarian Development, solicitor of financing within the major field of intervention 3.3. Improvement of the equipment endowment of the operational bases for emergency interventions within the Regional Operational Program, of approval of the activities with which the county will be implicated in the management and implementation of the project and the participation with a quota to the constitution of the proper contribution of the solicitor, is sufficient to foresee

the fact that there are approved the activities described in the status of the Association for Inter-communitarian Development, where it is necessary to present the implication of each county into the project.

In preparing the request for financing for this major domain of intervention there must be taken into account the following aspects:

The request for financing can be deposed by an association of inter-communitarian development constituted exclusively for the scope of implementation of the project for which it is required a financing through the Regional Operational Program 2007-2013 or by an association of inter-communitarian development with a wider goal. In both cases the status of the association must explicitly foresee as scope the deposition of one/more requests for financing and implementation of the projects for the major domain of intervention 3.3 within the Regional Operational Program 2007-2013 and to identify the contribution of each county member (human resources, financing, responsibilities for the implementation of some activities, etc.) for the implementation of the project, as well as the modality of distribution of the equipments between the members.

All these technical aspects (the contribution of each component county, the way of assignment and usage of the equipments, the responsibility for the maintenance of the equipments, etc.) can make the object of a decision of the Council of Administration of the association of inter-communitarian development, decision adopted after the legal constitution of the association in order to depose the requests for financing.

Each County Council member of the association for inter-communitarian development solicitor for financing within this major domain of intervention will certify, by decision, the participation as member within the association, the contribution to the implementation of the project (human, material, financial, by case), the way in which will use the equipments acquired through the project, as agreed and foreseen in the status/decision of the Council of administration of the association for inter-communitarian development.

The decision of each County Council will be annexed to the request of financing together with the status of the association and the decision of the Council of Administration of the association (if it is the case).

We consider that it is very important that each county assumed the contribution to the implementation of the project exactly as it was foreseen by the legal documents of the association. Any difference between the documents of the association and the legal documents issued by the members of the association will create suspicions regarding the project's maturity, the capacity of the solicitor to implement the project and to ensure its sustainability and to reach the objectives of the major domain of intervention within which there are required financings.

BIBLIOGRAPHY

- Androniceanu, Armenia, *Management of Projects with External Financing*, Universitaria Publishing House, Bucharest, 2004. Types of projects elaborated in the process of pre-adhesion to the EU and the international programs within which these are launched. Identification, analysis and elaboration of projects, the management of the project's cycle, examples of public projects with external financing
- Staicu, Constantin, *Financial Accountancy in Conformity with the European Directives*, Universitaria Publishing House, Craiova, 2007
- Law no. 231/2002 regarding the approval of the Government's Order no. 6/2002 for the modification and completion of the Emergency Order of the Government no. 63/1999 about the administration of non-reimbursable funds allocated to Romania by the European Community, as well as the funds of co-finance afferent to these
- Decision no. 18/2000 for the modification and completion of the Government's Decision no. 260/1994 regarding the coordination of non-reimbursable economic assistance, granted to Romania by the states member of the Group of the 24

CÂTEVA ASPECTE LEGATE DE FISCALITATE ȘI ALE IMPLICAȚIILOR DETERMINATE DE ACEASTA

Dr. C.S. 3 PĂDUREAN, Elena
Centrul de Cercetări Financiar-Monetare „Victor Slăvescu”

Abstract

A few aspects related to fiscality and of the derived implications

Taxation is important both from the point of view of its intrinsic complexity and, especially, from the point of view of its general and complex impact on real economy, on the one hand, and of substantiating the economic behaviours, on the other. Taxation is not only an issue of institutional mechanism but an issue of general cultural values, of the availability of introducing and observing rules which, in the end, have repercussions on the most important variables for the individual and the society: the standard of living and the quality of life.

Key-words: *tax revenues, net tax burden, flat rate tax or flat tax, fiscal variable, sustainability*

Problematika fiscalității este importantă atât din punctul de vedere al complexității ei intrinseci cât, mai ales, ca urmare a impactului general și complex asupra economiei reale, pe de o parte, și asupra fundamentării comportamentelor economice, pe de altă parte. Fiscalitatea este nu numai o problemă de mecanism instituțional, ci și una care ține de valorile culturale generale, de disponibilitatea de a introduce și de a respecta reguli care, în final, se repercutează asupra variabilelor celor mai importante pentru individ și societate: nivelul de trai și calitatea vieții.

Dincolo de modelările pe care teoria economică le realizează cu privire la variația variabilelor fiscale și la impactul acestora asupra economiei reale, fiscalitatea este un domeniu care se corelează cu valorile fundamentale ale societății în cauză. Din acest motiv, o analiză sau o evaluare a problematicii fiscalității trebuie realizată întotdeauna într-un context social, cultural și politic dat. Concluziile cele mai importante ale lucrării pot fi sintetizate pe trei paliere importante:

- a) pe palierul teoretic (conceptual);
- b) pe palierul metodologic;
- c) pe palierul empiric.

Din punct de vedere **conceptual** se pot concluziona următoarele:

1. Presiunea fiscală este percepută diferit de către cele două instanțe diferite aflate în „joc”: bugetul public, pe de o parte și contribuabilul, pe de altă parte. Astfel, bugetul public reacționează (sub forma dinamicii și structurii veniturilor) la presiunea fiscală brută, în timp ce contribuabilul reacționează la presiunea fiscală netă. Acesta este un rezultat important din punct de vedere teoretic, deoarece indică modul în care trebuie analizată funcția de reacție a bazei de impozitare la variația ratei de impozitare (curba laffer).

2. Compromisul inevitabil dintre „interesul” bugetului public și cel al contribuabilului nu este rezolvabil exclusiv în cadrul alegerii între rata unică de impozitare

și rata de impozitare progresivă, datorită diverselor efecte adverse care se produc la nivelul comportamentului de conformare voluntară al contribuabilului la plata obligațiilor bugetare. În context, soluționarea acestui compromis fundamental trebuie să depășească nivelul politicii fiscale și să facă apel și la considerente de administrare fiscală. Ca urmare, opinăm că proiectarea politicii fiscale (de exemplu, proiectarea normei fiscale) trebuie să se facă ținând cont și de aspectele de administrare fiscală (de exemplu, cele privind colectarea obligațiilor bugetare).

3. Anticipațiile (adaptive sau raționale) contribuabililor cu privire la volatilitatea sistemului fiscal reprezintă componente foarte importante în proiectarea comportamentului fiscal (îndeosebi al celui de conformare voluntară), ceea ce conduce la necesitatea ca, atunci când se fundamentează o decizie fiscală, ea trebuie să ia în calcul (prin mecanismul feed-before) reacția anticipativă a contribuabililor; această corecție de tip feed-before este de natură să ajusteze variația normei fiscale în așa fel încât obiectivul bugetar al guvernului să fie atins fără întârzieri semnificative în producerea efectelor deciziilor luate.

4. Sustenabilitatea deficitului bugetar reprezintă o chestiune care nu se reduce doar la acoperirea dinamică a cheltuielilor bugetare cu veniturile bugetare și cu finanțarea aferentă a deficitului bugetar, ci trebuie să facă apel și la aspecte transgeneraționale (cum ar fi, de exemplu, sustenabilitatea datoriei publice interne); aceasta înseamnă că sistemul fiscal trebuie să aibă și o perspectivă temporală îndelungată care să permită nu numai multianualitatea, dar și substituibilitatea între diferitele surse de acoperire a deficitului bugetar, așa încât să se realizeze o corelare a costurilor de oportunitate ale acestor surse diferite (alternative) de finanțare a deficitului.

5. Principiile bugetare trebuie să se refere, în mod explicit, și la încă două aspecte extrem de importante (aceste principii ar trebuie să se prezinte, în mod distinct): a) principiul transparenței procesului bugetar; b) principiul credibilității procesului bugetar.

Din punct de vedere **metodologic** se pot concluziona următoarele:

1. Presiunea fiscală netă ar trebui să devină variabilă macroeconomică de proiectare și de comandă în materia politicii și administrării fiscale, din următoarele considerente:

a) presiunea fiscală netă (diferența dintre rata de prelevare și rata de transfer la nivelul veniturilor, respectiv al cheltuielilor bugetare) exprimă cu mai multă acuratețe impactul final al sistemului fiscal asupra nivelului de trai al contribuabilului, deci poate constitui o variabilă independentă mult mai adecvată pentru modelarea comportamentului fiscal (inclusiv pe baza curbei Laffer);

b) presiunea fiscală netă permite preluarea, cu mult mai multă semnificație, a variabilelor care reprezintă anticipații, la nivelul contribuabilului;

c) operaționalizarea conceptului de presiune fiscală netă realizează o omogenizare metodologică la nivelul întregii populații afectate de procesul bugetar: presiunea fiscală brută ia în calcul doar contribuabilii neți pozitivi (populația ocupată) – adică impozitul pozitiv –, dar este necesar să se ia în calcul și contribuabilii neți negativi (primitorii neți de transferuri sociale); așadar, prin acest concept, s-ar realiza, din punct de vedere metodologic, o tratare unitară a fluxurilor totale de bani publici, putându-se ajunge, prin dezvoltări metodologice ulterioare, la introducerea unor concepte adiacente cu privire la deficitul bugetar, care să pună în evidență aspecte mai analitice ale sustenabilității bugetare.

2. Este important să se delimiteze între presiunea fiscală de impozitare și presiunea fiscală contributivă (deși mulți autori consideră că presiunea fiscală contributivă nu este o sintagmă adecvată, întrucât contribuțiile sociale nu se referă la fiscalitate ci la parafiscalitate); totuși, distincția pe care o propunem realizează tocmai această diferențiere, diferențiere care ține de esența comportamentului de conformare la plata obligațiilor

bugetare: „motivația” pentru plata fiscalității contributive este mai mare decât cea pentru plata fiscalității de impozitare, ca urmare tocmai a faptului că perceperea „rambursării” contribuției sociale către contribuabil este mult mai clară (mai „certă”) decât cea pentru „rambursarea” contribuției pur fiscale; această distincție se poate dovedi deosebit de importantă din perspectiva modelării comportamentului fiscal și, ca urmare, din perspectiva previziunilor bugetare.

3. Din perspectiva sustenabilității bugetare intergeneraționale, este important și indicatorul presiunii fiscale nete la nivelul unei generații. De fapt, prin determinarea unui asemenea indicator, s-ar putea măsura chiar gradul de „social” sau „liberal” al sistemului economic în cauză, deoarece indicatorul menționat poate discerne între contribuția netă, pe termen lung, a statului, respectiv a contribuabilului (a societății „civile”) la asigurarea bunăstării sistemului economic în cauză.

4. Variabilele sociale sunt, în mod direct, influențate de variabilele fiscale. Aceasta înseamnă că dinamica și structura fiscalității (atât la nivelul impozitelor propriu-zise, cât și la nivelul contribuțiilor sociale) constituie factori cauzali pentru dinamica nivelului de trai și a calității vieții. Această influență trebuie analizată atât din perspectiva trade-off-ului dintre venit și impozit (la nivelul dinamicii cererii agregate interne), cât și din cea a transferului net (sau, ceea ce este echivalent, a contribuției nete), la nivel individual, la nivelul societății la un moment dat sau la nivelul individului sau societății pe parcursul unei generații.

Din punct de vedere **empiric** se pot concluziona următoarele:

1. Pe perioada analizată (1990-2005) ponderea veniturilor bugetare în PIB a avut o tendință generală de scădere (deși au avut loc și unele oscilații); rata medie anuală de scădere a acestei ponderi a fost de 1,6%, ceea ce indică o scădere a posibilității de intervenție a guvernului în economie prin intermediul cheltuielilor bugetare; pe baza determinării funcției de regresie a acestei tendințe, obținem un rezultat surprinzător, și anume o pondere foarte mare a influenței termenului liber în această dinamică, ceea ce indică faptul că aspectul inerțial al fenomenului analizat este foarte mic, adică, în alți termeni, analiza cauzală a ponderii veniturilor bugetare în PIB ar fi de maximă importanță pentru decidentul politic.

2. Analiza Laffer pe baza veniturilor fiscale indică faptul că, din punctul de vedere al comportamentului economic, ne situăm în zona admisibilă a curbei Laffer (cu excepția anului 1998, pentru veniturile realizate. Și cu excepția anului 1997 și 2004, pentru veniturile planificate); acest aspect are următoarea semnificație:

a) o anumită rigiditate a bazelor de impozitare, care nu s-au contractat ca urmare a variației impozitării (sau, cu alte cuvinte, elasticitatea bazei de impozitare în raport cu variația ratei de impozitare este subunitară, deși valorile anuale se încadrează între -1,7 și 6);

b) există anumite rezerve de acceptabilitate a creșterii de presiune fiscală medie, la nivelul contribuabililor, ceea ce este un semn clar pentru faptul că ne situăm în zona de admisibilitate a curbei Laffer.

3. Analiza impactului politicilor fiscale asupra nivelului de trai al salariaților a evidențiat următoarele:

– pe perioada 1994-1996, se constată o creștere a presiunii fiscale asupra muncii, în timp ce, pentru perioada 1996-2000 aceasta a scăzut, pentru ca creșterea să fie reluată în perioada 2000-2004;

– acoperirea coșului minim de consum de către salariul obținut a fost puternic afectată negativ de presiunea fiscală, ceea ce indică, în mod clar, faptul că fiscalitatea a redus nivelul de trai.

4. Echitatea fiscală, condiție a asigurării calității vieții, a fost studiată pe baza impactului introducerii cotei unice la nivel micro și macroeconomic, reliefându-se următoarele:

– introducerea cotei unice de impozitare nu poate avea efectul scontat (avantajele administrative și de încurajare a activismului economic și a conformării voluntare la plata obligațiilor bugetare) în condițiile în care, de fapt, ponderea contribuțiilor sociale a rămas ridicată, iar gradul de colectare (aspect care privește administrarea fiscală) nu s-a ameliorat substanțial;

– introducerea cotei unice de impozitare asupra venitului a nivelat presiunea fiscală pentru categorii de salariați cu venituri diferite, realizând o mai mare echitate fiscală, cu impact pozitiv asupra comportamentului economic și fiscal;

– în ceea ce privește impactul introducerii cotei unice pe venit asupra angajatorului, acesta beneficiază și de reduceri implicite ale prelevărilor la nivelul contribuțiilor sociale, din „jocul” metodologic antrenat de reducerea presiunii fiscale asupra salariilor, combinată cu reducerea presiunii fiscale asupra profitului brut, aceasta conduce, în principiu, la încurajarea afacerilor, deci, la posibilitatea extinderii bazei de impozitare (efect al mecanismului curbei Laffer);

– efectul aritmetic al relaxării fiscale asupra veniturilor bugetare este, pentru primul an de aplicare, relativ negativ (scăderea ponderii veniturilor fiscale directe în totalul veniturilor publice), dar se poate presupune că, în condițiile unui lag corespunzător, extinderea bazei de impozitare și oficializare a unei părți din economia subterană va putea compensa puternic această situație;

– pentru moment, filosofia fiscală pare că a realizat o translatăre a presiunii fiscale directe asupra celei indirecte, prima scăzând în condițiile creșterii celei de-a doua, dar ne putem aștepta la unele redresări, inclusiv de comportament economic și fiscal, în perioada imediat următoare etc.

BIBLIOGRAFIE

- Pădurean, Elena, 2006, teza de doctorat, *Implicațiile fiscalității asupra calității vieții*
- Dinga, Emil, 2004, *Rata de impozitare a venitului. Aspecte formale*, Revista Oeconomica, nr. 4, București
- Cataramă, Delia; Pădurean, Elena, 2006, *Short Term Effects of the Flat Tax*, The International Economic Conference, The Preconference For the International Economic History Congress (Helsinki, Finland, 21-22 August 2006), Identity, Globalization and Universality in the Eastern and Central European Economic Area – Evolutions and Involutions in the Modern and Contemporary Period: Experiences, Meanings, Lessons, Sibiu
- Laffer, Arthur, 2004, *The Laffer Curve: Past, Present & Future*, site-ul Fundației Heritage

IV. ECONOMIE EUROPEANĂ

EUROPEAN AGRICULTURAL FUND FOR RURAL DEVELOPMENT – FINANCING SOURCE OF THE AGRICULTURAL AND FORESTRY SECTOR IN ROMANIA

Ec. dr. Competition inspector **BUCUR, Carmen**
The Research-Synthesis Direction
The Competition Council

Abstract

More than one year from the date of accession to EU, Romanian agriculture is still being into accommodation process to the communitarian rigors and requirements, especially regarding the absorption' capacity of the European funds within the Common Agricultural Policy (CAP).

Financial instruments available for Romania as well as for the other Member States are designated to reducing gaps of agri-food productivity, as well as gaps regarding living standards from the rural areas.

Starting from these aspects, we try to present few aspects regarding one financial instrument of CAP, respectively European Agricultural Fund for Rural Development (EAFDR), like part of CAP.

Key-words: *financial instruments, CAP, rural development, competitiveness*

JEL Classification: O₁₃₀ – Economic Development; Agriculture; Natural Resources

1. Considerations of EAFDR

EAFDR will finance the communitarian financial contribution necessarily for rural development programs unrolled in conformity with the European legislation on supporting the rural development through EAFDR.

More precisely, EAFDR contribute to promoting the sustainable rural development in Community, coming up in completion of market policies and sustaining of incomes applied within CAP, of the cohesion policy and a common policy in the fisheries field.

Actions financed by EAFDR aim the following:

- investments in agricultural holdings;
- setting up support for young farmers;
- professional training;
- support for the early retirement schemes;
- compensatory allowances for the unfavoured areas;
- agro-environment measures;
- processing and commercialization of agricultural products;
- development and promoting forests;
- measures for adapting and development of rural areas.

In order to reach these general objectives, EAFDR follows 4 priority axis, respectively:

Axis 1. Improving the competitiveness of the agricultural and forestry sector – 45%

Improving the competences of farmers and other persons involved in agri-food and forestry sector, as a way to encourage a better management of the agricultural holdings, forestry and processing units.

Improving the competitiveness of commercial and subsistence holdings and their associations, concomitantly with enforcement of sustainable development principles.

Restructuring and modernization of processing and commercialization sector of agricultural and forestry products, concomitantly with enforcement of sustainable development principles.

Axis 2. Improving environment in the rural area – 25%

Continuing the utilization of agricultural lands from the unfavoured areas and promoting the sustainable agriculture.

Conservation and improving the natural resources and habitats.

Promoting the sustainable management of forestry lands.

Axis 3. Life quality in the rural area and diversification of rural economy – 27,5%

Maintaining and development of economic activities, by increasing the employment.

Increasing the rural areas attractiveness.

Developing the abilities and inducing the consciousness of local factors regarding the importance of local governance.

Axis 4. LEADER – 2,5%

Enforcement of local development strategies.

Enforcement of the cooperation projects.

Functioning of the Groups of Local Action, obtaining the competences and animating the territory.

2. Increasing the competitiveness of agricultural and forestry sector – measures and projects started

For a short time, the session of financing projects for obtaining funds from the EAFDR was opened. In this way, one of the measures financed is referring to modernization of the agricultural holdings.

This measure is included in Axis I – *Improving the competitiveness of the agricultural and forestry sector*, having as general objective increasing the agricultural sector competitiveness, through a better utilization of human resources and production factors and fulfillment of national and communitarian standards.

Specific objectives are referring to:

– Introducing and developing the new technologies and proceedings, diversification of production, adjusting profile, level and the quality of production to the market requirements, as well as production and utilization of energy from the renewable sources.

– Adapting holdings to the communitarian standards.

– Increasing the income of the supported agricultural holdings.

– Supporting the members of producers' groups or of the other associative types for encouraging the association process.

Operational objective are referring to:

Promoting investments in agricultural holdings from the vegetal sector and breeding animals for setting up the new buildings and/or modernization of the agricultural buildings already existing and the utilities involved, setting up new plantations, etc.

The public contribution of this measure is: 991,827,895 Euro out of which:

- Contribution of the Romanian Government – 20%;
- Contribution of the EU – 80%.

The total costs, as sum of public and private contribution is 1,840,962,042 Euro.

The eligible beneficiaries of the support granted by this measure are farmers defined by PNDR as physical and juridical persons which are involved in the activity and of which their holding are situated on the national territory, with an area equal or higher by 2 UDE1 and which are registered in the Holdings Registry/Agricultural Registry.

In the category of eligible beneficiaries for this measures are not included:

- subsistence agricultural holdings;
- producers' associations, from the crop and fruits sector for the investments supported by Pilon no. 13 of the CAP.

Investments at the whole level of Romanian territory are supported by this measure.

A project may include as well as eligible and ineligible expenditures. Un-refundable funds will be granted only for discounted the eligible expenditures, while the ineligible expenditures will be supported by the project' beneficiary.

The un-refundable funds will be granted to the eligible beneficiaries for tangible and/or un-tangible investments, according to the indicative list of eligible expenditures, respectively:

- Construction and/or modernization of the buildings used for agricultural production at the holding level, also including those for the environment protection.
- Construction and/or modernization of the internal road infrastructure or access to the agricultural area, including utilities and couplings identified as necessary by the feasibility study or by the explanatory memoir.
- Construction and/or modernization of the cows' farms for the milk production which are included in the European system of milk quota, only for the capacity which is situated at the level of production of beneficiary.
- Construction and/or modernization of green houses, including the heating and irrigations, ensuring utilities in accordance with the environment requirements.
- Acquisitions or leasing acquisition process of new tractors, combines, cars, equipments, installations and accessories, specialized equipments and software, identified as necessary by the feasibility study or by the explanatory memoir.
- Acquisitions or leasing of the new specialized cars, necessary to the production activity, identified as necessary by the feasibility study or by the explanatory memoir.
- Replacement of the wine-growing plantations which are not included in the restructuring/re-conversion system of the grape plantations supported by FEAGA in OCP wine and setting up the grape plantations.
- Setting up the tree plantations, strawberries.
- Setting up the grape nursery, fruits trees and shrubs, other trees.
- Investments for producing and sustainable utilization of energy from the renewable source in farm.
- Investments for setting up forestry crops with a short cycle of production and regeneration on the vegetative way, for producing the renewable energy.
- Investments in agriculture, excepting investments by National Program of Apiculture.
- Investments for processing the agricultural products at the farm level, including equipments for selling, storage, cooling, etc.
- General costs of project, in accordance with art. 55 from Regulation (EC) no. 1974/2006, like as: fees for architects, engineers and consultants, feasibility studies, fees for

certificates, advices and authorization necessarily for project implementation, as well as those mentioned in the national legislation, acquisition of licenses (maximum 8% from the total eligible value of the project, if the project mentions constructions and maximum 3% when the project does not mentions the constructions).

- Investments necessary to the holdings' accommodation for the ecological agriculture.

- Investments required for conforming to the communitarian standards.

By this measure is it not possible to finance investments, which are included in the following categories:

- house construction or modernization;
- acquisition of second-hand goods;
- acquisition of rights of agricultural production, animals, annual plants and their plantation, in conformity with art. 55, point 2 from the Council Regulation (EC) no. 1974/2006;

- land acquisition;
- VAT, excluding unrecoverable VAT, in case this is real and definitely supported by the beneficiaries, others than tax-free persons, according to art. 71 (3), lit. a from the Regulation (EC) no. 1698/2005;

- operational costs, including maintenance and rent costs;
- banking services, costs of guaranties and other similar expenditures;
- contribution in kind;
- exchange costs, fees and losses generated by exchanges rates associated to euro account APDRP;

- cost regarding the leasing contract: management fee, interest, insurance, etc.;
- costs realized before the project acceptance, excepting technical studies, business plans and feasibility studies;

- costs related to the Business Plan supported by measure 143 “Supplying the counseling and consulting services for farmers”;

- costs regarding rent the cars, equipments, installations;
- acquisition of transport cars for personal use and transport of persons;
- investments regarding the operation of simple replacement, in conformity with art. 55 from Regulation (CE) no. 1974/2006;

- investments in the fishery and aquaculture sector;
- investments in holdings of skin animals;
- investments for Christmas tree production;
- investments within schemes support in conformity with art. 2 (2) from the Regulation (CE) no. 1974/2006.

3. Projects selection criteria

Projects by which is required financing by EAFDR are evaluated by a selection system, on which each project is noted, according to the following selection criteria:

- agricultural holdings which are adapted to the new communitarian standards;
- holdings from the priority sectors;
- semi-subsistence agricultural;
- the beneficiary is member of an associative form, recognized in conformity with the national legislation;

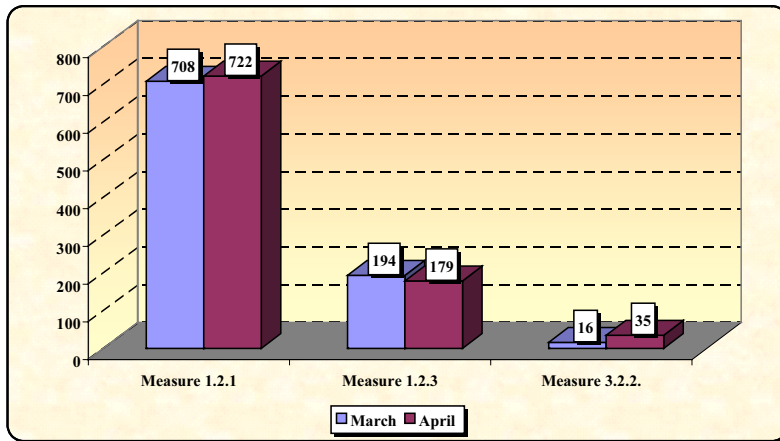
- agricultural holdings which did not received SAPARD/EAFDR support for the same type of activity;

- crop and animal breeding holdings in the ecological system;

- projects that included investments for agricultural products processing;
- agricultural holdings owned by farmers below 40 years old, at the settling project date;
- agricultural holdings from the unfavoured areas.

4. Reducing gaps and increasing the competitiveness of agricultural and forestry sector – direct effect of communitarian funds use

Increasing interest of farmers for accessing the communitarian funds is quite visible from the date of action start of settling the draft projects, the total number of projects being 1,854 in only 2 month, out of which 77.1% regarding the modernization of agricultural holdings (Graph 1).



Source: *Payment Agency for Rural Development and Fisheries, 2008*

Graph 1. *Evolution of the number of projects in the period March-April 2008 within EAFDR*

Comparing with the other measures also launched, respectively: Measure 1.2.3. “Increasing the value added of the agricultural and forestry product” and Measure 3.2.2. “Repairing, development of villages, improving the basic services for rural economy and population and put to account the rural inheritance” distance relative to the first measure – modernization of agricultural holdings – is, until now, the most attractive one, which denote the farmers’ interest for the process of modernization and endowment of own holdings

Although the financial instruments are quite diverse, remains to see which is the reaction capacity and mobilization for accessing these funds and, especially, the success level of projects, also from the procedural requirements related to their unrolling but also especially by finality and efficiency, respectively increasing the level of agri-food sector competitiveness in relation with partners and tendencies, some time aggressive, at the international level.

BIBLIOGRAPHY

- Dogaru, V. (2008), *Some Premises Regarding Measurement of Structural Funds Effects in Romania*, în *Studia Universitatis, Seria Științe Economice*
- Oprescu, Gh. (coord.); Constantin D. L.; Ilie, F.; Pîslaru, D. (2006), *Analiza capacității de absorbție a fondurilor comunitare în România*, Institutul European din România, Studii de Impact III, Studiul nr. 1
- *** European Community, Barnier, A. (coord.) (2004), *A New Partnership for Cohesion*, Luxembourg: European Community
- *** (2008): www.mapam.ro

THE CHALLENGE OF LISTING ROMANIAN COMPANIES ON EUROPEAN STOCK EXCHANGES

Ec. drd. LUPU, Iulia*

Ec. drd. MILEA, Camelia*

Ec. GLOD, Alina Georgeta*

*Center of Financial and Monetary Research “Victor Slăvescu”

Abstract

Financing through capital market is the cheapest way to access funds. Besides attracting capital, listing on stock exchanges means also transparency, market valuation, and prestige. Each factor is important when a company is looking for a suitable stock exchange. In this article, we present advantages and disadvantages for listing on Bucharest Stock Exchange or on other European exchanges.

Key-words: *listing, European stock exchanges, Bucharest Stock Exchange*

JEL Classification: O₁₆₀ – Economic Development; Financial Markets, Saving and Capital Investment

1. Bucharest Stock Exchange

In the regional context, Bucharest Stock Exchange is now on the forth place, with a market capitalization of € 33.34 billion¹, after the stock exchanges from Poland, Czech Republic and Hungary. As a member of the European Union, as regards the stock market, Romania can stay isolated or can enter in a regional alliance, but remaining outside international tendencies is not a viable solution for emerging European stock exchanges.

Michael Buhl joint CEO at Vienna Stock Exchange, the main external stock exchange that Bucharest Stock Exchange is collaborating with, thinks that Bucharest market can reach in five years or even earlier the actual stage of Vienna Stock Exchange, the best developed market in the region².

For **listing on Bucharest Stock Exchange**, the minimum equity needed is € 8 million in the last fiscal year, and the company should register profit in the last two years. In the same time, a business plan is needed for the next two years. The number of shares outstanding (free float) should be minimum 25% out of the total number of shares, and the number of investors who buy these shares should be at least 2,000.

¹ On 22nd of April 2008, according with Bucharest Stock Exchange and Eurostat.

² Market capitalization € 161.73 billion, 59,29% from GDP, at the end of 2007, according to Eurostat.

Bucharest Stock Exchange intends to reevaluate all listed companies on the first and second tier in order to revert to a lower rank those who are less attractive and bring on the market interesting stocks for investors.

For listing on the **first tier** of the exchange, the management of the Bucharest Stock Exchange proposes that those who intend to be listed here should present a three-year business plan³, should have a market capitalization of € 30 millions⁴, and should respect two very important criteria regarding liquidity, which reflect directly the investors' interest for listed shares. Therefore, the value of the medium number of transfers should be 25 transactions per day, against five transactions today, and the average value of transfers would increase from 25,000 lei to 40,000 lei per day. Companies that intend to stay in the first tier should prove that they have a 10-30% superior liquidity comparing with Bucharest Stock Exchange current regulations. Also, another proposal suggests that issuers should declare conformity with 14 from all 19 principles of Corporate Governance Code, in the last calendar year.

Important changes are proposed for **second tier** too. Listed companies should respect liquidity criteria that concern the transaction volume, the average daily number should increase from 2 to 5 transactions per day, and the average value of transactions should increase from 2,000 to 5,000 lei.

The changes of Stock Exchange Code were launched in public debate and after approval by Romanian National Securities Commission, they will be enforced on the capital market. The measures announced by the Bucharest Stock Exchange management come under the framework of a very difficult international situation. Almost all external stock markets register important depreciations, and the causes are linked with *subprime* crises, dollar falling, oil crises and gold appreciation.

All these events affected international financial markets and determined the fall of some stocks, formerly considered very strong. In these conditions, the board of Bucharest Stock Exchange tried a different set of methods to re-launch the national capital market, starting transactions with derivatives, trying to prolong the transaction schedule for correlation with European exchanges schedule, and doing changes in the composition of the indices. The interest of investors for the Romanian capital market was not increased by Erste Bank shares trading, the first international listing on Bucharest Stock Exchange, neither by the launch of the first investment fund.

2. European Stock Exchanges

In Europe, **EURONEXT** is the first pan-European stock exchange group for financial instruments and derivatives, founded in 2000 by a merger between stock exchanges from Amsterdam, Bruxelles and Paris, with headquarters in Paris and subsidiaries in Nederland, Belgium, France, Portugal and Great Britain. The EURONEXT strategy, as declared at its establishment, is to integrate the technical and the functional aspects of an exchange. In the next years, EURONEXT continued to make acquisitions and strategic alliances with another exchanges. In 2006, EURONEXT merged with New York Stock Exchange, creating the biggest stock exchange group, NYSE EURONEXT, with a market capitalization of over \$ 20.6 billion.

Vienna Stock Exchange became in the last years a representative market for Central and Eastern Europe. About 80% of the businesses of the main companies listed on Vienna Stock Exchange are unreeling outside Austria, in Central and Eastern Europe. Companies

³ At present – two years.

⁴ At present – € 8 million.

with the biggest percentage of business in Eastern Europe are Raiffeisen International, OMV and Erste Bank, all of them present in Romania, too.

London Stock Exchange is the most important exchange from Europe as far as the capitalization of listed stocks is concerned. London Stock Exchange is one of the oldest exchanges in the world, established in 1773. This is the most international exchange and permanently comes with new products and services for its clients, being on the first places in Europe as regards liquidity. Now, on London Stock Exchange 2,749 companies are listed with a market value of 4.21 billions dollars at the end of October 2007.

In order to be **accepted for listing on London Stock Exchange issuance market**, a company needs a minimum of € 1 billion capitalization. At the same time, there is need for an audit report made by an agreed company for the last three years of activity, and minimum 75% of its activity should be sustained from own funds. The number of shares outstanding (free float) should be minimum 25% of the total number of shares.

For **Alternative Investments Market** there are no listing conditions. Alternative Investments Market was initially created to encourage investments in medium size enterprises from Great Britain and now it is a global option, with a big percent of foreign companies listed. On this market companies from 39 sectors are listed, the most profitable domains being mining, real estate and energy.

3. Listing Romanian companies on European Stock Exchanges

Some Romanian companies, which have a foreign shareholder majority, made the first steps towards listing on international capital markets, not only on Bucharest Stock Exchange.

Even if the Romanian exchange is very young and with opportunities for exponential growth, the existence of an insignificant portfolio of listed companies determine Romanian companies to try their investment chances on European exchanges. Some multinational companies that are doing business in Romania choose to list these businesses in Europe, and not to be active on the Romanian market.

Disadvantages

In accordance with Michael Buhl, listing Romanian companies on London Stock Exchange is a big mistake because, even if companies succeed to sell stocks there, they **do not have liquidity, are unknown, and are not visible for investors**. The London market may seem shining for a company, especially if it works with an investment bank that is trading there, but which, for this reason, is subjective. He said that many Austrian companies had been listed abroad a few years ago (on the Frankfurt Stock Exchange) but then they renounced at the German market, in favour of the Austrian market. More, Buhl mentioned that, from this point of view, listing a Romanian company in Vienna is not necessarily beneficial – *I advise a Romanian company to list in Vienna only if it has important business in Austria, like the case of Erste, which has important business in Romania.*

The presence of a Romanian company on the international capital market is not a guaranty for success. Examples are the Turkish-Romanian Bank, which had been listed on London Stock Exchange, and then went bankrupt or Elvila Company, which was also listed on the London Stock Exchange but did not attract the foreign investors' interest.

Advantages

A company listed on London Stock Exchange gains the proximity to **individual investors** from there, because institutional investors are present on all markets and if they

want to buy the stocks of one company, they will buy them no matter where the company is listed.

Companies that are fulfilling the criteria required by the foreign exchanges want to be listed on those markets for the **image** conferred by their presence on foreign markets and for supplementary chances to obtain funds for financing their projects.

The costs of an initial public offer on the London Stock Exchange are 8% from the value of the offer and the main advantage is that listing on the London market takes place in approximately **three months**, while on Bucharest Stock Exchange the procedures end between seven months and a year and a half. But on the main market in London only top companies have access, which is not the case for many in Romania.

Among the advantages claimed by lawyers for listing on London Stock Exchange there is the **global depositary receipts (GDR) issuance**, advantageous because the new shareholders do not have rights associated with the shares and because they have **higher liquidity**.

Three companies with preponderant activities in Romania initiated listing procedures on the London market in the last two years. Two of them, A&D Pharma⁵ and Vimetco⁶ (the owner of Alro), are listed already on London Stock Exchange, while the third, RCS&RDS, postponed the listing due to unfavourable market conditions.

4. Companies' listing on Bucharest Stock Exchange

Advantages

If until now many companies from emerging European countries⁷ preferred to be listed on the big markets like the one from London, now on the first place is listing on its own market. Therefore, big regional companies choose the stock exchanges from the countries **where they do business**, where are **better known**.

In 2007, on the Bucharest market three companies had been listed on Rasdaq and three on Bucharest Stock Exchange and in 2008, until now, two companies had been listed on Bucharest Stock Exchange⁸ and one on Rasdaq. Erste listing on Bucharest market – the first international listing – is a good chance for **increasing visibility of the Bucharest Stock Exchange on the European map**.

The Dutch second-hand auto dealer AAA Auto Group NV, which has business in the Czech Republic and Hungary too, intend to be listed on the Bucharest Stock Exchange in 2009. Thus, the biggest firm specialized in selling second-hand cars from Central and Eastern Europe, can be the second foreign company listed on the Bucharest Stock Exchange, after Erste Bank. AAA Auto Group NV started to be listed in last September on

⁵ A&D Pharma Holdings N.V. is a Dutch company, which is operating the biggest and most dynamic pharmaceutical group from – A&D Pharma Holdings SRL. The shares of the Dutch holding are listed on Bucharest Stock Exchange starting with October 2006.

⁶ Vimetco NV is an international industrial and investment group, mostly oriented on aluminium industry, with the investment center in Netherlands and management and service center in Switzerland. The holding is present in Netherlands, Switzerland, China, Guinea, and Romania. Starting with second of August 2007, the company's global depositary receipts are listed on the London Stock Exchange.

⁷ Especially Russian.

⁸ One was international – Erste listing on Bucharest Stock Exchange on 14th of February 2008. Erste listing was made by *passporting* proceeding, Austrian bank's stocks being tradable on the Bucharest exchange without an Initial Public Offering.

Prague and Budapest markets and because it has business also in Romania, it decided to enter the Romanian capital market too.

Bucharest Stock Exchange can increase its market capitalization with € 160 million after the initial public offerings of four companies. The cumulative value of these IPOs is € 40 million.

– *Casa de Bucovina*, blocked by the Registry of Commerce. The hotelier company Casa de Bucovina Club de Munte (BCM), which finished its initial public offer with a superscription of 42%, is the closest to listing. The company's offer is € 2.5 million which means a total value for Casa de Bucovina of € 9.2 million. According to Rombell Securities, which intermediated the IPO of Casa de Bucovina, the listing was blocked by the Registry of Commerce in Suceava, which asked a General Meeting of Shareholders in order to finish the increase of capital after closing the IPO.

– *STK Emergent* is a combined portfolio of listed shares and real estate. On March 10th, the period of subscription for IPO STK Emergent come to the end and investors can buy fund units at the biggest investment closed-end fund with local capital.

– *Contor Group Arad* – the biggest local producer of water counters and heating counters intend to list on Bucharest Stock Exchange 20% of the equity. Contor Group has a market share of 65-70% in Romania, 20% in Balkans region, and 10% in Germany.

– *Teraplast* – the biggest plastic producer from Romania, intends to sell by IPO one quarter of the shares, for an estimated amount of € 20 million.

Romanian issuers prefer to list first on the Romanian capital market to **learn easier the lessons of listing** and be prepared for listing on New York or London exchanges.

Disadvantages

The Romanian exchange is characterized by **reduced dimension**, with a small number of traded companies, **insufficient liquidity** and **heavy regulation rules**, all of these being facts that keep away companies from the Bucharest Stock Exchange.

An explanation for listing of big companies on foreign markets is **disbelief** of those companies in the Romanian capital market, which is not developed to attract a bigger amount of financing. Nevertheless, this psychology is annihilated by the last Initial Public Offerings taking place in Romania and by the big superscription registered⁹.

Last but not least it is about **costs**, foreign listing being in some conditions cheaper than the listing in Romania. According to some specialists, Bucharest Stock Exchange has the highest tariffs comparing with those from Europe. This situation is explained by **the absence of issuers** and **liquidity** that are conducting to big taxes and commissions. Nonetheless, the policy of the exchange is to decrease these costs, estimating that their level will decrease when other profit sources will increase. According to Stere Farmache, the CEO of the Bucharest Stock Exchange, it is not the exchange that is marking up the listing in Bucharest but brokerage houses that have negotiable commissions, which can decrease for contracts with bigger value. In compliance with some specialists, the commissions, which consist in payment to brokers, consultants, and lawyers, are smaller in Bucharest than in London. The commissions of the Romanian National Securities Commission, counted sometimes at the transaction value, drive towards high costs for listing and bonds issuance.

The exchange is still on **the second place** in the competition with commercial banks for business financing. Even if the legal framework is adapted to the European Directives, the market is uncomfortable with the fact that the laws protect more the debtor than the

⁹ 1647% for Alumil România and 505% for Transelectrica.

creditor, and the value of a bond issuance on the capital market is limited to three quarters from the firm's capital. Financing through the banking system is not limited to capital value, it depends on business, solvability and other technical criteria. The capital market will be triggered by the issuance of mortgage bonds that is a financing solution and a necessity.

When we talk about foreign investors that are investing in our capital market we have to take into account the **country risk**. Romania cannot be compared with the United Kingdom as regards **political and economic stability**. This is why the big investors can prefer to buy securities from the London market. This means that a company, which is looking for institutional investment funds, can achieve easier their goals in London than in Bucharest.

5. Conclusions

Although the Romanian capital market is organized and regulated, financing opportunities are still limited. However, the companies, which are doing business in Romania and are not very big, prefer to list on the local market where they are better known and can attract capital easier.

BIBLIOGRAPHY

- Bucharest Stock Exchange, *Ghidul Emitentului de acțiuni și obligațiuni*, „Listă Tarife și Comisioane practicate de S.C. Bursa de Valori București S.A. pentru operațiunile specifice pe piețele reglementate la vedere și la termen” approved by, General Meeting of Shareholders from 18 December 2007
- Bishop, G., “New Capital Market Opportunities in Euroland”, *European Banking after EMU*, volume 4, no. 1, EIB Papers, 1999, pp. 35-46
- Claessens, S.; D. Klingebiel and S. Schmukler, “Explaining the Migration of Stocks from Exchanges in Emerging Economies to International Centres”, *CEPR Discussion Paper*, no. 3301, www.cepr.org/pubs/dps/DP3301.asp, 2002
- Mayer, C., “European Capital Markets: Competition between Systems”, *European Banking after EMU*, volume 4, no 1, EIB Papers, 1999, pp. 47-58
- Pagano, M.; O. Randl, A. Röell and J. Zechner, “What makes Stock Exchanges Succeed? Evidence from Cross-Listing Decisions”, *European Economic Review*, no. 45, 2001, pp. 770-782
- Pagano, M., A. Röell and J. Zechner, *The Geography of Equity Listing: Why do Companies list Abroad?*, Discussion Paper http://www.banque-france.fr/gb/fondatio/telechar/papers_d/geograph.pdf, 2001
- Pop, N. and all, *Monitorizarea trecerii la euro a țărilor recent devenite membre ale UE. Analize și sinteze*, second volume, research project, Bucharest, CCFM „Victor Slăvescu”, 2005 and 2006

PROGRAMELE COMUNITARE – INSTRUMENTE FINANCIARE DE IMPLEMENTARE A POLITICILOR UNIUNII EUROPENE ÎN CONTEXTUL GLOBALIZĂRII

Psihopedagog **PORFIR, Lia Elena**
Trainer TEAM EUROPE TRAINERS
Coordonator Eurodesk Râmnicu Vâlcea
Președinte Rețeaua Națională a Centrelor de Educație Activă, Parteneriat,
Turism și Dezvoltare Durabilă în Mediul Rural

Abstract

Community programs – financial instruments of implementation of the EU policies in the context of globalization

Community programs are financial instruments of implementation and/or support for policies of the European Union, by promoting joint action at the level of Member States and the European Community.

As for areas with the highest added value for European economic performance in the global context, or more sensitive areas – from the perspective of European citizens – the community development programs are molded on the theme of specific objectives and areas of interest, according to the European, national, local plan and strategy.

Community programs can enhance the results of national programs in the areas concerned and are not a substitute for their excellence in promoting the development of synergies at European Union level, avoiding parallelisms, superpositions, etc.

Compared with other financial instruments such as structural funds and cohesion fund, they do not include national criteria for granting amounts available.

Key-words: *Community Programs, the Community lifelong learning program “Youth in Action, Community Programs in Field of Education and Vocational Training” programs for development*

Un punct important pe agenda Consiliului și a Parlamentului European îl constituie adoptarea programelor comunitare care au început să fie implementate, marea majoritate, începând cu 2007 și continuând până în 2013, noul Cadru financiar al Uniunii Europene

Programele comunitare aflate în atenția Consiliului și Parlamentului European, unele adoptate, iar altele cu reglementări și/sau directive în curs de adoptare, valabile în România în perioada mai sus menționată:

- CIP – Programul cadru pentru Competitivitate și Inovare (2007-2013);
- PC 7/FP 7 – al 7-lea Program cadru pentru cercetare, dezvoltare tehnologică și activități demonstrative al Comunității Europene (2007-2013);

- PC 7 – EURATOM – al 7-lea Program Cadru al Comunității Europene pentru Energia Atomică, EURATOM, pentru activități de cercetare și formare în domeniul nuclear (2007-2013);
- „LIFE+” – Instrumentul Financiar pentru Mediu (2007-2013);
- Programul „Învățare Permanentă” (2007-2013);
- Programul „Tineri în Acțiune” (2007-2013);
- PROGRESS – Programul pentru ocuparea forței de muncă și solidaritate socială (2007-2013);
- Programul „Cultura 2007” (2007-2013);
- Programul „Cetățeni pentru Europa” (2007-2013);
- Media 2007 – Programul de susținere a sectorului audiovizual european (2007-2013);
- Programul cadru în domeniile Sănătății și Protecției Consumatorilor (2007-2013).

Toate aceste programe se adresează destinatarilor cu rol determinant în convergența economică, cum sunt: întreprinderile mici și mijlocii (IMM-urile), sistemul de învățământ și de formare profesională, universitățile și institutele de cercetare, organizațiile neguvernamentale din domeniile vizate etc.

Între programele comunitare, cu precădere FP 7, CIP, Învățare permanentă și LIFE+ vizează domeniile cele mai sensibile din perspectiva creșterii competitivității economice, în contextul strategiei și procesului Lisabona. Implicațiile absorbției fondurilor alocate programelor comunitare sunt strategice pentru România, în primul rând pentru susținerea convergenței economice cu Uniunea, dar și pentru evaluarea succesului integrării, pe baza comparației și a competiției cu celelalte state membre.

Agenția pentru Programe Comunitare în Domeniul Educației și Formării Profesionale administrează programele comunitare „Învățare pe tot parcursul vieții”, „Erasmus Mundus” și „Tineret în acțiune”, în perioada 2007-2013, potrivit unei hotărâri aprobate de Guvern în ședința din 24.01.2007.

Agenția Națională pentru Programe Comunitare în Domeniul Educației și Formării Profesionale este instituție publică cu personalitate juridică, în subordinea Ministerului Educației și Cercetării.

De asemenea, Agenția are calitatea de Centru Național Europass, de Unitate Națională Eurydice și de Birou Național Eurodesk.

„Erasmus Mundus” este un program de cooperare și mobilitate în învățământul superior. Obiectivul principal al acestui program este promovarea Uniunii Europene ca centru de excelență în spațiul mondial al învățământului superior. „Erasmus Mundus” sprijină financiar crearea de cursuri de master, menite să atragă studenți din afara spațiului european.

De asemenea, programul oferă granturi pentru studenții din state terțe, pentru a urma aceste cursuri, precum și granturi pentru studenții din statele membre UE, care doresc să studieze în afara spațiului comunitar.

Evaluarea arată că până în anul universitar 2007-2008, inclusiv, 4.151 de studenți provenind din peste 100 de țări terțe și din 323 universități din Europa și din afara acesteia au participat cu succes la program.

Activitățile noului program vor fi următoarele:

- sprijinirea programelor comune de o calitate academică remarcabilă, la nivel de master și de doctorat, inclusiv un sistem de burse de studiu pentru studenții și cadrele didactice universitare cu un potențial ridicat, din UE și din țările terțe;

- promovarea parteneriatelor dintre universitățile europene și cele din țările terțe;
- sprijinirea măsurilor care vor contribui la consolidarea puterii de atracție a Europei la nivel mondial în calitate de destinație pentru educație.

Obiectivul programului comunitar „Învățare pe tot parcursul vieții” este de a contribui, prin promovarea învățării pe tot parcursul vieții, la dezvoltarea Uniunii Europene ca societate avansată pe bază de cunoaștere, cu creștere economică durabilă, cu mai multe locuri de muncă bune și cu o mai mare coeziune socială. În același timp, programul își propune să asigure o bună protecție a mediului pentru generațiile următoare.

Programul „Învățare pe tot parcursul vieții” reprezintă o continuare a programelor „Socrates” și „Leonardo Da Vinci”.

Programul „Tineret în acțiune” vizează cooperarea în domeniul politicilor de tineret și reprezintă o continuare a programului „Tineret”.

Mai puțin accesat în ultimii ani, începe să ia amploare prin campanii largi de informare și prin implicarea organizațiilor neguvernamentale de tineret.

Retrospectiva 2007:

Proiecte depuse: 281

Proiecte aprobate: 140

Persoane implicate în proiectele aprobate (așa cum a fost declarat în formularul de candidatură): 5749

Persoane implicate în activități internaționale de formare: 80

Suma alocată României pentru proiecte: 2.745.458 Euro

Suma totală aprobată pentru toate proiectele: 2.665.213.8 Euro

Rata de aprobare: 97.08% (procentajul sumei aprobate din cea alocată României)

Rețeaua de multiplicatori: 32 membri/113 evenimente de multiplicare care au atras 3221 tineri din octombrie până în decembrie 2007

Rețeaua de formatori: 17 membri (funcțională din 2008)

În cadrul YiA funcționează și EURODESK, rețea de informare pentru tineri și lucrătorii de tineret dezvoltată în 30 țări și 800 puncte locale. Centrele locale Eurodesk oferă informații on-line, consiliere și orientare în formare personală și profesională promovând educația continuă, voluntariatul și mobilitățile de tineret

Informații de background

Agenția pentru Programe Comunitare în Domeniul Educației și Formării Profesionale a fost înființată în anul 2005, prin fuzionarea Agenției Naționale Socrates și a Centrului Național pentru Programul de Formare Profesională Leonardo Da Vinci, în scopul gestionării în condiții optime a programelor comunitare.

Datorită unei munci susținute, bugetul pentru aceste programe a crescut, în 2008, cu 18% față de anul precedent. 25.303.430 de euro – acesta este bugetul, pentru anul 2008, alocat pentru programele comunitare „Tineret în acțiune” și „Învățare pe tot parcursul vieții”. Dacă, în 2007, „Tineret în acțiune” a primit suma de 2.960.296 de euro, din care s-au contractat 94,86%, anul acesta bugetul a crescut cu aproape un milion de euro, ajungând la 3.816.350.

Acțiunea care va beneficia de cei mai mulți bani, în cadrul acestui program, va fi „Serviciul european de voluntariat” – 1.375.966 de euro, din care 1,2 milioane se vor îndrepta către proiecte, iar 175.966 pentru organizarea de sesiuni de formare.

Acțiunea „Schimburi de tineri” va primi 1.055.824 de euro, în timp ce pentru celelalte acțiuni se acordă mai puține fonduri: 381.011 euro pentru „Inițiative ale tinerilor”, 259.472 de euro pentru „Proiecte pentru democrație”, 216.531 de euro pentru „Cooperare cu țările partenere din vecinătatea UE”, 429.035 de euro pentru „Formare și rețele ale celor

activi în domeniul tineretului și organizațiilor de tineret” și 98.510 euro pentru „Întâlniri ale tinerilor și ale responsabililor de politici de tineret”. Aceste sume pot fi mărite sau micșorate, pe parcursul anului, cu maximum 20%, în funcție de cerere sau context, la nivel național.

Bugetul programului „Lifelong Learning” s-a mărit, în acest an, de la 16.960.722 de euro la 21.487.080 de euro. În 2007, s-a contractat aproape 99% din suma totală alocată. Programul sectorial Erasmus va primi, anul acesta, 11,1 milioane de euro, Comenius – 3,96 milioane de euro, Leonardo da Vinci – 5,59 milioane de euro, iar Grundvig – 674.000 de euro. Pentru programul transversal, activitatea cheie 1.1. – vizite de studiu –, se vor aloca 122.080 de euro. Pe parcursul anului, exista mai multe termene limita, pana la care se poate aplica pentru diferite acțiuni: 1 februarie, 1 aprilie, 1 iunie, 1 septembrie și 1 noiembrie. Nicio altă țară din Uniunea Europeană nu a beneficiat, pentru bugetul din 2008, de o creștere de 18%, așa cum este cazul României. Această majorare fără precedent este rezultatul accesării fondurilor într-un procent sporit și a unui demers, făcut de Agenția pentru Programe Comunitare în Domeniul Educației și Formării Profesionale împreună cu Ministerul Educației, în decembrie 2006.

Principiul parteneriatului

Principiul parteneriatului joacă un rol fundamental în implementarea Fondurilor Structurale și a celor Comunitare. Conform Regulamentului General privind FEDR, FSE și FC, Statele Membre și Comisia au trasat acțiunile comunitare în strânsă consultare cu organismele naționale, iar în timpul tuturor fazelor (programare, monitorizare, evaluare) trebuie să demonstreze implicarea celor mai reprezentative organisme la nivel național, regional, local. Acestea trebuie să includă parteneri economici, sociali, sectoriali și teritoriale.

Un capitol special se acordă organizațiilor neguvernamentale și România, ca țară europeană, trebuie să ia în considerare principiul promovării șanselor egale între bărbați și femei și dezvoltarea durabilă prin integrarea protecției mediului.

Luând cuvântul la conferința „Europa Cetățenilor” din Varșovia din 14.05.05, Secretarul General Terry Davis a menționat că problemele complexe de astăzi au nevoie de flexibilitate și cooperare, iar „Parteneriatul reprezintă trăsătura esențială a arhitecturii europene și internaționale”. Instituții precum Consiliul Europei, Uniunea Europeană și OSCE lucrează din ce în ce mai mult împreună, dar și cu organisme locale, naționale și internaționale, atât autorități publice, cât și societate civilă. Consiliul Europei nu poate să-și ducă la îndeplinire misiunea sa fără partenerii săi numeroși” s-a adăugat în continuare.

În România, principiul parteneriatului în elaborarea Planului Național de Dezvoltare a stat la baza creării de politici economice și sociale realiste, bazate pe un larg consens, astfel încât utilizarea fondurilor publice pentru dezvoltare să se poată realiza cu succes. Totodată, implicarea partenerilor și integrarea opiniilor acestora a urmărit și urmărește și responsabilizarea lor în procesul de implementare ulterioară a PND.

În România, cadrul instituțional și partenerial pentru elaborarea PND 2007-2013 a fost stabilit prin HG nr. 1115/2004 privind elaborarea în parteneriat a Planului Național de Dezvoltare. Următoarele structuri parteneriale au participat la elaborarea PND:

- La nivel național: Comitetul Interinstituțional pentru elaborarea PND (CIP), compus din 80 de membri, reprezentanți la nivel de decizie ai ministerelor, altor instituții publice centrale, Agențiilor de Dezvoltare Regională (ADR), institute de cercetare și instituții de învățământ superior, reprezentanți ai partenerilor economici și sociali; la întâlnirile CIP, în plen și pe grupuri tematice, au luat parte, ca invitați, și reprezentanți ai altor instituții și organizații neguvernamentale, în funcție de tematica întâlnirilor.

- La nivel regional: Comitetele Regionale pentru elaborarea Planurilor de Dezvoltare Regionale (CRP) – element de fundamentare pentru PND – au inclus, pe lângă reprezentanții ADR-urilor, reprezentanți ai Prefecturilor, Consiliilor Județene, serviciilor deconcentrate ale instituțiilor publice centrale, instituții de învățământ superior și institute de cercetări, precum și reprezentanți ai partenerilor economici și sociali din regiuni.

Ce este CES-ul european

Consiliul Economic și Social European (EESC) este puntea între Europa și organizațiile societății civile.

EESC este o platforma a reprezentanților grupurilor de interese socio-ocupaționale de la nivel european. Punctele de vedere ale acestora legate de teme de actualitate europene sunt trimise, în urma discuțiilor Consiliului, Comisiei și Parlamentului European, având un rol cheie în procesul de luare a deciziilor Uniunii Europene.

EESC a fost format în 1957 pentru a implica grupurile de interese economice și sociale în crearea pieței comune și pentru a avea un mecanism instituțional de comunicare între aceștia și Comisia Europeană sau Consiliul de Miniștri.

În concluziile Președinției Consiliului Europei la relansarea Strategiei de la Lisabona pentru creștere și ocupare, iată ce se menționează la punctul 64 al raportului mai sus menționat: „Consiliul European recunoaște importanța crucială a Parteneriatului, pentru creștere și ocupare pentru, o utilizare a informațiilor mai productivă și a tehnologiei comunicaționale în afaceri și organizațiile administrative în toată Uniunea Europeană.”

Când vorbim despre FINANȚAREA FIRMEI ÎN CONTEXTUL INTEGRĂRII ROMÂNIEI ÎN STRUCTURILE ECONOMICE EUROPENE nu trebuie să neglijăm faptul că FIRMA nu poate exista fără ANTREPRENOR, iar la capitolul ANTREPRENORIAT România e departe de MAGNA CUM LAUDAE. Și Europa își recunoaște acest punct slab pentru că abilitățile antreprenoriale se formează în timp și necesită resurse educaționale și competențe complexe dintre care, nu ultimele, comunicarea pozitivă, parteneriatul și relațiile cu mass-media. „Europa are nevoie de mai mulți antreprenori cu abilitățile necesare pentru a putea concura cu succes pe piață. De aceea Consiliul European subliniază necesitatea creării unui climat antreprenorial în general pozitiv și a unor condiții cadru potrivite care să faciliteze și să încurajeze antreprenoriatul și invită astfel statele membre să consolideze măsurile luate în acest sens, inclusiv prin educație și pregătire antreprenorială. Comunicarea și media, precum și industria creativă în general pot juca un rol important în promovarea antreprenoriatului și în încurajarea tinerilor pentru a decide în privința unei cariere de antreprenorat. Mai mult, măsuri pentru îmbunătățirea mediului de afaceri pentru IMM-uri și pentru încurajarea persoanelor, în special a femeilor și tinerilor, pentru a deveni antreprenori, trebuie repunctate explicit în Planurile Naționale de Reformă, precum și în raportări.”

Antreprenoriatul nu se poate forma numai în interiorul instituțiilor de învățământ, el necesită creativitate, inovare, practica și învățare continuă. Pentru a realiza aceste obiective de dezvoltare personală și profesională este nevoie de parteneriat între instituții publice, private și ONG, cu roluri și responsabilități clare în proiecte personalizate pe plan local, național și internațional. La punctul 74 al raportului Președinției CE din 23/24 martie 2006 se stipulează: „Progresul este, de asemenea, necesar în ceea ce privește măsurile pentru tineri, inclusiv implementarea Pactului European pentru Tineri. Consiliul European încurajează Statele Membre să consolideze legăturile dintre politicile în domeniul educației, pregătirii, ocupării forței de muncă, incluziunii sociale și mobilității, astfel încât să dezvolte

strategii intersectoriale efective. Comisia și Statele Membre sunt solicitate să implice tinerii și organizațiile de tineri în implementarea Pactului European pentru Tineri.”

„Finanțarea europeană poate acționa ca un catalizator pentru alte inițiative, așa cum nu ar putea s-o facă finanțarea provenită exclusiv din resurse interne”, se stipulează în cel de-al șaptelea Raport al Comisiei pentru Comerț și Industrie al Camerei Comunelor (iunie 1998).

Dincolo de date statistice, programele europene oferă beneficii pe plan uman care ar putea fi atestate doar de miile de persoane care au fost ajutate să-și găsească un loc de muncă și de firmele care au primit sprijin pentru susținere și dezvoltare.

Dezvoltarea parteneriatelor și construirea de rețele

Prin programele europene de dezvoltare regională s-au realizat parteneriate complexe la toate nivelele, stimulându-se astfel în mod semnificativ capacitatea de planificare locală și regională pentru viitor.

Prin programele regionale, cât și prin inițiativele comunitare ale UE de tipul Interreg, Leader, Urban, IMM etc., Comisia Europeană sponsorizează o gamă de activități pentru construirea unor rețele de parteneri din diferite regiuni și din diferite state membre. Schimbul de experiență din parteneriate le ajută să învețe lecții importante, să multiplice și să disemineze practici și experiențe utile. Uniunea Europeană finanțează în România crearea de parteneriate la nivel regional și local, pentru planificarea și implementarea măsurilor de ocupare și incluziune socială pe piața muncii pentru grupurile vulnerabile, urmărindu-se prevenirea discriminării.

Începând cu 2007, în România intră aproximativ 500 de milioane de euro pe an pentru măsuri active de ocupare, a declarat Valer Bindea, secretar de stat în Ministerul Muncii Solidarității Sociale și Familiei (MMSSF), cu ocazia unei conferințe pe tema parteneriatelor de muncă și incluziune socială.

Iată că bucurându-se de suport din partea statului, având resurse umane competente cu experiență în multiple domenii de activitate, organizațiile neguvernamentale sunt nelipsite din cadrul parteneriatelor. Ele și-au construit rețele pe domenii de activitate, federații în județe și regiuni de dezvoltare și sunt semnatare ale consorțiilor locale/regionale. Rolul lor de facilitatori ai progresului, de promotori și parteneri în proiecte de succes este evidențiat și sprijinit la nivel European.

BIBLIOGRAFIE

- www.infoeuropa.ro
- http://www.coe.int/t/dcr/summit/side_events_EN.asp discursul lui Terry Davis: www.anpcdefp.ro site ANPCDEFP, www.mmssf.ro; www.coe.org, www.fonpc.ro; www.edu.ro, www.fdsc.ro; www.ces.ro

FIRMELE COMPETITIVE, PARTE INTEGRANTĂ A UNIUNII EUROPENE

Asist. univ. **STOICA, Ana-Maria**
Facultatea de Marketing și Afaceri Economice Internaționale, București
Universitatea Spiru Haret

Abstract

Competitive companies as a part of the European Union integration

For a competitive company it is necessary to manufacture exactly the product which market needs, at the right moment and for the right price that customers are willing to accept.

Another key element of a competitive company consists in an essential strategy focused on zero stocks, any extra stocks represent loss of money and, finally, low competitiveness.

Besides zero stocks, another aspect of the company competitiveness is to constantly take into account the market demand anticipation and the level of innovation of a new product.

After the accession to the European Union, more and more companies understand that competitiveness means action. Other development solutions are available; companies should be differentiated based on the way they are using available information, as a resource, weapon, binding element to earn advantages. Companies that reached a certain maturity stage are eager to implement Business War Room – competitiveness through information. We are talking about competitive intelligence or about how we could have information management.

Key-word: *quality, competitiveness, competence, competition, competitive company, competitive intelligence, products, services, zero stocks*

Concurența reprezintă esența progresului, fiind o cale bună de a îmbunătăți performanțele. Ea stimulează în permanență, necesită anumite standarde de calitate, de timp și de preț, susține inovația și perfecționarea, determină creșterea productivității. Dar, concurența, presupune existența pe piață a firmelor care știu și pot să fie competitive, care știu să se adapteze în permanență.

Știm definiția de dicționar a sintagmei „a fi competitiv”, însă nu știm, de fapt, ce presupune acest lucru și cum se face.

De ce este nevoie de Competitivitate?

- pentru a îmbunătăți profitul, piața sau costurile;
- pentru ca produsul vândut pe piață să aducă profit;
- cu cât sunt mai multe produse de succes cu atât sunt profiturile mai mari;
- cu cât sunt mai dese lansările produselor de succes cu atât crește gradul de competitivitate.

Pentru ca firma să fie competitivă trebuie să producă exact produsul de care piața are nevoie, la exact momentul cel mai potrivit, pentru exact prețul pe care clienții sunt dispuși să-l accepte. Produsul este un element esențial al competitivității firmei.

În lupta pentru noi piețe firmele trebuie să scoată în evidență atuurile lor în vederea câștigării de teren în fața competitorilor. Totodată, ele trebuie să-și apere aceste avantaje, cunoscute și recunoscute, prin eforturi constante și, de asemenea, să cunoască și să accepte care sunt punctele tari ale competitorilor lor. Acesta este un mod de a vedea competiția. Un alt mod, dintr-o perspectivă mai amplă, ține cont de realizările obținute într-o structură industrială competitivă care să dea naștere unor firme competitive pe piața internațională. Direcția unei firme este dată de strategia proprie, pe când șansele de reușită sunt date de avantajele competitive.

O firmă are la dispoziție mai multe **modalități** prin care se poate deosebi de competitorii săi și poate beneficia de avantaje pe piața pe care acționează:¹

Portofoliul de produse. Este ansamblul produselor oferite de întreprindere pe piață. Aceasta va încerca să ofere produse cu caracteristici distinctive, pentru a face dificilă comparația de preț cu produsele de substituție. Calitatea, superioritatea tehnologiei, originalitatea formelor, a culorilor, compoziția, ambalajul etc. sunt tot atâtea mijloace prin care firma poate conferi un caracter distinctiv produselor sale.

Raportul calitate-preț. În anumite cazuri, întreprinderea poate scoate pe piață produse cu prețuri avantajoase. Un asemenea atu este legat, în general, de costurile de producție scăzute, obținute grație economiilor pe scară largă, condițiilor bune de negociere cu furnizorii sau echipamentelor de producție performante etc.

Avantajele comerciale oferite. O firmă poate beneficia, de asemenea, de pe urma unei metode de vânzare originală, a unei organizări eficiente a procesului de distribuție, a relațiilor de parteneriat cu furnizorii (trade marketing).

Avantajele tehnologice. O ridicată capacitate de inovare, o aparatură de producție modernă și posibilitatea de integrare rapidă a progreselor tehnologice sunt tot atâtea atuuiri pentru întreprindere.

Avantajele umane și financiare. Un personal bine format profesional și motivat va fi în mod cert mai productiv și mai dinamic. Astfel, rezistența în fața schimbărilor și capacitatea de adaptare la evoluțiile mediului va fi mai mare. Capitalurile considerabile și bunele relații cu mediile financiare facilitează considerabil investițiile și inovațiile.

Din ce în ce mai mulți specialiști, inclusiv din țara noastră, sunt preocupați de dezvoltarea competitivității produselor/serviciilor. Concluzia la care au ajuns este că pentru atingerea acestuia trebuie să acționăm cu competență, energie și convingere asupra factorilor determinanți ai competitivității produsului, după cum urmează²:

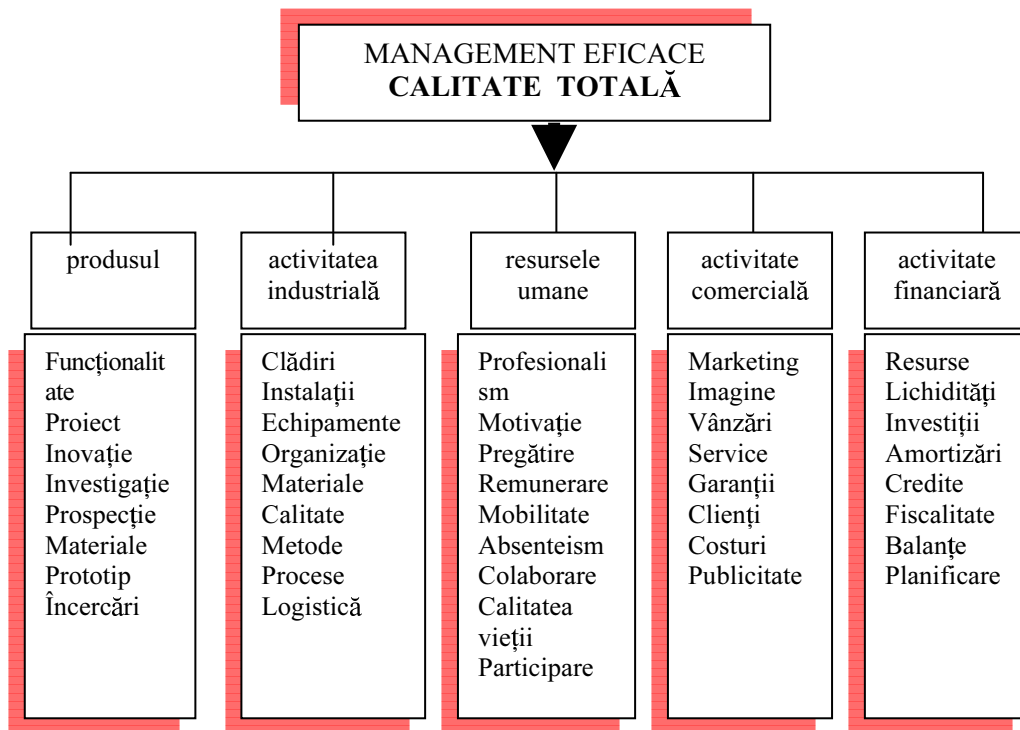
- *factorii tehnici:* caracteristicile tehnice;
- *factorii financiari:* prețul, condițiile de plată;
- *factorii de suport:* serviciile auxiliare („service”-ul) asociate unui produs/serviciu în scopul creșterii valorii sale adăugate (de exemplu: prin instruire, consultanță, furnizare de piese de schimb etc.);
- *factorii de desfacere/vânzare:* condițiile de livrare, termenul de livrare, modalitățile de distribuire etc.

Acești factori ar trebui să fie orientați spre satisfacere într-o măsură cât mai mare a exigențelor, cerințelor și așteptărilor clienților. Evaluarea gradului de competitivitate a

¹ Amerein, P.; Barczyk, D.; Rohard, F., *Manual de marketing strategic și operațional*, Editura Teora, București, 2002.

² www.anfiteatru-economic.ase.ro

fiecăruia dintre domeniile sale de activitate permite firmelor să se poziționeze pe piață și să-și utilizeze punctele tari în chip de elemente motorii ale strategiei alese. Totul, în final, pentru a deveni profitabili. În figura de mai jos se pune accentul pe caracteristicile competitivității unei organizații, astfel:³



(Sursa: Oprean, C-tin, Kifor, C.V., *Managementul calității*, Editura Universității „L. Blaga”, Sibiu, 2002)

Fig. 1. Caracteristicile competitivității unei organizații

Interesul național primordial al țărilor ce doresc integrarea în UE trebuie să fie dezvoltarea unei economii competitive prin calitate, capabilă să facă față tendințelor actuale ale comerțului internațional.

Tocmai de aceea calitatea a devenit un element strategic al managementului global al firmelor, pentru că determină, în gradul cel mai înalt, competitivitatea produselor pe plan intern și internațional. Putem afirma astfel că, prin intermediul calității, clientul poate realiza o reglare a piețelor, alegând acele produse care îi satisfac cel mai bine trebuințele și așteptările.

Plecând de la ideea că printr-o orientare permanentă în „direcția calității” o firmă se poate dezvolta constant, se încearcă argumentarea faptului că pentru a obține „succes” prin „calitate” firma trebuie să fie „competentă”.

³ Oprean, C-tin; Kifor, C.V., *Managementul calității*, Editura Universității „L. Blaga”, Sibiu, 2002.

O „nevoie” poate fi satisfăcută în măsura în care există o anumită „competență” care să asigure satisfacerea respectivei nevoi. În virtutea celor menționate până aici, putem afirma: „calitatea” este strict condiționată de nivelul de „competență”. Considerând calitatea ca măsură a satisfacției obținute, o organizație care satisface în totalitate cerințele și așteptările clienților săi este apreciată ca fiind o organizație „puternic orientată spre calitate”. În acest mod, firma ce are clienții mulțumiți își asigură o constantă dezvoltare. Astfel, pentru a răspunde adecvat solicitărilor și așteptărilor clienților, organizația trebuie să fie „înalt capabilă”⁴.

Competența unei organizații o putem considera ca fiind formată din trei componente (competențe)⁵:

a) **competența tehnică** – totalitatea dotărilor, a infrastructurii, a elementelor materiale de care dispune o organizație la un moment dat (exemple: clădiri, spații de lucru, echipamente de lucru, spații de depozitare, rețeaua de calculatoare, sisteme de gestiune informatică, birouri, dispozitive de măsurare etc.);

b) **competența umană** – numărul și calificarea personalului, necesare pentru a utiliza tehnica conform tehnologiei. Alte componente ale competenței umane sunt climatul organizațional și cultura organizațională, acestea influențând major modul cum este utilizată tehnica conform tehnologiei;

c) **competența tehnologică** – totalitatea normelor, procedurilor, regulilor care condiționează utilizarea tehnicii existente (exemple: norme de utilizare a echipamentelor, proceduri de realizare a unui anumit produs/serviciu, reguli de predare/primire între gestiuni etc.);

Toate cele trei „competențe”, în armonie, determină succesul unei organizații. Cele trei „competențe” se află într-o condiționare strictă.

Astfel, într-o organizație în care se investește în tehnică (spre ex.: achiziția de utilaje performante, introducerea unor programe avansate de gestiune și management etc.) și nu se investește simultan și în creșterea competenței umane (de ex.: personalul este insuficient sau slab calificat etc.), în foarte scurt timp pot apărea probleme majore reflectate în scăderea profitabilității societății (de exemplu: tehnica nu este utilizată la capacitatea dorită; apar neconformități/probleme datorită greșitei utilizări a tehnicii, tehnica se degradează în mod accelerat datorită incompetenței în ceea ce privește utilizarea curentă a acestora etc.).

Un alt secret al unei firme competitive constă într-o politică esențială prin care firma trebuie să tindă către **stocuri zero**. Adică, firma trebuie să fie atât de bine informată, încât să știe în permanență ce nevoi are, astfel încât să nu fie obligată să își țină marfa pe stoc, semifabricatele în fluxul de producție și materia primă în depozite. Ea trebuie să își educe atât furnizorii cât și clienții (mai ales dacă sunt clienți intermediari) în așa fel încât aceștia să se sincronizeze perfect cu termenele stabilite de firma respectivă, de așa natură încât, să respecte termenele de livrare/ridicare, de plată sau standardele calitative și cantitative stabilite. Dacă sunt consumatori finali, trebuie să se știe exact capacitatea de absorbție a pieței pe perioade de timp. Realizând acest lucru, firma va tinde către stocuri zero, reducând la minim pierderile sau cheltuielile inutile. Axioma: stocurile excesive reprezintă bani pierduți și implicit competitivitate redusă.

În România este dificil să vorbim de o politică de afaceri pentru orice subiect, dar mai ales pentru cel legat de stocuri zero. Încă se mai merge pe principiul *eu depind de furnizorii mei, ei îmi aduc marfa, eu o depozitez, o prelucrez și aștept să găsesc clienți*. Complet greșit! Într-o economie competitivă, nu se lucrează așa, ci exact invers, adică pe principiul stocuri zero. Firmele știu să lucreze atât de bine cu furnizorii și cu clienții, astfel

⁴ Oprean, C-tin; Kifor C.V., *Managementul calității*, Editura Universității „L. Blaga”, Sibiu, 2002.

⁵ www.anfiteatru-economic.ase.ro

încât să formeze un ansamblu. Piața este cea care creează presiune, iar firma trebuie să preia această presiune și să o transmită către furnizor. Atunci când va reuși să preia acest fior de informații de pe piață și să îl transmită mai departe către furnizor și aceștia mai departe la rândul lor, acea organizație va deveni competitivă. Exiști pe piață doar dacă aceasta îți dă voie, doar dacă ești capabil să oferi exact produsul cerut de piață, la momentul cerut, la prețul pe care aceasta este dispusă să îl plătească și exact în cantitatea pe care aceasta poate să o „înghită”. Avem nevoie de o mai mare seriozitate în ceea ce privește contractele. Nu mai vorbim că multe firme din România nici nu lucrează cu contracte⁶.

Pe lângă stocuri zero, un alt aspect ce caracterizează sistemul de competitivitate este că în permanență se ia în considerare **anticiparea pieței și gradul de inovație a unui nou produs**. Pentru a lansa pe piață un produs nou, trebuie să știi care sunt cele trei condiții esențiale ale succesului: *un nivel bun al costului, un nivel acceptabil de calitate și perceptibil pentru piață și un timp de reacție extrem de rapid*. Fiecare produs are **un ciclu de viață**, trebuie în permanență să îl conștientizezi, dacă se poate să-l îmbunătățești, să îl inovezi și în final să îl schimbi cu altul nou atunci când piața nu mai este interesată de el. Cu alte cuvinte, ceea ce contează cel mai mult este să anticipezi acest moment de rupere, să ai totul pregătit atunci când observi că ceva nu mai merge, adică un alt produs mai performant. Întârziind lansarea unui nou produs îți vei pierde poziția câștigată pe piață. Cheia succesului este să fii, în primul rând, în competiție cu tine, și apoi cu cei din jur.

O caracteristică comună a tuturor organizațiilor este orientarea totală către satisfacerea nevoilor clientului și încadrarea în bugetele alocate. În măsura în care avem de-a face cu obținerea de avantaje competitive și adăugarea de valoare, asistăm la nașterea unor sisteme informatice care să-ți permită un management adecvat al resurselor urmărind, reducerea costurilor și creșterea calității produselor oferite. Printr-o cooperare strânsă între management, pe de o parte și management și sistemul informatic, pe de altă parte, se poate ajunge la o abordare de tip afacere inteligentă (Business Intelligence), bazată pe trecerea de la simpla prelucrare a datelor la prelucrarea informațiilor și cunoștințelor în timp real (corporate performance management, knowledge management).

Vorbim despre **inteligenta competitivă** sau despre cum putem avea un management al informațiilor. Conceptul de inteligență competitivă este deschis pentru toată lumea care are gândire creativă și o bună capacitate de comunicare, abilitatea de a pune întrebări și de a găsi oamenii potriviți să răspundă la acestea. În România nu există o cultură în acest sens pentru că nu avem școli specializate... și totuși avem nevoie de ea. Nu pentru că așa cere Uniunea Europeană; pentru că în timp vom simți pe pielea noastră ce înseamnă să poți gestiona în mod eficient informația. Pentru că încet, încet au început și la noi să se miște lucrurile. Trebuie să ne diferențiem prin competitivitate.

În acest domeniu, România trebuie să recupereze un handicap de câteva generații. Din păcate, la ora actuală, se vorbește doar de intenție, trecerea de la managementul intenției la managementul capabilităților ar trebui să reprezinte primii pași spre o națiune competitivă.

Motorola este una dintre primele companii care au adoptat acest concept. Ulterior, peste 80% din marile companii au implementat funcția de competitive intelligence. Pe măsură ce organizațiile s-au maturizat, managerii și-au dat seama că nu mai pot face față avalanșei de informații: ei erau cei care o colectau, o verificau, o analizau și tot ei propuneau soluții. Astfel, în companii, „to do” a fost înlocuit cu „to think”, a apărut staff-ul specializat în intelligence și primele portaluri de prelucrare a informației. Inteligența competitivă presupune gestionarea informației, cât și a consecințelor acesteia. Companiile care au ajuns la un anumit nivel de maturitate solicită implementarea Business War Room – competitivitate prin informație. Business War Room este un instrument de management

⁶ www.business-edu.ro

strategic care integrează într-un singur loc patru funcții esențiale din companie (planificare, capabilități, operații și intelligence) și pune la dispoziție un cadru metodologic optimizat pentru formularea strategiilor și deciziilor de afaceri⁷.

Odată cu intrarea în Uniunea Europeană, tot mai multe firme au înțeles că pentru a fi competitiv trebuie să acționeze. Companiile din România nu au resurse suficiente pentru a intra în joc cu Uniunea Europeană. Pentru asta avem soluții de dezvoltare; firmele trebuie să se diferențieze și **prin modul în care utilizează informația**, ca o resursă, ca o armă, ca un catalizator pentru a obține avantaje.

În prezent, piața are nevoie de foarte multe soluții de inteligență competitivă pentru marketing și vânzări. În sensul acesta sunt folosite tehnici de culegere și analiză de informații despre concurenți pentru a putea face profilul acestora. De aceea, există un instrument dedicat inteligenței competitive și anume *portalul de intelligence*, unde pot fi adunate toate informațiile despre competiție, existând astfel un limbaj general în întreaga organizație. Fără îndoială, un astfel de soft gestionează mai bine informația descoperind lucrurile pe care compania nu știe că nu le știe, evitând anumite riscuri. Practic, totul pornește de la zicala *Nu poți să măsoari ce nu poți să vezi*. Putem face managerii și organizațiile să vadă informația într-un alt mod, astfel încât acestea să poată să măsoare, să determine gradul ei de utilitate și să o administreze corespunzător pentru îmbunătățirea performanței în afaceri.

Concluzii

Lucrarea este rodul unei documentări aprofundate, am încercat să răspund la întrebarea – **De ce este nevoie de Competitivitate?**

- pentru a îmbunătăți profitul, piața sau costurile;
- pentru ca produsul vândut pe piață să aducă profit;
- cu cât sunt mai multe produse de succes cu atât sunt profiturile mai mari;
- cu cât sunt mai dese lansările produselor de succes cu atât crește gradul de competitivitate.

Firmele puternice își dezvoltă capacități superioare de gestionare a proceselor economice de bază, prin: realizarea de produse noi, atragerea și păstrarea clienților, managementul stocurilor, relația calitate-competență, ciclul comandă-achitare și servirea clienților. Gestionarea acestor procese de bază înseamnă, practic, crearea unor firme competitive.

Firma trebuie să aibă în vedere analiza costurilor și performanța în cadrul fiecărei activități ce crează valoare și să caute metode de îmbunătățire. De asemenea, trebuie să estimeze costurile și performanța concurenților, pe care să le ia ca reper de evaluare comparativă pentru evaluarea propriilor costuri și niveluri de performanță. În măsura în care poate să execute anumite activități mai bine decât concurenții ei, poate să dobândească un avantaj competitiv⁸.

BIBLIOGRAFIE

- Oprean, C-tin; Kifor, C.V., *Managementul calității*, Editura Universității „Lucian Blaga”, Sibiu, 2002
- Amerein, P.; Barczyk, D.; Rohard, F., *Manual de marketing strategic și operațional*, Editura Teora, București, 2002
- Kotler, Ph., *Managementul marketingului*, ediția a III-a, Editura Teora, București, 2003
- www.kaizen-consulting.ro
- www.anfiteatru-economic.ase.ro
- www.markmedia.ro
- www.softwarepark-galati.ro
- www.business-edu.ro

⁷ www.markmedia.ro

⁸ Kotler, Ph., *Managementul marketingului*, ediția a III-a, Editura Teora, București, 2003.

INSTRUMENTELE STRUCTURALE ALE UNIUNII EUROPENE

Asist. univ. **GEAMĂNU, Marinela**
Facultatea de Finanțe și Bănci, București
Universitatea Spiru Haret

Abstract

The structural instruments of the European Union

The development at the European level has been created around the notion of economic and social cohesion. The structural funds are financial instruments through which the European Union acts to eliminate the economic and social disparities between regions, for the attainment of social and economic cohesion. The main financial instrument used by the European Union to promote the development policies is represented by structural funds, which mean financial contributions from the member states, depending on the economic development stage.

Key-words: *structural instruments, structural funds, cohesion fund, complementary funds*

Instrumentele structurale reprezintă fondurile structurale și fondul de coeziune pe ansamblu.

Fondurile structurale ale U.E. sunt gestionate de către Comisia Europeană și au ca destinație finanțarea măsurilor de ajutor structural la nivel comunitar, în scopul promovării regiunilor cu întâzieri în dezvoltare, reconversia zonelor afectate de declin industrial, combaterea șomajului de lungă durată, inserția profesională a tinerilor sau promovarea dezvoltării rurale. Așa cum este definită de articolul 158 al Tratatului Comunităților Europene, coeziunea este necesară pentru promovarea „dezvoltării armonioase generale” a Comunității și cere o reducere a „disparităților între nivelurile de dezvoltare a diferitelor regiuni și a lipsei de progres a regiunilor defavorizate”, inclusiv pentru zonele rurale. Politica de coeziune economică și socială a Uniunii Europene este, înainte de toate, o politică a solidarității.

Fondurile Structurale și de Coeziune (FSC) sau **Instrumentele Structurale** sunt:

- Fondul European de Dezvoltare Regional (FEDR);
- Fondul Social European (FSE);
- Fondul de Coeziune (FC).

și două **Fonduri Complementare**:

- Fondul European pentru Agricultură și Dezvoltare Rurală; (FEADR);
- Fondul European pentru Pescuit (FEP).

Obiectivele prioritare ale Fondurilor Structurale pentru perioada 2007-2013 sunt următoarele:

1. **Convergența:** promovează dezvoltarea și ajustările structurale ale regiunilor care înregistrează întâzieri în dezvoltare.

2. **Competitivitatea regională și ocuparea forței de muncă:** sprijină regiunile care nu sunt eligibile pentru obiectivul Convergența.

3. **Cooperarea teritorială europeană:** se referă la sprijinirea regiunilor, județelor și zonelor transnaționale.

Obiectivele și instrumentele structurale pentru 2007-2013

Instrumente	Obiective	Priorități	Cota maximă de finanțare de la UE
F.E.D.R.	– Convergența – Competitivitate regională și ocuparea forței de muncă – Cooperare teritorială europeană	– Accent pe Strategia Lisabona – Infrastructura – Investiții – IMM-uri – Cercetare și Dezvoltare	85%
F.S.E.	– Convergența – Competitivitate regională și ocuparea forței de muncă	– Accent pe Strategia Lisabona – Training – Ocupare – Eficiență administrativă	85%
F.C.	– Convergența	– Infrastructura de mediu și transport – Energie – Transport urban – Transport în afară	85%

1. Fondul European de Dezvoltare Regională (European Regional Development Fund – ERDF) – FEDR

Fondul European de Dezvoltare Regională – FEDR – a fost înființat în 1975 și are cea mai mare pondere în cadrul fondurilor structurale. FEDR, potrivit articolului 160 al Uniunii Europene, are drept scop de a „reduce principalele dezechilibre regionale din cadrul Comunității prin diminuarea diferențelor între nivelele de dezvoltare dintre diferite regiuni și a măsurii în care regiunile și insulele cele mai puțin favorizate, inclusiv zonele rurale, întârzie în dezvoltare”.

Obiectivele FEDR sunt, în principal, promovarea dezvoltării regiunilor a căror dezvoltare este precară și susținerea reconversiei economice, redezvoltarea și dezvoltarea zonelor cu probleme structurale, inclusiv regiunile industriale în declin, zonele urbane în dificultate, zonele aflate în criză, precum și zonele dependente de pescuit sau de servicii.

FEDR va contribui, prin finanțare, la:

- 1) investiții productive;
- 2) infrastructură;
- 3) alte inițiative de dezvoltare;
- 4) asistență tehnică.

Ce **nu** finanțează FEDR:

- TVA;
- dobânda la credite;

- achiziția de terenuri cu o valoare ce depășește 10% din totalul cheltuielilor eligibile pentru proiectul respectiv;
- construcția de locuințe;
- dezafectarea centralelor nucleare.

2. Fondul Social European (European Social Fund – ESF) – FSE

Fondul Social European (FSE), înființat prin Tratatul de la Roma în anul 1958, reprezintă principalul instrument financiar al politicii sociale europene și este unul din fondurile structurale ale politicii regionale. În particular, FSE constituie instrumentul de implementare a *Strategiei europene de ocupare* și finanțează trei tipuri de acțiuni: *formarea profesională, reconversia profesională și măsuri ce duc la crearea de locuri de muncă*. Tipurile de măsuri astfel finanțate au în vedere (conf. reglementării Parlamentului European și Consiliului nr. 1784 /1999):

- reintegrarea profesională a șomerilor pe termen lung;
- integrarea profesională a șomerilor tineri;
- integrarea profesională a persoanelor excluse de pe piața muncii;
- promovarea egalității de șanse în accesul la piața muncii;
- acțiuni specifice de îmbunătățire a accesului femeilor la piața muncii;
- îmbunătățirea sistemelor de educație și formare;
- concentrarea de potențial uman în domeniile cercetării și dezvoltării.

Ce **nu** finanțează FSE:

- TVA;
- dobânzi la credite;
- achiziționarea de infrastructură;
- bunuri mobile depreciable;
- bunuri imobile și terenuri.

3. Fondul de Coeziune (Cohesional Fund – CF) – FC

Fondul de Coeziune a fost înființat în anul 1990 pentru a sprijini Spania, Portugalia, Irlanda și Grecia, care din punct de vedere economic se situează la un nivel inferior comparativ cu celelalte state membre.

Spre deosebire de Fondurile Structurale prezentate mai sus, Fondul de Coeziune nu co-finanțează programe, ci furnizează finanțare directă pentru proiecte individuale, care sunt clar identificate de la început.

Fondul de Coeziune este instrumentul financiar care sprijină investițiile în domeniul infrastructurii de transport, energiei și mediului. Fondul de Coeziune ajută la alinierea normelor europene în aceste domenii.

Din sfera activităților eligibile nu vor face parte dobânzile la credite, achiziționarea de terenuri într-un cuantum mai mare de 10% din cheltuiala totală eligibilă pentru activitatea respectivă, construcții de locuințe, dezactivarea stațiilor de energie nucleară, TVA recuperabil.

4. Fondul European pentru Agricultură și Dezvoltare Rurală – FEADR

Fondul European pentru Agricultură și Dezvoltare Rurală înființat în 1958 este corespondentul Fondului SAPARD și are ca obiective susținerea pieței produselor agricole și promovarea restructurării agriculturii comunitare.

Fondul European pentru Agricultură și Dezvoltare Rurală urmărește patru axe de dezvoltare:

- **Axa 1:** Creșterea competitivității sectoarelor agricol și forestier.
- **Axa 2:** Îmbunătățirea mediului și a peisajului natural.
- **Axa 3:** Îmbunătățirea calității vieții în spațiul rural și încurajarea diversificării economiei rurale.
- **Axa 4:** Leader.

5. Fondul European pentru Pescuit – FEP

Fondul European pentru Pescuit (FEP) înființat în 1993 este acțiunea financiară complementară destinată politicii comunitare din domeniul pescuitului, care sprijină măsuri pentru creșterea competitivității sectorului piscicol.

Acțiunile care vor fi finanțate prin FEP sunt:

- a) ajustări ale efortului în sectorul pescuitului;
- b) modernizarea flotei;
- c) dezvoltarea de ferme de pescuit;
- d) protecția zonelor maritime;
- e) facilități în porturile de pescuit;
- f) procesarea și marketingul produselor de pește;
- g) promovarea produselor.

Fondurile Structurale și Fondul de Coeziune sunt principalele instrumente ale Uniunii Europene destinate promovării coeziunii economice și sociale. Statele membre au ca primă responsabilitate dezvoltarea zonelor aflate în dificultate, pe care Uniunea le ajută să ajungă la rezultate mai optime.

BIBLIOGRAFIE

- ABC-ul Fondurilor Structurale și de Coeziune
- Fondurile Structurale și de Coeziune ale Uniunii Europene 2007-2013, Ministerul Finanțelor Publice – Autoritatea de Management pentru Cadrul de Sprijin Comunitar – AMCS
- www.cofinantare.ro
- www.euractiv.ro
- www.europa.eu.int
- www.finantare.ro
- www.fonduri-structurale.ro
- www.hotnews.ro
- www.infoeuropa.ro
- www.mfinante.ro

DILEME PRIVIND NECESITATEA UNEI PIETE A FORȚEI DE MUNCĂ EUROPENE MAI FLEXIBILE

Lector univ. drd. UȚĂ, Cristian
Facultatea de Management Financiar-Contabil, București
Universitatea Spiru Haret

Abstract

Questioning the need for a more flexible European labor market

The 1997 Luxembourg Jobs Summit launched the idea of a European Employment strategy. The strategy had three objectives: achieving full employment, increasing productivity and quality at work and promoting cohesion. For a decade or more unfavorable comparisons have been made between the United States and the European economies in their ability to generate employment and lower unemployment rates. Not all economists are convinced that labor rigidities are the cause of high unemployment in some EU member states. Governments trying to implement fundamental labor market reforms are often confronted with extensive resistance from unions and citizens. There is a need to encourage flexibility in learning during and between initial education and work-related continuous vocational.

Key-words: *work identities, labor market flexibility, continuous learning, creating jobs, employment*

Summitul de la Luxemburg din 1997, axat pe problemele locurilor de muncă, a lansat ideea unei Strategii Europene de Ocupare. Această strategie avea 3 obiective: realizarea unei ocupări depline, creșterea productivității și a calității muncii și promovarea coeziunii.

Ca răspuns la dubla provocare a globalizării și a schimbărilor demografice (îmbătrânirea populației), Consiliul European (întâi la Lisbona și apoi la Salonic) a stabilit obiective ambițioase în privința ocupării forței de muncă:

- o rată de ocupare de 70% în 2010 (67% în 2005);
- o rată de ocupare a femeilor de 60% în 2010 (57% în 2005);
- o rată de ocupare a persoanele vârstnice (peste 55 ani) de 50% în 2010.

Când a devenit evident că UE nu va reuși să atingă aceste obiective, Comisia Europeană a decis înființarea unui comitet la nivel înalt (prezidat de fostul premier olandez Wim Kok) care să examineze această provocare. Raportul Kok, publicat în noiembrie 2004, a inspirat comisia să reorienteze Strategia de la Lisabona spre creștere economică și spre locurile de muncă.

Raportul Kok asupra politicii ocupaționale subliniază nevoia de mai multă flexibilitate pe piața muncii, concomitent cu asigurarea pentru muncitori a unor nivele de securitate potrivite. Conform acestui raport, flexibilitatea nu este doar în favoarea angajatorilor, ci și a angajaților deoarece ei pot combina cu mai multă ușurință munca cu îngrijirea sănătății, educația sau petrecerea timpului liber.

Raportul îndemna statele membre și partenerii sociali:

- să revizuiască și să regleze nivelul de flexibilitate în contractele standard (termenii și condițiile contractului, organizarea muncii și a timpului de lucru, mobilitatea muncitorilor și mecanismele de stabilire a salariilor);
- să introducă alte forme de contracte potrivite pentru satisfacerea nevoile angajatorilor și angajaților;
- să înlăture obstacolele din calea agențiilor care angajează temporar forța de muncă, în special discrepanțele legislative dintre statele membre;
- să promoveze folosirea tehnologiilor informației și comunicațiilor și a orarelor mai flexibile ca instrumente de modernizare a firmelor;
- să mărească atracția spre ocupare parțială;
- să adapteze sistemele de protecție socială, astfel încât să susțină mobilitatea muncitorilor.

Dar, în același timp, raportul avertiza în legătură cu crearea unei piețe a muncii duale, alcătuită din *insiders* – beneficiarii unor nivele ridicate de protecție a muncii și *outsiders* – care au o protecție mai scăzută. Noile forme de securitate nu ar trebuie să se axeze pe păstrarea muncitorilor pe același loc de muncă toată viața, ci pe abilitatea persoanelor de a progresa pe piața muncii (salarii decente, acces la cunoștințe noi, condiții de muncă bune, protecție împotriva discriminărilor de tot felul, suport financiar în cazul pierderii locului de muncă, posibilitatea de a transfera drepturile sociale când își schimbă locul de muncă).

Una dintre provocările cu care se confruntă piața forței de muncă din UE o reprezintă consecința aderării a încă 10 state membre în 2004. Potrivit unui studiu recent realizat de Daniel Vaughan-Whitehead, noile state membre au adus inovații legate de acordurile de muncă (contracte temporare, munca *part time*). Acest stil „american” de a încheia acorduri de muncă amenință regulile tradiționale ale statelor membre de încheiere a acordurilor de muncă.

De fiecare dată când sunt făcute sugestii pentru o creștere economică mai rapidă în Europa de Vest se ajunge inevitabil la ideea că acest lucru ar fi posibil doar dacă sunt realizate îmbunătățiri de partea ofertei. Înseamnă acest lucru că piața forței de muncă reprezintă un impediment pentru creșterea economică din vestul Europei? Este rigiditatea pieței forței de muncă europene o problemă reală?

Pesimismul privind creșterea economică în Europa este, în primul rând, bazat pe lipsa de flexibilitate a pieței forței de muncă europene. În ultimii ani, au fost realizate comparații nefavorabile între economia din Statele Unite ale Americii și cea din țările membre ale Uniunii Europene în ceea ce privește capacitatea de a crea noi locuri de muncă și de a reduce rata șomajului: în SUA rata medie a șomajului a fost de doar 4% în 2000, scăzând de la 7,4% în 1992. În Europa, șomajul a fost de aproape două ori mai ridicat, înregistrând 7,4% în 2002, cu toate că în 1994 a fost de 10,5%. Ocuparea forței de muncă a crescut cu 15% în perioada 1991-2000, în America. În aceeași perioadă, a avut loc o creștere redusă în Europa, doar de 5,25 %.

Explicația obișnuită pentru aceste diferențe este aceea că piața forței de muncă din Statele Unite este mult mai „flexibilă” decât cea din Europa. În SUA, posibilitatea de a angaja sau de a concedia pe cineva nu este îngrădită de prea multe reguli, în timp ce în Europa, protecția socială și o serie de instituții ale pieței muncii creează rigidități și rezistență la ajustările cerute de forțele pieței și de modificările din economie. În Europa, câștigurile de productivitate sunt rapid transformate în salarii mai ridicate pentru cei care au deja locuri de muncă profitabile și nu se regăsesc în investiții, profituri sau locuri de muncă pentru șomeri. Potrivit acestui punct de vedere, împărțit de majoritatea instituțiilor

economice internaționale, problema în Europa nu este una de politică macroeconomică, ci de rigiditate în ofertă, în special pe piața muncii.

Nu toți economiștii sunt convinși că rigiditatea forței de muncă este cauza unui șomaj ridicat în unele țări membre ale UE. David R. Howell¹ și colegii săi de la *Centrul de Analiză a Politicilor Economice Schwartz* au publicat câteva rapoarte și studii statistice care indicau că nu rigiditatea instituțiilor pieței muncii este principala cauză pentru un șomaj ridicat. Într-o lucrare publicată în octombrie 2005, Howell afirma că „nu reformele pe piața forței de muncă sunt răspunsul”. În opinia sa, interacțiunea dintre politicile macroeconomice și industriale cu tendințele demografice și de ocupare sectorială pe termen lung explică mult mai bine diferențele de performanță între țările membre ale UE în ceea ce privește politicile ocupaționale.

„Deși această poveste despre diferențele dintre SUA și Europa este repetată la nesfârșit – spune Paul Rayment, secretar executiv adjunct al Comisiei economice a Națiunilor Unite pentru Europa – ea este falsă, deoarece se pare că sunt fapte cheie care o contrazic”.

În primul rând, este greșit să tratăm Europa Occidentală ca pe un tot omogen. Performanțele pieței muncii variază considerabil și există unele economii mai mici (Danemarca, Finlanda, Irlanda, Țările de Jos, Portugalia), care s-au descurcat chiar mai bine decât SUA în a doua jumătate a anilor '90. Într-adevăr, aceste economii au depășit performanțele înregistrate de „noua economie” a Statelor Unite ale Americii în ceea ce privește productivitatea muncii și creșterea productivității multifactoriale în sectorul de afaceri.

În al doilea rând, instituțiile pieței forței de muncă sunt foarte eterogene (inclusiv în țările menționate mai sus). Deși unele dintre aceste acorduri sunt asociate cu niveluri ridicate de șomaj (de exemplu, gradul ridicat de sindicalizare sau plata unor indemnizații de șomaj pe termen nedeterminat), multe dintre instituțiile învinovățite de nivelul ridicat al șomajului, fie au efecte negative neglijabile, fie chiar, în unele cazuri, au efecte pozitive.

În al treilea rând, există puține dovezi că în Europa productivitatea ridicată s-a transferat în cea mai mare parte în niveluri mai ridicate ale salariilor. În realitate, salariile atât din Europa cât și din SUA au rămas în urma creșterii productivității în anii '90.

Creșterea economică pare să fie mai mult o problemă de politică investițională decât produs al muncii. De ce scăderea ponderii salariilor este asociată cu creșterea ocupării forței de muncă și reducerea șomajului în Statele Unite ale Americii și doar cu îmbunătățiri minore ale situației în Europa?

O explicație plauzibilă este aceea că politica macroeconomică în Statele Unite a asigurat un mediu mult mai propice dezvoltării cererii interne și, în special, a investițiilor în capital fix. Speranțele în ceea ce privește dezvoltarea au creat un cerc virtuos al creșterii investițiilor și al productivității și, în consecință, a creșterii salariilor reale, profitului și al numărului locurilor de muncă. O parte din câștigul în productivitate a fost distribuit către consumatori prin reducerile de preț (sau printr-o creștere mai redusă a acestora decât s-ar fi convenit).

În Europa Occidentală în schimb, o mare parte din anii '90 au fost marcați de politici macroeconomice restrictive: politica fiscală era strictă deoarece viitoarele membre ale zonei *euro* încercau să îndeplinească criteriile de convergență de la Maastricht, iar ratele dobânzii pe termen lung erau ridicate, ele scăzând sub cele din SUA abia în 1997. Investițiile în

¹ Howell, David R., *Fighting Unemployment: Why Labor Market 'Reforms' Are Not the Answer*, „Schwartz Center for Economic Policy Analysis at The New School”, 2005.

Europa au fost mai reduse în comparație cu cele din Statele Unite și s-au concentrat mai mult pe optimizarea celor existente decât pe extinderea capacităților de producție (creatoare de noi locuri de muncă). Câștigurile provenite de pe urma creșterii productivității în Europa de Vest, care în termenii PIB/locuitor nu sunt foarte diferite de cele din Statele Unite (13-14 % între 1991 și 1999), au mers fie către profituri (reținute de întreprinderi sau distribuite acționarilor) ori către consumatori sub forma reducerii prețurilor.

Natura „defensivă” a celor mai multe dintre investițiile europene în anii '90 este de înțeles ținând cont de așteptările nesatisfăcute din primii ani – când se preconiza ca programul pieței unice să aducă o creștere anuală de 3% în următorii 10 ani – și nesiguranța continuă că o creștere prea rapidă ar putea fi stopată de o îngrijorare excesivă în legătură cu fluctuațiile prea rapide pe termen scurt ale ratei inflației. O diferență esențială dintre Europa și Statele Unite a constituit-o rata mai ridicată a creșterii cererii interne în Statele Unite și încrederea că Rezerva Federală nu va duce la o oprire prematură a acesteia.

Flexibilitatea economică este, de asemenea, o problemă de investiție. Nevoia de creștere a „flexibilității” și de schimbare structurală este prezentată deseori, atât în Europa de Est cât și în cea de Vest, ca o problemă instituțională sau comportamentală care trebuie rezolvată ca o pre-condiție pentru rate mai rapide, dezvoltare și locuri de muncă. Dar această abordare ignoră trei puncte importante.

Primul punct este acela că pentru o economie flexibilă și o rată ridicată a schimbărilor structurale este crucială o rată ridicată a investițiilor. În orice moment, structura producției și numărul locurilor de muncă sunt determinate de stocul de capital; drept urmare rata schimbărilor structurale depinde de o rată a investiției fixe în noi echipamente suficient de mare pentru ca muncitorii disponibilizați din industriile aflate în declin să poată să se angajeze în noi sectoare și să creeze locuri de muncă pentru nou intrații pe piața muncii. Într-o economie deschisă, globală, va exista întotdeauna o presiune asupra industriilor tradiționale să reducă numărul muncitorilor; dar fără investiții în noi activități va exista o creștere a șomajului (un exemplu de schimbare structurală pasivă sau negativă).

În al doilea rând, deplasarea forței de muncă către noi locuri de muncă va depinde și de calificări (capital uman) celor care sunt forțați să se mute sau să intre pe piața muncii pentru prima oară. Nivelul scăzut al educației este recunoscut ca fiind una dintre cele mai semnificative trăsături ale pieței muncii europene, dar aceasta este mai mult o greșeală a politicilor guvernamentale de rigiditate a pieței. Recunoașterea lipsei de personal calificat în domeniul tehnologiei informației împreună cu o rată a șomajului de 16,4% în rândul tinerilor sub 25 de ani pun în evidență deficiențele în sistemul educațional european.

În al treilea rând, dezvoltarea economică exprimată de nivelurile în creștere a PIB/locuitor este o condiție semnificativă a diminuării inflexibilității cauzate de modelele comportamentale tradiționale. În perioadele de reducere a creșterii economice și de accentuare a nesiguranței se spune că atașamentul față de practicile existente este cel mai puternic – calificat de politicieni drept *rigiditate* –, este văzut de cei care se tem să-și piardă slujbele ca singura lor șansă de a-și asigura securitatea socială.

Crearea unui mediu de muncă mai civilizată. Ratele ridicate ale șomajului înclină balanța puterii în favoare angajatorilor (corporații și acționari), iar acest lucru afectează nu numai veniturile, ci și condițiile de lucru și modul de viață al majorității oamenilor. Atât rapoartele științifice cât și experiența de zi cu zi relevă creșterea numărului de ore de muncă, creșterea nivelului de stres, o deteriorare a calității vieții de familie și timpului liber, precum și alți factori ce reduc bunăstarea oamenilor, acestea fiind un rezultat ale unei

liberalizări economice din ce în ce mai accentuate începând cu anii '90. Majoritatea acestor schimbări au fost făcute sub impresia ratelor ridicate ale șomajului din anii '80 și datorită creșterii gradului de nesiguranță al celor ce muncesc.

Răspândirea culturii unui management mai agresiv în Europa nu a condus la performanțe economice mai bune decât în perioada de dinainte de 1973, deși a adus dividende substanțiale acționarilor și salarii foarte mari liderilor companiilor și agenților intermediarilor financiare. În același timp, multe dintre programele și legile sociale introduse de autorități în anii '90 erau de fapt un răspuns față de creșterea șomajului și o încercare de a compensa diminuarea puterii de influență a forței de muncă. Oricum, efectele lor sunt limitate atunci când angajații se tem pentru locurile de muncă, deoarece perspectiva de a se reangaja este destul de sumbră. „Cea mai bună metodă de a spori influența angajaților este de a determina firmele să concureze pentru serviciile lor chiar și în lipsa ocupării depline” afirmă același Paul Rayment; „...patronii vor opune rezistență sau vor evita să facă concesii în privința flexibilității programului de lucru, asigurării sprijinului pentru mamele angajate, asigurării condițiilor de lucru, creării un mediu de lucru mai civilizat. În asemenea condiții, angajații ar putea acționa eficient pentru îmbunătățirea condițiilor de lucru, fără a mai fi nevoie de un ajutor substanțial legislativ și financiar din partea statului. Piețele muncii înalt competitive ar putea să ducă la creșterea investițiilor fixe și să contribuie la pregătirea nu numai a personalului existent, ci și a tinerilor șomeri.”²

Identități profesionale în Europa. În același context și angajații din Europa au început să ceară o flexibilizare și o mobilitate sporită la locul de muncă. Ei sunt provocați să se adapteze la schimbările continue precum progresul tehnic, dezvoltarea economiilor globalizate și restructurările organizaționale.

Pentru a se adapta la aceste schimbări este nevoie de atitudini specifice de muncă și învățare care să stimuleze individul să se angajeze în procesele de muncă în scopul de a-și asigura integrarea cu succes pe piața muncii. Identitățile profesionale pot juca un rol decisiv în acest proces deoarece ajută angajații să-și definească obiectivele profesionale și să dezvolte atașamentul și dăruirea față de locul de muncă.

Analizând influențele acestui proces asupra conceptului de muncă și a orientărilor în carieră, *identitățile profesionale* au fost concepute ca forme de identificare pe care indivizii le dezvoltă prin ocupația lor.³ Cercetările confirmă existența unei puternice legături între formele de identificare a angajaților cu munca lor și cu loialitatea, performanțele, motivațiile și calitatea muncii.

Au fost identificate trei moduri dominante ale „acțiunii strategice” întreprinse de angajați pentru a-și forma identitățile profesionale:

1. Peste tot există angajați înclinați spre formarea unor tipuri de identități ocupaționale clasice caracterizate printr-un grad ridicat de identificare fie cu ocupația lor, fie cu angajatorul, fie cu rezultatul activității zilnice. Pentru acest grup de angajați, schimbările de la locul de muncă reprezintă o mare provocare, în special pentru cei care nu dispun de mijloacele necesare adaptării la noile cerințe. În acest caz, angajații dezvoltă o strategie de „retragere” încercând să-și păstreze statutul deja dobândit și profilul muncii. Acest grup de angajați rezistă în fața presiunilor pentru o mai mare flexibilitate cu o

² Rayment, Paul, *Recent economic developments and the short-run outlook in the ECE region*, United Nations Economic Commission for Europe, Geneva, 2001, p. 7.

³ Gabriele, Laske (coord.), *Vocational Identity, Flexibility and Mobility in the European Labour Market (FAME)*, ITB Working Paper Series No. 27, Bremen, University of Bremen, 2001.

înclinație aproape absentă spre dezvoltarea de noi aptitudini, schimbarea profesiei, a locului de muncă sau a angajatorului.

2. La cealaltă extremă există angajați foarte dinamici, activi, cu identități profesionale flexibile și temporare, care sunt în stare să anticipeze nevoia de ajustare continuă și schimbare la locul de muncă. Aceștia sunt foarte flexibili și mobili, combinând adeseori aptitudinile tehnice și cele sociale necesare. Acest grup este caracterizat prin folosirea flexibilității și a mobilității ca instrumente de dezvoltare a carierelor. Identitatea lor profesională este foarte individualizată, bazată în primul rând pe aptitudinile personale, capacitatea de învățare continuă și o atitudine de muncă orientată pe proiect. Identitățile profesionale flexibile și temporare sunt găsite printre cei cu cea mai înaltă calificare, dar și printre cei cu cea mai joasă calificare, care aveau contracte temporare, pe termen scurt de muncă.

3. Între aceste două extreme există o multitudine de forme variate de identități profesionale care pot fi caracterizate drept diferite tipuri de strategii de *ajustare, redefinire sau de graniță*. Acestea reprezintă forme de adaptare condiționată – individul poate rămâne cu aceeași profesie și/sau la același angajator, dar realizează că acest lucru reprezintă mai degrabă un compromis și nu o situație ideală. De regulă, factorii exteriori slujbei (obligații familiale, relații personale, atașamentul față de o locație particulară) sunt cei care „țin” angajatul pe loc. Individul poate încerca în continuare să satisfacă așteptările (ale angajatorului, ale colegilor, ale clienților) în ceea ce privește modul de desfășurare a activității, dar, de regulă, manifestă o anumită rețineră față de slujbă sau angajator. Totuși, angajatul poate rămâne la același loc de muncă pentru o perioadă îndelungată, dar se pot muta dacă circumstanțele care îi „țineau” pe loc se schimbă.

Relația de serviciu angajator-angajat se bazează din ce în ce mai mult pe conceptul de „consumator-furnizor”, care consideră că angajatul este mai degrabă un antreprenor care își vinde serviciile, competențele și aptitudinile la cerere. Acest model presupune un nivel ridicat de flexibilitate, învățare continuă, capacitate de management al riscului, abilitatea de a contura în mod activ identitatea, orientarea profesională.

Această nouă formă a relației angajator-angajat are anumite implicații:

- Promovează și susține un trend general în ceea ce privește „individualizarea” identităților profesionale și îndepărtarea de formele colective, clasice, de identități legate de muncă. Aceasta face negocierile colective dintre angajatori și angajați mai dificile. În schimb strategiile de negociere colectivă sunt înlocuite de negocieri individuale pentru rezolvarea situațiilor tensionate sau conflictuale legate de muncă.

- Pentru angajator, se transferă responsabilitățile pentru training-ul, învățarea și dezvoltarea profesională de la firmă către individ.

- Pentru angajat, un „antreprenor” activ, policalificat, această atitudine dă naștere unor identități profesionale multidimensionale, complexe și flexibile care se pot adapta unui mediu schimbător. Stabilitatea și continuitatea care înainte erau obținute ca urmare, de exemplu, a unor contracte permanente de muncă și loialității față de o companie, trebuie, din ce în ce mai mult, să fie activ construite chiar de către angajat.

Oricum, nu toți angajații și muncitorii posedă resursele personale să fac față nevoii de ajustări flexibile în ceea ce privește slujba lor, a calificărilor și a orientării profesionale. De exemplu, presiunea ridicată pentru flexibilizarea programului de lucru și mobilitate orizontală care implică schimbarea sarcinilor la locul de muncă sau a locului de muncă, deseori conduce la stres și la lipsa controlului asupra performanțelor muncii. Aceasta poate fi observată în special în cadrul ocupațiilor și organizațiilor unde cerințele de flexibilitate și mobilitate sunt ridicate, cum ar fi sectorul tehnologiilor informației.

Există, de asemenea, pericolul segmentării forței de muncă prin excluderea unui număr important de oameni care nu pot sau nu au mijloacele necesare să devină tipul antreprenorial de angajat, datorită lipsei calificărilor sau deprinderilor potrivite; ei pot proveni dintr-un mediu socio-economic dezavantajat; s-ar putea să nu fie foarte flexibili în general sau preferă să opteze pentru o abordare clasică a muncii.

Trebuie remarcat că numărul angajaților din Europa care nu sunt de tip „antreprenorial” este mare și deci posibilitatea de a se afla în dezavantaj este ridicată. Acest lucru are implicații în costurile sociale care ar trebui suportate de guvern și alte organizații. Mărimea acestor costuri depinde de gradul în care muncitorii și angajații sunt înzestrați să facă față cerințelor de flexibilitate și mobilitate.

Politici comunitare și naționale posibile. Cei mai mulți angajați, în special cei cu pregătire medie și în vârstă de peste 35 ani, trebuie ajutați în mod activ să facă față unui mediul profesional în continuă schimbare, evitându-se astfel situația unei strategii pasive, „de retragere”, care, în final, ar conduce către excluderea lor de pe piața muncii. Socializarea și învățarea legate de slujbă pot juca un rol decisiv în pregătirea angajaților pentru a face față unor asemenea provocări.

Este necesar, de asemenea, să fie încurajată flexibilitatea în învățare atât în timpul pregătirii inițiale cât și în timpul pregătirii vocaționale continue prin:

- prin promovarea unei „flexibilități curriculare” care să asigure un echilibru între cunoștințele specifice și cele generale;
- recunoașterea pregătirii informale care să permită accesul voluntar la o pregătire superioară, promovări și deplasare profesională pe orizontală;
- elaborarea unei „liste a competențelor” care să poată fi folosită drept instrument orientativ de către angajați și care să le permită acestora să devină proprii agenți ai dezvoltării socioprofesionale.

Trebuie dezvoltate programe sociovocaționale, mai active și mai cuprinzătoare, de integrare și reintegrare, bazate pe o abordare individuală și continuă.

În același sens se resimte și nevoia încurajării învățării continue atât autoimpuse cât și direcționate, precum și a urmăririi efectivității realizării competențelor în cazul perfecționării socioprofesionale autonome.

BIBLIOGRAFIE

- Howell, David R., *Fighting Unemployment: Why Labor Market 'Reforms' Are Not the Answer*, „Schwartz Center for Economic Policy Analysis at The New School”, 2005
- Laske, Gabriele (coord.), *Vocational Identity, Flexibility and Mobility in the European Labour Market (FAME)*, ITB Working Paper Series No. 27, Bremen, University of Bremen, 2001
- Rayment, Paul, *Recent Economic Developments and the Short-Run Outlook in the ECE Region*, United Nations Economic Commission for Europe, Geneva, 2001
- *** Rezoluția Parlamentului European *Modernising Labour Law to Meet the Challenges of the 21st century*: <http://www.europarl.europa.eu>
- *** European Commission, *Jobs, Jobs, Jobs Creating More Employment in Europe*, Report of the Employment Taskforce chaired by Wim Kok, November 2003, http://ec.europa.eu/employment_social/employment_strategy

V. MANAGEMENT

UNELE EXIGENȚE PRIVIND ÎNTOCMIREA DOCUMENTAȚIEI REFERITOARE LA PLANUL OPERAȚIONAL ȘI DE MANAGEMENT PENTRU OBTINEREA DE CĂTRE IMM-URI DE FINANȚĂRI BANCARE SAU DIN FONDURI EUROPENE

Prof. univ. dr. NICA, Dumitru
Facultatea de Management Financiar-Contabil, București
Universitatea Spiru Haret

Abstract

A few requirements on the elaboration of the documentation related to the operational and management plan to obtain by the SMEs of bank financing or European funds

The paper presents the general aspects concerning business management, structure of operational plan in a business, fundamental objective in the frame business, owner of business and their responsibility, small firm, problem and their risk

Key-words: *communication, business management, operational plan, business, financing*

În reușita obținerii unei finanțări pentru afaceri, planul operațional și managementul au unul dintre cele mai importante roluri indiferent dacă este vorba de o afacere nouă sau de una veche, care trebuie extinsă sau redirecționată, de o finanțare externă bancară sau din fonduri naționale sau europene. Această necesitate de a utiliza corespunzător un plan operațional și de a implementa adecvat funcția managerială la nivelul unei firme românești este cu atât mai stringentă cu cât România a intrat în Uniunea Europeană, iar firmele sale trebuie să facă față concurenței acerbe de pe această piață.

1. Unele cerințe privind structura planului operațional din documentația pentru obținerea unei finanțări externe

Planul operațional necesar în documentația pentru o finanțare externă reliefează modul de transpunere în practică a strategiei construite într-o afacere pentru a obține o astfel de finanțare, pe lângă sursele proprii de finanțare. Structura acestui capitol din documentația necesară obținerii finanțării depinde foarte mult de natura afacerii și de modul în care sunt tratate celelalte capitole ale documentației de finanțare sau planului de afaceri.

Finanțarea se solicită, de regulă, pentru un proiect de investiții. Alături de un grafic de realizare și implementare a investiției, este necesar să se arate că au fost avute în vedere principalele aspecte ale afacerii și că se dispune de soluțiile de rezolvare a problemelor ce pot interveni. Un plan operațional va cuprinde, în viziunea unor specialiști în domeniu, următoarele elemente: 1) forța de vânzare; 2) producția; 3) personalul; 4) protecția împotriva riscurilor. [1]

Forța de vânzare va fi examinată cu mare atenție de către creditorii/investitori. Ei vor să vadă modul în care întreprinzătorul își abordează vânzările și cum, prin organizarea

acestui domeniu, este apt să răspundă la multiple întrebări din domeniu. Dintre acestea menționăm câteva: Ce metode de vânzare vor fi utilizate? Ce *target*-uri s-au fixat pentru fiecare metodă de vânzare sau pentru fiecare component al echipei de vânzări? Ce mijloace de promovare a vânzărilor se vor utiliza (fluturași, cataloage etc.)? Ce stimulente vor fi utilizate pentru echipa de vânzări? Cum se vor trata reclamațiile clienților nemulțumiți?

Producția trebuie să stea în atenția întreprinzătorului, mai ales că el trebuie să demonstreze și să probeze în fața finanțatorului că este capabil să organizeze acest important domeniu al afacerii. În cazul în care nu s-au tratat în alte secțiuni, în această parte a documentației se vor avea în vedere întrebări de genul: Care va fi calea de obținere a produsului oferit (achiziție subansamble și montare, achiziție în stare finală, producție efectivă)? Care va fi fluxul de producție (descrierea pe scurt a acestuia)? Ce utilaje vor fi necesare? Care vor fi capacitățile lor de producție? Cum va fi măsurată, controlată, îmbunătățită calitatea? Ce tip de asigurare necesită afacerea dumneavoastră?

Personalul este resursa cea mai prețioasă într-o afacere. Indiferent de valoarea ideii de afaceri, dacă nu există cineva competent care s-o pună în practică nu va avea nici cel mai mic rezultat. Planul operațional trebuie să arate ce persoane sunt necesare pentru desfășurarea afacerii, acordând atenție următoarelor posibile genuri de întrebări: De câți angajați este nevoie? Câți din angajați lucrează cu normă întreagă și câți cu normă redusă? Se va lucra în mai multe schimburi? Care este programul de lucru? Există o fișă a postului pentru fiecare poziție din structura de personal? Sunt toate posturile ocupate? Ce grilă de salarizare este stabilită (salariile propuse pentru management, producție, distribuție, vânzări și administrație)? Este aceasta în concordanță cu situația existentă la momentul respectiv pe piața forței de muncă? Ce program de pregătire și perfecționare a salariaților se are în vedere? Ce tip de ținută/uniformă a personalului se va utiliza? etc. Protecția împotriva riscurilor este un element ce se apreciază în funcție de existența unor polițe de asigurare a activelor companiei, asigurare pentru răspundere civilă, asigurare pentru răspundere profesională, asigurarea de viață și în caz de accidente a personalului etc.

Este de așteptat ca planul operațional să fie examinat cu atenție de către un investitor/creditor interesat în finanțarea afacerii. Echipa de examinare și mai ales specialiștii în domeniul respectiv vor sesiza orice neregulă, orice limită în organizarea operativă a afacerii. De aceea, acestei părți a documentației trebuie să i se acorde o foarte mare atenție de către IMM-urile care solicită finanțări externe.

2. Elemente fundamentale privind managementul unei afaceri și rolul acestora în solicitările de finanțări

Finanțatorii știu că două dintre cele mai periculoase probleme cu care se confruntă afacerile noi sunt reprezentate de suprasolicitarea întreprinzătorului-manager și de lipsa unei echipe de conducere experimentate și cu abilități în domeniul respectiv. Desigur, alături de acestea putem enumera și alte dificultăți de care se lovesc afacerile incipiente (finanțarea, plata impozitelor și taxelor, activitatea de cercetare, marketing-ul etc.). Principala cauză a falimentelor afacerilor noi o reprezintă lipsa de competență și experiență a managementului. Aceasta este deseori umbrită de cauze mai evidente, cum ar fi competiția puternică, lipsa capitalului, amplasare nefavorabilă sau expansiune prematură.[2]

Din studiile efectuate de unii specialiști s-a constatat că aproximativ 90% din falimentele firmelor mici sunt rezultatul managementului defectuos.[3] Posesorii de capital spun deseori că ei investesc în echipe manageriale, nu în idei și produse. Din acest motiv această secțiune a documentației de obținere a finanțării sau planului de afaceri trebuie să demonstreze că echipa managerială propusă este una câștigătoare, de succes. În activitatea de management apar și o serie de elemente specifice, de dileme, care pot să facă destul de

dificilă această funcție esențială a unei firme. Dintre dilemele semnalate de specialiști și reunite într-o lucrare reprezentativă în domeniu, aș dori să semnaliez următoarele:

- orice activitate managerială conține în sine germele distrugerii ei;
- schimbarea permanentă a mediului concurențial de afaceri este singura constantă în viața unui manager;
- managerul nu dispune niciodată de timpul necesar pentru analiza amănunțită a unei situații existente și elaborarea unei decizii bine fundamentate;
- managerul nu are niciodată posibilitatea să verifice ce s-ar fi întâmplat dacă ar fi luat o altă decizie;
- drumul în zig-zag al unui manager poate apărea la o analiză ulterioară ca un drum drept;
- managerul descoperă uneori țelul înaintând pe drumul către acesta. [4]

Să nu uităm că în prezent și viitor managementul firmelor trebuie să se bazeze puternic pe cunoștințe. Potrivit unui specialist român de marcă în domeniu, profesorul universitar Ovidiu Nicolescu, există mai mulți factori care impulsionează managementul bazat pe cunoștințe, dintre care amintim următorii:

- 1) creșterea exponențială a producției, transmiterii și utilizării informațiilor și cunoștințelor;
- 2) amplificarea conținutului de cunoștințe din procese, produse, servicii și piețe;
- 3) intensificarea prevalenței salariiților bazați pe cunoștințe, a industriei intens bazate pe cunoștințe în economia contemporană;
- 4) creșterea rapidă a supraîncălzirii cu informații a personalului;
- 5) accelerarea puternică a uzurii morale a personalului, datelor, informațiilor și cunoștințelor;
- 6) intensificarea cererii pentru acces mai ușor și mai rapid la structuri relevante de date, informații și cunoștințe;
- 7) dublarea capacității de procesare a computerelor la fiecare 18 luni (Legea lui Moore);
- 8) creșterea costului rețelelor de computere, proporțional cu mărirea rețelei, în timp ce valoarea rețelei se amplifică exponențial (Legea lui Metcalf);
- 9) dublarea volumului de date pe care le dețin firmele mari la fiecare 12 luni (estimarea IBM);
- 10) creșterea zilnică a numărului de pagini WEB pe Internet cu un miliard și a numărului de pagini adăugate cu trei milioane (estimarea aparține Ministerului Comerțului din SUA);
- 11) amplificarea lășimii benzilor pentru transmiterea electronică a informațiilor ce permite creșterea numărului de activități și medii economice care folosesc mijloace multimedia;
- 12) sporirea sistemelor și instrumentelor de soft managerial disponibile pentru managementul organizației. [5]

În acest capitol al documentației pentru finanțare sau al planului de afaceri se recomandă o structură axată pe: descrierea echipei manageriale, organizarea resurselor umane în cadrul afacerii, prezentarea proprietarilor afacerii, politica de management al resurselor umane.

3. Descrierea echipei manageriale ca element convingător pentru obținerea finanțării

Descrierea echipei manageriale este cea mai importantă secțiune a capitolului și prezintă acele persoane ce vor avea rol hotărâtor în inițierea și derularea afacerii. După studiul acestui paragraf, examinatorul care va fi și posibilul finanțator trebuie să fie convins

că cei din conducere nu sunt numai inteligenți și motivați, ci și capabili să asigure succesul afacerii. Prin urmare, în majoritatea situațiilor este cazul să se facă distincție, potrivit noii abordări proprii guvernantei corporatiste, între: a) întreprinzători; b) directori; c) corpul consilierilor; d) consultanții-cheie.

Referitor la întreprinzători, este necesară prezentarea unor informații legate de persoanele fizice/juridice responsabile de proiectarea, inițierea și derularea afacerii. Întreprinzătorii se pot limita doar la deținerea unei părți a capitalului social al firmei sau pot fi întreprinzători activi – persoane ce s-au implicat în mod semnificativ cu capital și care vor participa/participă cu experiența și aptitudinile lor la conducerea efectivă a societății. Există totuși o serie de caracteristici pe care întreprinzătorii ar trebui să le aibă și care merită specificate în prezentarea acestora (în cazul în care dispun de aceste calități), dintre care menționăm următoarele: 1) încredere în tot ceea ce întreprind; 2) capacitatea de a face față eșecurilor; 3) inventivitate; 4) perseverență; 5) ușurință în asumarea riscului; 6) dedicare totală pentru afacerea inițiată.

Directorii sunt persoane care poate nu au investit în afacere, dar al căror talent și pricepere influențează în mod important afacerea. Ei au o relație contractuală, legală cu compania și o răspundere fiduciară asupra ei. Un comitet director puternic este un activ însemnat pentru societate, ce adaugă credibilitate echipei de conducere și mărește speranța de succes. La acest nivel se impune prezentarea componenței comitetului director, numele directorilor, vârsta, pregătirea, experiența lor. Trebuie să se accentueze experiența fiecărui director și modul în care va ajuta compania. Mulți posesori ai unor afaceri mici folosesc aptitudinile directorilor pentru a substitui experiența și asistența pe care nu-și pot permite să le angajeze din exterior.

Corpul consilierilor are un rol foarte important în management și multe dintre companiile noi se îndreaptă spre corpul consilierilor pentru asistență în operațiunile tehnice de marketing, de planificare sau de orice altă natură. Creditorii și investitorii doresc să vadă că întreprinzătorul caută sfaturi, și-a creat un sistem oficial de asigurare, că nu se va izola decizional – realitate des întâlnită în cazul persoanelor ocupate cu fondarea unei noi companii. În timp ce comitetul director are mai mult o natură legală, corpul consilierilor are mai mult o natură funcțională. Corpul consilierilor trebuie să fie format din indivizi cu experiență valoroasă în domeniu. Fără constrângerile legale cerute de consiliul director, acești consilieri au capacitatea să ajute și să ofere consultanță într-o afacere de succes.

Consultanții-cheie au și un rol foarte important în activitatea de management. Când se solicită finanțări externe, ultima parte a prezentării echipei manageriale trebuie să conțină o scurtă mențiune referitoare la consultanții externi cu care se lucrează pe măsură ce compania crește. Ei sunt persoane cu un statut special în echipa managerială, dar care nu ocupă un loc oficial în aceasta. Ei pot fi avocați, ingineri, auditori, experți contabili, evaluatori, actuari, statisticieni și consultanți din diverse alte domenii de afaceri. Consultanții externi oferă experiența care lipsește unei companii în primii ani. Dacă sunt selectați cu atenție, consultanții vor oferi un plus de valoare imaginii firmei în ochii finanțatorului. Descrierea pe scurt a serviciilor oferite companiei de fiecare consultant, calificarea sa ca expert și menționarea avantajelor aduse de acesta companiei sunt elemente foarte importante pentru relevarea forței compartimentului managerial. Cu cât se începe mai devreme să se clădească o relație de consultanță, cu atât beneficiile vor fi mai mari pe măsură ce compania crește.

4. Rolul descrierii proprietarilor afacerii în obținerea unei finanțări

În cadrul planurilor de afaceri sau a altor documente prin care se solicită bani pentru diverse proiecte din finanțări bancare, private sau bugetare (din surse naționale sau

europene), o scurtă secțiune privitoare la cei care controlează și dețin compania va ajuta finanțatorul să dobândească o mai bună înțelegere a modului în care vor fi luate deciziile. Investitorii vor căuta o poziție semnificativă în companie în schimbul banilor lor. De aceea, ei vor fi interesați de cota de capital social ce a rămas nealocată (în cazul societăților noi) sau ce cotă din noul capital social vor putea să dețină în urma investiției făcute (pentru societățile deja existente). În funcție de forma de organizare a firmei se va specifica: a) pentru o societate cu răspundere limitată – cine sunt asociații și care sunt termenii asocierii; b) pentru o societate pe acțiuni – care sunt principalii acționari și care sunt cotele deținute de aceștia; c) care este repartitia dreptului de vot; d) cine are drept de semnătură pe contul bancar etc.

5. Unele probleme cu care se confruntă firmele mici în obținerea finanțării externe

Problemele ce pun în pericol supraviețuirea firmelor mici sunt multiple (număr limitat de angajați, lipsa unei informații de calitate privitoare la mediul economic, resurse financiare limitate, echipă de conducere insuficient de experimentată și pregătită, dependența de o anumită nișă de piață etc.) și conduc la vulnerabilitatea accentuată a acestui gen de companii. Totuși, în opinia unor specialiști, cele mai grave probleme cu care se confruntă firmele mici pot fi considerate următoarele [6]: a) managementul nu dispune de abilitățile necesare în anumite domenii-cheie; b) echipa de conducere este redusă și nu are suficient timp să rezolve dificultățile ce apar pe parcursul dezvoltării firmei și nici resursele financiare necesare angajării de personal calificat în domeniu; c) managementul se limitează la a reacționa la apariția problemelor, neîncercând să prevadă, să anticipeze, să planifice activitatea; d) informația managerială ce servește la luarea deciziilor este limitată; e) lipsa de experiență necesară expansiunii dincolo de limitele sectorului în care activează (procentul exporturilor în cifra de afaceri a firmelor mici este extrem de redus în general); f) profunda implicare a patronului firmei poate pune în pericol obiectivitatea deciziilor luate. Dar situația nu trebuie dramatizată, deoarece, deși firmele mici au dezavantaje evidente comparativ cu firmele mari, acestea dispun și de o serie de atuuri în fața competitorilor de talie superioară: a) deciziile sunt luate mai rapid, minimizând intenția în procesele de adaptare rapidă la cerințele pieței; b) o mai mare rapiditate de punere în practică a deciziilor luate; c) relații mai cordiale și echitabile între manageri și subalterni, ceea ce conduce la relații profesionale mai flexibile, mediu de lucru mai destins, comunicare eficientă în cadrul organizației; d) mediu de lucru transparent în care angajații își pot vizualiza mai rapid efectele benefice ale eforturilor și-și pot valorifica creativitatea; e) managerii sunt mai aproape de produs, de client și de piață, fiind în măsură să reacționeze mai rapid la modificările survenite în mediul economic. În opinia specialiștilor, câteva dintre cele mai frecvente greșeli care ar putea diminua eficiența planului managerial ar putea fi următoarele: 1) dependența de prieteni necalificați sau de familie în pozițiile manageriale-cheie; 2) presupunerea nefondată că un succes anterior în altă ramură se va aplica și în ramura curentă; 3) prezentarea unei filosofii manageriale tip „omul-echipă”; 4) încercarea de atragere a unor manageri foarte buni (de top) fără a le oferi și participații în cadrul firmei (acțiuni, părți sociale) sau pachete salariale adecvate; 5) prezentarea unei structuri organizatorice neadecvate afacerii în sine; 6) eșec în atragerea și menținerea unui corp de consiliere bine pregătit etc.

6. Rolul prezentării riscurilor asociate ale unei afaceri pentru sporirea credibilității solicitării de finanțare externă

În cadrul documentației pentru solicitarea de finanțări externe este important să se prezinte atât aspectele pozitive, cât și cele negative ale afacerii, dacă se dorește în mod serios să se obțină finanțarea dorită. Întreprinzătorii și managerii cu experiență înțeleg riscurile asociate afacerii și domeniului și le înfruntă, deseori acesta fiind motivul succesului lor. Secțiunea planului referitoare la riscurile afacerii este șansa solicitantului să demonstreze că are capacitatea de a vedea în ansamblu și abilitatea de a trece peste schimbările ce apar în afaceri. Multe persoane nu pornesc o afacere pe motivul că nu au strâns suficienți bani. Realitatea este că nicio sumă de bani nu compensează pierderea siguranței ca urmare a părăsirii unei slujbe sigure. Iată câteva exemple de situații ce pot crea probleme afacerii: 1) competitorii își diminuează prețurile; 2) un client important reziliază contractul; 3) rata de creștere a industriei respective se degradează; 4) costurile de producție depășesc estimările; 5) nu se ating vânzările previzionate; 6) o importantă campanie promoțională eșuează; 7) un subcontractor important nu-și îndeplinește obligațiile; 8) competitorii lansează produse superioare; 9) imaginea de piață a produselor/serviciilor firmei se degradează; 10) nu se pot găsi angajați pregătiți etc. Odată identificate riscurile ce afectează afacerea, trebuie găsiți factorii de limitare a acestora. Este important să se știe că, privitor la categoriile generale de risc, riscul de piață este limitat de conceptul de afacere promovat, riscul concurențial – de nivelul prețurilor practicate și strategia de dezvoltare susținută, riscul de management – de experiența întreprinzătorului și a echipei sale, riscul financiar – de precauția în contractarea de datorii și de creșterea financiară prevăzută.

Prezentarea riscurilor afacerii se poate realiza sub două forme, și anume:

a) prin includerea unui subcapitol dedicat riscurilor, ce va prezenta toate riscurile semnificative determinate, precum și acțiunile managerilor pentru contracararea și reducerea la minim a acestora. În această situație, când se dedică estimării riscurilor o secțiune specifică, această componentă a documentației pentru obținerea finanțării va trebui să fie caracterizată de completitudine și nu de selectivitate. Dacă se includ aici doar acele riscuri care se pot contracara în mod satisfăcător și cititorul documentației își dă seama de încercarea solicitantului, atunci încrederea sa în afacere va fi serios clătinată.

b) prin abordarea problemei riscurilor conexe în secțiunile potrivite ale documentației sau planului de afaceri, în funcție de expunerea la risc a diferitelor „zone” ale afacerii prezentate. Este bine cunoscut că abordarea riscurilor afacerii reprezintă un element de importanță capitală în special pentru finanțatorii-creditori. Aceștia vor studia cu atenție sporită factorii ce pot conduce la imposibilitatea de a-și recupera sumele avansate și dobânzile aferente acestora. Din punctul de vedere al specialiștilor în domeniu, cele patru elemente ce pot influența nivelul riscului de creditare a afacerii sunt: a) calitatea conducerii firmei debitoare; b) dinamica industriei în care se încadrează afacerea; c) situația financiară a debitorului; d) nivelul garanției oferite.

Principalele variabile asupra cărora acționează factorii de risc sunt: 1) prețurile produselor/serviciilor vândute; 2) rata dobânzii; 3) costurile forței de muncă; 4) durata de încasare a creanțelor; 5) durata de rambursare a datoriilor către furnizor; 6) prețul utilităților; 7) prețurile materiilor prime.

Prețurile utilizate în prognoza cifrei de afaceri sunt supuse unui puternic risc. Potențialii factori de risc în atingerea nivelului prognozat sunt: concurență puternică (înțelegeri secrete, finanțare mai bună, agresivitate); produse proprii de slabă calitate; costuri proprii mari; modificarea mediului economic; modificări ale comportamentului consumatorului.

Rata dobânzii conține ca posibili factori de risc următorii: înregistrarea și acoperirea unui deficit de numerar neașteptat; scumpirea creditului pe perioada de previziune; îndatorare mare; finanțare imprudentă a investiției planificate.

Costurile forței de muncă reprezintă un important risc în afaceri și obținerea finanțării. Potențialii factori de risc în depășirea nivelului prognozat al costurilor forței de muncă se referă la următoarele aspecte mai importante: subdimensionare organigramii inițiale sau în raport cu evoluția prognozată; mișcări sindicale puternice; dependență de anumite categorii de personal; conducere slabă; relații de muncă necorespunzătoare etc.

Durata de încasare a creanțelor este un alt factor de risc. Cu cât durata de încasare a creanțelor este mai mare, cu atât există riscul să nu se mai încaseze sumele la valoarea lor inițială, ci la o valoare mai mică, datorită deprecierei cauzate de inflație sau să se ajungă la litigii cu clienții, în urma cărora să se recupereze numai o parte din sumă sau nimic, dacă clientul a ajuns în stare de faliment.

Durata de rambursare a datoriilor către furnizori conține ca factori de risc pierderea unor furnizori importanți din cauza întârzierilor nepermis de mari în achitarea datoriilor comerciale sau declanșarea unor posibile acțiuni în justiție de către firme furnizor, ca urmare a acumulării unor datorii nepermis de mari față de acestea (acțiuni care pot conduce și la falimentul firmei debitor).

Prețul utilităților este un alt factor sensibil și, în această zonă, drept potențiali factori de risc putem să îi avem în vedere pe următorii: tehnologie învechită; dependența de un număr restrâns de furnizori; politici operaționale nefavorabile.

Prețurile materiilor prime pot crea probleme unei afaceri. Drept potențiali factori de risc care au ca sursă prețurile materiilor prime putem enumera pe următorii: politicile comerciale ale furnizorilor; penuria de materiale la nivel regional, național sau internațional; dependența de o piață de monopol sau oligopol la nivelul unei materii prime importante; reglementări vamale, fiscale; incapacitatea de a folosi înlocuitori etc.

Proiectele de investiții comportă și ele o serie de riscuri. Riscurile ce afectează un proiect de asemenea gen pot fi clasificate în două clase: 1) riscuri fizice; 2) riscuri financiare. Riscurile fizice influențează precizia estimării vânzărilor, exigențele privind tehnologia, necesarul de resurse materiale și de altă natură. În categoria riscurilor financiare, inflația are un impact foarte puternic asupra viabilității financiare a proiectului, deoarece ea influențează volumul mijloacelor fixe, capitalul circulant, costurile de producție și încasările din vânzări. O altă metodă de clasificare a riscului este cea care face distincția între riscul de piață (puțin sau deloc controlabil) și riscul de întreprindere (controlabil).

a. Riscuri de piață potențiale mai importante sunt de menționat următoarele: greutate în aprovizionarea cu materii prime și materiale; recrutare de personal; modificări legislative; posibile reacții ale concurenței (scăderea prețurilor sau lansări de noi produse); alte riscuri (politice, sociale, climatice) etc.

b. Riscuri de întreprindere posibile mai reprezentative sunt de amintit: riscuri tehnologice (legate de activitatea de cercetare-dezvoltare); existența unui număr restrâns de furnizori; existența unui număr restrâns de clienți; incapacitatea rețelei de distribuție; dependența afacerii de una/câteva persoane-cheie etc.

7. Unele exigențe pentru finanțarea firmelor românești din surse europene

Conform unui studiu național destul de recent referitor la finanțarea firmelor românești rezultă că cele mai frecvente modalități de finanțare utilizate de către IMM-uri au fost autofinanțarea (folosită de 86,75% din firmele supuse studiului), creditele bancare (60,1%) și leasing-ul (53,2%). Întreprinzătorii au utilizat fondurile pe care le-au avut la

dispoziție, în primul rând, pentru achiziționarea de noi utilaje și echipamente – 79,8%, iar, în al doilea rând, pentru finanțarea activităților curente ale firmei – 75,86%. Aproape 43% din firme au folosit resursele financiare disponibile pentru a realiza produse sau tehnologii noi sau pentru modernizarea celor existente. Dintre firmele care au apelat la credite în ultimii ani, pe primul loc se situează cele care au contractat credite cu valoarea între 10.000-50.000 EURO (39,39%). O pondere semnificativă au înregistrat și împrumuturile cuprinse între 100.000-500.000 EURO (24,24%). Rezultatele investigației arată că băncile cu care au lucrat cel mai frecvent IMM-urile au fost: BCR (60,59%), BRD (39,41%), Raiffeisen Bank (17,73%), Banca Transilvania (9,85%), Banc Post (8,87%) și Trezoreria (7,39%).

Cei mai mulți întreprinzători au indicat drept principală cauză pentru neapelarea la credite în ultimul an faptul că procesul de obținere a unui credit este dificil. A doua cauză o reprezintă costul finanțării prin credite, care nu poate fi suportat de marea majoritate a IMM-urilor. Mai puțin de jumătate (45,19%) dintre firmele cercetate nu au apelat la credite pe parcursul ultimului an pentru că nu au avut nevoie de finanțări externe. [7]

Odată cu intrarea României în Uniunea Europeană începând cu 2007 și pentru firmele românești s-au deschis noi oportunități de finanțare nu numai din resurse bancare, ci și din fondurile europene (atât cele de pre-aderare care au fost inițiate înainte de 2007 și la unele proiecte sunt încă în derulare, cât și cele structurale, care pot fi accesate după aderare). Pentru a putea accesa asemenea fonduri se impune, în opinia noastră, întreprinderea următoarelor acțiuni mai importante de către IMM-uri: 1) cunoașterea foarte bună a strategiei guvernului și a legislației privind accesarea de fonduri europene, informații care se găsesc pe site-urile organismelor europene și pe cele ale organismelor românești de profil, cum ar fi: Ministerul Economiei și Finanțelor, Agenția Națională pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii și Cooperative (ANIMMC), Ministerul pentru IMM, Comerț, Turism și Profesii Liberale; 2) cunoașterea foarte bună și respectarea cu strictețe a procedurilor ce se cer pentru întocmirea documentației pentru accesarea unor asemenea fonduri europene și îndeosebi a părții financiare a acestei documentații, care să susțină utilitatea și fezabilitatea proiectului; 3) contactarea din timp a firmelor care au statut de furnizori de servicii de consultanță atestați de Ministerul Educației, Cercetării și Tineretului, pentru întocmirea studiilor de fezabilitate și prefazabilitate, de impact, de marketing sau a planurilor de afaceri cerute de asemenea tipuri de finanțări; 4) identificarea de parteneri de colaborare pentru finalizarea unor proiecte unitare și de anvergură, de interes național sau local, parteneri care pot fi din rândul universităților, institutelor de cercetare științifică, autorităților locale, organizațiilor nonguvernamentale, firmelor private și alte entități interesate.

BIBLIOGRAFIE

- Porojan, D.; Bișa, C., *Planul de afaceri: concepte, metode, tehnici, proceduri*, Editura IRECSO, București, 2007, pp. 205-20
- Barrow, C.; Barrow, P.; Barrow, R., *The Business Plan Workbook*, Kogan Page, London, 1992, p. 105
- Nickels, W.G.; Mc Hugh, J.M.; Mc Hugh, S., *Understanding Business*, Masby College Publishing, Boston, 1990, p. 177
- Mihalcea, R.; Androniceanu, A., *Management: fundamente, interferențe, studii de caz, soluții*, Editura Economică, București, 2000, pp. 76-77
- Nicolescu, O.; Nicolescu, L., *Economia, firma și managementul bazate pe cunoștințe*, Editura Economică, București, 2005, pp. 121-123
- West, A., *Planul de afaceri*, Editura Teora, București, 2000, p. 55
- Frâncu, M.; Moceanu, R., *Ghidul firmei românești pe piața europeană unică*, Editor Tribuna Economică, București, 2006, pp. 41-42

QUALITY OF IT SYSTEMS AND MANAGEMENT OF ELECTRONIC DATA

PhD. MAREȘ, Daniel Marius*,
Lector univ. dr. MAREȘ, Valerica,
Academy of Economic Studies, Bucharest
Lector univ. drd. ILINCUȚĂ Lucian Dorel*
*Faculty of Financial-Accounting Management
Spiru Haret University

Abstract

Computing and networking have become an important part of the daily lives of European citizens and the quality of these services have become an essential problem because more than 92% of companies in the European Union (EU) have an Internet connection and the majority of them operate a web site. The exponential development of communication networks and information systems inevitably raises the question of their security which has become a subject of growing concern to society. Individuals, home workers, public administrations and businesses have reacted by deploying security technologies and security management procedures and have generated re-engineering.

*In the **new economy**, the networks are replacing the markets, the purchase of virtual data will be replaced by system of accesses on demand (access fee, monthly fee, etc.) and the dematerialisation will be more present in the service area, the new product being the time (not buying the documents, but buying access time).*

Key-words: *IT management, new economy based on knowledge, image management, private data*

JEL Classification: C₈₇₀ – Econometric Software

Integrated in the strategy and general policy of a company, the quality strategies and politics ensure expressing the directorates for increasing the future performances of the company, the possibilities of ensuring a competition management and determining the behavioural procedures towards different markets and different products.

Quality assurance represents a set of pre-established and systematized means, used by the company in all the departments that deal with activities that can influence the quality of products and services, so that to express with certitude that the specified quality requirements will be fulfilled.

The objectives of managing quality consist in identifying, analyzing and interpreting all anomalies that appear during production as well as defining the corrective actions or the ones of orienting quality in all the stages of developing the product and/or of performing the service, taking into account the costs of quality.

Beginning with the end of the '80s, the International Standardization Organization, ISO, with headquarters in Geneva, Switzerland, starts to publish the first standards concerning quality. ISO-8402 standard – “*Quality management and assurance – Vocabulary*”, defines the quality as the overall characteristics of an entity, which confers its aptitude to satisfy explicit or implicit needs. *Quality* is expressed by a system of characteristics – it is not independent but it is defined as a relation with certain persons – clients, producers, providers, traders, etc. Quality is a continuous variable, not a discrete one, even though the metrics in which quality characteristics are expressed are discrete – and supposes not only satisfying explicit needs but also implicit ones.

One of the fundamental objectives of *managing quality* is building, manipulating and improving a quality system inside the organization. Conversely, quality management cannot have coherence inside an organization where there isn't defined a working quality system, procedures for maintaining, updating and improving it. Thus, taking into account the Maturity/Capability model – CMM/SEI, created in USA by Software Engineering Institute, it is estimated that, even though managing quality may appear in a software producing company which has reached the second level of maturity – processes are repeatable –, this can be effective only for organization on the third level of maturity, where processes are defined and institutionalized. This level of maturity supposes that intermediate products of the development process, as well as the stages in themselves, are well defined and “visible”, allowing the measurement of the characteristics of the products and of the intermediate processes.

The writers believe that various factors with economic and social importance as the educational system or the new emerging political class should adapt and adjust to a *new culture based on quality*. This fact follows the general tendency of the Romanian society to be in line with the values that characterize the western societies, which acknowledged over 40 years ago the economic importance of quality and therefore developed first theories, models and techniques which were to lay the foundations of a new type of culture – a culture based on quality.

The universality of quality is enhanced by defining the notion of entity, which appears in the definition of quality from ISO 8402 standard. Thus, an entity can be an activity, a product or a process, a person or a group of persons, an organization, a system or a combination of these.

The new culture of quality has determined the appearance of new corresponding management models. Quality management is a component of the science of management as well as the practical management of the companies and organizations.

In the economical domain, increasing the importance of quality has been determined by the diversification and rapid renewal of the offer of goods and services, market globalization – helped by the progresses in telecommunications and in the domain of computer networks – increasing the exigencies of the clients and of the societies, increasing the complexity of the products and services. This has made possible that, together with other “classical” parameters of the quality characteristics of the different products, to have new factors, as the not polluting character or the control of danger, so that nowadays quality has become a determinant factor of the complexity of an entity.

The implementation of the *techniques of quality management* produces changes in organizations concerning processual and structural organization (the quality assurance departments called “Quality Assurance” that appeared together with the technical quality control – former CTC – the circles of quality, audit services and controlling, transfunctional teams) as well as the mentality of the managers and executives, the attitude of the clients,

the position of the processes with respect to each other, etc. Quality doesn't have to be just verified, but also produced.

The modern concept about quality regards this dynamic concept and ties the quality of the product or the service with two other elements: conception quality (of the project) and production quality. According to ISO standards, the production quality represents the degree of conformity of the product with the technical documentation and the quality of the project expresses the measure in which the project of the product assures satisfying the requirements of the beneficiaries and the possibility of using, while fabricating the product, of some rational technological procedures that are optimal from an economic point of view.

It is believed that if a modern society puts high emphasis on quality then it is equally considered to be also a society based on information and information technology.

The *quality of the software products* is expressed by the degree of customer satisfaction derived from technical, economical and social characteristics, as quality in this field is considered to be based on two major concepts: the needs and requirements of the customers and the product's features.

This last aspect is due to the particularities through which quality manifests itself in the domain of software products, as are they relieved in:

- ◆ the behaviour of instructions doesn't deteriorate in time;
- ◆ errors are provoked by incorrectly using or combining elementary components and not by the components themselves;
- ◆ the interactions between components of a program are more complex if they take place in complex applications;
- ◆ errors already exist in the program, they are eliminated in time, by debugging, so the program improves in time;
- ◆ eliminating one error is not a proof that the total number of errors decreased with one unit;
- ◆ the lack of the quality of the programs can be entirely attributed to human error, design, conception, programming and documentation.

A manager concerned with the quality of software products has to have some special abilities and even native qualities, such as: observing what happens and understanding the significance of his own observations; behaving and acting congruently in difficult interpersonal situations, even when he is confused, upset or scared; understand complex situations. *This last ability allowed him to plan a project and then to observe and act so that the project goes according to his plan or can be modified according to the requirements and changes appeared on the way.*

Management of electronic data

In the *new economies based on knowledge* we can find a tendency in the development of the human society for valuing at the highest level ever known the creative potential of man. In other words, the new economy reconfirms the role of the human factor in the development of society, placing him in a dominant position with respect to other forms of capital. This position is confirmed by numerous studies referring to the exceptional economic performances obtained in countries, companies, organizations in which information, seen as intellectual capital, have been managed with high efficiency.

We can use a metaphor to describe the information society, where the information can be viewed as the goal to be achieved and also the weapon of achieving it or as the strategic raw material which creates the basis for all decisions. Adaptation to this new environment in which the *real-time flow of information is continuously expanding* implies

more risk awareness in the area of informational management. An example which supports this statement is the fact that informational operations have a main target represented by the decision cycle. The value of information can be gross or net, perfect or imperfect, operational and equitable until the moment of taking responsibility of the decision.

The unstable economical environment, marked by processes and events that need an approach and a modeling of events under risk and incertitude. The economic and monetary integration, the assimilation of the principles of the mechanism of the exchange rate, the development of the capital market, the opening of the European space for investment opportunities, the speculative emergence of innovations connected with the use of financial instruments in a space with open borders, but with different levels of appreciation of the efficiency of the options, rise problems and fears for these societies.

The *quality of information* exchanged oscillates between a predictive pertinence-efficiency-value, and turning to the constraints of nominalization to the freedom of assuming the quality of the measuring techniques through differentiation depends on the ability of the manager. The diffusion of information is confronted with limits in which it can change, with negotiations for adopting permanent economic and social objectives and values.

The expected *quality of management of electronic data* functionally depends on the perception and the capacity of establishing an objective truth, imposed by the rational or the user and implicitly by the interplay between processing of the information in the documents and filtering the information adequate for reporting, the mixed interests that intermediate the relation between an intelligible reality and the reality based on the needs of the users.

Honesty is a quality that depends on the content of documents – that have to be done as exactly as possible, especially in what concerns the professional quality of the applied practices – which can be conveyed through loyalty and faithfulness.

There are informatic applications that memorize data about people, the so called “sesible” data as for example: identification number (CNP); racial information; political opinions; medical data (except those used for research); affiliation to a union, religion, sexual orientation, etc. that can be recorded and conserved without the approval of the person.

Using video cameras for surveillance, for other purposes then guarding an objective is forbidden. The scope of these forbiddance is to protect the identity of the person, the human rights, the private life and the individual and public freedoms (the freedom to elect and to be elected, protection against trespassing, freedom of opinion).

Personal data can be contained in: gas receipts, telephone subscriptions, library subscription, transportation subscription, office badge, driving license, the accounts of the clients, loans, sales by mail, association membership, political party membership, electoral registration, subscription to magazines and newspapers, graduation certificates, etc.

Automatic control of personal information is subject to permanent review by The National Authority for Surveying Personal Data Processing, in accordance with the law no. 677/2001. The obligations related to the privacy of personal data processed by an informatic system have to be considered whilst the information can be passed either to upper management or to a marketing operator.

The confidentiality obligation requires rigour in exploiting informatic applications especially when the informatic activity is ensured by another company which offers this service. Nonetheless recording telephone conversations from work, email and other personal data without the approval of the employee on an informatic support represents a violation of the individual rights and freedoms.

Through the current informatic systems it can be done a more precise, rigorous control of the management of data, but the employees have to be warned that a control is possible, and offering information without the approval of the employee is strictly forbidden. The *personal data* memorized in informatic systems shouldn't be used for a purpose different from the known one and without the employees approval. When practices are not conforming to the law, the effects are seen over the environment, ambiance and morality of persons that use them in other purposes (for example: obtaining undue advantages, undesired advertisement, blackmail, attacks, etc.). It is the document manager's duty to detect anomalies including the causes and to find the means to remedy them as quickly as possible.

Furthermore, the new economy evolves as networks replace markets, virtual data acquisitions are accomplished concurrent with advance payments (subscriptions, access tax, etc.), the main problem.

The security of the accounting data is difficult to achieve and ensure, representing an extremely complex priority, especially in the context of architectural and topologic diversity of networks. The financial-accounting information rises special problems of legification of the property and access rights. The relation between transparence and protection is sometimes hard to follow and administer. It is equally difficult to establish the degree of integration and informational permisiveness.

In our country, at least theoretically, many companies want to have a strong and easy to control security of the accounting area. At the same time, they follow increasing the loyalty of accountants and applying their own means for protecting the resources they have. Nonetheless most often security ends by being the last in a list of priorities. *One of the essential causes of not adapting the security measures to the real needs of an organization is the late implementation. The security of the informatic system costs a lot and has to become a problem of everybody not only of an elite of specialists. Its evaluation has to take into account the organizational as well as functional, technical, psycho-social and economic aspects.*

Financial information exchanges, can be done relatively easily and in large amounts by using new technologies. *The quality of this information as well as the degree of protection ensured will have to be proved. It cannot be stated that this last quality determines an increase of performances, but the lack of interest for this area will lead to the appearance of big risks and disfunctionalities.*

BIBLIOGRAPHY

- Boulescu, Mircea, *Managementul financiar-contabil*, Fundația România de Mâine Publishing House, Bucharest, 2005
- Kotler, Ph. s.a. *Marketing lateral*, CODECS Publishing House, Bucharest, 2004
- Gelbstein, E., *Outsourcing*, Encyclopedia of Information Systems, vol. 3, 2003
- Mareș, Valerica; Mareș, Marius Daniel, *L'impact des technologies de l'information sur les structures des entreprises*, International Scientific Conference AMIS 2007, Accounting and Management Information Systems, ASE Bucharest, 2007
- Mareș, Marius Daniel; Mareș, Valerica, *The Informatics Systems and the Mechanisms for Management*, ASE, Bucharest AMIS, 2006
- Mareș, Marius Daniel; Mihai, Gabriel; Mareș, Valerica, *Sisteme informatice financiar-bancare*, Fundația România de Mâine Publishing House, Bucharest, 2005
- Peaucelle, J-L., *Systèmes d'information le point de vue des gestionnaires*, Economica Publishing House, Paris, 1999

- *** CECCAR, Standardul profesional nr. 39, Misiunea de consultanță pentru crearea întreprinderilor, Bucharest, 2006
- *** CECCAR, Practice Guide of Basic, Financial and Management Accounting, Bucharest, 2006
- *** CECCAR, *Codul etic al profesioniștilor contabili*, ediția a 3-a revăzută și reclasificată în conformitate cu „Codul etic internațional al profesioniștilor contabili” elaborat și revizuit de IFAC, Bucharest, 2005
- *** CECCAR, *Standarde internaționale de raportare financiară*, emise de Consiliul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate (IASB), Bucharest, 2005
- *** http://www.codeproject.com/showcase/DundasMap_AJAX.asp (19/06/2007)

MANAGEMENTUL COSTURILOR PROIECTELOR. COSTUL PROIECTULUI

Conf. univ. dr. **ANDRONIE, Maria**
Facultatea de Management Financiar-Contabil, București
Universitatea Șpiru Haret,

Abstract

Projects cost management. Project's cost

Projects cost management represents the complex activity of calculation and administration of the costs of realizing the projects, generically named projection costs.

The project cost represents the sum of all projection costs brought about by the realization of the respective project. Determines, on one hand, the income of the project, and on the other hand, its afferent cost.

Practically, it represents the equilibrium factor between the income and the cost of the project, because their value is determined based on the value of the project's cost.

In the projects cost management, the cost of the project is calculated by summing up the elements defined based on the content and nature of the activities of projection distributed during the life cycle of the respective project.

Key-words: *project's cost, financial resources, project's income, project's expense, anticipated cost, direct cost, indirect cost, additional cost, minimum cost, maximum cost*

Introducere

Elementul cheie în managementul costurilor proiectelor este **costul proiectului** care **reprezintă suma tuturor costurilor ocazionate de realizarea proiectului**. Practic, **costul proiectului este costul total al activităților de proiectare** care se desfășoară pentru îndeplinirea la termen a obiectivelor definite la inițierea proiectului.

Costul proiectului reprezintă, în fond, valoarea tuturor resurselor financiare necesare pentru realizarea proiectului. Altfel spus, reprezintă valoarea tuturor resurselor financiare necesare (suma necesară de bani) pentru desfășurarea activităților de proiectare impuse de îndeplinirea la termen a obiectivelor definite la inițierea proiectului în cauză.

Costul proiectului determină valoarea resurselor financiare ce trebuie asigurate pe durata de realizare a proiectului în cauză, care reprezintă venitul proiectului. Pe de altă parte, **costul proiectului determină valoarea resurselor financiare ce se pot consuma pe durata de realizare a proiectului în cauză, care reprezintă cheltuiala proiectului**.

În principiu, **costul proiectului reprezintă factorul de echilibru între venitul și cheltuiala proiectului**, resursele financiare care condiționează realizarea proiectului, **deoarece valoarea acestora se stabilește în funcție de valoarea costului proiectului** utilizat, pe de-o parte, pentru a asigura coerența atragerii și consumării resurselor financiare pe toată perioada de realizare a proiectului în cauză, iar pe de altă parte, pentru a asigura controlul resurselor financiare disponibile pentru realizarea aceluși proiect, întotdeauna limitate, pe toată perioada de realizare a proiectului respectiv. În mod uzual, pentru ca proiectul să fie realizabil, venitul proiectului (asigurat de finanțatori) trebuie să acopere

costul proiectului (evaluat de proiectanți sau de beneficiari), care poate fi cel puțin egal cu cheltuiala proiectului, efectuată (de proiectanți) pentru realizarea proiectului respectiv pe durata sa de realizare, lucru exprimat generic prin următoarea relație:

$$\begin{array}{ccc}
 \text{venit proiect} & & \text{cost proiect} & & \text{cheltuială proiect} \\
 \text{(resurse financiare} & & \text{(resurse financiare} & & \text{(resurse financiare} \\
 \text{asigurate pentru} & \geq & \text{necesare pentru} & \geq & \text{consumate pentru} \\
 \text{realizarea proiectului)} & & \text{realizarea proiectului)} & & \text{realizarea proiectului)}
 \end{array}$$

Practic, *pe măsură ce activitățile de proiectare care se desfășoară pe durata realizării proiectului solicită și consumă resurse financiare, venitul proiectului* corespunzător resurselor financiare solicitate de desfășurarea activităților de proiectare *se transformă în cheltuiala proiectului și ambele se raportează*, ca valoare, *la costul proiectului pentru a se stabili dacă veniturile asigurate de sursele de finanțare acoperă cheltuiala care trebuie efectuată* pentru îndeplinirea obiectivelor definite la inițierea proiectului în cauză, *în orice moment de timp, pe durata de realizare a proiectului respectiv.*

În mod ideal, costul proiectului este egal, pe de-o parte, cu venitul proiectului, obținut prin însumarea tuturor veniturilor provenite de la finanțatorii existenți la inițierea proiectului, iar pe de altă parte, cu cheltuiala proiectului, obținută prin însumarea tuturor cheltuielilor care trebuie efectuate pentru desfășurarea activităților impuse de îndeplinirea la termen a obiectivelor definite la inițierea proiectului respectiv. În realitate însă, costul proiectului poate depăși veniturile asigurate de finanțatori și poate fi depășit de cheltuiala efectuată pentru realizarea proiectului în cauză, deoarece pe perioada sa de realizare:

- la valoarea resurselor financiare implicate în realizarea proiectului, cunoscută la un moment dat, se adaugă, de regulă, valoarea resurselor financiare implicate în desfășurarea unor activități necunoscute până la momentul respectiv;
- valoarea resurselor implicate în realizarea proiectului, cunoscută la un moment dat, se modifică, deseori din motive independente de desfășurarea activităților de proiectare, care țin de inflație, de politica monetară, de fiscalitate etc.

1. Componente de cost al proiectului

Costul proiectului se calculează pentru toate activitățile de proiectare care se desfășoară pe durata ciclului de viață al proiectului (perioada de realizare a proiectului). Se obține prin însumarea componentelor de cost definite în funcție de gruparea activităților de proiectare pe diferite criterii, cele mai importante fiind:

- *conținutul activităților de proiectare repartizate pe durata ciclului de viață al proiectului* (înainte sau după lansarea proiectului); practic, inițierea și pregătirea se desfășoară înainte de lansarea proiectului, iar proiectarea propriu-zisă pe durata derulării proiectului respectiv, de la lansarea și până la finalizarea sa;
- *natura activităților de proiectare* (auxiliare, directe, indirecte, adiționale) *repartizate pe durata ciclului de viață al proiectului* (înainte sau după lansarea proiectului); practic, inițierea și pregătirea sunt considerate activități de proiectare auxiliare deoarece se desfășoară înaintea lansării proiectului respectiv, în timp ce activitățile directe, indirecte și adiționale fac parte din categoria activităților de proiectare propriu-zise, care se desfășoară pe durata derulării proiectului respectiv, de la lansarea și până la finalizarea sa.

Având în vedere conținutul și natura activităților de proiectare repartizate pe durata ciclului de viață al proiectului *costul proiectului se obține prin însumarea următoarelor componente de cost* (fig. 1):

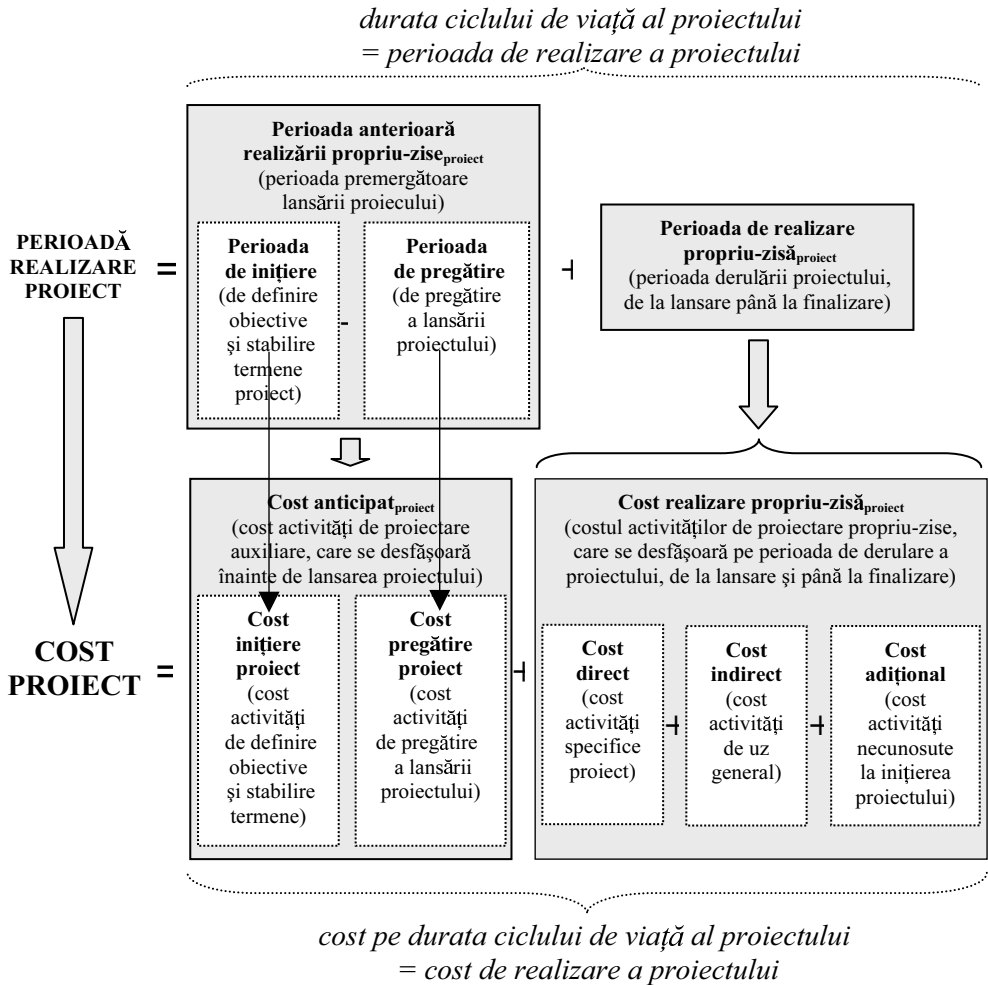


Fig. 1. *Costul proiectului calculat ca sumă a componentelor de cost definite în funcție de conținutul și de natura activităților de proiectare repartizate de durata ciclului său de viață*

- **costul anticipat al proiectului**, calculat pentru activitățile de proiectare auxiliare, care se desfășoară înaintea lansării proiectului; altfel spus, este costul activităților premergătoare lansării proiectului care *se desfășoară* înaintea activităților de proiectare propriu-zise, *în* intervalul de timp denumit generic *perioadă* anterioară realizării propriu-zise a proiectului, *corespunzătoare etapei de inițiere a ciclului de viață al proiectului*; este format din:
 - **costul de inițiere a proiectului**, calculat pentru activitățile care se desfășoară în perioada sa de inițiere, prima parte a etapei de inițiere a ciclului de viață al proiectului respectiv; ca natură, aceste activități fac

- parte din categoria activităților de proiectare auxiliare deoarece nu se desfășoară pentru realizarea propriu-zisă a proiectului;
- **costul de pregătire a proiectului**, calculat pentru activitățile care se desfășoară în perioada sa de pregătire, a doua parte a etapei de inițiere a ciclului de viață al proiectului respectiv; ca natură, aceste activități fac parte din categoria activităților de proiectare auxiliare deoarece nu se desfășoară pentru realizarea propriu-zisă a proiectului.
- **costul de realizare propriu-zisă a proiectului**, calculat pentru activitățile care se desfășoară pe perioada sa de derulare, cuprinsă între momentul lansării și momentul finalizării proiectului respectiv; altfel spus, este costul activităților de realizare propriu-zisă a proiectului, care **se desfășoară în perioada** sa de realizare propriu-zisă **corespunzătoare etapelor de dezvoltare, de implementare și de finalizare din ciclul de viață al proiectului respectiv**; este format din:
- **costul direct** este **costul activităților de proiectare specifice proiectului**, care se desfășoară pentru îndeplinirea la termenele stabilite a obiectivelor definite la inițierea proiectului, ca de exemplu, activitățile care vehiculează materii prime și materiale consumabile, echipamente și subansamble, informații și cunoștințe, produse software, manopere etc. specifice proiectului;
 - **costul indirect** este **costul activităților de proiectare de uz general** care se desfășoară pentru îndeplinirea la termenele stabilite a obiectivelor definite la inițierea proiectului, ca de exemplu, furnizare energie electrică și termică, prestare servicii de telefonie și internet, activități administrative etc.;
- **costul adițional** este **costul activităților de proiectare adiționale**, prin definiție, activități de proiectare necunoscute la momentul inițierii proiectului, care se desfășoară pentru îndeplinirea la termenele stabilite a obiectivelor definite la inițierea acestuia; acestea pot fi anticipabile (întârzieri în livrarea unor produse și/sau în prestarea unor servicii, variația ratei dobânzilor bancare și nu numai, variația cursului de schimb valutar, variația taxelor de orice natură determinată de schimbări legislative și nu numai etc.) sau neanticipabile (activități generate de accidente de orice natură, calamități naturale, îmbolnăviri ale personalului de specialitate sau lipsa acestuia, condiții climatice defavorabile etc.).

2. Cost anticipat al proiectului

Costul anticipat este egal cu suma costurilor activităților de proiectare desfășurate înainte de lansarea proiectului sau pe durata etapei de inițiere din ciclul său de viață. Este format, în principal, din următoarele costuri componente:

- **costul de inițiere a proiectului** egal cu suma costurilor activităților de inițiere a sa;
- **costul de pregătire a proiectului** egal cu suma costurilor activităților de pregătire a proiectului, grupate în funcție de conținutul activităților respective:
 - **costul de întocmire a studiilor de fezabilitate necesare pentru stabilirea posibilităților de realizare a proiectului**; este costul ocazionat de „efectuarea unei analize complexe de marketing, comerciale, tehnice, de management și financiare a unui obiectiv de investiții, privit ca un sistem dinamic și deschis de producție și comercializare de bunuri și servicii, precum și a factorilor angajați (resurse umane, capital, resurse materiale și energetice etc.), cu menționarea aspectelor juridice definitorii, desfășurată pe un anumit orizont de timp, luând în considerație inclusiv

factorii de risc și incertitudinea”;¹ altfel spus, este costul efectuat pentru a stabili dacă proiectul poate fi realizat sau nu, ținând cont de toți factorii care afectează materializarea sa într-o investiție;

- **costul de efectuare a studiilor de piață necesare pentru obținerea informațiilor legate de cererea și oferta pe piață a proiectului;** aceste informații se folosesc pentru evaluarea rezultatelor financiare (profit) și/sau socioculturale (nonprofit) care se pot obține din utilizarea proiectului în cauză;
- **costul de participare la licitație (Bidding Cost) este costul ocazionat de participările la licitațiile organizate pentru găsirea finanțatorilor,** inclusiv utilizatori finali, care suportă toate costurile de realizare a proiectului; se efectuează chiar și în condițiile în care nu se câștigă licitația și, în consecință, nu se lansează proiectul;
- **alte costuri de pregătire a proiectului** ocazionate în principal de desfășurarea activităților de identificare și de convingere a surselor de finanțare, de căutare și de convingere a personalului de specialitate necesar pentru realizarea proiectului, de protocol etc.

Teoretic vorbind, costul anticipat minim al proiectului este egal cu 0 (zero) dacă se consideră că realizarea acestuia nu impune desfășurarea unor activități care ocazionează un cost anticipat, dacă valoarea costului anticipat este nesemnificativă în raport cu valoarea costului de realizare propriu-zisă a proiectului în cauză sau cu importanța sa socio-economică. Acest lucru poate fi exprimat generic prin următoarea relație:

$$\text{cost anticipat minim}_{\text{proiect}} = 0 \text{ dacă } \left\{ \begin{array}{l} \text{cost inițiere}_{\text{proiect}} = 0 \\ \text{cost pregătire}_{\text{proiect}} = 0 \end{array} \right\} \left\{ \begin{array}{l} \text{cost studiu fezabilitate} = 0 \\ \text{cost studiu de piață} = 0 \\ \text{cost licitație} = 0 \\ \text{alte costuri pregătire}_{\text{proiect}} = 0 \end{array} \right.$$

Practic însă, costul anticipat minim al proiectului este cel puțin egal cu costul de inițiere a proiectului la care, în mod uzual, se adaugă costuri anticipate din categoria alte costuri de pregătire a proiectului, care determină cheltuieli ce se efectuează întotdeauna pentru ca un proiect să poată fi realizat, indiferent dacă proiectul în cauză se realizează sau nu până la urmă. Acest lucru poate fi exprimat generic prin următoarea relație:

$$\text{cost anticipat minim}_{\text{proiect}} = \left\{ \begin{array}{l} \text{cost inițiere}_{\text{proiect}} \\ + \\ \text{cost pregătire}_{\text{proiect}} = \text{alte costuri pregătire}_{\text{proiect}} \end{array} \right.$$

Costul anticipat maxim al proiectului este format din suma tuturor costurilor anticipate posibile, ocazionate de realizarea proiectului în cauză. Având în vedere gruparea activităților premergătoare lansării proiectului în funcție de conținutul lor, costul anticipat maxim al proiectului se reprezintă generic prin relația din fig. 2.

¹ <http://www.bizcafe.ro/articole/ce-trebuie-sa-contina-un-studiu-de-fezabilitate.html>

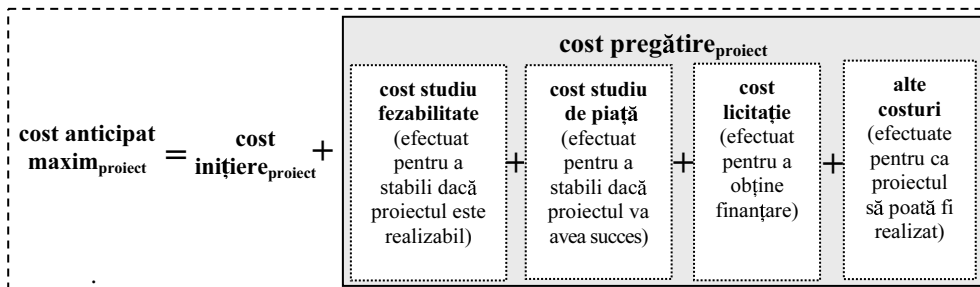


Fig. 2. Costul anticipat maxim al proiectul

În mod curent, costul anticipat, real, nu este format întotdeauna din toate componentele posibile ale costului anticipat, ci numai din acele componente de cost anticipat ocazionate de activitățile premergătoare lansării proiectului care se desfășoară efectiv, lucru ce poate fi exprimat generic prin următoarea relație:

$$\text{cost anticipat minim}_{\text{proiect}} \leq \text{cost anticipat}_{\text{proiect}} \leq \text{cost anticipat maxim}_{\text{proiect}}$$

3. Costul proiectului

Generic vorbind, *costul proiectului este egal cu suma costului anticipat și a costului de realizare propriu-zisă a proiectului în cauză*:

$$\text{COST}_{\text{proiect}} = \text{cost anticipat}_{\text{proiect}} + \text{cost realizare propriu-zisă}_{\text{proiect}}$$

Costul de realizare propriu-zisă a proiectului este egal cu suma costurilor activităților de proiectare propriu-zise, grupate în funcție de natura lor (directe, indirecte, adiționale) și repartizate pe etapele de dezvoltare, de implementare și de finalizare din ciclul de viață al proiectului, corespunzătoare perioadei de derulare a proiectului respectiv.

Costul proiectului este, prin definiție, costul pe ciclul de viață al proiectului (Life-Cycle Cost) deoarece se obține prin însumarea costurilor tuturor activităților de proiectare desfășurate în toate etapele ciclului de viață al proiectului respectiv, a căror durată reprezintă perioada de realizare a proiectului în cauză.

Schema de ansamblu din fig. 3 reprezintă costul proiectului ca sumă a tuturor componentelor de cost aferente activităților de proiectare grupate în funcție de conținutul și de natura lor și repartizate pe durata ciclului de viață al proiectului respectiv.

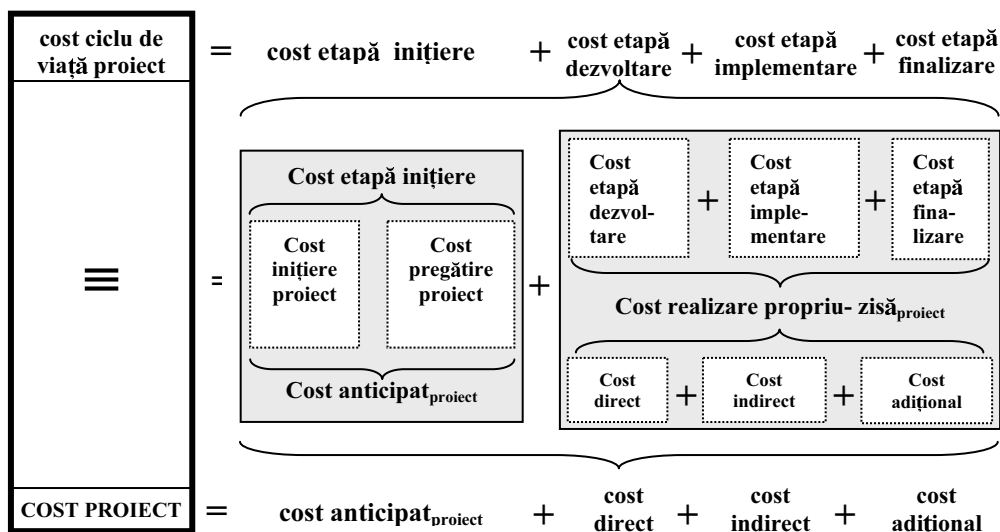


Fig. 3. Costul proiectului. Componentele de cost al proiectului

Costul minim al proiectului este egal cu costul anticipat al proiectului, format din costurile de inițiere și de pregătire a proiectului în cauză. Se poate exprima generic prin următoarea relație:

$$\text{cost minim}_{\text{proiect}} = \text{cost anticipat}_{\text{proiect}} = \text{cost inițiere}_{\text{proiect}} + \text{cost pregătire}_{\text{proiect}} \geq 0$$

Teoretic vorbind, costul minim al proiectului este egal cu 0 (zero), dacă valoarea costului anticipat este considerată nesemnificativă în raport cu valoarea costului ocazionat de realizarea propriu-zisă a proiectului în cauză. Practic însă, se încearcă pe cât posibil reducerea costului anticipat deoarece determină o cheltuială care reprezintă o pierdere sigură de resurse financiare, în cazul în care proiectul pentru care se efectuează nu va fi realizat în final.

Costul minim al proiectului determină venitul minim ce trebuie asigurat pentru realizarea proiectului și cheltuiala minimă ce trebuie efectuată pentru ca proiectul să se poată realiza, indiferent dacă proiectul va fi sau nu va fi realizat până la urmă.

În mod ideal,

$$\text{venit minim}_{\text{proiect}} = \text{cost minim}_{\text{proiect}} = \text{cheltuială minimă}_{\text{proiect}}$$

În realitate, datorită activităților necunoscute inițial, care trebuie desfășurate pentru a crea condițiile de realizare a proiectului în cauză, pe de-o parte, și a cheltuielilor efectuate care pot fi diferite de costurile apreciate la momentul deciziei de realizare a proiectului respectiv,

$$\text{venit minim}_{\text{proiect}} \geq \text{cost minim}_{\text{proiect}} \geq \text{cheltuială minimă}_{\text{proiect}}$$

Costul maxim al proiectului este egal cu suma tuturor costurilor ocazionate de realizarea sa, atât în afara perioadei sale de derulare (costurile activităților premergătoare lansării proiectului respectiv), cât și pe durata acesteia (costurile activităților de proiectare propriu-zise care se desfășoară de la lansarea și până la finalizarea proiectului în cauză), adică pe toată durata ciclului său de viață. Se poate reprezenta generic prin următoarea relație:

$$\text{cost maxim}_{\text{proiect}} = \text{cost anticipat}_{\text{proiect}} + \text{cost realizare propriu-zisă}_{\text{proiect}}$$

Costul maxim al proiectului determină venitul maxim ce trebuie asigurat pentru realizarea proiectului și cheltuiala maximă ce trebuie efectuată pentru ca proiectul să se poată realiza, indiferent dacă proiectul va fi sau nu va fi realizat până la urmă.

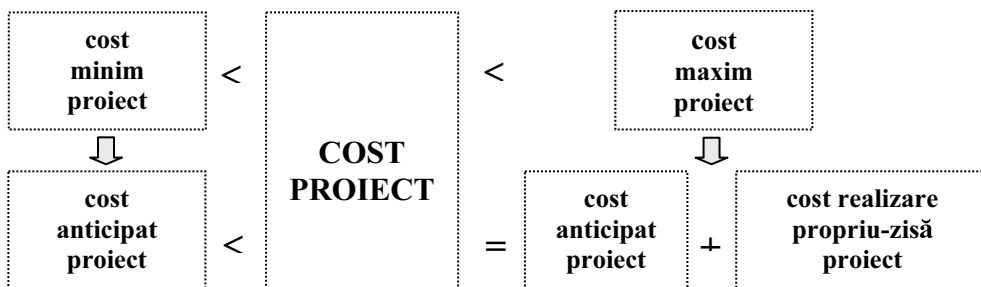
În mod ideal,

$$\text{venit maxim}_{\text{proiect}} = \text{cost maxim}_{\text{proiect}} = \text{cheltuială maximă}_{\text{proiect}}$$

În realitate, datorită activităților necunoscute inițial, care trebuie desfășurate pentru finalizarea proiectului în cauză, pe de-o parte, și a cheltuielilor efectuate care pot fi diferite de costurile apreciate la momentul deciziei de realizare a proiectului respectiv,

$$\text{venit maxim}_{\text{proiect}} \geq \text{cost maxim}_{\text{proiect}} \geq \text{cheltuială maximă}_{\text{proiect}}$$

Costul proiectului respectă, în principiu, următoarele relații:



De cele mai multe ori, costul anticipat al proiectului nu se include în costul proiectului în cauză deoarece determină cheltuieli necesare pentru crearea condițiilor de realizare propriu-zisă a acestuia, cheltuieli care se efectuează eșalonat în timp, după necesități, înainte de lansarea proiectului respectiv, de regulă, din alte venituri decât cele ce se trebuie alocate pentru realizarea propriu-zisă a sa. De aceea, **în practică, se separă** de regulă, **costul anticipat al proiectului, care determină cheltuieli ce se efectuează chiar și dacă proiectul respectiv nu se realizează, de costul realizării propriu-zise a proiectului**, care determină cheltuieli ce se efectuează numai dacă proiectul în cauză se realizează, **și se consideră costul proiectului ca fiind egal cu costul său de realizare propriu-zisă** (costul activităților care se desfășoară de la lansarea până la finalizarea sa).

În managementul financiar al proiectului costul proiectului se consideră, în mod curent, egal numai cu costul de realizare propriu-zisă a proiectului în cauză și se definește costul total al proiectului egal cu costul său de realizare (costul pe ciclul său de viață) care, în acest caz, devine egal cu suma dintre costul proiectului și costul anticipat al acestuia (fig. 4).

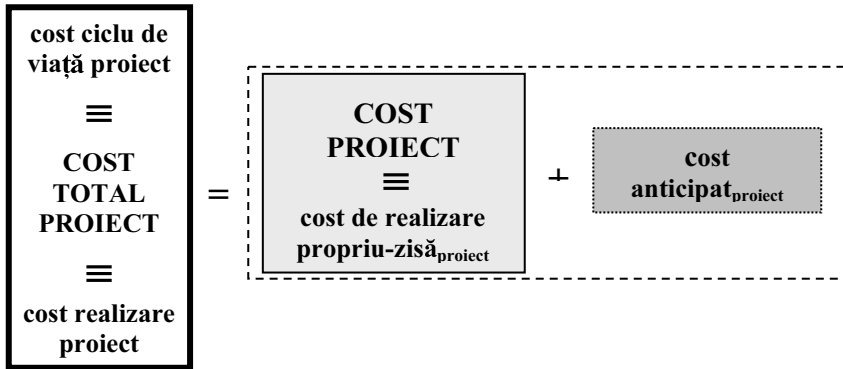


Fig. 4. Definiția costului total al proiectului în managementul financiar al proiectelor.
Relația Cost total proiect-Cost proiect

Dacă se consideră $\text{cost anticipat}_{\text{proiect}} = 0$
 atunci $\text{COST TOTAL PROIECT} = \text{COST PROIECT} \equiv \text{cost de realizare propriu-zisă}_{\text{proiect}}$

Concluzie

Costul proiectului, calculat ca sumă a tuturor costurilor ocazionate de realizarea proiectului în cauză, reprezintă elementul cheie în Managementul costurilor proiectelor, parte componentă a Managementul financiar al proiectelor, deoarece toate resursele financiare implicate în realizarea unui proiect sunt determinate pe baza costurilor ocazionate de realizarea respectivă.

BIBLIOGRAFIE

- Iliescu, Victor; Gherghinescu, Oana, *Managementul proiectelor*, Editura Didactică și Pedagogică R.A., București, 2005
- Asociația Project Management România, *Managementul proiectelor, Glosar*, Editura Economică, București, 2002
- Project Management Institute (PMI), *Project Management Body of Knowledge Guide*, 2004
- <http://dexonline.ro/>; DEX online: Dicționar explicativ al limbii române
- <http://en.wikipedia.org>

Redactor: Mihaela N. ȘTEFAN
Tehnoredactor: Marcela OLARU
Coperta: Cornelia PRODAN

Bun de tipar: 6.11.2008; Coli tipar: 14,75
Format: 16/70x100

Editura Fundației *România de Măine*
Bulevardul Timișoara nr.58, București, Sector 6
Tel./Fax: 021/444.20.91; www.spiruharet.ro
e-mail: contact@edituraromaniademaine.ro