

STRATEGII MANAGERIALE

MANAGERIAL STRATEGIES

**Revistă editată de
Universitatea „Constantin Brâncoveanu”
Pitești**

Anul IV, nr. 1 (11) / 2011

**Editura
Independența Economică**

Consiliul științific

Prof. univ. dr. Alexandru Puiu - *rector, UCB Pitești*
Ph.D. Raimundas Kalesnykas – *dean, International School of Law and Business, Vilnius, Lithuania*
Prof. univ. dr. Vergil Voineagu - *președintele INS*
Prof. univ. dr. Dumitru Miron - *prorector, ASE București*
Prof. univ. dr. Viorel Lefter - *prorector, ASE București*
Prof. univ. dr. Victor Manole *decan, ASE București*
Prof. univ. dr. Ion Scurtu - *prorector, UCB Pitești*
Prof. univ. dr. Ovidiu Puiu - *prorector, UCB Pitești*
Prof. univ. dr. Marius Gust - *prorector, UCB Pitești*
Prof. univ. dr. Dumitru Ciucur
Prof. univ. dr. Iuliana Ciochină
Prof. univ. dr. Elena Enache
Prof. univ. dr. Radu Pârvu
Conf. univ. dr. Mihaela Asandei
Conf. univ. dr. Silvia Dugan
Conf. univ. dr. Nicolae Grădinaru
Conf. univ. dr. Dorian Rais
Conf. univ. dr. Gabriela Rusu
Conf. univ. dr. Camelia Vechiu

Colegiul de redacție

Redactor șef:

Lect.univ.dr. Cristinel Munteanu

Redactor șef adjunct:

Lect.univ.dr. Cristina Șerbănică

Redactori:

Lect.univ.dr. Ramona Eana

Lect.univ.dr. Ramona Chițu

Lect.univ.dr. Georgiana Mîndreci

Asist.univ.drd. Iuliana Talmaciu

Asist.univ.drd. Suzana Purice

Asist.univ.drd. Cristina Chifane

Tehnoredactare și prezentare grafică

Conf.univ. dr. Cristian Morozan

Lect. univ. dr. Răzvan Decuseară

Lucia Negrilă

Bobi Croitoru

**Autorii își asumă deplina responsabilitate
în ceea ce privește materialele publicate.**

© Editura „Independența Economică”, 2011

Pitești, Calea Bascovului nr. 2A

Tel./Fax: 0248/21.64.27

Editură acreditată de către C.N.C.S.I.S.

*Niciun material nu poate fi reprodus fără
permisiunea scrisă a Editurii.*

ISSN 1844 – 668X

AGENȚIA ROMÂNĂ DE ASIGURARE A CALITĂȚII ÎN ÎNVĂȚĂMÂNTUL SUPERIOR

a acordat, în urma **evaluării instituționale**,

UNIVERSITĂȚII „CONSTANTIN BRÂNCOVEANU”
din PITEȘTI

calificativul

GRAD DE ÎNCREDERE RIDICAT



Miercuri, 16 februarie 2011, președintele Agenției Române de Asigurare a Calității în Învățământul Superior (ARACIS)*, prof.univ.dr. Ioan Curtu, a înmănat Rectorului Universității Constantin Brâncoveanu din Pitești certificatul cu calificativul „Grad de încredere ridicat”, obținut în urma evaluării instituționale din perioada 9-12 noiembrie 2010. La momentul actual, Universitatea Constantin Brâncoveanu se situează în rândul celor trei instituții de învățământ superior de drept privat cu grad de încredere ridicat. La eveniment au mai participat, din partea ARACIS, prof.univ.dr. Mihai Aristotel Ungureanu, secretar general, prof.univ.dr. Alexandru Popovici, membru al Comisiei consultative și de auditare, precum și autorități publice locale - domnul Gheorghe Davidescu, Prefectul județului Argeș, domnul Tudor Pendiuc, Primarul municipiului Pitești, reprezentanți ai mediului de afaceri, cadre didactice, absolvenți și studenți ai Universității. Acordarea acestui certificat a coincis cu un alt moment de excepție: profesorului Alexandru Puiu, Rectorul Universității Constantin Brâncoveanu, i s-a acordat Diploma Virgil Madgearu cu Medalie de Aur de către Senatul Academiei Economice din București, pentru promovarea valorilor învățământului și științei economice, pentru disponibilitatea dedicată mediului universitar și pentru inițierea de acțiuni ce consolidează prestigiul cadrelor didactice în societatea românească.

Prof.univ.dr. Ioan Curtu, Președintele ARACIS

„A fost un control sever, dar drept și foarte minuțios, care a dovedit că Universitatea Constantin Brâncoveanu este valoroasă. Domnul Rector, prof.univ.dr. Alexandru Puiu, sprijinit de o echipă tânără și dinamică și-a pus în operă un vis și a dat tot ce a avut mai bun în gând, în suflet și în minte pentru a realiza această Universitate. Sunt convins că nu a fost ușor, că au fost și lumini, și umbre, că tot ce înseamnă calitate - costă. Profesorul Alexandru Puiu a primit astăzi și distincția supremă a Academiei de Studii Economice din București. Să-l felicităm pentru aceste realizări! Iar dumneavoastră, cadrelor didactice, vă doresc să duceți mai departe opera profesorului dumneavoastră, să vă adaptați la vreme și la vremuri și să nu cunoașteți calea înapoi!”



Prof.univ.dr. Mihai Aristotel Ungureanu, Secretar General ARACIS

„Simt aceeași bucurie ca și dumneavoastră că Universitatea Constantin Brâncoveanu și-a atins scopul binemeritat. Cunoscut bine această Universitate și știu că domnul Rector nu a pornit la drum cu gândul la o afacere, ci la calitate și la o cultură a educației. Profesorul Alexandru Puiu nu s-a uitat niciodată în grădina altora ca să atragă cadre didactice, ci le-a format în Universitate, și chiar a mai dat și altora. Se spune că nu e greu să ajungi în vârf, e greu să te menții: eu sunt sigur că vă veți menține, pentru că ați pus pe primul plan educația! Vă felicit din toată inima!”



Prof.univ.dr. ing. Alexandru POPOVICI, membru al Comisiei consultative și de auditare a ARACIS

„UCB, o universitate de prestigiu. Impresii cu totul deosebite de la Universitatea Constantin Brâncoveanu din Pitești: seriozitate, competență, relații profesionale și umane. Într-un spațiu modern și generos, s-a dezvoltat, la căldura spiritului fondatorului, o universitate de prestigiu.”



CUPRINS / CONTENTS

UNIREA DIN 24 IANUARIE 1859: FORMAREA STATULUI ROMÂN MODERN. MARILE REFORME ALE DOMNITORULUI ALEXANDRU IOAN CUZA / THE UNION OF 24TH JANUARY 1859: THE SETTING UP OF THE MODERN ROMANIAN STATE. THE GREAT REFORMS OF ALEXANDRU IOAN CUZA, PRINCE OF THE UNITED PRINCIPALITIES	7
---	----------

Prof. univ. dr. Alexandru Puiu

DATORIA EXTERNĂ A ROMÂNIEI – EVOLUȚII, SEMNIFICAȚII, DETERMINANȚI / ROMANIA’S EXTERNAL DEBT: EVOLUTION, IMPLICATIONS, DETERMINANTS	12
---	-----------

Prof. univ. dr. Marius Gust

INFLUENȚELE CRIZEI ECONOMICO-FINANCIARE ASUPRA ACTIVITĂȚII DE MARKETING A FIRMELOR DIN ROMÂNIA / THE INFLUENCE OF THE ECONOMIC-FINANCIAL CRISIS UPON THE MARKETING ACTIVITY OF THE FIRMS IN ROMANIA.....	25
---	-----------

Prof.univ.dr. Iuliana Ciochină, Conf.univ.dr. Carmen Iordache

INTEGRAREA ÎN STRATEGIILE DE DEZVOLTARE A COMPANIILOR ROMÂNEȘTI A CONEXIUNII COMUNICAȚIONALE DINTRE MEDIUL ANTREPRENORIAL ȘI CEL ACADEMIC, FACTOR AL LICHIDĂRII EFECTELOR CRIZEI ECONOMICE / THE INTEGRATION OF THE COMMUNICATIONAL CONNECTION BETWEEN THE ENTREPRENORIAL AND THE ACADEMIC ENVIRONMENT IN THE DEVELOPMENT STRATEGIES OF THE ROMANIAN COMPANIES – A FACTOR CONTRIBUTING TO THE DISAPPEARANCE OF THE EFFECTS OF THE ECONOMIC CRISIS.....	34
---	-----------

Conf. univ. dr. Mihaela Asandei, Lect. univ. dr. Laura Dindire,

Asist. univ. Camelia Chirilă

TENDINȚE ÎN ORGANIZAREA FIRMELOR ROMÂNEȘTI ÎN CONTEXTUL ECONOMIC ACTUAL / TENDENCIES IN THE ORGANISATION OF THE ROMANIAN FIRMS IN THE PRESENT ECONOMIC CONTEXT	39
---	-----------

Conf.univ.dr. Nicoleta Belu, Lect.univ.dr. Alina Voiculeț

DIRECȚII ALE SCHIMBĂRII MEDIULUI ORGANIZAȚIONAL ACTUAL DIN ROMÂNIA ÎN VEDEREA DEPĂȘIRII CRIZEI ECONOMICE / DIRECTIONS TO CHANGE THE PRESENT ORGANISATIONAL ENVIRONMENT IN ROMANIA IN ORDER TO SURPASS THE ECONOMIC CRISIS	45
--	-----------

Lect. univ. dr. Denisa Elena Parpandel

RELEVANȚA COMUNICĂRII ÎN AFACERILE INTERNAȚIONALE ÎN CONDIȚIILE CRIZEI ECONOMICE ACTUALE / THE RELEVANCE OF COMMUNICATION FOR FOREIGN AFFAIRS UNDER THE CIRCUMSTANCES OF THE PRESENT ECONOMIC CRISIS	52
---	-----------

Conf. univ. dr. Liliana Gherman, Asist. univ. drd. Suzana Purice

RESTRUCTURAREA CREDITELOR – O ALTERNATIVĂ VIABILĂ PENTRU DEPĂȘIREA CRIZEI FINANCIARE / THE CREDIT RESTRUCTURING – A VIABLE ALTERNATIVE TO SURPASS THE FINANCIAL CRISIS.....	59
Asist. univ. drd. Dorin Hoarcă	
PROCEDURA INSOLVENȚEI SOCIETĂȚILOR COMERCIALE, O SOLUȚIE OMNIPREZENTĂ ÎN CONTEXTUL MACROECONOMIC CONTEMPORAN / THE INSOLVENCY PROCEDURE OF THE COMMERCIAL COMPANIES, AN OMNIPRESENT SOLUTION IN THE CONTEMPORARY MACROECONOMIC CONTEXT	65
Asist. univ. drd. Elena Popescu	
ROMÂNIA ȘI RIGORILE FONDULUI MONETAR INTERNAȚIONAL / ROMANIA AND THE STRINGENCIES OF THE INTERNATIONAL MONETARY FUND	77
Masterand Alexandra Botescu	
CERINȚE PRIVIND MANAGEMENTUL PROCESULUI DE ADERARE A ROMÂNIEI LA SPAȚIUL SCHENGEN. SISTEMUL INFORMATIC SCHENGEN / REQUIREMENTS REGARDING THE MANAGEMENT OF ROMANIA’S ADHERENCE PROCESS TO THE SCHENGEN AREA. THE SCHENGEN INFORMATION SYSTEM.....	82
Lect. univ. dr. Mariana Mihăilescu, Lect. univ. dr. Marinela Lăzărică	
TRANSPORTUL COMBINAT RO-LA, O SOLUȚIE ÎN CADRUL COMPANIILOR DE TRANSPORT DIN ROMÂNIA / THE RO-LA COMBINED TRANSPORT, A SOLUTION FOR THE TRANSPORT COMPANIES IN ROMANIA.....	97
Lect. univ.dr. Maria Gheordunescu	
ABORDĂRI COMPARATIVE PRIVIND TEHNICILE DE CONSOLIDARE A CONTURILOR / COMPARATIVE APPROACHES REGARDING THE CONSOLIDATION TECHNIQUES OF THE ACCOUNTS.....	102
Lect. dr. Cristina Aurora Bunea-Bontaș, Masterand Viorica Pașilea	

Unirea din 24 ianuarie 1859: formarea statului român modern. Marile reforme ale domnitorului Alexandru Ioan Cuza

Prof. univ. dr. Alexandru Puia
Universitatea „Constantin Brâncoveanu” Pitești

1.Contextul politic internațional care a favorizat Unirea

După Războiul din Crimeea (1854-1856), Rusia a ieșit slăbită, proces care a fost accentuat și de moartea țarului Nicolae I., urmașul său Alexandru al II-lea fiind mai slab. Așa se face că pentru prima dată, în 1856, Rusia cedează teritorii la presiunea puterilor occidentale. Ca urmare, sudul Basarabiei este restituit principatului Moldovei, Rusia pierzând controlul Țării Moldovenești.

În acest cadru politic favorabil, în anul 1858, reprezentanții Marilor Puteri se reunesc la Paris și decid că principatele române se pot uni, cu condiția să aibă doi domnitori și câteva instituții comune la Focșani.

Tot aceste puteri au hotărât organizarea "adunărilor ad-hoc" pentru alegerea domnitorului. Începutul a fost nefavorabil, rezultatele din Moldova fiind măsluite de caimacamul, loțiitor domnesc în accepțiunea otomană, Nicolae Vogoride, un fanariot.

Românii se plâng lui Napoleon al III-lea, care o convinge pe Regina Victoria a Angliei să obțină acordul sultanului pentru anularea alegerilor. Acestea sunt reluate, unioniștii câștigă și, după tergiversări, la 5 ianuarie 1859, colonelul Alexandru Ioan Cuza devine domnitor al Moldovei. Bucureștiul, unde prestigiul Brătienilor era de necontestat, are unele ezitări, dar la recomandarea unui jurist inteligent care speculează unele lacune din recomandarea Marilor Puteri și la presiunea populară este ales ca domnitor aceeași persoană ca în Moldova, anume Alexandru Ioan Cuza. Fapta s-a produs la 24 ianuarie 1859 care rămâne pe veci data Unirii.

Prin acest act se încalca hotărârea Marilor Puteri în legătură cu cei doi domnitori și au urmat trei ani de tratative diplomatice intense având sprijinul lui Napoleon al III-lea, pentru a se admite faptul împlinit doar pe durata domniei de șapte ani a lui Cuza. Începând cu anul 1862 „Principatele Unite ale Valahiei și Moldovei” se numesc **România**, iar drapelul are culorile de la 1848, albastru, galben și roșu.

2.Marile reforme ale domnitorului Alexandru Ioan Cuza

Unirea Principatelor Române din 24 ianuarie 1859 rămâne un moment luminos de referință în istoria multimilenară a poporului român, cu deosebire datorită marilor reforme îndeplinite într-o perioadă foarte scurtă care îl recomandă pe Cuza ca un mare domnitor.

Alexandru Ioan Cuza a încercat din primii ani ai domniei să treacă la îndeplinirea unor reforme, dar întâmpinând rezistență din partea guvernului și a Adunării Legiuitoare, alcătuite din reprezentanți ai boierimii și ai marii burghezii, precum și a bisericii, domnitorul Cuza formează, în 1863, un guvern sub conducerea lui Mihail Kogălniceanu.

Având sprijinul lui Kogălniceanu, domnitorul inițiază importante reforme interne: secularizarea averilor mănăstirești (1863), reforma agrară (1864), reforma învățământului (1864) adoptă Codul civil și Codul penal după modelul francez și cel belgian, a trecut în 1863 la scrierea latină, fapt cu mare semnificație în eforturile poporului nostru de a dovedi apartenența sa la marea familie a țărilor latine, s-a elaborat legea contabilității, sau au apărut, două universități, una la Iași alta la București și altele, toate asemenea realizări dovedind că în acea scurtă domnie s-a fixat un cadru modern de dezvoltare a țării.

Datorită opoziției continue la reforme, Cuza dizolvă Adunarea Legiuitoare (2 mai 1864) și în același an, supune aprobării poporului, prin plebiscit, o nouă constituție și o nouă lege electorală, menită să asigure parlamentului o bază mai largă.

Secularizarea averilor mănăstirești

Legea secularizării averilor mănăstirești a fost dată de Domnitorul Alexandru Ioan Cuza cu scopul de a lua toate proprietățile și averile anumitor Biserici și mănăstiri și a le trece în proprietatea statului, pentru „a spori avuția țării”. Tot în timpul lui Cuza unele mănăstiri și schituri au fost desființate total sau transformate în biserici de mir. Domnitorul Ioan Cuza a instituit un impozit de 10% asupra veniturilor nete ale mănăstirilor, bisericilor, anumitor seminarii, centre de asistență socială etc. Legea secularizării a fost adoptată în 1863 și, pe lângă cele enumerate mai sus, poate fi menționată și confiscarea anumitor averi pe care le aveau unele mănăstiri din Sfântul Munte Athos, din Egipt, Siria pe care le-au primit cu mult timp înainte de la alți domnitori. **În total, au fost preluate de la biserici aproximativ 25% din suprafața agricolă și forestieră a Țării Românești și a Moldovei.**

Reforma agrară

Dezbaterile înverșunate care au avut loc în vara anului 1862 în privința proiectului de reformă agrară propus de conservatori și adoptat de majoritate, dar nesancționat de domnitor, au dovedit că maleabilitatea de care dădeau dovadă o bună parte dintre conservatori, în privința adoptării unui program general de reforme, nu concorda cu acceptarea de către ei a unei reforme agrare în sensul programelor revoluționare de la 1848. De aceea, în anii imediat următori unificării administrative, nu s-a putut trece brusc la reforma agrară, ci s-a continuat, pentru o perioadă de timp, să se adopte reforme pe linia organizării moderne a statului.

Reorganizarea departamentelor, legile pentru construirea căilor ferate, constituirea Consiliului superior al instrucțiunii publice, un regulament de navigație, organizarea corpului inginerilor civili, reorganizarea Școlii de silvicultură și o serie de măsuri premergătoare unei secularizări a averilor mănăstirești au reprezentat, în această perioadă, concretizările planului de reforme.

Din momentul în care conducerea guvernului a fost preluată de Mihail Kogălniceanu, aducerea din nou în dezbatere a reformei agrare a dus la izbucnirea unui violent conflict între guvern și majoritatea adunării. A urmat dizolvarea adunării, pe calea loviturii de stat. Aceasta din urmă a sporit puterea domnitorului Cuza, și totodată a înlăturat monopolul politic al conservatorilor asupra majorității în adunare.

Prin Legea rurală din 14/26 august 1864, peste 400.000 de familii de țărani au fost împrăștiate cu loturi de teren agricol, iar aproape alți 60.000 de săteni au primit locuri de casă și de grădină. Reforma agrară din 1864, a cărei aplicare s-a încheiat în linii mari în 1865, a satisfăcut în parte dorința de pământ a țăranilor, a desființat servituțile și relațiile feudale, dând un impuls însemnat dezvoltării capitalismului. Ea a reprezentat unul din cele mai însemnate evenimente ale istoriei României din secolul al XIX-lea.

Reforma fiscală și alte reforme.

Reforma fiscală a fost materializată prin instituirea impozitului personal și a contribuției pentru drumuri, generalizată asupra tuturor bărbaților majori, printr-o nouă lege a patentelor, prin instituirea impozitului funciar și alte măsuri care au făcut ca la sfârșitul anului 1861, în preajma deplinei lor unificări administrativ-politice, Principatele Unite Române să fie dotate cu un sistem fiscal modern.

Așa cum s-a menționat, sub domnia lui Cuza au fost elaborate și promulgate Legea contabilității, Legea consiliilor județene, Codul Penal, Codul Civil, Legea instrucțiunii publice, precum și crearea Consiliului de Stat. Tot acum se înființează Școala Națională de Arte Frumoase, la București, la conducerea căreia este desemnat Theodor Aman și este inaugurată, în premieră, o Școală de Medicină Veterinară, Universitatea din Iași, cea din București.

Analizând suita de evenimente, unele cu caracter realmente revoluționar, se poate spune că sub domnia lui Alexandru Ioan Cuza au fost puse bazele statului

unitar român modern. Practic, nu există domeniu de activitate economică, social-politică, culturală, administrativă sau militară din țară, în care Cuza să nu fi adus îmbunătățiri și înnoiri organizatorice pe baza noilor cerințe ale epocii moderne.

3. Politica externă în timpul domniei lui Al. I. Cuza

Cuza a avut certe calități de diplomat. El și le-a pus în valoare cu talent și mai ales cu un puternic sentiment al dragostei de țară, de cauza națională a poporului său, pe care și în acest plan s-a străduit să-l reprezinte cu demnitate.

Și a făcut-o cu mult tact, cu dibăcie, întâi de toate în lupta pe care a dus-o cu marile puteri garante pentru recunoașterea dublei sale alegeri ca o expresie reală a voinței populare. Exprimarea riguroasă a acesteia îndeosebi la București în zilele de 22-24 ianuarie a făcut ca triumful cauzei române să apară, indubitabil, și pentru reprezentanții marilor Puteri drept opera românilor înșiși. Este vorba, așa cum apreciază unul dintre cei mai fecunzi cercetători ai epocii unirii, academicianul **Dan Berindei**, de „un echilibru de forțe în ansamblul continentului și de imposibilitatea vreuneia dintre Puterile europene de a-și impune în exclusivitate punctele de vedere... Datorită echilibrului de forțe, Europa n-a făcut până la urmă decât să sancționeze ceea ce românii ei înșiși au realizat”.

După ce s-a obținut recunoașterea dublei alegeri de către toate marile puteri garante, relațiile României cu acestea au continuat să rămână în cadrul politicii diplomatice a lui Al. I. Cuza și a colaboratorilor săi apropiați. În raporturile cu Poarta otomană s-a practicat o politică pe care un istoric francez, **Paul Henry**, o definea așa: „Întrebuințarea simultană a șireteniei, a răbdării și a unor viguroase îndrăzneli, îndeplinite pe neașteptate dar pregătite din vreme și în taină”. Cu Franța au fost cultivate relații deosebit de strânse fiind în optica lui Costache Negri poate cel mai atașat colaborator al domnului în domeniul politicii externe „singura putere pe care ne putem cu adevărat bizui”. O speranță nu într-o confirmată datorită sinuozităților politicii externe a lui Napoleon al III-lea ceea ce a și condus la o răcire a relațiilor dintre Paris și București, începând încă din 1863. Anglia n-a sprijinit procesele învoitoare ale României, fiind nu o dată potrivnică unor inițiative politice românești cum a fost, de pildă, actul secularizării averilor mănăstirești. La fel au evoluat relațiile cu Rusia, care n-a ezitat să-și manifeste ostilitățile față de politica de reforme din România.

Austria a fost extrem de susceptibilă față de procesul fortificării tărâșului stat român care în evoluția sa putea conduce spre obținerea independenței și apoi chiar, a aducerii în granițele sale a Transilvaniei și Bucovinei. De aceea, cu o undă de resemnare, ambasadorul Austriei la Constantinopol, **Prokesch-Osten** putea semna într-un raport că „Este în obiectul principelui Cuza de a nu părea să se supună voinței puterilor, nici a asculta de tratate, ci de a ne face să-i ascultăm hotărârile”.

Relații de bunăvoință dar fără să constituie puncte de sprijin deosebite pentru România, în timpul domniei lui Cuza, au fost și cu Prusia sau Italia, preocupate să-și realizeze și una și cealaltă unificările naționale pentru care românii, oarecum, le oferise un exemplu veritabil.

Văzute în ansamblul lor relațiile României cu noile puteri arată, în mod convingător, că statul național român a reușit să-și realizeze aspirațiile, fără o forță netă, dar acționând stăruitor, eludând «sfaturile» puterilor când acestea erau potrivnice intereselor naționale manevrând abil în complicata țesătură a relațiilor puteri și reușind a transforma România dintr-o năziunță într-o realitate concretă.

Într-un al doilea plan, acela al relațiilor externe, domnitorul Al. I. Cuza s-a angajat cu luciditate și un acut sentiment al solidarității națiunilor mici în raporturile cu marile puteri pentru a putea, umăr la umăr, să izbândească în susținerea intereselor proprii. Aici, așa cum s-a observat, Al. I. Cuza a fost adesea în situația, de a se confrunța cu împrejurări complicate cărora le-a găsit rezolvări înțelepte.

4. Abdicarea lui Cuza

Coaliția opozanților, numită chiar în epocă „monstruoasa coaliție”, a devenit din ce în ce mai activă, creându-și un cadru legal de acțiune prin înființarea societății **Progresul** care grupa atât opoziția parlamentară cât și pe cea extra parlamentară plus persoane cu roluri importante în armată.

În acest scop, opoziția a reluat ideea prințului străin, în fondul ei o idee fertilă pentru contextul istoric respectiv. Regimul garanțiilor colective era în vigoare, marile puteri care fuseseră favorabile Unirii nu se mai situau pe aceleași poziții, politica energică a lui Cuza subsumată desăvârșirii Unirii fusese acceptată doar pe perioada domniei sale astfel că pericolul revenirii la separația reală, așa cum era prevăzută în textul **Convenției de la Paris**, era unul real. De aceea Ion C. Brătianu a fost trimis de opoziție peste hotare să pregătească terenul pentru aducerea unui prinț străin.

În noaptea de 11/23 februarie 1866 complotiștii au reușit să-și atingă ținta, Cuza fiind obligat să abdice. Făcuse, de altfel, greșeala de a declara în finalul mesajului adresat Parlamentului pe 5/17 decembrie 1865: „Fiți convinși că eu n-ași vrea de o putere care nu s-ar întemeia decât pe forță! Fie în capul țării, fie alături de d-voastră, eu voi fi totdeauna cu țara, pentru țară, fără altă țintă, decât voința națională și marile interese ale României. Eu voiesc să fie bine știut că niciodată persoana mea nu va fi nici o împiedicare la orice eveniment care ar permite de a consolida edificiul politic la a cărui așezare am fost fericit de a contribui”, domnia fiind considerată pentru el „numai ca un depozit sacru”.

După actul abdicării, Cuza a părăsit țara și s-a stabilit la Döbling, în apropiere de Viena, locuind o anumită perioadă de timp și în Italia, la Florența. A încercat să revină în țară, dar nu i s-a permis. A murit departe de țară, la Heidelberg, în Germania, pe 15 mai 1873. Corpul neînsuflit a fost adus în țară și îngropat la Ruginoasa. La ceremonia funebră **Mihail Kogălniceanu** a rostit, între altele, și următoarele cuvinte: „**Nu greșalele lui l-au răsturnat, ci faptele lui cele mari. Acestea sunt nepieritoare. Ele opresc chiar moartea. Alexandru Ioan I nu poate să moară; o dovedesc lacrimile unui popor întreg, lacrimi ce se vor vărsa de oriunde se vorbește românește ... Veșnica lui amintire nu se va stinge din inimile noastre și ale fiilor noștri; și cât va avea țara aceasta o istorie ... cea mai frumoasă pagină va fi cea a lui Alexandru Ioan I**”. Ceea ce, în evoluția ei, conștiința istorică românească, prin maniera și dimensiunile cu care a reflectat și continuă să reflecte personalitatea lui Cuza și epoca sa, a confirmat, fie și parțial, previziunea lui Kogălniceanu.

Din păcate, încă din secolul al XIX-lea unele din idealurile lui Cuza au fost părăsite, cu toate că sub conducerea lui Carol I s-au obținut unele succese notabile, cu deosebire independența țării.

O convenție neinspirată cu Imperiul Austriac a dus ușor la decăderea economiei românești, în așa măsură încât l-a determinat pe P.S. Aurelian unul din marii intelectuali ai vremii respective să afirme în 1885: „*Rezultatele le cunoaștem: meseriașii noștri au ajuns salahari; fabricile s-au închis și orice încercare de a se întemeia vreo industrie cade sub lovitura concurenței din afară. Astăzi ne îmbracă de la cap până la tălpi vecinii noștri, ne procură până și cele mai neînsemnate obiecte și, spre completa derădere, ne trimit până și făină, vin, unt, cartofi, fructe diferite. Puțin ne mai trebuie pentru a ajunge să vedem țara ca luată într-un fel de arendare economică*”.

Secolul XX a debutat cu Marea Unire prin care România a intrat în granițele ei firești, dar ulterior avea să cunoască mari dificultăți până în prezent.

Românii au ieșit în stradă în decembrie 1989 cu speranța de a obține libertate și de a trăi mai bine, de a pune capăt privațiunilor care le fuseseră impuse (mai ales în perioada 1982-1989) în scopul declarat al lichidării datoriei externe. Dacă o serie de libertăți politice și civice au fost obținute, în schimb, sub aspectul nivelului de trai, lucrurile nu s-au

îndreptat decât pentru o mică parte a populației. Este adevărat că au fost înlăturate unele restricții din aprovizionarea pieței cu alimente, benzină și alte produse de consum care, în mod stupid, deveniseră o raritate într-o țară în care existau capacități de producere a lor, dar cea mai mare parte a populației trăiește încă sub pragul sărăciei. Producția, la rândul său, nu numai că nu s-a dezvoltat dar, pe termen lung, în unele domenii importante a scăzut dramatic. Economia românească a fost marcată de deteriorări grave în toate domeniile: industrie, agricultură, construcții, transporturi, turism etc., în unele cazuri înregistrând regrese de 80–100 de ani.

În România, mai mult decât în alte țări care au renunțat la socialism, s-a vehiculat atât de mult și cu atâta aplomb ideea conform căreia **„pentru a fi mai bine, trebuie un timp să fie mai rău, că drumul către rai trece neapărat prin purgatoriu și iad, că soluțiile alese reprezintă singura alternativă”**, încât oamenii s-au cam învățat că așa trebuie să fie. Este adevărat că s-au obișnuit, dar au ajuns la limita răbdării, starea latentă de nemulțumire putând să se transforme oricând în conflicte deschise, deoarece reforma este asociată cu ceva rău pentru nivelul de trai de către o mare parte a populației. Datorită situației create, cei care au interese reale de a frâna reforma găsesc un sprijin larg în milioanele de oameni nemulțumiți. Trebuie reabilitat în ochii poporului conceptul de reformă și acest lucru se poate obține numai analizând critic fiecare domeniu, **găsind soluții viabile** pentru diferitele probleme cu care ne confruntăm, în interesul acestei țări.

Privind cu respect momentul măreț realizat acum 152 de ani, ar trebui să ne analizăm fiecare dacă facem ce trebuie ca această țară înzestrată de Dumnezeu cu bogății și frumuseți remarcabile să ocupe un loc onorabil în marele concert al popoarelor lumii.

Datoria externă a României – evoluții, semnificații, determinanți

Prof. univ. dr. Marius Gust

Universitatea „Constantin Brâncoveanu” Pitești
Facultatea Management Marketing în Afaceri Economice Rm. Vâlcea

Abstract:

The financial crisis that started somewhere in 2007, seems to turn ever more in Europe in a debt crisis. In this context, I consider appropriate to examine our country's debt, its various structures, relations with other indicators and some international comparisons, particularly with the states affected by debt.

By analyzing the evolution of Romania's foreign debt that the first decade of the millennium may remain in our economic history as one in which it has multiplied almost eight times (ie, a doubling from around 2 years). So, mounting external debt was 12 billion euros to almost 90 billion euros.

Keywords: datoria publică externă, datorie publică guvernamentală, datoria autorității monetare, datoriile instituțiilor financiare, investițiile străine, structura pe termene, sustenabilitatea și vulnerabilitatea datoriei externe a României, corelații între datoria externă și PIB, corelații între datoria externă și rezerva internațională a României, comparații internaționale

Criza financiară, care a debutat undeva în cursul anului 2007, pare să se transforme din ce în ce mai mult în Europa într-o criză a datoriei externe. În acest context, consider utilă examinarea datoriei țării noastre, diversele structuri ale acesteia, raporturile cu alți indicatori și unele comparații internaționale, în special cu statele afectate de îndatorare.

A. Aspecte metodologice

Problematika datoriei unui stat, nu foarte complicată din punct de vedere metodologic și semantic, în România, e ușor confuză, datorită insuficienței cunoștințelor în materie, punctelor de vedere unilaterale prezente în media și, nu în ultimul rând, progresului rapid al datoriei în ultima perioadă.

De la început trebuie precizat că datoria poate fi publică, adică contractată de stat și, respectiv privată, adică contractată de agenți economici privați. Dacă prima, cea publică poate fi măsurată cu foarte mare precizie, cea de-a doua are un caracter relativ incert, pentru că nu toți creditorii sunt cuprinși în statistici (de exemplu, cămătarii sau împrumuturile personale dintre prieteni etc.), faptul că o bună parte din ea are loc într-un cadru informal, neoficial, și nu în ultimul rând, pentru în multe cazuri categoria de datorie poate să aibă înțelesuri destul de largi sau să se explice prin uzanțe comerciale. De exemplu, datoriile unui agent economic față de un furnizor de bunuri și servicii, sunt datorii începând cu momentul în care se primește bunul sau serviciul respectiv, dar datorită uzanțelor comerciale, prin care agentul economic beneficiar are la dispoziție o perioadă de timp pentru achitarea sumei în cauză, ea totuși nu este datorie în adevăratul sens al cuvântului; va fi datorie numai după scurgerea perioadei de plată și numai dacă nu se achită suma în cauză. În plus, multe dintre aceste datorii nu sunt cuprinse în statistici, cel puțin cele din România.

În același timp, aceiași datorie poate fi externă, adică provenită de la creditorii din afara țării, sau internă, adică de la creditorii din țară. Ar mai trebui remarcat și faptul că între cele două forme de îndatorare – internă și externă – există relaționări: o bună parte din datoria externă se poate transforma în datorie internă prin intermediul băncilor, care se refinanțează din exterior, pentru a acorda credite la intern, după cum se poate întâmpla și reversul, băncile din depozitele colectate de pe piața internă (care reprezintă propria lor îndatorare) să facă plasamente în afara țării.

Având în vedere aceste aspecte, în cele ce urmează vom examina datoria externă a României, indiferent de unde a fost contractată precum și datoriile României și românilor contractate din intermediul băncilor și instituțiilor financiare nebankare.

B. Datoriile României și ale românilor, evoluții ale acestora

De la început aş vrea să arăt evoluția indicatorului. Astfel datoria externă a României, deci atât a statului, cât și cea privată a cunoscut o scădere până în anul 1989, după care și-a reluat creșterea. De menționat, legat de creșterea începută în anul 1990 a cunoscut rate mai mici în deceniul zece al secolului trecut și o dinamică exponențială în ultimul deceniu. Cauzele acestei evoluții trebuie căutate în:

- Pentru creșterea mai puțin abruptă din anii 90: accesul redus la finanțările internaționale, ratingurile inferioare acordate României și întreprinderilor românești și a unui comerț exterior mai mult decât modest;

- Explozia îndatorării României din deceniul pe care tocmai l-am încheiat trebuie căutată în deschiderea foarte mare a economiei românești, inclusiv liberalizarea piețelor financiare, aderarea la Uniunea Europeană și, legat de acest lucru, îmbunătățirea calificativelor acordate de agențiile de rating, creșterea investițiilor străine directe și o dinamică accelerată a comerțului exterior românesc, dar încheiat permanent cu deficite ce se cereau acoperite.

Creșterile îndatorării României de după 1990, diferite ca intensitate, așa cum arătam anterior, au fost întrerupte doar în anul 1999, când îndatorarea a înregistrat o scădere de peste un miliard de dolari SUA, dar nu ca urmare a unui program de reducere a cesteia, așa cum se întâmplase în anii 80, ci ca urmare a unor dificultăți financiare deosebite, pe care le înregistra atunci țara noastră, serviciul datoriei externe depășind în acel an 3,5 miliarde USD. Reputația financiară scăzută a României a făcut ca refinanțarea datoriilor scadente de pe piețele financiare să fie imposibilă, iar plata serviciului datoriei externe s-a făcut cu mari sacrificii interne (să ne aducem aminte de creșterea TVA de la 18 la 22%, diminuarea puternică a cheltuielilor publice și acorduri cu organismele financiare internaționale deosebit de împovăraătoare pentru noi).

Tabelul nr. 1

Dinamica datoriei externe a României în perioada 1985-2010

Anul	u.m.	Total datorie externă	Din care	
			pe termen mediu și lung	pe termen scurt
1985	mil. USD	6.830	-	-
1986	mil. USD	6.875	-	-
1987	mil. USD	6.272	-	-
1988	mil. USD	2.106	-	-
1989	mil. USD	174	-	-
1990	mil. USD	230	-	-
1991	mil. USD	1.143	-	-
1992	mil. USD	2.479	-	-
1993	mil. USD	3.357	3.357	-
1994	mil. USD	5.486	4.597	889
1995	mil. USD	6.311	5.482	829
1996	mil. USD	8.337	7.209	1.128
1997	mil. USD	9.585	8.584	1.001
1998	mil. USD	9.901	9.308	593
1999	mil. USD	8.831	8.436	395
2000*)	mil. Euro	12.098	11.291	807
2001	mil. Euro	14.787	13.677	1.110
2002	mil. Euro	16.200	14.969	1.231
2003	mil. Euro	17.835	15.859	1.976

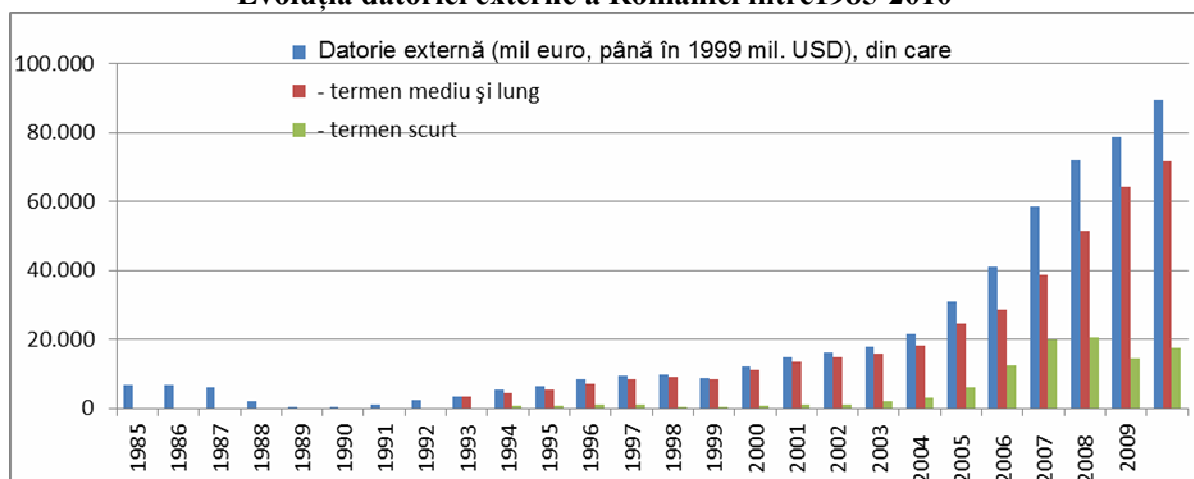
Anul	u.m.	Total datorie externă	Din care	
			pe termen mediu și lung	pe termen scurt
2004	mil. Euro	21.504	18.298	3.206
2005	mil. Euro	30.914	24.642	6.272
2006	mil. Euro	41.196	28.622	12.574
2007	mil. Euro	58.628	38.711	19.917
2008	mil. Euro	72.032	51.440	20.592
2009	mil. Euro	78.656	64.208	14.448
2010 T3	mil. Euro	89.318	71.673	17.645

*) cursurile de schimb în anul 1999 au fost 1USD=15333 și 1 euro=16295 lei, ceea ce însemna o paritate de 1,062762 euro/USD;

Sursă: Date culese și prelucrate de autor din secțiunile statistică și publicații de pe site-ul www.bnr.ro.

Graficul nr. 1.

Evoluția datoriei externe a României între 1985-2010



Sursă: Date culese și prelucrate de autor din secțiunile statistică și publicații de pe site-ul www.bnr.ro.

Nu am să mă opresc prea mult la anii 90, pentru că ei au trecut de mult și nu au fost nici măcar o sursă de învățare pentru prezent, dovedindu-ne că uităm mult mai repede și fenomenele recente și am să opresc la anii de după 2000.

Explozia îndatorării de după 2000 suscită întrebări legate de proveniența acesteia, aspect pentru care trebuie cercetată structura acesteia.

Din analiza evoluției datoriei externe a României rezultă că primul deceniu al mileniului trei poate să rămână în istoria economică a noastră ca acela în care aceasta s-a multiplicat aproape de 8 ori (adică o dublare la circa 2 ani), de la cca 12 miliarde euro, la 90 miliarde euro.

Dacă însă analizăm structura acesteia vedem că lucrurile nu sunt chiar atât de rele pentru România, ci pentru români. Astfel:

1. **Datoria publică externă (guvernamentală)**¹ a sporit de la cca 7 la aproape 18 miliarde euro, totuși ca pondere în totalul datoriei a înregistrat o scădere de la cca. 50% din totalul datoriei externe, la începutul deceniului, la cca. 20% la sfârșitul intervalului. Ponderea minimă a datoriei externe guvernamentale în totalul datoriei externe s-a înregistrat în 2008, 14%, pentru ca în 2009 și 2010 să crească ușor ca urmare a acordului

¹ De menționat că la sfârșitul lunii noiembrie 2010 statul român (autorități publice, autorități locale și întreprinderi sau instituții publice) mai avea o datorie internă de 58,3 miliarde lei, ceea ce însemna încă 13,5 miliarde euro.

de împrumut cu Uniunea Europeană, Fondul Monetar Internațional și Băncii Mondiale. De menționat, că din totalul celor 18 miliarde, cca. 15,5 miliarde euro reprezintă datoria statului, contractată pe termen mediu și lung, cca 2 miliarde reprezintă datoria contractată de terțe părți (autorități locale, autorități publice, întreprinderi la care statul are participații etc.) dar garantată de stat, iar diferența o reprezintă datoriile ale statului pe termen scurt. Având în vedere ca statul mobilizează prin intermediul bugetului, circa 32% din PIB României, deci circa 40 miliarde euro, nu ar fi riscuri în privința acoperirii ei. Mai degrabă, riscuri pot să apară dinspre datoria garantată de stat, cele 2 mld. euro, experiența ultimilor 20 de ani, indicând că aici apar cele mai multe dintre riscurile de nerambursare și deci, posibilitatea ca statul să preia achitarea acestor datorii, dar și în cazul acesta, valoarea fiind mică, nu ridică probleme deosebite.

Tabelul nr. 2

Structura datoriei externe a României în perioada 2001-2010, pe debitori

Indicator	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 T3
<i>în valori absolute - miliarde euro</i>										
Datoria externă totală, din care	14,79	16,20	17,83	21,51	30,91	41,20	58,63	72,35	81,22	89,32
Datoria publică-guvernamentală	6,98	7,19	7,99	8,97	10,13	9,84	9,63	10,25	13,58	17,71
Datoria autorității monetare	0,55	0,41	0,47	0,40	0,22	0,08	0,14	0,30	5,76	9,00
Datorii ale instituțiilor financiare	0,74	0,96	1,70	3,48	7,40	11,89	19,46	24,83	21,50	21,42
Datorii ale altor sectoare	5,28	5,57	5,09	5,59	8,39	11,44	17,46	22,37	25,22	25,31
Investiții directe	1,24	2,07	2,58	3,07	4,77	7,94	11,93	14,60	15,15	15,87
<i>în valori relative - %</i>										
Datoria externă totală, din care	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Datoria publică-guvernamentală	47	44	45	42	33	24	16	14	17	20
Datoria autorității monetare	4	3	3	2	1	0	0	0	7	10
Datorii ale instituțiilor financiare	5	6	10	16	24	29	33	34	26	24
Datorii ale altor sectoare	36	34	29	26	27	28	30	31	31	28
Investiții directe	8	13	14	14	15	19	20	20	19	18

Sursă: Date culese și prelucrate de autor din secțiunile statistică și publicații de pe site-ul www.bnr.ro.

2. **Datoria autorității monetare** (BNR) de circa 9 mld. euro, are ca sursă aproape în integralitatea ei, Fondul Monetar Internațional și se explică prin acordul amintit anterior. Ea are o pondere de circa 10% din totalul datoriei externe. De menționat că sumele din acordul de împrumut cu Uniunea Europeană, Fondul Monetar Internațional și Băncii Mondiale, care au avut ca destinație BNR, nu au fost consumate (leul având o remarcabilă stabilitate în ultimii doi ani), ele intrând în reverva internațională a României. Nivelul rezervei de cca. 36 mld. euro (aur și valută) este suficient pentru achitarea în orice moment a acestei datorii.

3. **Datoriile instituțiilor financiare.** Această categorie este cea care a înregistrat o adevărată explozie, ele crescând de la circa o jumătate de miliard de euro, la un maxim de 25 miliarde euro, în 2008, pentru ca în ultimii doi ani să scadă cu circa 3,5 miliarde, până la un nivel de 21,5 miliarde, reprezentând un sfert din datoria externă totală a României. Sursa acestei categorii de datorii o reprezintă liniile de credit deschise de băncile mamă din străinătate, subsidiarelor lor din România sau creditele contractate de băncile românești direct de pe piețele financiare internaționale și care au servit drept sursă pentru creditele în valută acordate de băncile românești populației sau întreprinderilor. Având în vedere, pe de o

parte, lichiditatea scăzută a băncilor (în sensul că rezervele cash ale băncilor sunt neglijabile, cea mai mare parte a resurselor acestora fiind blocate în credite și alte plasamente) și, pe de altă parte, că o treime din datoriile instituțiilor financiare sunt pe termen scurt, de aici provin o bună parte din riscurile asociate datoriei externe a țării noastre. Principalul risc asociat acestei categorii de datorii este de a ventila în proporție înaltă rezerva internațională a României. Riscul este ridicat, o dovadă în acest sens fiind scăderea acestei categorii de datorii cu 3,5 miliarde dolari în cei doi ani de criză, în condițiile în care existau acorduri cu principalele 14 bănci din sistem (acorduri încheiate sub auspiciile FMI) de menținere a finanțărilor acordate băncilor românești, multe dintre băncile străine care funcționează în România repatriind fonduri provenite din scăderea rezervelor minime obligatorii.

4. **Datoriile altor sectoare** (este vorba de întreprinderi din industrie, comerț, transporturi etc., care primesc finanțări sub formă de credite intragrup, atunci când sunt subsidiare românești ale unor societăți transnaționale sau credite contractate de pe piețele financiare internaționale sau de la bănci din străinătate, sau credite externalizate de băncile din România). Această categorie de datorie externă a cunoscut o creștere de peste cinci ori, de la circa 5 mld. euro, la începutul deceniului, la cica 26 mld. euro, iar ca pondere în totalul datoriilor externe s-a menținut la valori care au oscilat în jurul a 30%. De menționat, că valoarea absolută a acestei categorii de datorii s-a amplificat o dată cu creșterea gradului de liberalizare a economiei, a privatizării unor mari întreprinderi românești și a aderării la Uniunea Europeană, până în 2004 ele având un volum constant (5 miliarde euro), au urmat trei ani – 2006, 2007 și 2008 - ele să-și tripleze volumul, iar în anii crizei și-au menținut volumul. În principiu, se consideră, că această categorie de datorii are riscuri minime, întrucât aceste sume sunt imobilizate în diverse active sau existând contracte pentru o anumită perioadă de timp.

Tabelul nr. 3

Structura datoriei externe a României în perioada 2001-2010, pe surse de proveniență

Indicator	2005	2006	2007	2008	2009	2010T3
<i>în valori absolute - miliarde euro</i>						
Total datorie externă	30,91	40,29	58,70	72,35	81,22	89,32
Datorie externă pe termen mediu și lung	24,64	27,72	38,53	51,76	60,13	62,72
Datorie publică directă	6,93	6,97	8,18	9,03	11,98	15,58
Datorie public garantată	4,36	3,72	2,02	1,72	1,52	1,75
Datorie negarantată public	12,40	16,06	25,11	35,55	39,39	37,72
Depozite pe termen mediu și lung ale nerezidenților	0,95	0,97	3,22	5,47	7,24	7,67
Împrumuturi de la FMI	0,00	0,00	0,00	0,00	5,69	8,96
Datorie externă pe termen scurt	6,27	12,57	20,17	20,59	15,40	17,65
<i>în valori relative - %</i>						
Total datorie externă	100	100	100	100	100	100
Datorie externă pe termen mediu și lung	80	69	66	72	74	70
Datorie publică directă	22	17	14	12	15	17
Datorie public garantată	14	9	3	2	2	2
Datorie negarantată public	40	40	43	49	48	42
Depozite pe termen mediu și lung ale nerezidenților	3	2	5	8	9	9
Împrumuturi de la FMI	0	0	0	0	7	10
Datorie externă pe termen scurt	20	31	34	28	19	20

Sursă: Date culese și prelucrate de autor din secțiunile statistică și publicații de pe site-ul www.bnr.ro.

5. **Investițiile străine** sunt incluse și ele în datoria externă brută. Ele au crescut în deceniul analizat de aproape 15 ori, de la circa 1 miliard euro, la începutul acestuia, la aproape 16 miliarde în 2010. În principiu, comportamentul lor a fost asemănător cu al datoriilor altor sectoare, întrucât cauzele care le generează sunt identice. Totuși sunt și câteva diferențe. Astfel, investițiile străine directe au fost mai dinamice decât precedenta categorie

și în prima jumătate a deceniului, când ele au crescut cam cu un miliard pe an, pentru ca în 2006, 2007, 2008 să-și tripleze volumul. În cei doi ani de criză au cunoscut creșteri neglijabile de circa o jumătate de miliard pe an. Și în cazul acestei categorii de datorii, riscurile sunt reduse (o dovadă în acest sens fiind cei doi ani de criză), ele părăsind țara în care care se face investiția atunci când apar riscurile unor naționalizări sau tulburări sociale.

6. Structura pe termene. În ceea ce privește structura pe termene a datoriei externe, trebuie menționat că cea mai mare parte a acesteia are termene de plată mai mari de un an de zile, totuși datoria pe termen scurt a înregistrat creșteri importante. Astfel, între 2005 și 2010 ea aproape s-a triplat, crescând de la 6 miliarde euro la 18 miliarde. Totuși ca pondere în totalul datoriei externe ea a scăzut de la cca. o treime în anii 2006 și 2007 la o cincime în anii crizei. Trebuie menționat că datoria externă pe termen scurt, având scadențe mai mici de un an, are atașate cele mai multe vulnerabilități, întrucât ea presează intens atât serviciul datoriei externe, cât și rezerva internațională. De exemplu, în anul 2009, atunci când criza a început să aibă manifestări vizibile și în țara noastră, datoria externă pe termen scurt s-a redus cu 5 miliarde euro, dar și leul a pierdut 15% din valoarea sa (curs mediu în 2008: 3,68 lei/euro, iar în 2009: 4,24 lei/euro), iar riscurile unei deprecieri mai mari a monedei naționale cu siguranță că erau mai mari în lipsa acordului de împrumut cu Uniunea Europeană, Fondul Monetar Internațional și Băncii Mondiale, întrucât ar fi sporit repatrierea unor capitaluri flotante, care sunt contabilizate la datoria externă pe termen scurt.

C. Sustenabilitatea și vulnerabilitatea datoriei externe a României

Explozia datoriei externe a României ridică problema sustenabilității acesteia, mai ales că și cele mai optimiste prognoze indică faptul că și în perioada anterioară deficitele externe confirmă să se acumuleze, generând noi creșteri ale stocului de datorie.

Termenul de sustenabilitate este folosit în strânsă legătură cu conceptele de solvabilitate, lichiditate, vulnerabilitate și a fost definit ca posibilitatea de a plăti obligațiile viitoare fără corecții semnificative ale principalilor indicatori macroeconomici¹.

Solvabilitatea este definită de condiția ca valoarea actualizată a surplusurilor viitoare primare (excluzând cheltuielile cu dobânzile) să fie mai mare sau egală cu nivelul actual al datoriei (sau, conform IMF 2000, ca valoarea actualizată netă a dobânzilor să nu depășească valoarea actualizată a importurilor nete). Lichiditatea reprezintă abilitatea de a plăti la termenele stabilite. Sustenabilitatea se referă astfel la îndeplinirea concomitentă a solvabilității și lichidității fără expectații de ajustări majore. Vulnerabilitatea este expresia riscului de insolvabilitate sau de lichiditate (IMF 2005).

Analiza realizată de Manasse și Roubini² (de tip arbore recursiv binar, Binary Recursive Tree), pe un set de 47 de economii emergente, pentru perioada 1970-2002, găsește 50 de variabile din care 10 sunt considerate ca identificatori suficienți pentru analiza sustenabilității datoriei, respectiv: datoria externă/PIB, datoria pe termen scurt/rezerve, creșterea PIB real, datoria publică externă/venituri bugetare, rata inflației, cerințele de finanțare externă (calculate ca sumă a deficitului de cont curent și datoria pe termen scurt, raportată la rezerve valutare), supraaprecierea cursului de schimb, volatilitatea cursului de schimb, numărul de ani până la următoarele alegeri prezidențiale, rata dobânzii la obligațiunile emise de guvernul american.

a. Corelații între datoriei externe și PIB

Din analiza datelor din tabelul 4 constatăm ponderea datoriei publice în PIB crește de aproape trei ori de la circa 27% la sfârșitul anilor 90 la 72% la sfârșitul lui 2010. Cred că mai sugestiv pentru aspectul sustenabilității acesteia este raportul PIB : datorie externă.

¹ Mihai Copaciu, Irina Racaru - Echilibrul extern al României - abordări calitative și cantitative, BNR, pag 32.

² BNR, Caiet de studii nr.18/ 2006, pag 33

Corelații între datoria externă și PIB - milioane euro

Ani	Datorie externă	PIB	Raportul Datorie / PIB - %	Raportul PIB / Datorie	Modificarea PIB	Modificarea datoriei externe	Raportul Modificare PIB / Modificare Datorie - %	Datoria publică	Raportul Datorie publică / PIB - %
1999	8.915	32.017	27,84	3,59	-	-	-	-	-
2000	12.098	40.278	30,04	3,33	8.261	3.183	2,60	-	-
2001	14.787	44.865	32,96	3,03	4.587	2.689	1,71	6.977,90	15,55
2002	16.200	48.464	33,43	2,99	3.599	1.413	2,55	7.193,20	14,84
2003	17.835	52.605	33,90	2,95	4.141	1.635	2,53	7.989,10	15,19
2004	21.504	61.030	35,24	2,84	8.425	3.669	2,30	8.973,00	14,70
2005	30.914	79.747	38,77	2,58	18717	9.410	1,99	10.126,50	12,70
2006	41.196	97.787	42,13	2,37	18.040	10.282	1,75	9.844,40	10,07
2007	58.628	124.654	47,03	2,13	26.867	17.432	1,54	9.630,20	7,73
2008	72.032	136.845	52,64	1,90	12.191	13.404	0,91	10.254,00	7,49
2009	78.656	117.457	66,97	1,49	-19.388	6.624	-2,93	13.582,70	11,56
2010 T3	89.318	123.262	72,46	1,38	5.805	10.662	0,54	17.712,00	14,37

Sursă: Date culese și prelucrate de autor din secțiunile statistică și publicații de pe site-ul www.bnr.ro.

Astfel, menținând perioada de analiză acesta coboară de la 3,6 (adică 3,6 unități PIB la o unitate datorie externă), la 1,38 (1,38 unități PIB la o unitate datorie), ceea ce este aproape echivalent cu faptul că România ar trebui să renunțe timp de un an de zile la aproape tot PIB (adică să nu mai consumăm aproape deloc, statul și întreprinderile să nu mai funcționeze, să nu se mai investească etc.) pentru a ne achita integral datoria externă.

Din compararea celor doi indicatori mai rezultă că eficiența sumelor provenite din contractarea de datorii tinde să fie din ce în ce mai mică sau chiar negativă, ceea ce înseamnă că o bună parte din aceste datorii finanțează consumul neproductiv. Astfel, observăm că între 2000 și 2004 fiecare unitate valorică de datorie genera peste două unități de produs intern brut. Începând cu anul 2005 acest raport să genereze mai puțin de două unități de PIB, pentru că în 2008, 2009 și 2010 o unitate de datorie generează sub o unitate spor de PIB sau, cum este cazul din 2009, o scădere a PIB. Rezultă că pentru ultimii trei ani îndatorarea are o eficiență nulă, sumele împrumutate, în această perioadă urmând să fie achitate din acumulările anterioare sau din PIB viitor, pentru că ele nu au produs nimic pentru țară și cetățenii ei.

În context, trebuie examinată și ponderea datoriei publice în PIB, acesta fiind unul dintre indicatorii de convergență nominală (criteriile de la Maastricht) pentru aderarea la zona euro, standardul fiind de 60%. Se observă că țara noastră înregistrează valori modeste ale indicatorului, el fluctuând între 7 și 15%. Astfel, creșterea PIB din perioada 2005-2008 au determinat înjumătățirea indicatorului, iar creșterea îndatorării publice din ultimii doi ani, pe fondul regresului PIB-ului, au dublat indicatorul.

b. Corelații între datoria externă și rezerva internațională a României

Necesitatea corelației dintre datoria externă și rezerva internațională a României rezultă din aceea că ultima este sursa de plată a ratelor și dobânzilor presupuse de prima categorie sau rezerva poate servi drept garanție pentru plata datoriilor. Un prin raport analitic îl putem avea raportând datoria la rezerva, semnificând ordinul de mărime al celor

două elemente. Tehnic vorbind, indicatorul respectiv depinde de dinamica celor două fenomene. La nivelul României raportul înregistrează o scădere până în 2005 (de la o valoare de 3,32 la 1,69), explicată prin aceea că rezerva a crescut mult mai repede față de datorie, pentru ca începând cu 2006 tendința să se inverseze, întrucât îndatorarea a crescut mult mai repede decât rezerva. De menționat că la sfârșitul lui 2010 datoria externă a României era de 2,5 ori mai mare față de rezerva internațională.

Tabelul nr. 5

Corelații între datoria externă și rezerva internațională a României - milioane euro

Ani	Datorie externă, din care	Datoria externă termen scurt	Serviciul datoriei externe, din care:	- rate de capital	- rate de dobândă	Rezerva oficială internațională	Raportul dintre datoria externă totală și rezerva internațională	Ponderea datoriei externe pe termen scurt în rezerva internațională - %	Ponderea serviciului datoriei externe în rezerva internațională - %	Ponderea ratelor de capital aferente serviciului datoriei externe în rezerva internațională - %
2000	12.098	807	2.778	2.138	640	3.644	3,32	22,15	76,23	58,67
2001	14.787	1.110	3.648	2.916	732	5.509	2,68	20,15	66,22	52,93
2002	16.200	1.231	4.249	3.502	747	7.009	2,31	17,56	60,62	49,96
2003	17.835	1.976	3.808	3.033	775	7.492	2,38	26,37	50,83	40,48
2004	21.504	3.206	4.972	4.117	855	11.933	1,80	26,87	41,67	34,50
2005	30.914	6.272	13.578	12.415	1.163	18.259	1,69	34,35	74,36	67,99
2006	41.196	12.574	19.801	18.191	1.610	22.935	1,80	54,82	86,34	79,32
2007	58.628	19.917	29.925	27.626	2.298	27.187	2,16	73,26	110,07	101,61
2008	72.032	20.592	45.576	42.338	3.237	28.270	2,55	72,84	161,22	149,76
2009	78.656	14.448	49.038	46.252	2.786	30.859	2,55	46,82	158,91	149,88
2010 T3	89.318	17.645	35.022	33.033	1.989	35.781	2,50	49,31	97,88	92,32

Sursă: Date culese și prelucrate de autor din secțiunile statistică și publicații de pe site-ul www.bnr.ro.

Cum o bună parte din datoria externă are scadențe medii și lungi (deci nu trebuie plătite în anul curent), mai frecvente sunt comparațiile între datoria externă pe termen scurt și rezerva internațională, aceasta din urmă fiind principala sursă de plată a obligațiilor pe termen scurt atunci când altele nu sunt disponibile: excedentele balanței comerciale, ale contului curent sau alte finanțări externe. Ponderea datoriei pe termen scurt a României în rezerva internațională a fost în creștere, datorită faptului că această categorie de datorie a crescut în opt ani (între 2000 și 2008) de 26 de ori, astfel în 2007 și 2008, plata întregii datorii pe termen scurt ar fi ventilat aproape trei sferturi din rezerva internațională a României. În ultimii doi ani raportul a coborât sub 50%, pe de o parte, ca urmare a scăderii datoriei pe termen scurt, iar pe de altă parte, ca urmare creșterii rezervei internaționale.

Mult mai sugestivă este comparația dintre rezerva internațională și serviciul datoriei externe, acesta din urmă cuprinzând tot ce este scadent în cursul unui exercițiu, adică pe lângă datoria pe termen scurt și părți ale datoriilor pe termen mediu și lung, dar și dobânzile aferente datoriei externe. Analiza evoluției ponderii serviciului datoriei externe în rezerva internațională ne arată un maxim de 161% în 2008, anul de debut al crizei în România și de 159% pentru 2009. Această valoare indică:

- insuficiența rezervei internaționale a României (serviciul datoriei fiind cu 60% mai mare față de rezervă);

- o presiune foarte mare exercitată de creditorii externi (și de speculatori) asupra rezervei, adică un potențial de depreciere a leului foarte ridicat (lucru care, cum am arătat anterior, s-a și întâmplat, leul pierzând 11% din valoarea sa în 2008 și 15% în 2009), cu urmări asupra inflației, producției, consumului, dar și în general asupra nivelului de trai;

- necesitatea consolidării rezervei, lucru realizat prin încheierea acordului de împrumut cu Uniunea Europeană, Fondul Monetar Internațional și Băncii Mondiale, în urma căruia a crescut rezerva existente la BNR, iar pe de altă parte a putut finanța unele cheltuieli ale statului în lipsa unor surse bugetare ordinare.

Ar mai fi de remarcat ponderea ridicată a dobânzilor aferente datoriei externe (achitate de debitori: stat, bănci, întreprinderi, dar care presupun pierderea de substanță economică), valoarea maximă a acestora fiind înregistrate în 2008, 3,2 miliarde euro, ulterior diminuându-se, la cca 2 miliarde euro, în 2010, ca urmare a banilor de la Uniunea Europeană, Fondul Monetar Internațional și Banca Mondială, care au dobânzi mai mici și care au permis înlocuirea unor finanțări mai scumpe

D. Comparații internaționale

Anul 2010 a adus pe plan internațional sau cel puțin la nivelul unora dintre țările europene o „criză a datoriilor suverane, două dintre statele membre ale Uniunii Europene, Grecia și Irlanda fiind deja în criză și sub „perfuzii”, iar unii observatori mai adaugă pe listă și Portugalia, Spania, dar și state mai bogate, precum, Italia și, de curând, a început să fie vehiculat și numele Belgiei. În context, consider necesară și o analiză a îndatorării câtorva dintre statele menționate și a sustenabilității îndatorării lor, inclusiv unele asemănări cu România. Eșantionul de state analizate este format din: Grecia, Irlanda, Portugalia, Spania și Italia.

Tabelul nr. 6

Dinamica datoriei externe a Greciei, Irlandei, Portugaliei, Spaniei și Italiei miliarde euro

Indicator	Grecia					Irlanda		Portugalia		Italia		Spania		România
	2006	2007	2008	2009	2010-T3	2010	2010-T2	2009	2010-T2	2009	2010-T2	2009	2010-T2	
Datoria externă totală, din care	252,9	308,6	362,8	407,96	434,3	1681,2	1737,2	398,9	405,7	1770,9	1811,9	1787,9	1765,1	89,32
- pe termen scurt	43,3	68,2	112,3	133,7	192,9	669,1	682	149,5	172,2	454,6	454,5	535,2	549	17,65
- pe termen lung	209,6	240,4	250,5	274,26	241,4	1012,1	1055,2	249,4	233,5	1316,3	1357,4	1252,7	1216,1	71,67
Datoria publică, din care	154,7	177,1	192	219,6	184	75,2	80,2	98,9	88,3	790,7	837,5	317,8	295,6	17,71
- pe termen scurt	0,2	1,2	5,5	8,2	2,3	15,5	7,1	14,2	14	66,4	72,3	52,1	40,9	1,23
- pe termen lung	154,5	175,9	186,5	211,4	181,7	59,7	73,1	84,7	74,3	724,3	765,2	265,7	254,7	16,48
Datoria autorității monetare, din care	8,2	10,8	35,4	49,1	84,7	53,6	65,8	27,7	58,1	0,3	0,9	43,7	105,9	9,00
- pe termen scurt	8,2	10,8	35,4	49,1	84,7	53,5	65,7	27,7	58,1	0,3	0,9	43,7	105,9	0,05
- pe termen lung	0	0	0	0	0	0,1	0,1	0	0	0	0	0	0	8,96
Datoriile instituțiilor financiare, din care	68,7	97,5	111,2	112,9	139,6	666,2	671,6	197,9	182,5	602,2	601,5	788,2	732,6	21,42
- pe termen scurt	33,6	54,9	70,1	75,8	105,3	492,9	497,7	88,1	78,8	281,6	279,9	408,8	369,5	6,45
- pe termen lung	35,1	42,6	41,1	37,1	34,3	173,3	173,9	109,8	103,7	320,6	321,6	379,4	363,1	14,97
Datoriile altor sectoare, din care	18,5	19,5	21,4	24,16	24,1	640,4	657,1	56,2	58	304,9	290,9	456,3	447,8	25,31
- pe termen scurt	1,3	1,3	1,3	0,6	0,6	107,2	111,5	19,5	21,3	106,3	101,4	30,6	32,7	4,85
- pe termen lung	17,2	18,2	20,1	23,56	23,5	533,2	545,6	36,7	36,7	198,6	189,5	425,7	415,1	20,47
Investiții directe	2,8	3,7	2,8	2,2	1,9	245,8	262,5	18,2	18,8	72,8	81,1	181,9	183,2	15,87

Sursă: Date culese și prelucrate de autor din secțiunea statistică a site-ului FMI

(<http://dsbb.imf.org/Pages/SDDS/NSDPPages.aspx>)

Structura datoriei externe a Greciei, Irlandei, Portugaliei, Spaniei și Italiei
miliarde euro

Indicator	Grecia					Irlanda		Portugalia		Italia		Spania		România
	2006	2007	2008	2009	2010-T3	2009	2010-T2	2009	2010-T2	2009	2010-T2	2009	2010-T2	2010
Datoria externă totală, din care	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,00
- pe termen scurt	17,1	22,1	31,0	32,8	44,4	39,8	39,3	37,5	42,4	25,7	25,1	29,9	31,1	19,89
- pe termen lung	82,9	77,9	69,0	67,2	55,6	60,2	60,8	62,5	57,6	74,3	74,9	70,1	68,9	80,11
Datoria publică, din care	61,2	57,4	52,9	53,8	42,4	4,5	4,6	24,8	21,8	44,6	46,2	17,8	16,7	19,83
- pe termen scurt	0,1	0,4	1,5	2,0	0,5	0,9	0,4	3,6	3,5	3,7	4,0	2,9	2,3	1,38
- pe termen lung	61,1	57,0	51,4	51,8	41,8	3,6	4,2	21,2	18,3	40,9	42,2	14,9	14,4	18,45
Datoria autorității monetare, din care	3,2	3,5	9,8	12,0	19,5	3,2	3,8	6,9	14,3	0,0	0,0	2,4	6,0	10,08
- pe termen scurt	3,2	3,5	9,8	12,0	19,5	3,2	3,8	6,9	14,3	0,0	0,0	2,4	6,0	0,05
- pe termen lung	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	10,03
Datoriile instituțiilor financiare, din care	27,2	31,6	30,7	27,7	32,1	39,6	38,7	49,6	45,0	34,0	33,2	44,1	41,5	23,98
- pe termen scurt	13,3	17,8	19,3	18,6	24,2	29,3	28,6	22,1	19,4	15,9	15,4	22,9	20,9	7,22
- pe termen lung	13,9	13,8	11,3	9,1	7,9	10,3	10,0	27,5	25,6	18,1	17,7	21,2	20,6	16,75
Datoriile altor sectoare, din care	7,3	6,3	5,9	5,9	5,5	38,1	37,8	14,1	14,3	17,2	16,1	25,5	25,4	28,34
- pe termen scurt	0,5	0,4	0,4	0,1	0,1	6,4	6,4	4,9	5,3	6,0	5,6	1,7	1,9	5,42
- pe termen lung	6,8	5,9	5,5	5,8	5,4	31,7	31,4	9,2	9,0	11,2	10,5	23,8	23,5	22,91
Investiții directe	1,1	1,2	0,8	0,5	0,4	14,6	15,1	4,6	4,6	4,1	4,5	10,2	10,4	17,77

Sursă: Date culese și prelucrate de autor din secțiunea statistică a site-ului FMI (<http://dsbb.imf.org/Pages/SDDS/NSDPPages.aspx>)

Datele din tabele 6 și 7 indică următoarele:

- Toate cele cinci state analizate au o bună parte a datoriei externe cu scadență pe termen scurt; cele mai multe dintre valori sunt de circa 40%. Cel mai bine situată din acest punct de vedere sta Italia cu numai 25% din datorie pe termen scurt. În același timp, aici apare o diferență semnificativă față de România, unde în ultimii doi ani această componentă s-a redus la 20%.

- Datoria publică are valori exagerate pentru Grecia, de peste 50%, Italia, peste 40%, moderate pentru Portugalia și Spania, 20-25%, respectiv, 17-18% și nesemnificative pentru Irlanda (5%). România se aseamănă cu Portugalia și Spania, având o pondere moderată a îndatorării, în ultimii ani, de 15-20%.

- Datoria autorității monetare este ridicată în Grecia (10-12%, crescând la 20% în contextul finanțării de sprijin venite de UE și FMI) și Portugalia (15%), în restul statelor fie are valori nesemnificative (3-6%) sau nu există (Italia). România a avut simptomatologie asemănătoare ultimelor state, până în 2009, această categorie de îndatorare fiind de 2-3% sau aceasta fiind nulă, dar a crescut, la 10%, după 2009 ca urmare a acordului încheiat cu Uniunea Europeană, Fondul Monetar Internațional și Banca Mondială.

- Datoria instituțiilor financiare. Toate statele analizate au o puternică expunere a sistemului bancar la piața financiară internațională, de circa 33% în cazul Greciei și Italiei și de cca 50%, pentru celelalte trei. În anii de dinaintea crizei și România ajunsese cu această categorie de datorii la 34%, pentru ca în ultimii doi ani să coboare valoarea acesteia la 24%.

- Datoriile altor sectoare au valori ridicate în cazul Irlandei (aproximativ 40%) și Spaniei (25%), moderate (14-17%) în cazul Italiei și Portugaliei și mici (6%) în cazul Greciei. România se aseamănă cu primul grup de state – Irlanda și Spania – având această categorie de îndatorare de peste 25%.

- Investițiile străine au valori neglijabile în Grecia (sub 1 %), mici (4-5%) în Portugalia și Italia și ridicate în Spania (10%) și Irlanda (15%). România, cu un nivel de cca 20% se apropie de Spania și Irlanda.

- În același timp, datoria externă a României de 90 miliarde este de 5 ori mai mică față de a Greciei (434 mld. euro) și Portugaliei (406 mld. euro), de 20 de ori mai mică față de a Irlandei (1.737 mld. euro), Spaniei (1.765 mld. euro) și Italiei (1.812 mld. euro). Dar fără îndoială forța economică a celor cinci state este mai mare față de a României. Astfel, PIB estimat din 2010 al României, de 129 miliarde euro, e mai mic cu 25% față de al Portugaliei (169 mld. euro), cam cu 40% mai mic față de al Greciei (229 mld. euro) și Irlandei (230 mld. euro), de 8 ori mai mic față de al Spaniei (1051 mld. euro) și de 12 ori mai mic față de al Italiei (1542 mld. euro).

Tabelul nr. 8

Sustenabilitatea datoriei externe a Greciei, Irlandei, Portugaliei, Spaniei și Italiei
miliarde euro

Indicator	Grecia					Irlanda		Portugalia		Italia		Spania		Rom.
	2006	2007	2008	2009	2010-T3	2010	2010-T2	2009	2010-T2	2009	2010-T2	2009	2010-T2	
Datoria externă brută totală	252,9	308,6	362,8	407,9	434,3	1.681,2	1.737,2	398,9	405,7	1.770,9	1.811,9	1.787,9	1.765,1	89,3
Datoria externă pe termen scurt	43,3	68,2	112,3	133,7	192,9	669,1	682	149,5	172,2	454,6	454,5	535,2	549	17,65
PIB	209,92	225,54	235,68	233,05	229,93	233,1	229,9	167,6	168,7	1.520,9	1.541,6	1.053,9	1.051,2	123,3
Rezerva (aur, poziția la FMI, valute etc)	2,2	2,5	2,5	3,9	4,4	1,4	1,7	11,1	14,7	92,2	110,6	19,6	22,8	35,8
Raportul datoria externă/PIB	120,47	136,83	153,94	175,06	188,89	721,24	755,63	238,01	240,49	116,44	117,53	169,65	167,91	72,5
Raportul rezerva / datoria externă - %	0,87	0,81	0,69	0,96	1,01	0,08	0,10	2,78	3,62	5,21	6,10	1,10	1,29	40,1
Raportul rezerva / datoria externă pe termen scurt - %	5,1	3,7	2,2	2,9	2,3	0,2	0,2	7,4	8,5	20,3	24,3	3,7	4,2	203,4

Sursă: Date culese și prelucrate de autor din secțiunea statistică a site-ului FMI (<http://dsbb.imf.org/Pages/SDDS/NSDPPages.aspx>)

Datele din tabelul 8, indică următoarele:

- Toate cele cinci state analizate au o îndatorare mult mai mare în raport cu PIB. Astfel, Irlanda are o datorie de de aproape 8 ori mai mare față de PIB, Portugalia de 2,5 ori mai mare față de PIB, Grecia și Spania aproape dublă față de PIB, iar Italia cam cu 20% mai mare față de PIB. România are o îndatorare cam de 70% din PIB.

- Cu excepția Italiei, toate celelalte state au o rezervă internațională foarte mică. Astfel relația dintre aceasta, rezerva internațională și datorie fiind în cazul Italiei 5%, Portugaliei 3%, Spaniei și Greciei circa 1% și neglijabilă, 0,1% în cazul Irlandei. România are acoperire în rezervă pentru 40% din datoria externă (datoria este de 2,5 ori mai mare față de rezervă).

- Situația se menține nesatisfăcătoare și la nivelul legăturii dintre rezerva internațională și datoria externă pe termen scurt. Cel mai bine stă Italia care își acoperă 25% din datoria externă pe termen scurt cu rezerve internaționale, apoi urmează Portugalia cu 8-9%, Spania cu 4%, Grecia cu 2-3% și ultima Irlanda cu 0,2% acoperirea datoriei externe pe termen scurt. România o pondere de 50% a datoriei externe pe termen scurt cu rezerve internaționale.

În concluzie, cele două țări care deja au colapsat din punct de vedere financiar – Grecia și Irlanda – se deosebesc destul de mult, după cum unele din caracteristicile datoriei

lor se regăsesc și la celelalte trei state analizate, fiind dificil de prognozat care din ele va urma sau poate va veni rândul unei alteia despre care deocamdată nu se vorbește. De asemenea, unele trăsături se regăsesc și în cazul României, altele nu, dar comparația este dificilă pentru că țara noastră se găsește de doi ani sub tratament, mulți „markeri” ai crizei fiind estompați. Nu cred că este un tipar pentru ca un stat să intre în criză financiară. Totuși părerea mea este că acest lucru este mijlocit de trei lucruri:

1. o pondere ridicată a datoriei externe pe termen scurt în totalul datoriei externe (Grecia, Irlanda);
2. o rezervă internațională mică (Irlanda, Grecia).
3. o pondere ridicată a datoriei externe a autorității monetare, instituțiilor financiare și celorlalte sectoare în totalul datoriei externe (Grecia, Irlanda, Portugalia și, parțial, Spania);
4. o pondere ridicată a datoriei publice externe în totalul datoriei externe și un PIB redus sau datoria publică externă să întrecă PIB (Grecia și, parțial, Italia);

E. Concluzii

O analiză realizată în 2005¹ de Paolo Manasse, de la Universitatea din Bologna, și Nouriel Roubini, de la Stern School of Business, Universitatea New York, ultimul supranumit „Dr. Doom, cel care a prevăzut criza imobiliară din 2008, pe un număr de 47 state și care a luat în calcul 50 de variabile privind sustenabilitatea datoriei externe s-a finalizat cu elaborarea unui set de 10 indicatori standard, care pot prevedea iminența unei crize a datoriei externe (tabel 9).

Tabelul nr. 9

Semnalele unei crize financiare în România

În anul curent	Fără criză	Fără criză	Criză	Criză	România										
În anul viitor	Fără criză	Criză	Criză	Fără criză	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Datorie externă totală (% PIB)	37	54,7	71,4	63,7	30,04	32,96	33,43	33,90	35,24	38,77	42,13	47,03	52,64	66,97	72,46
Datorie externă totală (% export)	239,3	359,3	455,9	350,2	91,77	98,61	94,50	97,54	98,47	117,28	131,04	160,92	169,57	218,27	283,50
Datoria pe termen scurt (% PIB)	9,4	15	15,1	15,7	2,00	2,47	2,54	3,76	5,25	7,86	12,86	15,98	15,05	12,30	14,32
Datoria pe termen scurt (% rezerve)	120	290	209	220	22,15	20,15	17,56	26,37	26,87	34,35	54,82	73,26	72,84	46,82	49,31
Dobânda la datoria externă pe termen scurt (% PIB)	0,5	0,8	0,6	0,7	0,11	0,12	0,12	0,16	0,21	0,30	0,50	0,63	0,68	0,44	0,32
Dobânda la datoria externă pe termen scurt (% rezerve)	10	20	10	10	1,17	1,00	0,81	1,15	1,07	1,29	2,14	2,87	3,27	1,66	1,10
Serviciul datoriei externe pe termen scurt (% PIB)	4,8	6,9	6,4	7,1	0,94	0,95	2,50	1,36	4,06	11,06	14,00	17,98	24,46	27,84	16,89
Serviciul datoriei externe pe termen scurt (% rezerve)	70	150	120	90	10,40	7,77	17,28	9,58	20,74	48,32	59,70	82,43	118,40	105,96	58,17
Datoria publică externă (% PIB)	25,5	36,4	53	46,5	16,93	15,56	14,84	15,19	14,70	12,70	10,06	7,73	7,49	11,56	14,37
Datoria publică externă (% venituri bugetare)	130	190	300	230	50,09	47,87	44,95	47,53	45,52	39,33	30,39	23,05	23,30	36,05	61,14

¹ Manasse, P., Roubini, N., Rules of Thumb for Sovereign Debt Crises, IMF Working Paper

Din tabelul nouă se observă că România a înregistrat la trei indicatori valori care au depășit bariera de criză financiară (ponderea datoriei externe totale în PIB, ponderea datoriei pe termen scurt în PIB, ponderea serviciului datoriei pe termen scurt în PIB) iar la alți trei au valori care au depășit bariera pentru perioadele fără criză (ponderea dobânzii la datoria pe termen scurt în PIB, ponderea serviciului datoriei externe pe termen scurt în rezervele internaționale, ponderea datoriei externe totale în exporturi). De asemenea, la doi dintre cei trei indicatori cu valori specifice crizei (ponderea datoriei externe totale în PIB și ponderea serviciului datoriei pe termen scurt în PIB) valorile nu s-au ajustat la niveluri specifice perioadelor post criză, iar alți doi încă au valori peste cele de semnal (ponderea datoriei externe totale în exporturi, ponderea datoriei pe termen scurt în PIB). Prin urmare nu se poate vorbi de faptul că România a înregistrat o criză financiară.

În același timp, trebuie remarcat că unii indicatori înregistrau valori critice sau de semnal cu mult înainte de declanșarea crizei financiare internaționale, iar decidenții politici de la nivel macroeconomic, puteau să ia încă de atunci măsuri pentru a evita acutizarea unor simptome ale supraîndatorării externe a României. În plus, luarea unor măsuri, încă din 2005, de când au apărut unele probleme legate de îndatorare, ar fi evitat asumarea unor măsuri dure de austeritate impuse de acordul de împrumut cu Uniunea Europeană, Fondul Monetar Internațional și Banca Mondială, lăsând o marjă de manevră mai mare pentru politica fiscală, bugetară și monetară aplicată în timpul crizei.

Influențele crizei economico-financiare asupra activității de marketing a firmelor din România

Prof.univ.dr. Iuliana Ciochină

Conf.univ.dr. Carmen Iordache

Universitatea „Constantin Brâncoveanu” Pitești

Abstract:

The influences of economic and financial crisis on the Romanian companies marketing activities are evident in all components of the marketing mix, taking into account that most of them, in particular, small firms have reduced their marketing budget without preparation, by developing a crisis management strategy, which is able to capitalize on opportunities when they arise. This makes the company more organized during the crisis, from a marketing perspective, to dominate competitors less receptive to change. In this context, creativity is needed to lead to significant market share to identify clear opportunities, good ideas being able to launch or save a business.

Keywords: economic and financial crisis, marketing, strategy, competitor.

În ultimii ani, lumea afacerilor a înregistrat profunde schimbări, astfel încât, managerii și întreprinzătorii au fost obligați la eforturi deosebite pentru o permanentă adaptare la piață, pentru a face față schimbărilor bruște intervenite în comportamentul consumatorilor, în acțiunile concurenților, în atitudinea clienților și furnizorilor, viteza de reacție putând face, în această perioadă de criză, diferența între învingători și învinși.

„În situații de criză, a nu investi în marketing sau a reduce drastic bugetele este ca și cum te-ai pregăti să-ți faci exitul de pe o piață“, consideră Nick Baum, vicepreședinte al agenției TBWA/ Europe, susținând că, pe termen lung, companiile care, în perioada crizei, aleg să crească sumele investite în marketing vor obține beneficii mari și vor compensa cheltuielile.

Un exemplu în acest sens este firma Unilever care ”În timpul celui de-al doilea război mondial, când guvernul britanic a interzis vânzarea de margarina sub orice marcă, a continuat să facă publicitate unuia dintre brandurile sale, chiar dacă acesta nu se găsea în magazine, iar la sfârșitul războiului, Unilever era deja cunoscută pe piață,¹”

Influențele crizei economico-financiare asupra activității de marketing a firmelor românești sunt evidente în toate componentele mixului de marketing, ținând seama de faptul că o mare parte dintre acestea, în special, firmele mici și-au redus bugetul de marketing fără să se pregătească, prin elaborarea unei strategii de gestionare a crizelor, prin care să fie apte să valorifice oportunități atunci când acestea apar. Aceasta face ca, în perioada de criză companiilor mai organizate, din perspective marketingului, să domine concurenții mai puțin receptivi la schimbare.

¹ David Ogilvy, Ogilvy cu privire la publicitate, Editura Ogilvy/Mather, București, 2001, p.170, <http://blog.terrainmarketing.com/index.php/2008/11/16/crise-economique-et-publicite/>

OPTIMIȘTI	PESIMIȘTI	INDEPENDENȚI
„Nu cred că va urma o perioadă dificilă, deoarece industria alimentară mondială va trebui să asigure baza alimentară a populației indiferent de dificultăți.” Președintele Pambac	„Într-adevăr traversăm o perioadă mai dificilă din punct de vedere economic. Costul împrumuturilor va fi probabil descurajator de mare de acum înainte.” Caroli Food	„E imposibil să ne sustragem efectelor crizei, nu suntem o insulă.” Bogdan Baltazar, consultant
„Nu vedem efecte de durată ale turbulențelor internaționale asupra businessului nostru.” Oficiali Kraft	„Influențele deja se simt în creșterea prețurilor la materii prime și materiale, la importuri, în derularea întregii activități economico-financiare a firmei. Dobânzile bancare la creditele aflate în derulare au crescut și cresc în continuare, lucru care mărește presiunea pe cheltuielile financiare ale firmei.” Dobrogea Group	„Vom fi afectați prin prisma resursei numită bani. Banul se scumpește și se rarește, iar de aici, toate implicațiile și efectele de consecință. Managerii români care sunt mult îndatorați, vor fi supuși celor mai mari riscuri. Pentru ei va fi mai mult o chestiune de orientare. Din moment ce o să scadă piețele tradiționale de vânzare, se vor orienta spre regiuni mai lichide, cum ar fi China.” Florin Pogonaru, președintele AOAR

În politica promoțională a firmelor, deoarece bugetele alocate sunt din ce în ce mai mici este nevoie de creativitatea care să conducă la creșterea semnificativă a cotei de piață, la identificarea unor oportunități clare, ideile bune putând să lanseze sau să salveze o afacere.

Un studiu¹ realizat de Clubul Companiilor de Relații Publice în colaborare cu Daedalus Consulting, cu privire la modul în care sunt percepute și utilizate serviciile de relații publice la nivelul companiilor din România evidențiază că, pentru 2011, 54,8% dintre companii au menționat că bugetele vor rămâne constante, 24,7% au declarat că vor crește și numai 20,5% că vor scădea. Așa cum arăta Ioana Mănoiu, Managing Partner GMP PR² companiile au abordat PR-ul cu maturitate, unele au decis să-și internalizeze serviciile, în general, companii mici. „În același timp însă, bugete de marketing s-au redirecționat către PR odată cu creșterea cererii de PR de brand. Interesant este faptul că percepția companiilor despre serviciile de PR s-a schimbat...evidențiindu-se o implicare mai mare a top managementului în procesul decizional”,

În activitatea promoțională a firmei a intervenit o modificare și în ceea ce privește reorientarea bugetelor, unele firme și-au mărit bugetele de merchandising, cu valori cuprinse între 10% și 30%, în special cei care activează în zona bunurilor de larg consum, firmele mari au operat reduceri de bugete cu cel mult 10% față de anul precedent, în timp ce firmele mijlocii și mici au redus aproape definitiv banii pentru merchandising și promoții.

Evoluția bugetelor pentru promovare, în 2011, este dependentă de clienți, de comportamentul acestora. "E dificil să faci previziuni, chiar și pe termen scurt., 2011, sau cel puțin prima parte a lui, nu poate aduce mari schimbări față de anul 2010. Cea mai importantă luptă de pe piață se dă pentru păstrarea clienților³". Apreciera are în vedere un grup de firme care activează în România, dintre care amintim: Unilever SCE, Nestle, Beiersdorf, Henkel, Alix Avien, Prodvinalco, Toya, Perutnina Romania, Roclip Fagaras, Prodlacta sau Univer Product RO.

¹ <http://www.dailybusiness.ro/stiri-media-marketing/aproape-jumatate-din-clientii-pr-ului-si-au-reduc-bugetele-in-2010-49348>

² Andreea Stoica, *În 2010, bugetele de PR ale companiilor au fost strâns legate de afacerile acestora*, *Curierul național* Anul 15, nr. 579127 Septembrie 2010

³ Andra Gheorghe, *Bugetele pentru marketing la raft au scăzut cu 10% în 2010*, www.dailybusiness.ro.

România a fost una dintre țările cu cele mai mari scăderi ale bugetelor alocate politicii promoționale, în 2009, iar motivul fundamental este acela că bugetele de marketing au fost tăiate primele. În 2010 s-a înregistrat aceeași evoluție descendentă, piața de advertising scăzând cu încă 10-15%, față de aceeași perioadă în 2009.

BUGETELE DE MARKETING (%)			
În România, 26,7% dintre cei chestionați au declarat că au scăzut cu 0-15% bugetele de marketing în 2009			
>ȚARA	>AU CRESCUT	>AU RĂMAS LA FEL	>AU SCĂZUT CU PESTE 70%
Cehia	13,0	39,5	1,69
Ungaria	6,8	44,4	1,23
Polonia	19,2	43,4	1,01
România	15,1	26,7	1,33
Rusia	19,6	23,2	5,36
Slovenia	16,2	43,9	0,00
Slovacia	9,8	31,1	0,00
SURSA: LINEA DIRECTA COMMUNICATIONS			

În acest context¹, "2011 va fi un an mult mai dificil decât 2010, întrucât vine după doi ani de scădere continuă. Cel puțin la fel de imprevizibil și riscant: clienți precauți, bugete mici, investiții strict necesare", "Motivele ...sunt erodarea continuă și constantă a puterii de cumpărare, generată de creșterea numărului de șomeri, de instabilitatea economică. Piața de advertising va avea de suferit, întrucât va opera cu bugete mult reduse, în condiții de precauție maximă a clienților care vor prefera să rămână în expectativă și să își amâne sau chiar să renunțe la orice investiție importantă". În aceste perioade trebuie să fii diferit, trebuie să fii creativ.

Valorificarea noilor obiceiuri de consum ale populației în ceea ce privește mediile comunicaționale, investirea în soluții eficiente de media, identificarea unor medii noi, unde se pot aplica soluții de comunicare creative, precum și a suporturilor tradiționale, mass-media, unde se pot negocia condiții preferențiale, conform strategiilor firmei, sunt obiective primordiale în activitatea de marketing a acesteia. În acest context, poate fi utilizat internetul, a cărui audiență este într-o continuă creștere și care permite abordarea unor soluții noi de marketing cu bugete reduse, dar și televiziunea, care, în opinia lui Lorand Balint „Pe fondul crizei, audiența posturilor TV ar putea crește....., dat fiind faptul că este o distracție ieftină“.

¹ Radu Miu, General Manager, Mercury360, Într-un scenariu optimist, piața de publicitate se va stabili în acest an

TOP 10 INVESTITORI IN PUBLICITATE DIN FMCG

De la începutul anului și până în acest moment, topul celor mai mari investitori în publicitate pe canalele tradiționale (TV, radio și presă scrisă) este dominat de companii din industria bunurilor de larg consum.

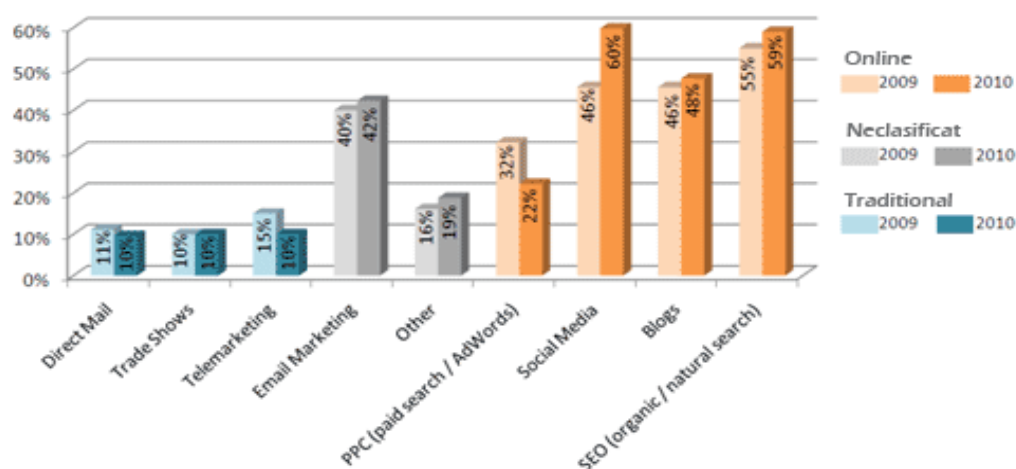
Compania	Nr. de reclame	Buget (euro, brut)*
European Drinks&European Food	5.463	11.381.600
Procter & Gamble	4.723	10.930.754
Nestle	4.009	6.456.743
Henkel	2.057	4.540.459
Danone	2.108	4.494.649
L'Oreal România	1.408	3.513.765
Benckiser	1.094	2.987.540
Ursus Breweries	1.506	2.944.333
Beiersdorf România	1.020	2.588.021
Kraft Foods România	1.131	2.422.151

* valoarea netă a bugetelor investite este mult mai redusă, deoarece în cazul de față sunt incluse absolut toate reclamele, indiferent de tipul acestora la rate-card (nu sunt luate în calcul discount-uri).

Soluția optimă ar fi, ca firmele, să găsească canale și modalități de comunicare mai ieftine, nicidecum să renunțe la marketing. Există mai multe tipuri de publicitate ce pot fi aplicate în această perioadă, cum ar fi, de exemplu, imprimarea logo-ului firmei pe produse promoționale pe care oamenii le folosesc în fiecare zi, folosirea creativă a acestor produse putând consolida marca și păstra numele firmei în mințile clienților. Totodată, pot fi utilizate rețelele sociale “viral marketing-ul” care este cert la modă, el putând fi considerat poate chiar recunoașterea supremă a creativității. În această perioadă banii sunt direcționați, cu prioritate, între 30% și 70%, către promovarea pe internet, cataloage, mass-marketing, târguri și evenimente, părțile mai mici din bugetele de comunicare, de până în 30%, revind mobile marketingului, telemarketingului, direct mailingului și e-mailului.

MARKETING ONLINE VS. MARKETING TRADITIONAL

Surse leaduri 2010 vs. 2009: Marketingul Online castiga teren



Source: State of Inbound Marketing Report

În politica de distribuție reducerea bugetului poate fi considerată o eroare. În contextul crizei economico-financiare, este necesară o mai bună analiză a pieței pentru a

identifica nevoile și dorințele consumatorilor, reacțiile acestora, ofertele, astfel încât firmele să își poată revizui portofoliul, să își poată adapta strategia de marketing, pentru o utilizare eficientă a bugetului. Activitatea de marketing trebuie să se îndrepte către elaborarea unor strategii care să direcționeze fondurile către acțiunile cu cea mai bună rată de conversie în vânzări, cele care aduc profit. Politicile de marketing și tacticile de punere în aplicare a acestora trebuie să se reflecte în creșterea vânzărilor, a cotei de piață și a profitabilității. Conform Nielsen Media Research, majoritatea cercetărilor arată că acele companii care aplică măsuri eficiente de marketing, în politica de distribuție, în momente de criză își pot crește vânzările cu până la 250%, în timp ce acelea care aleg să reducă bugetele nu depășesc o creștere anuală de 19%.

În acest context, un rol important îl are forța de vânzare care poate contribui cu succes la adaptarea activității firmei la mediul turbulent din perioada de criză pentru diminuarea consecințelor crizei asupra politicii de marketing. În acest sens, firma trebuie să-și crească competitivitatea încercând să atragă clienții care își vor pierde cu siguranță încrederea într-o serie de produse, fie datorită prețului, fie datorită politicilor de distribuție și promovare a produselor. Totodată, trebuie să-și stabilească noi obiective în ceea ce privește pregătirea personalului pentru ca acesta să aibă un moral de învingător și să lucreze în echipe. Realizarea unor politici comerciale care țin seama de tipologia clienților, utilizarea unor instrumente moderne de comunicare, analiza profilului clienților, mesaje și oferte personalizate permit dezvoltarea unor canale de loialitate (de exemplu oferirea de servicii suplimentare la două luni, oferte promoționale periodice ...). În contextul problemelor mediului în care activează firma, trebuie încurajat schimbul de bune practici în domeniul marketingului pentru a identifica argumente cheie, a identifica punctele forte și punctele slabe ale procesului de vânzări și al optimiza. Exemple, în acest sens pot fi politicile de marketing utilizate de Dacia-Renault pentru produsele sale sau companiile aeriene low-cost care au în vedere menținerea satisfacției clienților.

Așa cum arăta Alban Roy, director general la G & A Links, “Trebuie să ne concentrăm pe cei 20% care generează 50% din vânzări”¹. Managerul de vânzări trebuie să fie prezentă alături de forța de vânzare, să o sprijine și să o încurajeze în actul de vânzare, la momentele cheie. El trebuie să comunice clar obiectivele prioritare astfel încât toată lumea să știe ce este cel mai important pentru activitatea lor de zi cu zi. Dacă agenții de vânzări sunt copleșiți de obiectivele, compania devine rigidă.

Pentru a crea canale de distribuție care să satisfacă cât mai bine cerințele consumatorului, în cartierelor care nu dispun de mari rețele comerciale, dar mai ales zonelor rurale din jurul Bucureștiului, acum, la un deceniu de la ofensiva marilor retaileri moderni, s-au dezvoltat micile magazine. Proximitatea și programul prelungit, prin comparație cu supermarketurile, sunt avantajele micilor magazine, care compensează prețuri mai puțin competitive, care comparativ cu supermarketurile și hipermarketurile prezente pe piață, sunt cu până la 20% mai mari. Concurența este totuși destul de mare dacă avem în vedere evoluția rapidă a numărului de supermarketurile și hipermarketurile în România, în ultimii ani.

În perioada de criză firma trebuie să se axeze tot mai mult pe nevoile clienților, de aceea clienții actuali sunt mai importanți decât clienții potențiali, plusul de importanță fiind dat de faptul că este mai puțin costisitor să investești în programe de loializare a acestora decât să atragi alții noi. Păstrarea clienților aduce succesul și creșterea economică, ei putând genera vânzări repetate cu investiții minime. Nimic nu valorează mai mult în această perioadă decât clientul. Studiile arată că, în acest context, firma poate transforma o

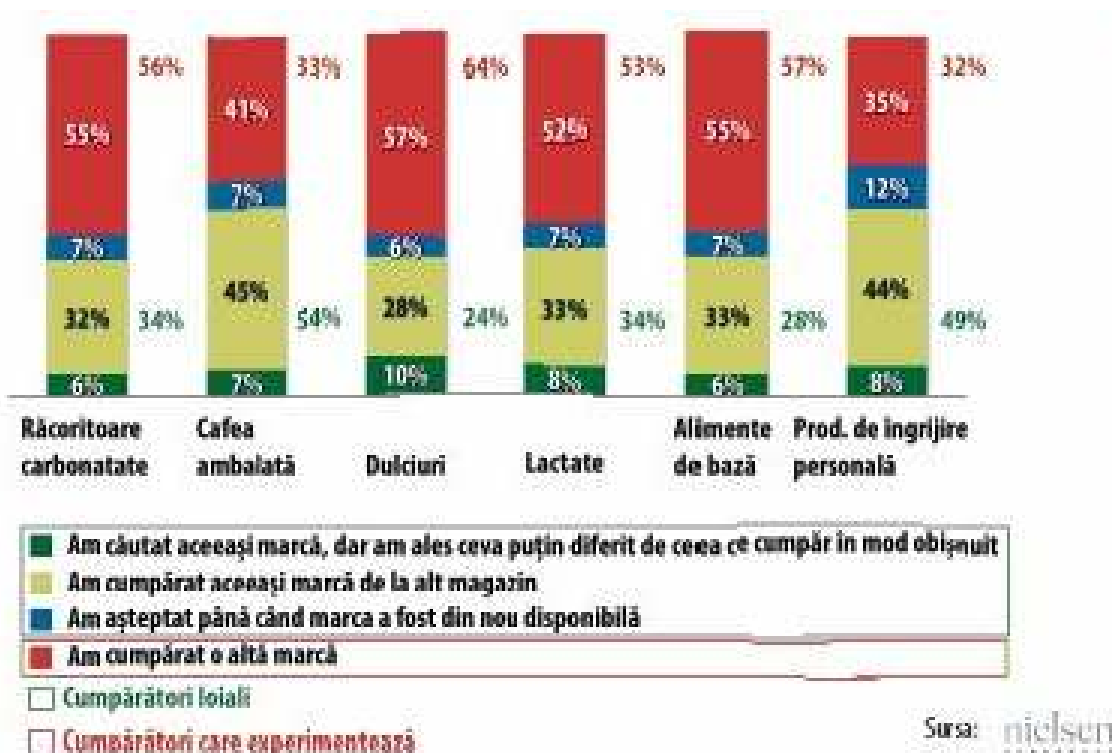
¹ <http://www.conseilsmarketing.fr/>

parte dintre clienții săi în ambasadori de marcă, situație în care ea trebuie să știe cum își redefinește consumatorul valoarea și cum reacționează la criză.

RADIOGRAFIA EXPANSIUNII				
Cele mai mari douăzeci de rețele comerciale din România dețin, în prezent, 688 de magazine, în marea lor majoritate construite de la zero în ultimii câțiva ani.				
Rețea	Nr. actual de magazine	Deschideri în 2009	Deschideri în 2010	Alte deschideri programate în 2010
Kaufland	51	8	6	N/A
Real	25	4	1	N/A
Carrefour	22	2	0	1
Auchan	7	1	0	1
Cora	4	0	1	0
Penny Market/XXL	102	28	3	22
Plus Discount	100	25	4	N/A
Profi	67	15	N/A	N/A
Minimax	31	12	1	20
Metro	27	0	2	N/A
Selgros	18	1	0	N/A
Mega Image/Red Market	57	11	2	14
Billa	46	9	3	N/A
Oncos	42	N/A	N/A	N/A
Ethos	26	N/A	N/A	N/A
Carrefour Express/Market	26	6	1	9
Unicarm	22	N/A	N/A	N/A
Interex	13	2	0	N/A
Primăvara	7	0	0	0
G'market	6	0	0	0

Orientarea spre marketing a firmei nu asigură singură succesul acesteia, exemple fiind firma Unilever care prin anii '90, la sugestia clienților au lansat brand-ul Lynx ("Axe") și propria linie de aparate de răs, șampon și saloane de coafură, care nu au durat mult pentru că strategia nu a ținut seama de faptul că erau piețe cu o concurență puternică, și firma Uvistat, care cu o tradiție de peste 40 de ani în producerea și vânzarea cremei de protecție solară, datorită neadaptării la schimbările intertvenite în comportamentul consumatorului a pierdut piața în favoarea firmelor care ofereau cremele bronzante, pentru o piele cât mai închisă la culoare, un ten și un corp "sexy". Deci, să te orientezi spre client, înseamnă să fii permanent atent la comportamentul acestuia, la capacitățile compania tale, la cine sunt concurenții și ce bugete alocă aceștia pentru activitatea de marketing.

În **politica de produs** perioada de criză nu este un moment prielnic pentru a lansa noi produse sau ambalaje. Căutarea de noi nișe pentru produsele noi sau promovarea acestora sunt elemente ale strategiilor pentru o economie în creștere. În această perioadă, firma trebuie să își reconfigureze strategia și acțiunile astfel încât să comunice consumatorului încredere și siguranță, să construiască încredere prin calitate și promptitudine, durabilitate, siguranță, raportul calitate/preț, performanță, să adauge valoare pentru a rămâne competitivă pe o piață dominată de o concurență dură.



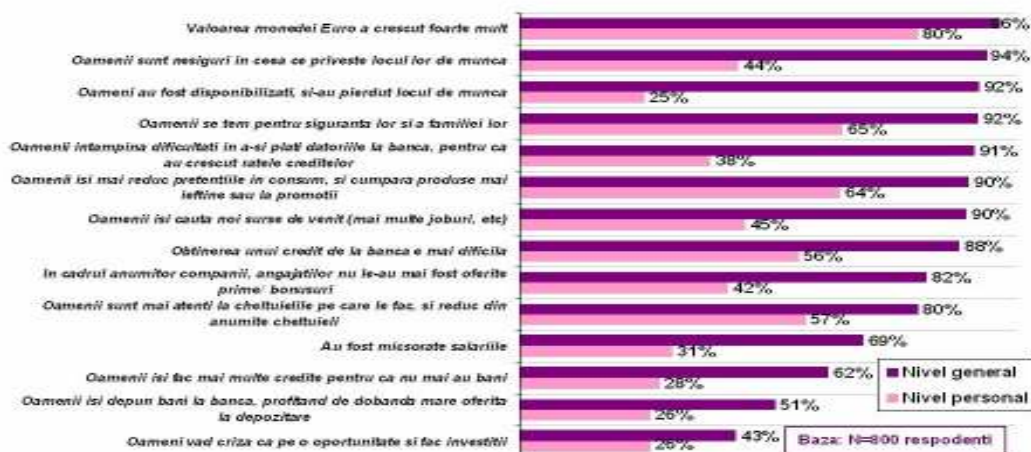
Politica de preț. În această perioadă de criză, când se urmărește reducerea costurilor, firmele își reduc bugetele de marketing, de cele mai multe ori renunțând la valorile pe care le-au susținut, fără a căuta să găsească canale și modalități de comunicare mai ieftine, de exemplu Petrom/OMV, care o perioadă, a utilizat, în politica de promovare, faptul că are un număr mare de angajați, că aceștia sunt respectați și răsplătiți, acum disponibilizând mii de angajați, adoptă o altă strategie de marketing. Renunțând la angajați, există riscul ca aceștia să “fure” clienții, să creeze o imagine proastă, să ajute firmele concurente.

Realizarea unui control strict asupra costurilor, creșterea creativității și îmbunătățirea continuă a calității produselor și serviciilor, creșterea capacității de reacție (service în 24 de ore, livrare rapidă), conduc la satisfacerea cât mai bună a nevoilor clientului, face ca acesta să nu mai ia în considerare în primul rând prețul, ci serviciul complet și de calitate, serviciul având prioritate față de produs, care costă timp și energie, dacă prețul acestuia este perceput ca fiind echitabil. Folosirea cercetării de marketing în perioada de criză, perioadă în care consumatorii caută disperăți o ofertă mai bună, produse mai ieftine, este o necesitate. Tot mai multe dintre firme folosesc reducerile, cupoanele și discounturile ca strategie pentru atragerea clienților, în această perioadă, iar majoritatea dintre clienți admit că aceste metode au efect motivându-i să cumpere. În acest context, firma trebuie să-și realizeze un program pentru a asculta, înțelege, a răspunde și monitoriza satisfacția clienților. Totodată, trebuie să se asigure că mediul său este favorabil pentru clienți, că există o atitudine și o structură operațională solidă, care să evidențieze activitățile de înaltă prioritate și perspectiva firmei. Cercetările arată că, în general, consumatorii reduc din cheltuielile cu: electronice, haine, benzină, distracții, restaurante fast-food, vacanțe, țigări și abia apoi aleg produse mai ieftine pentru gospodărie.



În acest context, planificarea activității de marketing trebuie să conducă la o eficientizare a bugetelor deoarece “forța de vânzări este importantă, dar trebuie să-i ofere consumatorului un motiv să cumpere produsul” și “Se va intra într-un război al prețurilor și va fi imposibil să te diferențiezi de competitori numai prin preț”, așa cum arăta Daniel Micu, Profesor Asociat la Bucharest School of Management.

Efectele crizei la nivel general si personal



Într-o asemenea conjunctură nu este vorba de tehnologie, ci de noi modele de afaceri, politici și strategii emergente, receptivitate și adaptare la schimbare, valorificare a oportunităților.

Deoarece această perioadă de criză declanșează o bătălie a percepțiilor și nu a realității, tot ceea ce contează este diferențierea și o bună poziționare a produselor, pentru a îmbina percepția cu realitatea. Marketingul poziționează nu numai produsul sau serviciul ci întreaga afacere. O diferențiere prin inovație impune prețurile dorite de firmă chiar și în perioada de criză. Sublinierea permanentă a avantajului competitiv, mai ales dacă firma reușește să mențină un echilibru în politica de preț, să mențină interesul consumatorilor,

are o imagine bună și își păstrează profitabilitatea. Totdeauna trebuie să fii mai inteligent decât concurența.

În momentul actual, economia se confruntă nu numai cu o criză economico-financiară ci și o criză periculoasă de credibilitate și încredere. Din cauza repetatelor greșeli și a deciziilor fără fundamente reale, consumatorul este din ce în ce mai sceptic și neîncrezător față de firme și ofertele acestora, situație în care firmele trebuie să trateze problemele critice prin elaborarea unor strategii ofensive de marketing și să-și definească politicile prin care să redobândească credibilitatea pierdută.

Concluzia este că, în această perioadă de criză, pentru a diminua influențele negative ale crizei trebuie realizată o eficientizare a bugetelor de marketing prin fidelizarea clienților și atragerea lor prin construirea unei imagini de brand solidă, distinctă, reducând afișele pe care este scris mare "REDUCERE", afișe cu care clienții s-au obișnuit deja. Pentru a avea succes, firma trebuie să mulțumească clienții într-un mod mai atractiv decât concurenții săi.

Bibliografie:

1. Bird Drayton, Cum sa scrii scrisori de vanzari care vand - secretele unui direct mail de succes, Editura Publica, 2008
2. Bird Drayton, Marketing direct pe intelesul tuturor, Editura Publica, 2008
3. Caron Nicolas, Cum sa vinzi clientilor dificili. Secretele persuasiunii, Editura Polirom, 2008
4. Carton Francine, Cum sa iti gasesti clienti, Editura C.H. Beck, 2008
5. Hall Richard, Prezantari de mare succes, Editura Meteor Press, 2008
6. Jefkins Frank, Cum sa stapanesti RECLAMA la perfectie, Editura Brandbuilders, 2007
7. Konrath Jill, Cum sa vinzi marilor companii, Editura Brandbuilders, 2007
8. Kotler Philip, Gary Armstrong, Principiile marketingului, editia a treia, Editura Teora, 2007
9. Levinson Jay Conrad, Guerrilla Advertising - Arme si tactici neconventionale de obtinere a profiturilor mari cu investitii mici in publicitate, Editura BusinessTech, 2002
10. Ogilvy David, Ogilvy cu privire la publicitate, Editura Ogilvy/Mather, București, 2001
11. Saffir Leonard, PR cu buget restrans, Editura Brandbuilders, 2008
12. Seth Godin, Marketingul bazat pe permisiune, Editura BusinessTech, 1999
13. Stan Catalin Silviu, Excelenta in vanzari - premise experiente perspective, Editura Expert, 2007
14. Sutherland Max, De la publicitate la consumator. Ce merge ce nu merge si mai ales de ce, Editura Polirom, 2008
15. Tracy Brian, Psihologia vanzarilor, Editura BusinessTech, 2008
16. Trevisani Daniele, Psihologia marketingului si a comunicarii, Editura Irecson, 2008
17. Curierul național Anul 15, nr. 579127 Septembrie 2010
18. <http://blog.terrainmarketing.com/index.php/2008/11/16/crise-economique-et-publicite/>
19. <http://www.dailybusiness.ro/stiri-media-marketing/aproape-jumatate-din-clientii-pr-ului-si-au-redus-bugetele-in-2010-49348>
20. <http://www.conseilsmarketing.fr/>

Integrarea în strategiile de dezvoltare a companiilor românești a conexiunii comunicaționale dintre mediul antreprenorial și cel academic, factor al lichidării efectelor crizei economice

Conf. univ. dr. Mihaela Asandei,
Lect. univ. dr. Laura Dindire, Asist. univ. Camelia Chirilă
Universitatea „Constantin Brâncoveanu” Pitești
Facultatea Management Marketing în Afaceri Economice Pitești

Abstract:

The present paper has a dual purpose: on the one hand to present the importance of corporate communication in increasing company performance, distinguishing between the general public and the stakeholders – academia being part of the latter category and, on the other hand, to define the need for greater involvement from the two environments: academic and entrepreneurial in improving cooperation and communication. According to the latest EU report on the modernization of higher education, universities must become the engine of regional development. This paper also presents an extensive research conducted by the European Association for Education and Research in Public Relations (EUPRERA) and the European Association of Communication Directors (EACD). It is an international study, at the fourth annual edition, conducted on a sample of 1955 participants from 46 countries, the main objective of the research being to monitor the trends in communication management and assessing the impact of the global crisis upon the communication departments and agencies. Having this large study as standard, a team of Constantin Brâncoveanu University of Pitești, made up of teachers and master students acknowledged the need to find involvement, locally, in a project to support local businesses through cooperation, communication and advice provided by university. Thus, within the subject "Communication, negotiation, contracting" it has been established a selective research-based questionnaire, at the level of the Arges county. The study theme is to identify the level of cooperation and communication between business and academia in the Arges County.

Keywords: corporate communication, academia, entrepreneurial environment, scientific research, stakeholders.

În lucrarea *Intercultural Communication*, se precizează că deși există o multitudine de definiții ale comunicării, de cele mai multe ori stufoase și abstracte, deoarece autorii vor să includă cât mai multe explicații, o definiție clară și succintă servește interesele tuturor. Astfel, comunicarea este percepută ca fiind *managementul mesajelor ce au drept obiectiv crearea de sensuri*¹. Alți autori definesc *comunicarea ca fiind procesul sistemic în care oamenii interacționează cu și prin intermediul simbolurilor pentru a crea și interpreta sensuri*².

A comunica înseamnă a pune în comun, a pune în relație. Latinescul *communicare*, preluat în mai toate limbile europene (nu doar în cele romanice), are semnificația „*de a pune în comun, a împărtăși, a pune împreună, a amesteca, a uni.*”³ Când indivizii comunică, ei încearcă să stabilească o relație comună între ei. Fundamentându-se pe acest considerent, unii autori definesc *business communication* ca fiind *procesul unei relații bazate pe înțelegerea reciprocă dintre oameni și mediul de afaceri*⁴. Comunicarea de afaceri eficientă implică, de asemenea, atât emițătorul cât și receptorul, dar emițătorul trebuie să-și asume responsabilități pentru a atinge patru obiective fundamentale:

- Înțelegerea receptorului;
- Răspunsul receptorului;

¹ Larry A. Samovar, Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel, *Intercultural Communication*, Cengage Learning, Boston, 2009, p.8.

² Julia T. Wood, *Communication in Our Lives*, Cengage Learning, Boston, 2009, p. 3.

³ C. Noica, *Rostirea filozofică românească*, Ed. Științifică, București, p. 17.

⁴ A.C. Kriyan, P. Merrier, J. Logan, K. Williams, *Business Communication*, Thomson Learning Inc., 2008, p. 4

- Stabilirea unei relații favorabile;
- Goodwill-ul organizațional.

În lucrarea de față ne propunem să evidențiem necesitatea perfecționării comunicării dintre mediul de afaceri și cel universitar. Astfel, considerăm necesar să expunem, pentru început elementele componente ale comunicării corporative și necesitatea includerii mediului universitar în stakeholderii companiilor.

Cuvântul „corporativ” provine din latinescul „corpus” care înseamnă corp și derivatul „corporare” – formarea, adunarea, concentrarea într-un corp, ceea ce implică o abordare unitară atât a comunicării interne cât și a celei externe.

Comunicarea corporativă poate fi definită ca funcția managementului responsabilă cu coordonarea și controlul activităților care vizează gestionarea relației cu media, cu instituțiile statului (locale și centrale) dar și comunicarea internă. Privită astfel, comunicarea corporativă implică o multitudine de activități cum ar fi: planificarea, coordonarea procesului și consilierea managementului superior din organizație dar și dezvoltarea abilităților tactice care implică producerea și diseminarea mesajelor către grupurile relevante de stakeholderi.

În concluzie, comunicarea corporativă este funcția managementului care oferă cadrul pentru coordonarea efectivă a comunicării interne și externe, cu scopul general de a stabili și menține relații reputaționale favorabile cu grupurile de stakeholderi implicați în existența și funcționarea organizației¹.

Comunicarea corporativă este apreciată ca fiind cheia succesului oricărei organizații. Specialiștii Argenti și Forman consideră că elementele componente ale comunicării corporative includ:

- Reputația corporativă;
- Promovarea corporativă;
- Comunicarea cu angajații;
- Relațiile cu investitorii;
- Relația cu autoritățile;
- Managementul relației cu mass-media;
- Comunicarea în situații de criză.

În consecință, una dintre principalele sarcini ale comunicării corporative este de a crea o relație pozitivă cu stakeholderii organizației².

În lucrarea Managementul Întreprinderilor Mici și Mijlocii, autorul definește stakeholder-ul ca „o persoană sau un grup de persoane care au interese importante în funcționarea și performanțele unei organizații și pe care le poate influența de o manieră semnificativă”³. Astfel, stakeholder-ul prezintă două caracteristici majore: are interese importante în conceperea, derularea și finalitatea activităților firmei și poate să influențeze conținutul și rezultatele activităților acesteia.

Literatura de specialitate face distincție între noțiunile de public general și public implicat (stakeholders), cea din urmă delimitând acele persoane direct vizate de activitatea organizației, care pot afecta sau sunt afectate de acțiunile, deciziile, politicile, practicile sau scopurile acesteia⁴. În condițiile trecerii la societatea bazată pe cunoștințe, cunoașterea acestor stakeholderi nu mai este suficientă. Ei trebuie implicați în activitățile

¹ J. Cornelissen, J.P. Cornelissen, *Corporate Communication: A Guide to Theory and Practice*, Sage Publication Ltd. London, 2008, p. 5.

² Seminar BMW, *Corporate Communication, Identity, Image and Social Responsibility*, Germania, 2010.

³ O. Nicolescu, *Managementul Întreprinderilor Mici și Mijlocii, Concepte, metode, aplicații, studii de caz*, Ed. Economică, București, 2001.

⁴ O. Moarcăs, L. Dindire, C. Țerbănică, C. Morozan, *Relații publice sectoriale*, Ed. Independența Economică, Pitești, 2007, p.73.

organizației și în procesele de luare a deciziilor. În continuare, considerarea salariaților ca singurii și cei mai importanți stakeholderi poate fi o greșeală; de egală importanță sunt și ceilalți stakeholderi: furnizorii, clienții, băncile și celelalte instituții financiare, administrațiile locale și regionale, societatea civilă, mass-media, comunitatea investitorilor, asociațiile de protecție a consumatorilor, organizațiile ecologiste etc.

Considerăm deci, ca fiind absolut necesară o mai mare implicare atât din partea mediului antreprenorial cât mai ales din partea mediului academic în perfecționarea comunicării, astfel încât universitățile să devină componente active integrate rețelei de stakeholderi ai companiilor.

Prezentăm, în continuare, câteva studii și cercetări elocvente, care reflectă importanța comunicării corporative:

➤ „Angajații neloiali sau care nu se implică în îndeplinirea obiectivelor organizației pot provoca pierderi de peste 50 de miliarde de dolari anual, prin defecte de calitate, costuri de refacere și reparare, absentismul de la locul de muncă și reducerea productivității, conform lui Alvie Smith, fost director de comunicare corporativă la General Motors (citată în Cutlip, Center&Broom, 2006)”.

➤ „Mai mult de 80% din angajații chestionați în SUA și Marea Britanie au declarat că comunicarea internă le influențează decizia de a rămâne în cadrul unei organizații sau de a o părăsi. Aproape o treime au afirmat că comunicarea are o "influență mare" asupra deciziei lor (Burton, 2006)”.

➤ „Cele 200 cele mai admirate companii cheltuiesc pe comunicarea cu angajații de trei ori mai mult decât cele 200 "cel mai puțin admirate companii (Seitel, 2004)”.

➤ „Satisfacția angajaților în ceea ce privește comunicarea în organizațiile lor este legată de angajamentul organizației față de aceștia, productivitate, performanță în cadrul funcției și satisfacția la locul de muncă și alte efecte importante (Gray & Laidlaw, 2004)”.

➤ „Organizațiile cu angajați implicați și dedicați erau cu 50% mai productive decât acele organizații în care angajații nu se implicau. Mai mult decât atât, capacitatea de asimilare și memorare a angajaților era cu 44% mai mare în organizațiile cu angajați implicați și dedicați (Izzo & Withers, 2000)”.

➤ „Un climat pozitiv de comunicare și o comunicare eficientă cu angajații consolidează identificarea angajaților cu organizațiile lor, ceea ce contribuie la performanță financiară și succes susținut (Smidts, Prutn & van Riel, 2001)”.

➤ „O îmbunătățire importantă în eficacitatea comunicării organizaționale a dus la o creștere a valorii de piață de 29.5% (Watson Wyatt, 2004)”.

➤ „Comunicarea eficientă facilitează angajamentul și construiește încrederea, care reprezintă un ingredient vital pentru organizații puternice și viabile (Grates, 2008).

➤ Angajații implicați măresc performanța organizațională deoarece influențează comportamentul clienților, ceea ce are efect direct asupra creșterii profiturilor (Towers Perrin, 2003)¹.”

O altă cercetare de amploare pe care considerăm util să o aducem în discuție este cea realizată de Asociația Europeană pentru Educație și Cercetare în Relații Publice (EUPRERA) și Asociația Europeană a Directorilor în Comunicare (EACD). Este vorba despre un studiu internațional, aflat la cea de-a patra ediție anuală, realizat pe un eșantion de 1 955 de participanți din 46 de țări, echipa de cercetare care a cuprins un grup de profesori universitari din 11 țări a fost condusă de prof.dr. Ansgar Zerfass, Germania. Studiul a fost sponsorizat de compania de monitorizare a mass – media Infopaq și de compania de consultanță în relații publice, Grayling, a doua din lume. Principalul obiectiv al cercetării a constatat în monitorizarea tendințelor în managementul comunicării și

¹ <http://www.pr-romania.ro/articole/comunicare-interna/142-bruce-k-berger-universitatea-din-alabama.html?start=3>.

analizarea impactului crizei globale asupra departamentelor de comunicare și a agențiilor. Din această cercetare deosebit de interesantă, ne vom abate atenția asupra elementelor care au legătură cu tema prezentei comunicări, și anume:

- Conform percepției respondenților primele trei caracteristici care definesc un departament de comunicare ce aspiră la îndeplinirea indicatorilor de excelență, sunt: relațiile bune cu factorii relevanți pentru companie, abilitatea de a mobiliza oamenii și implicarea în mod oficial în procesul de management. Remarcăm deci, pe primul loc consolidarea și menținerea comunicării cu stakeholderii ca principal indicator de excelență.

- Răspunsurile cu privire la importanța acordată domeniilor aferente comunicării au reflectat următoarea ierarhie: pe primul loc se situează comunicarea corporativă, urmată de comunicarea de brand. Remarcăm deci, încă o dată, importanța acordată comunicării corporative, deci, există premisele din partea mediului corporativ în sensul perfecționării comunicării cu publicul implicat în buna desfășurare a activității companiei.

- Studiul oferă informații semnificative și cu privire la alegerea tehnicilor de maximă actualitate care pot fi utilizate în comunicare și anume: comunicarea on line, relațiile cu presa online și mediile de socializare. Astfel 45% dintre specialiștii europeni în comunicare apreciază comunitățile on line ca fiind un foarte important canal de comunicare pentru relațiile publice. Cu toate acestea, deși estimările cu privire la utilizarea din ce în ce mai intensă a platformelor de socializare online sunt optimiste, rețelele cu conținut video situându-se între preferințele comunicatorilor, în prezent, numărul companiilor care au inclus în portofoliul de comunicare aceste tehnici este redus.

- Studiul este important și prin prisma analizei impactului crizei globale asupra companiilor și a rolului jucat de comunicare în depășirea efectelor negative ale recesiunii. Astfel, 72% dintre cei intervievați au precizat rolul tot mai important deținut de comunicare în compania lor pe perioada crizei economico – financiare. Dar, în ciuda acestor considerente, doar 22% dintre respondenți au declarat că au reușit să își consolideze resursele comparativ cu alte departamente, iar 37% au declarat că au pierdut mai mult decât media¹.

Având ca etalon această cercetare de amploare, care reflectă importanța gestionării comunicării dintre companii și diferite categorii de public cu care acestea interacționează pe parcursul activității lor și raportându-ne totodată la politica Uniunii Europene și la obiectivul Lisabona de transformare a Uniunii Europene în cea mai competitivă economie bazată pe cunoaștere, o echipă a Universității Constantin Brâncoveanu din Pitești, formată deopotrivă din cadre didactice și studenți la masterat a conștientizat necesitatea implicării, la nivel local, într-un proiect care să sprijine mediul de afaceri local prin cooperarea, comunicarea și consultanța oferită de mediul universitar. Astfel, în cadrul disciplinei „Comunicare, negociere, contractare” s-au pus bazele unei cercetări selective pe bază de chestionar, la nivelul județului Argeș. Tema studiului constă în identificarea nivelului cooperării și comunicării dintre mediul de afaceri și cel universitar la nivelul județului Argeș. Coordonatorii proiectului de cercetare sunt: conf.univ.dr. Mihaela Asandei, conf.univ.dr. Silvia Dugan, lect.univ.dr. Laura Dindire. Echipa de cercetare a proiectului este constituită din studenții la masterat ai Universității „Constantin Brâncoveanu” din Pitești, colectivitatea cercetată fiind firmele și organizațiile care acționează la nivelul județului Argeș, iar publicul: mediul de afaceri, instituțiile publice, asociațiile profesionale din mediul antreprenorial, mass-media. Responsabil local privind prelucrarea chestionarului studiului: lect.univ.dr. Laura Dindire, personal de codificare chestionare, prelucrare întrebări deschise și operare în baze de date: Florentina Ciobanu, Camelia Călinescu, Magdalena Anca Bucșan, Florentina Ciobanu, Cosmin Dan Popescu - studenți

¹ www.communicationmonitor.eu.

în anul I masterat la Universitatea „Constantin Brâncoveanu” din Pitești. Aflată în prezent în perioada de prelucrare a informațiilor, având în vedere numărul mare al chestionarelor aplicate, aproximativ 500, cercetarea va reprezenta un proiect pilot realizat doar la nivelul județului Argeș dar care, în funcție de rezultatele care vor fi obținute, poate fi extins și adaptat astfel încât universitățile prin perfecționarea cooperării și comunicării cu mediul de afaceri să devină într-adevăr, așa cum se precizează și în agenda Uniunii Europene privind modernizarea învățământului superior: motoarele dezvoltării regionale.

Bibliografie:

1. Cornelissen, J. ; Cornelissen, J. P., *Corporate Communication: A Guide to Theory and Practice*, Sage Publication Ltd. London, 2008;
2. Kriyan, A.C.; Merrier, P.; Logan, J.; Williams, K., *Business Communication*, Thomson Learning Inc., 2008;
3. Moarcăs, O. Dindire, L.; Șerbănică, C.; Moroza, C., *Relații publice sectoriale*, Ed. Independența Economică, Pitești, 2007;
4. Nicolescu, O. *Managementul Întreprinderilor Mici și Mijlocii, Concepte, metode, aplicații, studii de caz*, Ed. Economică, București, 2001;
5. Samovar, L; Porter R. E.& McDaniel Edwin R., *Intercultural Communication*, Cengage Learning, Boston, 2009;
6. Wood, J., *Interpersonal Communication: Everyday Encounters*, Cengage Learning, Boston, 2010;
7. Seminar BMW, *Corporate Communication, Identity, Image and Social Responsibility*, Germania, 2010;
8. <http://www.pr-romania.ro/articole/comunicare-interna/142-bruce-k-berger-universitatea-din-alabama.html?start=3>;
9. <http://www.communicationmonitor.eu/>.

Tendințe în organizarea firmelor românești în contextul economic actual

Conf. univ. dr. Nicoleta Belu

Lect. univ. dr. Alina Voiculeț

Universitatea Constantin Brâncoveanu Pitești

Facultatea Management Marketing în Afaceri Economice Rm. Vâlcea

Abstract:

Procedural modeling organization at the firm level, is achieved through structural organization. The organizational is one that highlights the company's system of objectives, ensure the design and functionality of information system and decision system, methods and techniques. In a socio-economic environment located in a rapidly changing, the main problem of modern companies is increasing the functionality and adaptability of organizational structure.

Keywords: organization, standing organization, structural organization, organizational structure.

Rolul vital în orientarea și desfășurarea eficientă a activității oricărei organizații pentru realizarea scopurilor și obiectivelor revine structurii organizatorice. Structura organizatorică influențează într-o măsură hotărâtoare funcționalitatea sistemului de management, definește condițiile de exercitare a autorității în organizație, iar prin suplețea sau rigiditatea sa poate accelera sau încetini circulația informației și luarea deciziilor.

Din perspectivă managerială, structura organizatorică urmărește:

- delimitarea compartimentele și stabilirea sarcinile posturilor individuale;
- stabilirea ierarhiei organizaționale;
- stabilirea canalelor informaționale între posturile organizaționale;
- alocarea resurselor pentru realizarea obiectivelor.

Caracteristicile principale ale structurii organizatorice sunt:

- specializarea, care indică gradul de divizare și omogenitate a muncii în cadrul compartimentelor, punând problema găsirii modului de definire a activităților;
- coordonarea, care se referă la modul de asigurare a cooperării între compartimente și indivizi; se bazează, de asemenea, pe mecanisme de circulație a informației, care contribuie la eficacitatea supleței legăturilor ierarhice și orizontale;
- formalizarea, care marchează gradul de precizie în definirea funcțiilor și legăturilor; reprezintă un instrument care, pentru o anumită perioadă, dă cadrul de funcționare a organizației și stabilește legăturile cu exteriorul.

Tipuri de structuri organizatorice

În ceea ce privește tipul de structură organizatorică, nu există „o rețetă” unică aplicabilă pentru toate organizațiile și pentru toate situațiile, dar o structură bine aleasă poate conduce mai rapid spre rentabilitate și profitabilitate.

Iată câteva dintre cele mai utilizate tipuri de compartimentări, și implicit de structuri organizatorice întâlnite în literatura de specialitate dar și în practica unor firme consacrate pe plan mondial.

A. Compartimentare prin numere simple, tradițională, presupune adunarea la un loc a unor persoane diferite care trebuie să îndeplinească sarcini diferite sub comanda unui manager. Odată cu trecerea timpului, folosirea ei în domeniul economic, chiar al relațiilor sociale, s-a diminuat în mod considerabil, motivul principal fiind dezvoltarea și diversificarea muncii. Al doilea motiv al declinului acestui tip de organizare îl constituie faptul că în mod uzual grupurile compuse din persoane specializate sunt mai eficiente decât celelalte. Al treilea și cel mai consistent motiv este dat de faptul că ea este utilizabilă numai la nivelul cel mai de jos al unei structuri organizaționale.

B. Compartimentarea în funcție de timp, utilizată numai pe ultimul nivel ierarhic al organizației. Astfel, organizarea pe schimburi de lucru este comună multor firme, cărora, din motive economice și tehnologice, ziua de muncă nu le ajunge. Cu excepția problemelor de supervizare (comandă, control), această formă pune puține probleme manageriale.

C. Compartimentarea funcțională, gruparea activităților în raport cu funcțiile firmei, constituie o practică frecventă în organizare.

Avantajele unei astfel de structuri sunt:

- reflectă în mod logic funcțiile;
- urmărește principiul specializării pe locul de muncă;
- păstrează puterea și prestigiul celor mai importante funcții;
- simplifică aplicarea practică;
- înlesnește un control eficient în partea de sus a structurii.

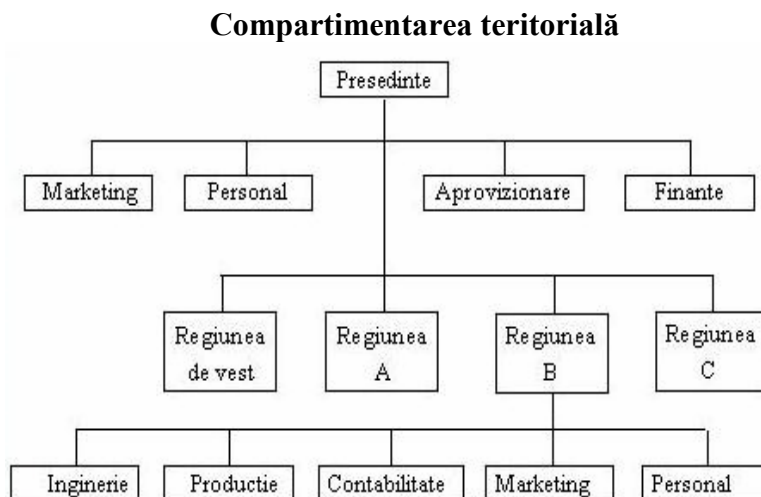
Dezavantajele sunt:

- responsabilitate pentru profit numai în zona superioară;
- supraspecializarea și îngustarea punctelor de vedere ale unor angajați cu funcții cheie;
- limitează dezvoltarea managerilor generali;
- reduce coordonarea între funcții;
- face dificilă creșterea economică a companiei ca sistem.

D. Compartimentarea teritorială

Sistematizarea structurii bazată pe criterii geografice este ceva obișnuit pentru organizațiile dispersate în spațiu, principiul fundamental fiind acela că activitățile dintr-o anumită zonă sau teritoriu trebuie să fie grupate și subordonate unui manager(vezi fig.nr.1)

Figura nr. 1



Sursa: realizat de autor

Avantajele acestei structuri sunt:

- plasează responsabilitatea la nivelul cel mai de jos;
- pune accentul pe piețele locale;
- îmbunătățește coordonarea într-o anumită regiune;
- ține cont de condițiile specifice ale economiei locale;
- furnizează cadrul necesar de pregătire pentru managerii generali.

Dezavantajele sunt:

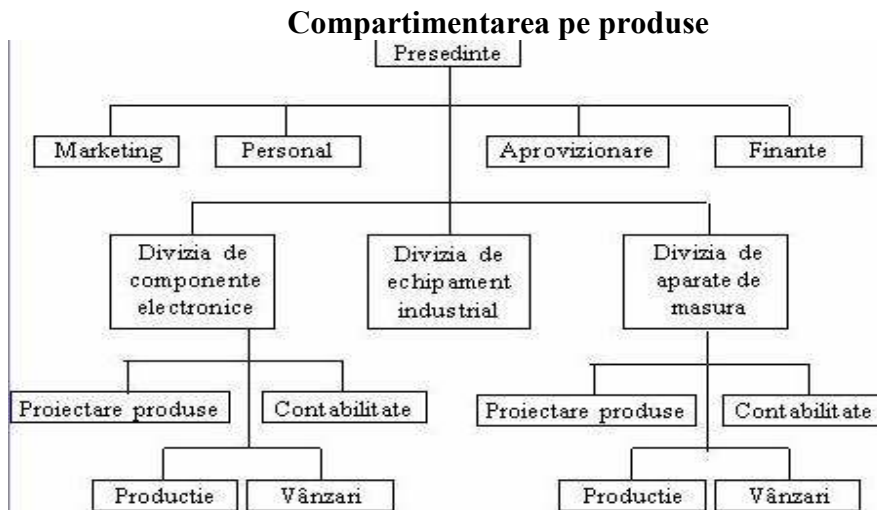
- are nevoie de prea multe persoane cu pregătire managerială;

- are inerție în raport cu schimburile de la nivelul central;
- pune probleme de control pentru managementul de vârf.

Structura teritorială este indicată în cazurile când se dorește încurajarea participării locale în luarea deciziei și, de asemenea, obținerea de avantaje de pe urma unor economii locale. Principalul inconvenient este dat de efortul prea mare de organizare și conducere, incluzând aici un personal relativ numeros, precum și insuficiența controlului la nivel central.

E. Compartimentarea pe produse, care a crescut în mod continuu ca importanță, organizațiile tipice care au adoptat această formă de organizare fiind structurate inițial pe criterii funcționale. Odată cu creșterea organizației, sarcinile manageriale au devenit deosebit de complexe și nu a fost posibil întotdeauna să se crească numărul subordonaților. În aceste cazuri devine favorabilă organizarea pe divizii de fabricație, ceea ce a permis managementului de vârf să delege un director executiv de divizie cu autoritatea cuprinzând atât domeniul fabricației cât și pe cele ale vânzărilor, serviciilor și proiectării unui produs sau unei game de produse (vezi fig.nr.2).

Figura nr. 2



Sursa: realizat de autor

Avantajele acestei structuri sunt:

- delimitează preocupările manageriale la un produs și o linie de produse;
- plasează responsabilitatea profitului la nivelul diviziei;
- îmbunătățește coordonarea evidențelor funcționale;
- asigură un cadru de antrenare verificabil pentru tinerii manageri;
- permite creșterea și diversificarea produselor și serviciilor.

Dezavantajele sunt:

- solicită multe persoane care au capacitate managerială;
- comunicarea cu nivelul superior se face greu;
- îngreunează activitatea de control a managementului de vârf.

Produsele sau liniile de produse constituie o importantă bază pentru compartimentare pentru că ele permit utilizarea unor mijloace de producție specializate, facilitează - în general - coordonarea și, totodată, folosirea la maximum a capacității de specialitate și managerială a personalului.

F. Compartimentarea pe client, în scopul reflectării unor interese deosebite, în funcție de client, poate fi întâlnită în majoritatea organizațiilor. Clientul reprezintă de fapt cheia modului în care sunt grupate activitățile destinate să-i satisfacă o nevoie. Totuși, sistematizarea pe clienți este cel mai des întâlnită în structura managementului de mijloc.

Avantajele unei astfel de structuri sunt:

- încurajează concentrarea pe nevoile clientului;
- dă clientului sentimentul că are un suport organizațional trainic;
- dezvoltă pregătirea experților după profilul clienților.

Dezavantajele structurii sunt:

- poate face dificilă coordonarea operațiilor în confruntarea cererilor clienților;
- solicită experți manageriali și de personal în soluționarea problemelor clienților;
- grupează cu dificultate clienții.

G. Compartimentarea orientată spre piață, una din cele mai noi forme de compartimentare a unei organizații, în raport cu piețele pe care acționează sau în raport cu diversele canale de marketing folosite. Organizarea în funcție de canalele de marketing implică realizarea unei structuri organizaționale care să reflecte modurile prin care o companie ajunge la ultimul client. Organizarea orientată spre piață grupează activități de susținere a unor eforturi de marketing pe piețe bine individualizate.

Aceste forme orientate pe marketing se axează pe conceptele de canal de marketing, în particular și piață în general.

Avantajele acestei structuri sunt:

- face posibilă concentrarea pe piețe și canale de marketing;
- dezvoltă oportunități pentru activități mai eficiente de marketing.

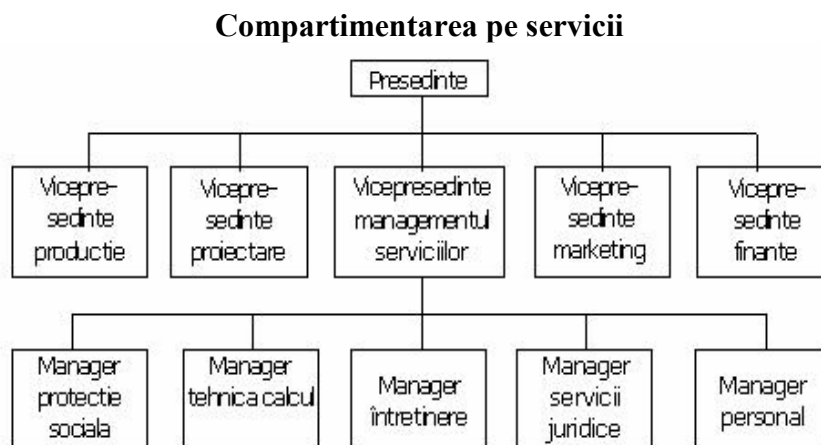
Dezavantajele structurii sunt:

- pierderea concentrării preocupării pe creșterea produsului și profit;
- probleme în formarea oamenilor de a gândi în termeni de piață și nu de producție;
- probleme în alocarea produselor și costurilor de fabricație atunci când același produs este desfăcut (vândut) de două sau mai multe divizii, dar fabricat de una singură;
- probleme în asigurarea coordonării eforturilor în domeniile cercetării, proiectării și producției în cazul unui marketing multidivizional.

H. Compartimentarea pe proces / echipament, folosită în special de firmele de producție, caz în care atât oamenii cât și materialele sunt puse împreună într-un astfel de compartiment pentru a rezolva o operație anume. Scopul unei asemenea specializări este de a obține avantaje economice, cerute de însăși natura echipamentului folosit.

I. Compartimentarea pe servicii, care este privită de cele mai multe ori ca o structurare de personal, grupând activități ce se pot desfășura în diferite compartimente, dar din rațiuni de eficiență și control ele sunt reunite într-un compartiment specializat (vezi fig.nr.3).

Figura nr. 3



Sursa: realizat de autor

Avantajele prezentate de această organizare sunt:

- reducerea costurilor prin concentrarea activităților de servicii în compartimente speciale;
- dezvoltarea unui grad înalt de profesionalism în cadrul serviciilor.

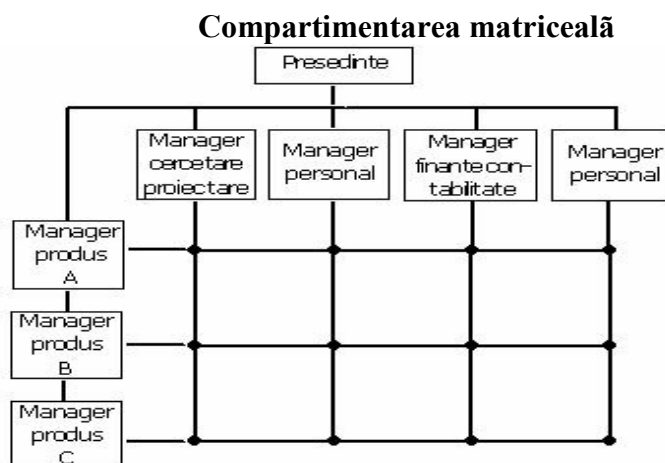
Dezavantajele sunt:

- distanțarea conducerii de locul unde se prestează serviciul;
- pericolul exercitării unui control prea mare din partea compartimentelor de servicii;
- probleme în obținerea unor servicii adecvate pentru solicitanți.

Una din tendințele ce pot fi observate în cadrul organizațiilor mari este de a centraliza atât de mult activitățile de servicii încât compartimentele respective se îndepărtează prea mult de clienți. În multe cazuri, aceasta s-a întâmplat în domeniul procesării computerizate. Din cauza uriașei capacități și costurilor mari ale sistemelor moderne de calcul multe organizații, cu acest profil, au ajuns să deservească un mare număr de utilizatori. Rezultatul a fost că multe companii și agenții guvernamentale au ajuns să descentralizeze măcar parțial operațiile efectuate de aceste sisteme.

J. Compartimentarea matriceală, care combină compartimentarea funcțională cu cea pe produs. Existența unui sistem dual de activitate este o trăsătură definitorie a unei organizări matriceale.

Figura nr. 4



Sursa: realizat de autor

Structurile matriceale sunt întâlnite în cadrul unor organizații ce presupun răspunsuri rapide în schimbări în două sau mai multe direcții, ținând însă cont de restricțiile din domeniul resurselor financiare și umane. Managerii ce se confundă cu circumstanțe de acest gen ar trebui să desprindă, prin activitatea lor, avantajele unei asemenea structuri matriceale.

Avantaje structurii matriceale sunt :

- *utilizarea eficientă a resurselor* - organizarea matriceală înlesnește utilizarea unui personal foarte specializat. Orice proiect sau unitate de produs, poate de regulă, să împartă resursele necesare cu altele. Acest avantaj este pus în evidență în special la proiecte care cer doar o parte din munca pe care o poate face un specialist.
- *flexibilitate în condiții de schimbare și incertitudine* - orice schimbare în timp necesită canale informaționale și de comunicații care trebuie să aducă informația exact la cei cărora le este adresată, la timpul potrivit. Structurile matriceale încurajează o interacțiune constantă între unitatea de proiect și membrii componentelor funcționale. Informația este canalizată atât vertical cât și orizontal după cum se efectuează transferul de know-how între oameni. Rezultatul este în mod evident un răspuns mai rapid în condiții de competitivitate.

- *performanța tehnică* - specialiștii în domeniul tehnicii interacționează cu alți specialiști în cadrul lucrărilor efectuate la un proiect, aceste interacțiuni generând creativitate.
- *stimularea managementului de vârf pentru planificarea pe termen lung* - un stimulent inițial al dezvoltării unei structuri matriceale este dat de faptul că managementul de vârf se implică din ce în ce mai mult în operații cotidiene. Organizarea matriceală face posibilă pentru managementul de vârf delegarea în domeniul luării deciziei, aceasta conducând la găsirea unui timp suplimentar pentru planificarea pe termen lung.
- *îmbunătățirea motivației și a angajării* - în cadrul proiectelor și grupurilor de produse sunt cuprinși indivizi ce au cunoștințe de specialitate deosebite. Luarea deciziei în astfel de grupuri este mai participativă și democratică decât în structurile ierarhice. Oportunitatea de a participa la luarea unor decizii cheie crește la un nivel superior gradului de motivație și angajare, în special la indivizii bine orientați profesional și care au cunoștințe temeinice de specialitate.
- *crearea unor oportunități pentru dezvoltarea personalului* - membrii unei organizații matriceale sunt confrunțați cu numeroase oportunități de a-și îmbunătăți performanțele și cunoștințele. Experiența lărgeste cunoștințele fiecărui specialist nu numai din punct de vedere organizațional, dar și științific și tehnic.

Ilustrarea avantajelor organizării matriceale se reflectă în cele mai diferite domenii de activitate. Numeroase firme, de diverse profiluri și dimensiuni, apelează la această formă de organizare, tocmai datorită virtuților deosebite pe care le presupune, în special, în privința clarității, cuprinderii și ordinii. Din acest motiv consider că acest tip de structură organizatorică ar trebui să fie luat din ce în ce mai mult în considerare de către managerii români în momentul organizării firmelor în care acționează.

Tendențe pe plan mondial în organizarea structurală a firmelor

Schimbările majore pe plan mondial din ultimul timp, amplificate de criza economică actuală se regăsesc și în organizarea, în structurarea firmelor, schimbări care pe scurt vizează:

- în primul rând se constată existența unui proces de intelectualizare a posturilor reducându-se deosebirile majore dintre munca de conducere și cea de execuție, dintre munca de concepție și cea operațională. S-a constatat că un grad prea mare de specializare a personalului determină scăderea productivității.
- în unele întreprinderi din țări dezvoltate se acționează pentru asigurarea de posturi ce încorporează sarcini cu o anumită diversitate, cu caracter complementar sau convergent. În orice firmă competitivă pe plan internațional își desfășoară activitatea compartimente puternice de cercetare-dezvoltare, informatică, marketing, planificare, organizare, inginerie și psihologie.
- referitor la relațiile ierarhice, deși își mențin rolul determinant în totalitatea relațiilor, maniera de exercitare este mai puțin imperativă.

Principala tendință care se va intensifica în viitor este amplificarea dimensiunii informaționale a organizării structurale. După unii specialiști există chiar o anumită corelație între capacitatea unei firme de a consuma informație și nivelul productivității din acea firmă. Pe planul întregii structuri de conducere se evidențiază o tendință majoră de amplificare a flexibilității.

Bibliografie:

1. K. Blanchard, M. O'Connor, „Managementul și valorile”, Ed. Curtea Veche, București, 2003;
2. I. Boboc, „Comportament organizațional și managerial”, Ed. Economică. București, 2003;
3. E. Burduș și co., „Managementul schimbării organizaționale”, Ed. Economică. București, 2003.

Direcții ale schimbării mediului organizațional actual din România în vederea depășirii crizei economice

Lect. univ. dr. Denisa Elena Parpandel

Universitatea „Constantin Brâncoveanu” Pitești

Facultatea Management Marketing în Afaceri Economice Rm. Vâlcea

Abstract:

Contemporary society is marked by a defining feature, namely the change, which manifests itself at all levels of human activity. Indirectly affects the activities of organizations often forced to reorganize, to continually adapt to meet changes in their products and their environment and determined action in the main scientific and technical knowledge, manifested by acute competition in the national and global change in people's needs and tastes and trends in the economy and society. Organizations and organizational development issues are a topic of great interest for both theorists field and for those directly involved in their operation.

This paper examines some of the change that may occur in the organizational environment of our country in order to overcome economic crisis. Overcoming this critical juncture will depend largely on developments in European and international economic climate. The resumption of healthy growth will be determined if the consistency with which Romania will implement drainage and stabilization measures prescribed by international institutions.

Keywords: change, organization, economic crisis, directions, organizational environment.

I. Introducere

Noile dimensiuni ale managementului în condițiile crizei economice ar trebui abordate la nivel strategic, tactic și operațional. Mediile organizaționale incerte, turbulente, specifice crizei economice presupun noi instrumente manageriale pentru atingerea eficacității și eficienței activității.

Pe fundalul pesimist și sumbru al crizei economice este evident că se accentuează și criza managerială, ca urmare a numeroaselor disfuncționalități din practica managerială, care în final conduc la o schimbare de fond a managementului¹.

În România, în absența unui management eficient, flexibil să se adapteze situației conjuncturale, a unei viziuni coerente și realiste asupra viitorului pe care ni-l dorim și pe care suntem capabili să ni-l construim a stat, la originea multora dintre necazurile cu care ne-am confruntat în ultimul an și de pe urma cărora suferim cu toții în continuare².

În ultima perioadă, **în România**, toate sursele media nu au făcut altceva decât să dezbată public, problemele care au condus și generat criza economică, lăsând impresia că așteptările pentru perioada post-criză se rezumă la revenirea la situația dinainte, fără nici un gând pentru viitor, fără a pune în discuție faptul că, tocmai modelul nesănătos de dezvoltare pe care l-am urmat timp de douăzeci de ani ne-a adus în situația în care ne aflăm³.

În lucrarea „**Management. Analize și studii comparative**”, **Alexandru Puiu**, consideră schimbarea: „*acțiunea de înlocui un lucru cu altul sau pe cineva cu altcineva; a da unui lucru o altă formă, un alt aspect, a modifica, a transforma, a adapta, a îmbogăți, a îmbunătăți*”⁴.

Astfel, putem spune că nevoia de schimbare la nivel managerial și nu numai are la bază un set de abilități, tehnici și instrumente complexe ce sunt transformate în acțiuni și rezultate, prin intermediul organizării.

Problema schimbării este exprimată de multe ori sub formă de întrebări de genul: *cum?, ce?, de ce?. Ex. Cum reușim să facem această problemă să devină mai inovativă,*

¹ O. Nicolescu, I. Verboncu, *Metodologii manageriale*, Editura Universitară, București, 2008, p. 16

² Călin Georgescu, *Trezirea la realitate, România post - criză. Reprofesionalizarea României*, raport al Institutului de Proiecte pentru Inovație și Dezvoltare (IPID), București, mai 2010, p.5

³ Călin Georgescu, op.cit. p. 7

⁴ Alexandru Puiu, *Management. Analize și studii comparative*, Editura Independența Economică, Pitești, 2007, p. 292

*mai competitivă sau mai productivă? Ce schimbări sunt necesare? Ce indicatori vor semnala succesul? Ce standarde vom aplica? Ce măsuri de performanță încercăm să adoptăm? De ce oamenii au nevoie să fie mai creativi? De ce trebuie să crească profitul?*¹

Noua strategie a Uniunii Europene “Europa 2020”, lansată de către Comisia Europeană în 3 martie 2010, pentru ieșirea din criză și pregătirea UE pentru deceniul următor stabilește **trei obiective concrete de atins pentru reluarea creșterii economice** și de aplicat prin acțiuni concrete atât la nivelul UE cât și la nivel național: să fie *inteligentă*, în sensul de a se baza pe cunoaștere și inovare; să fie *durabilă*, în sensul de a promova o eficiență sporită în utilizarea resurselor, de a mări performanțele ecologice și a încuraja creșterea competitivității; să întărească *incluziunea* prin dobândirea de competențe, creșterea gradului de ocupare a forței de muncă și lupta împotriva sărăciei².

Aceasta înseamnă că fiecărei țări membre, deci și **României**, îi revine răspunderea pentru elaborarea și punerea în aplicare a programelor specifice de implementare a strategiei europene.

Este tot mai mult acceptat faptul că ieșirea din criză și reluarea unei creșteri economice sănătoase se pot obține prin stimularea investițiilor publice în infrastructură, dar și dezvoltarea capitalului uman prin educație, cercetare și inovare. Poate nici un domeniu nu a suferit mai mult în România de pe urma tranziției precum cel al științei cercetării și inovării.

Subfinanțarea cronică, lipsa de atractivitate a carierei științifice, opacitatea criteriilor de afirmare și promovare profesională au dus la depopularea sectorului de cercetare / inovare, care reprezintă o treime din media Uniunii Europene raportată la mia de persoane angajate (2,6 în România față de 7,8 în UE)³.

Profesorul Torsten Husén, unul dintre autorii cei mai cunoscuți în materie de învățământ superior menționa: *“Societatea tehnologiei și informațională este, prin însăși natura sa, o societate în schimbare, care necesită stăpânirea continuă a noilor informații și tehnologii care apar și care sunt utilizate în sfera ocupațională”*.

Prin „managementul schimbării” se încearcă remodelarea gândirii managerilor, de la acea orientare pur economică axată pe goana după profit la noi dimensiuni valorice de tip social (de exemplu motivația și satisfacția angajaților) sau ecologice (de exemplu aspecte de mediu). Complexitatea noului mediu concurențial nu mai poate fi monitorizată numai prin cifre asociate factorilor care influențează activitatea unei organizații. Factorii economici trebuie completați de alți factori care determină mulțimea și satisfacția angajaților.

II. Analiza mediului organizațional

Pornind de la definirea mediului organizațional, ca fiind un set de factori și condiții aflate în afara acțiunilor organizației care pot afecta modul în care organizația acționează, precum și capacitatea managerilor de a procura și utiliza resursele. Acești factori se pot transforma în timp datorită oportunităților sau amenințărilor care intervin în activitatea managerilor. Aceștia trebuie să facă diferența între mediul de forțe și mediul general pentru a putea identifica oportunitățile și riscurile cauzate de factorii din mediul organizațional. Mediul de forțe se referă la totalitatea factorilor și condițiilor care stau la baza relațiilor cu furnizorii, clienții, competitorii, distribuitorii și afectează capacitatea firmei de a obține materiile prime, materialele și posibilitatea de a scoate pe piață produsele finite, aspect ce influențează managerii în operațiunile zilnice⁴.

¹ Unitatea Centrală pentru Reforma Administrației Publice, *Managementul schimbării*, Suport de curs realizat în cadrul proiectului de înfrățire instituțională RO03/IB/OT/01- „Întărirea capacității UCRAP și a rețelei naționale de modernizatori”, p. 7

² Ion și Maria Moldovan, *Raționalizarea sistemului informațional managerial, din cadrul organizațiilor*, lucrare susținută în cadrul Sesiunii Științifice Internaționale: „Dezvoltarea durabilă a resurselor umane – adaptabilitate și flexibilitate”, organizate de UPM Tg. Mureș, noiembrie 2010

³ Călin Georgescu, op.cit. p. 15

⁴ Poenaru Sergiu, *Organizarea managerială*, Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice

Accelerarea acestor schimbări produce pe planul managementului efecte multiple și profunde, a căror expresie rezultă în dificultatea de a previziona schimbările, ceea ce obligă la creșterea vitezei de reacție decizională și de aplicare a deciziilor. **Peter Drucker** consideră că schimbările profunde la care suntem în prezent martori și care au un impact major asupra lumii afacerilor și managementului firmei se produc în cinci domenii importante ale mediului economic și social și anume¹:

- a) integrarea economică internațională;
- b) integrarea firmelor în economia mondială prin alianțe;
- c) restructurarea organizatorică a firmelor;
- d) noile provocări care vizează managementul (rolul, funcțiile și legitimitatea sa, reprezintă schimbarea).

Funcțiile manageriale cunosc, de asemenea, mutații profunde. Astfel:

- funcția de previziune își sporește importanța oferind managementului reperele necesare depășirii de către firmă a obstacolelor unui mediu aflat în turbulență crescândă;
- funcția de organizare se dinamizează pentru a asigura modificările structurale actuale;
- funcția de antrenare se bazează pe noi forme de stimulare a potențialului creativ și productiv al salariaților;
- e) impactul crescut al vieții politice internaționale și a politicilor internaționale asupra celor economice interne.

Factorii care generează schimbarea în cadrul unei organizații, provin atât din mediul intern, cât și din mediul extern acesteia. Acești factori determină mișcări diferite la nivelul organizației, astfel încât aceștia dau naștere unor forțe deosebite în procesul de schimbare: forțe/factori pentru schimbare și forțe/factori împotriva schimbării. Există **două categorii de factori** care influențează schimbarea în cadrul organizației²:

Figura nr. 1



Sursa: Alexandru Puiu, *Management. Analize și studii comparative*, Editura Independența Economică, Pitești, 2007

- **Factori externi** care pot **fi controlați** în mai mică măsură de către manageri.

Exemple:

o Managerii firmelor trebuie să răspundă la schimbările care au loc pe piață: noile produse introduse de competitori, amplificarea publicității produselor noi, reducerile de prețuri la diferite categorii de produse ori îmbunătățirea serviciilor oferite clienților care doresc să cumpere produse mai ieftine și de o calitate mai bună.

¹ Peter Drucker, *Managementul viitorului*, Editura ASAB, București, 2004, p. 120

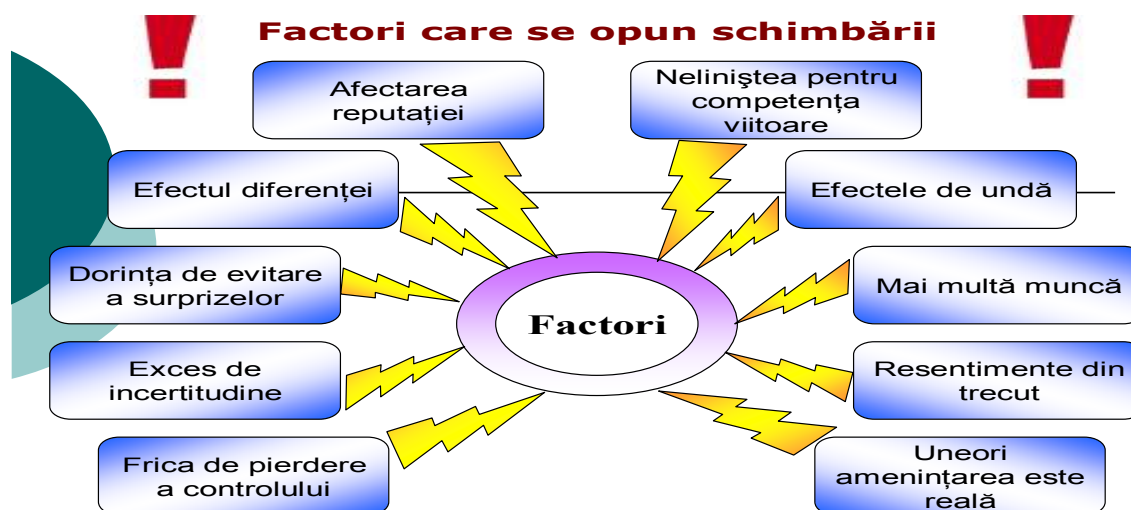
² Unitatea Centrală pentru Reforma Administrației Publice, op.cit., p. 20

o Schimbările în tehnologie, prin introducerea computerelor și roboților industriali, care permit soluționarea rapidă a unor probleme complexe de producție și de management, contribuind la reducerea costurilor și îmbunătățirea calității, reflectate pozitiv sub aspect financiar.

o Creșterea complexității vieții generează sisteme de comunicație complexe, precum și mutații în plan social.

o Factori externi specifici: organizațiile internaționale (Banca Mondială, Fondul Monetar Internațional și Uniunea Europeană)

Figura nr. 2



Sursa: Alexandru Puiu, *Management. Analize și studii comparative*, Editura Independența Economică, Pitești, 2007

• **Factori interni** prin care acționează schimbările în cadrul organizației. Sunt procesele de luare a deciziilor, de comunicare, relațiile interpersonale, leadership, stil de conducere etc.

Pe lângă factorii enumerați, există și o multitudine de elemente, care prin natura conținutului lor, generează schimbarea. Dar mai există și alți factori care stau la baza schimbărilor. Toți acești factori pot fi grupați în patru mari grupe : **A. factori politici; B. factori economici; C. factori socio-culturali; D. factori tehnologici.**

Perceperea clară și profundă a nevoii de schimbare de către managerii organizației este indispensabilă procesului schimbării; este importantă, dar nu suficientă și de aceea trebuie susținută de un complex de activități efective din partea managerilor.

Prin urmare, unul dintre cele mai importante aspecte este înțelegerea de către personalul organizației, manageri și subordonați, a nevoii de schimbare.

Personalul organizației trebuie ajutat să înțeleagă că actuala structură organizatorică trebuie adaptată la noile cerințe pe care le presupune societatea contemporană, că actualul sistem informațional trebuie schimbat și transformat într-un instrument eficace la îndemâna managerilor, iar deciziile acestora au nevoie de o fundamentare participativă, folosindu-se metodele și tehnicile moderne de management¹.

Această etapă, esențială, presupune, crearea convingerii resurselor umane din organizație, că actualul sistem de management și actuala politică de personal nu sunt compatibile cu cerințele pieței.

Înțelegerea nevoii de schimbare presupune, cunoașterea faptului că o continuare a proceselor de management și de execuție cu structurile mai vechi în noile condiții conduce, în mod inevitabil, mai devreme sau mai târziu, la situații critice pentru organizația respectivă.

¹ Eugen Burduș (coord.), *Managementul schimbării organizaționale*, București, Editura Economică, 2002, p. 68

Schimbarea managerială prezintă atât avantaje, cât și dezavantaje. *De exemplu¹, dacă se dorește achiziționarea unei noi mașini, aceasta va putea înlocui munca fizică a cinci persoane, schimbare care generează pe de o parte un profit pentru societate ca urmare a reducerii costurilor salariale, dar și o intensificare a conflictelor sociale și o anumită creștere a costurilor pentru monitorizarea acestora. Astfel, orice schimbare trebuie analizată atât din perspectiva eficacității, cât și a eficienței.*

III. Direcții de acțiune în vederea depășirii crizei economice de România

Examinarea atentă a obiectivelor-cheie și a inițiativelor trasate de Uniunea Europeană pentru orizontul 2020, subliniază faptul că ele parcă ar fi menite întocmai pentru a răspunde unor priorități fundamentale ale României. Măsurile propuse se orientează spre corectarea unor puncte slabe percepute la nivelul întregii Uniuni în cadrul competiției globale.

În această piesă, **România nu și-a pregătit rolul**, deoarece la fiecare dintre temele prioritare, punctele noastre slabe sunt mai mari decât cele constatate în majoritatea țărilor membre iar, efortul ce va trebui depus pentru depășirea lor va fi și el, proporțional, mai mare.

Ce propune Uniunea Europeană pentru 2020 și unde se situează România²:

1. Asigurarea unei rate de ocupare de 75% a populației în vârstă de 20-64 ani

În cazul **României** situația este mult mai serioasă, rata ocupării forței de muncă în România era la începutul anului 2010 de 58% (cu 11% sub media UE), în scădere cu aproape un procent față de cifra anului 2007. În aceste condiții redresarea situației în România nu se poate reduce doar la stimularea creării de noi locuri de muncă și introducerea în circuitul productiv a unor rezerve importante de forță de muncă existente în mediul rural ci reclamă un ansamblu de măsuri proiectate pe termen mediu și lung pentru redresarea treptată a balanței demografice și valorificarea superioară a capitalului uman. Politicile privind majorarea ratei de ocupare a forței de muncă trebuie să fie conjugate cu cele referitoare la dezvoltarea învățământului și formării profesionale în forme relevante pentru cerințele pieței muncii, inclusiv modalități dinamice de recalificare și învățare pe tot parcursul vieții, îmbunătățirea istemului de sănătate, promovarea activă a incluziunii sociale.

2. Investirea unui procentaj de 3% din PIB-ul Uniunii Europene în cercetare/dezvoltare.

La acest capitol **România** nu stă prea bine. Alocările bugetare pentru cercetare științifică și dezvoltare tehnologică se situează, ca procentaj din PIB, la mai puțin de jumătate din media UE. Potrivit datelor statistice date recent publicității de Comisia Europeană, performanța efectivă a României este plasată pe antepenultimul loc în rândul țărilor UE la capitolul inovare. Cam aceeași este situația în privința indicatorilor obiectivi care contabilizează numărul de brevete înregistrate și numărul de contribuții apărute în publicațiile din fluxul principal al cunoașterii raportat la populația țării³.

3. Atingerea țintelor 20-20-20 la capitolul energie și schimbări climatice

România este destul de bine plasată pentru atingerea în termen a acestor ținte. Proiectele în domeniul energiei eoliene aflate în curs de execuție, plus intrarea în funcțiune a unor centrale hidroelectrice de putere medie și mică, iar într-o perspectivă apropiată extinderea folosirii energiei solare pe măsură ce costurile de producție devin mai competitive vor crea premise chiar și pentru depășirea țintei de 20% la sursele regenerabile. Cel mai mare potențial pentru conformarea cu standardele europene este însă în domeniul sporirii eficienței prin reducerea intensității energetice pe unitate de produs,

¹ Dumitru Tănău, *Fundamente ale schimbării organizaționale*, cursuri în format digital, <http://www.biblioteca-digitala.ase.ro/biblioteca/carte2.asp?id=361&idb=>;

² Călin Georgescu, *Trezirea la realitate, România post - criză. Reprofesionalizarea României*, raport al Institutului de Proiecte pentru Inovație și Dezvoltare (IPID), București, mai 2010, p.5;

³ Pentru o evaluare critică a situației q.v. acad. Ionel Haiduc, "□tiința românească pentru secolul XXI", în *Șansa României – oamenii. Reprofesionalizarea României II*, IPID, București, martie 2009, www.ipid.ro.

limitarea pierderilor în rețelele de termoficare și îmbunătățirea substanțială a performanței termice a clădirilor. Importante rezerve de eficiență există în industria grea, a cimentului și materialelor de construcție, transporturilor, agriculturii, precum și în consumul casnic.

4. Asigurarea unei proporții de 40% de absolvenți ai învățământului superior n segmentul de vârstă de 30-34 ani

România pornește la drum și la acest capitol cu dezavantaje evidente de ordin cantitativ și, mai ales, calitativ. Strădania de a atinge procentajul de absolvenți universitari stabilit de UE presupune mai mult decât dublarea numărului produs în prezent de România (circa 16%). Dacă UE își propune să reducă abandonul școlar până în 2020 la 10% (față de 15% în prezent), cifra actuală pentru România este de aproape 20%. De asemenea, România deține un record european singular, înregistrând un regres în privința competențelor elementare ale școlarilor din ciclul gimnazial potrivit criteriilor obiective ale evaluărilor internaționale. Nici o universitate românească nu figurează în topul primelor 500 din lume.

5. Reducerea cu 25% a numărului persoanelor care trăiesc în sărăcie¹

Prin înfăptuirea acestui deziderat Uniunea Europeană tinde să scoată din sărăcie și să asigure o existență decentă pentru un număr de circa 20 milioane de europeni. Pragul de sărăcie este definit, conform normativelor Comisiei Europene, la 60% din venitul mediu real pe cap de locuitor în fiecare dintre țările membre ale UE.

În condițiile din **România**, unde peste 3,5 milioane de gospodării țărănești practică o agricultură de subzistență sau semi-subzistență pe suprafețe de sub 5 hectare iar în aglomerările urbane se extind zonele de sărăcie extremă, problema sărăciei se pune în alți termeni, duri și dureroși. Șocul crizei economice actuale a redus într-un singur an produsul intern brut pe cap de locuitor cu circa o mie de euro, ceea ce se reflectă puternic în puterea de cumpărare și în greutatea vieții de zi cu zi a populației. Iată de ce reluarea unei creșteri sănătoase și stabile care să ofere o perspectivă clară generațiilor prezente și viitoare capătă la noi o dimensiune cu adevărat existențială.

Aceste **obiective** sunt completate de **7 inițiative programatice** care detaliază prioritățile de acțiune pentru deceniul următor:

1. “O Uniune a inovării” pentru îmbunătățirea cadrului funcțional și a accesului la finanțare pentru cercetare și inovare în vederea transpunerii rezultatelor în produse și servicii utile, generatoare de creștere și locuri de muncă;

2. “Tineretul în mișcare” pentru ameliorarea performanței sistemului educațional și facilitarea inserării tinerilor pe piața muncii;

3. “O agendă digitală pentru Europa” vizând extinderea introducerii accesului rapid la Internet și valorificarea pieței digitale unice europene în beneficiul gospodăriilor și firmelor;

4. “Folosirea eficientă a resurselor în Europa” pentru a sprijini decuplarea creșterii economice de utilizarea resurselor, a sprijini trecerea la o economie cu consum redus de carbon, sporirea aportului surselor regenerabile de energie, modernizarea transporturilor și promovarea eficienței energetice;

5. “O politică industrială pentru era globalizării” vizând îmbunătățirea mediului de afaceri, în special pentru IMM-uri, și sprijinirea dezvoltării unei baze industriale sustenabile și capabile să concureze pe plan global;

6. “Agenda pentru noi competențe și locuri de muncă” având ca scop modernizarea pieței muncii și dezvoltarea abilităților personale pe tot parcursul vieții pentru a spori gradul de ocupare și a corela mai bine cererea și oferta de forță de muncă, inclusiv prin mărirea mobilității acesteia;

¹ Cezar Bîrzea, Ciprian Fartușnic, “A doua tranziție. Provocări pentru sistemul de învățământ românesc”, în Șansa României – oamenii. Reprofesionalizarea României II, IPID, București, martie 2009, www.ipid.ro;

7. “Platforma europeană împotriva sărăciei” pentru a asigura coeziunea socială și teritorială în așa fel încât un număr cât mai mare de oameni să împartă beneficiile creșterii economice, iar cei ce au suferit de pe urma sărăciei și excluziunii sociale să ducă o viață demnă și să participe activ la viața societății.

În această **viziune cuprinzătoare interesele României** se regăsesc aproape în totalitate. Ceea ce ar mai rămâne de discutat ține de particularitățile României, determinate de poziția sa geografică, capitalul natural de care dispune, nivelul de dezvoltare economică și socială, calitatea instituțiilor de piață și a mediului de afaceri, maturitatea structurilor democratice ale guvernării și funcționarea principiului separației puterilor în stat.

IV. Concluzie

Pentru implementarea cu succes a unor schimbări manageriale trebuie înlăturate în principal, motivele, obstacolele care generează rezistența la schimbare: interese personale, neînțelegerea fundamentelor schimbării, toleranța la schimbare (dezinteres), teama de consecințele schimbării, tendința de autolimitare a efortului;

Schimbarea înseamnă în esență o transformare sau o modificare a prezentului, o trecere de la o stare de lucruri la alta, de la un set de condiții la altul. A găsi echilibrul între schimbare și stabilitate, între ce și cât trebuie schimbat și ce și cât trebuie menținut din ce există, între ce este oportun să fie schimbat într-un moment sau altul și ce trebuie să asigure continuitatea, este una dintre cele mai mari și mai dificile probleme ce apar în societatea contemporană.

Bibliografie

1. Bîrzea, Cezar, Fartușnic, Ciprian, “A doua tranziție. Provocări pentru sistemul de învățământ românesc”, în Șansa României – oamenii. Reprofesionalizarea României II, IPID, București, martie 2009, www.ipid.ro;
2. Burduș, Eugen (coord.), Managementul schimbării organizaționale, București, Editura Economică, 2002, p. 68
3. Drucker, Peter, Managementul viitorului, Editura ASAB, București, 2004, p. 120;
4. Georgescu, Călin, Trezirea la realitate, România post - criză. Reprofesionalizarea României, raport al Institutului de Proiecte pentru Inovație și Dezvoltare (IPID), București, mai 2010, p.5;
5. Haiduc, Ionel, “Știința românească pentru secolul XXI”, în Șansa României – oamenii. Reprofesionalizarea României II, IPID, București, martie 2009, www.ipid.ro.
6. Moldovan, Ion și Maria, Raționalizarea sistemului informațional managerial, din cadrul organizațiilor, lucrare susținută în cadrul Sesiunii Științifice Internaționale: „Dezvoltarea durabilă a resurselor umane – adaptabilitate și flexibilitate”, organizate de UPM Tg. Mureș, noiembrie 2010;
7. Nicolescu, Ovidiu, Verboncu, Ion, Metodologii manageriale, Editura Universitară, București, 2008, p. 16;
8. Poenaru, Sergiu, Organizarea managerială, Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice;
9. Puiu, Alexandru, Management. Analize și studii comparative, Editura Independența Economică, Pitești, 2007, p. 292;
10. Tănău, Dumitru, Fundamente ale schimbării organizaționale, cursuri în format digital, <http://www.biblioteca-digitala.ase.ro/biblioteca/carte2.asp?id=361&idb=>;
11. Unitatea Centrală pentru Reforma Administrației Publice, op.cit., p. 20.

Relevanța comunicării în afacerile internaționale în condițiile crizei economice actuale

Conf. univ. dr. Liliana Gherman

Asist. univ. drd. Suzana Purice

Universitatea „Constantin Brâncoveanu” Pitești

Facultatea de Științe Administrative și ale Comunicării Brăila

Abstract:

During the economic crisis, a successful business is the one which answers to the tangible needs and produces benefits. In the context of the economic crisis, it is vital to pay a special attention to the planning stage in order to diminish the risk and to eliminate the fail. To administer a crisis can be considered an “art” but also a “science” of management taking into account the unexpected situation and the unusual measures. The business environment is revealed by the interaction of companies, which are represented by people. The international economic business management represents the methods of communication used by the companies in order to succeed.

Keywords: economic crisis, business planning and management, communication, strategies

Cu toate că noțiunea „economie de piață” este folosită până la banalizare, nu putem să nu acceptăm faptul că aceasta semnifică o realitate obiectivă a lumii contemporane, o realitate de neconceput fără existența și derularea afacerilor, adică a unor activități cu finalitate practică. Acest aspect trebuie să constituie și motivația acțiunilor întreprinse de viitorii oameni de afaceri, dorința de a reuși, voința de a câștiga, mai ales în condițiile în care viața, îndeosebi cea economică, devine o luptă din ce în ce mai dură. De aceea, considerăm că nu greșim afirmând că în afaceri nu este loc pentru sentimente și că nu pot avea câștig de cauză decât cei bine și foarte bine pregătiți pentru a înfrunța direct, cu curaj și tenacitate domeniul atât de pragmatic al lumii afacerilor.

Pe parcursul crizei economice, antreprenorul trebuie să aibă o gândire strategică, studiind mediul economic și social în care afacerea urmează a se desfășura, identificând bunurile disponibile și studiind modurile în care poate intra în posesia lor, identificând finanțatorii potențiali și mobilizând resursele umane necesare pentru a începe afacerea.

Mai mult, dacă afacerea se referă la nevoi particulare care au fost definite clar, accesul la resurse va fi mai ușor, deoarece toți oamenii implicați vor fi mai încrezători în succesul lor și în șansele de a obține beneficii corespunzătoare.

Despre un om de afaceri se pot confirma următoarele:

- constituie animatorul unei echipe, fiind posesor al unei înalte capacități de delegare;
- este necesar să aibă un puternic spirit întreprinzător, să știe să ia decizii, apreciind și evaluând riscurile implicate și acceptându-le;
- poate avea, în multe cazuri, rol de intermediar în derularea unor afaceri, fapt ce impune câștigarea credibilității clienților săi în ambele ipostaze ale acestora: furnizor și beneficiar de produse și/sau servicii;

Rolurile pe care le poate avea omul de afaceri în condițiile manifestării mecanismelor specifice economiei de piață impun formarea continuă a comportamentului său și, în marea majoritate a cazurilor, autoperfecționarea pregătirii psiho-socio-profesionale.

Sistem larg deschis către mediul ambiant, organizația nu se definește numai prin producție, ci și prin personalitatea sa socială. Ea trebuie și poate, să răspundă așteptărilor unui extrem de larg segment al publicului. Iar astăzi, din ce în ce mai multă lume și-a afirmat și își afirmă pregnant dreptul de a ști și de a înțelege cât mai mult. În aceste condiții, întreprinderea, oamenii săi, nu mai au de ales: trebuie să se afirme, să vorbească, să dialogheze, într-un cuvânt, să comunice. Cu cât mai înaltă va fi capacitatea unui individ de a comunica, cu atât mai puternică va fi imaginea sa și cea a firmei pentru care lucrează.

Dacă a comunica servește la construirea propriei imagini și a firmei, a comunica bine, eficient, înseamnă a îți atașa o imagine pozitivă, favorabilă, adeseori bogată și coerentă.

Fapt indubitabil, mai ales în afaceri, dar nu numai, omul liber este un om bine informat și, oricare ar fi nivelul său ierarhic, interesul fiecărui individ este de a lucra cu semeni capabili de inițiative și nu cu cei transformați în roboți, în simpli executanți de ordine, venite „de sus”. Și, putem adăuga, nu numai bine informat, dar mai ales capabil să comunice într-o manieră clară, precisă și eficientă.

Planificarea este esența unui management bun. Aceasta reprezintă un proces bazat pe analiză, care cere implicare și angajament către obiective, determinând rezultate și comunicare la nivel intern și extern¹.

Pentru a planifica și începe o afacere în perioadă de criză, este important să existe o abordare strategică, deoarece aceasta asigură nu doar posibilitatea stabilirii scopurilor pe termen lung, dar și posibilitatea definirii modalităților prin care se pot îndeplini aceste obiective, cum și când vor fi alocate resursele pentru a ajunge efectiv la obiectivele estimate.

Înainte de a ști cum să spunem, trebuie să ne întrebăm ce vrem să spunem. Sau, într-o altă formulare, este foarte bine să ne ocupăm de „ambalaj”, dar în primul rând trebuie să știm ce punem în respectivul „ambalaj”. Aceasta nu este numai o preocupare metodologică ci, prioritar, una educativă pentru viitorii și adevărații oameni de afaceri. Pentru că profesionalismul în domeniul comunicării conferă nu numai credibilitate, ci și siguranță, prestigiu și eficiență în toate acțiunile întreprinse.

Comunicarea, în măsura în care este eficace (își atinge scopul), poate genera „debordarea” spiritului afacerilor în favoarea adevărului și a deplinei reușite. Iar aceasta este o formă de moralitate, poate cea mai importantă, care implică a ne (auto-) transforma în „actori” desăvârșiți, capabili să își conducă „publicul” cum și până unde vor, în final cucerindu-l. Și, mai ales în afaceri, acționăm întotdeauna în numele unei morale, indiferent care este aceasta, iar ceea ce unora nu le convine o cataloghează ca „imoralitate”, „înșelăciune”, „escrocherie” etc. Dacă vom reuși să știm să comunicăm, vom vedea că „imoralul” este, el însuși, o formă a moralului!...

În ultimii ani, comunicarea a căpătat o amploare extraordinară în domeniul afacerilor. Astăzi, totul sau aproape totul este comunicare; publicitatea, relațiile publice, marketingul au devenit, din concepte, sisteme dinamice și complexe de comunicare după ce, în anii '60 au „detronat” vechile principii ce dominau funcțiunea comercială. S-a ajuns chiar la stadiul în care comunicarea este considerată, de către specialiști, ca o a șasea funcție a întreprinderii. Practic, o funcție, de care depind toate celelalte, întrucât de modul în care întreprinderea comunică depind:

- construirea și valorizarea imaginii acesteia;
- stabilirea de bune relații cu principalii parteneri;
- reușita contactelor cu clienții.

Raporturile inter-personale sunt cele care permit adevărata comunicare eficientă. În acest sens, menționăm faptul că maniera de a comunica este generată prin observarea atitudinii psihologice a interlocutorului. Prin urmare, este necesar ca mai întâi să ne cunoaștem interlocutorul la fel de bine ca pe noi înșine, astfel încât să putem fi capabili de a alege un „registru psihologic” adaptat acestuia.

Pentru a realiza raporturi inter-personale eficiente se poate apela la numeroase metode, „împrumutate” în general din domeniul psiho-terapiei: analiza tranzacțională; analiza bio-energetică; programarea neuro-lingvistică etc.

Fundamentată și creată de nord-americanii Grindler și Bandler, programarea neuro-lingvistică relevă faptul că, încă de la naștere, fiecare individ recurge la transpunerea în

¹ Iuliana Ciochină, Liliana Gherman, Silvia Dugan – *Managementul proiectării și derulării afacerilor*, Ed. Independența economică, Pitești, 2009, p. 55.

practică a unor comportamente, în vederea atingerii scopurilor vizate, precum și a soluționării aspectelor cu care se confruntă.

În mod categoric, comportamentul nostru psihic nu se limitează numai la funcționarea creierului, dar este fundamental determinat de aceasta. „Hard”-ul nostru condiționează orice aspect „simbolic” al comunicării și explică cele două postulate ale programării neuro-lingvistice:

1. Nu putem să nu comunicăm, orice stare comportamentală (chiar și un refuz) fiind semnificativă pentru interlocutorul nostru;

2. Comunicarea nu se efectuează numai cu și prin cuvinte, ci și prin intermediul tonului vocii, atitudinii, expresiei privirii, amplitudinii sau localizării respirației, variației coloritului epidermei (îndeosebi a celei faciale) etc.

Programarea neuro-lingvistică permite evaluarea, la un moment dat, a impactului mesajului sau comportamentului nostru asupra interlocutorului, precum și modificarea acestuia, în vederea realizării obiectivelor (scopurilor) propuse. În același timp, ea ne învață să decelăm (să descoperim ceea ce este ascuns) canalul de comunicare dominant al interlocutorului, prin intermediul unei analize a cuvintelor și exprimărilor formulate de acesta, apelând la:

- elemente auditive (a asculta, a vorbi etc.);
- elemente vizuale (a vedea, a privi etc.);
- elemente kinestezice (a simți, a atinge etc.);
- elemente odoro-gustative (savoare, dezgust etc.);
- elemente "neutre" (a înțelege, a învăța, a ști etc.);

Așadar, pentru a comunica, trebuie să răspundem interlocutorului pe „canalul” acestuia, în caz contrar riscând un „dialog al surzilor” (una dintre cele două părți „nu aude”, „nu crede” etc.).

În acest sens, apreciem că unul dintre mijloacele cele mai importante pentru a comunica eficient îl constituie analiza tranzacțională.

În condițiile crizei actuale, companiile au dificultăți din cauza scăderii vânzărilor, datoriile către alte companii și limite crescute ale creditelor. Numai companiile cu mai multe profiluri de activitate pot supraviețui, care nu sunt dependente în totalitate de proiecte vaste sau de afacerile cu statul, astfel încât pot să-și gestioneze costurile.

Administrarea crizei poate fi considerată o „artă”, dar totodată și „știință” managementului, prin luarea în calcul a situațiilor neașteptate și a măsurilor neobișnuite ce trebuie luate. Managementul afacerilor economice internaționale reprezintă conceptele, metodele și instrumentele necesare pentru a identifica oportunitățile de afaceri¹.

Mediul afacerilor se relevă prin interacțiunea dintre organizații, reprezentate la rândul lor de persoane. Fiecare organizație are o rețea proprie de comunicare. Personalitatea, individualitatea, aspectele culturale ale organizației se regăsesc în modul cum sunt compuse mesajele vehiculate de către reprezentanții acestora. Aceste particularități sunt efectul unor influențe executate de factorii interni și externi ai organizației.

Factorii interni care au impact direct asupra comunicării organizaționale, și care pot influența, într-un fel sau altul, interacțiunile mediului de afaceri, sunt:

- cultura organizațională – concepții de bază, valori și perspective – cultura impune și menține tradiții, reguli nescrise, dar puternic înrădăcinate, care se resimt în individualizarea procesului de comunicare a fiecărei organizații. Prin intermediul comunicării sunt vehiculate mesaje culturale, sunt consolidate valori și perspective ale unui anumit tip cultural;

- gradul de formalizare, nivelul de centralizare al autorității, modul de efectuare al controlului influențează decisiv structura și procesul de comunicare. Astfel, dacă în

¹ Dumitru Iacob, Diana-Maria Cismaru, *Organizația inteligentă*, Ed. Comunicare.ro, București, 2002, p.45.

organizație există o înaltă centralizare și formalizare, un control detaliat și rigid, acestea se vor reflecta în predominanța comunicărilor scrise, descendente, formale și impersonale. Procesul de comunicare se desfășoară în aparență simplu, această simplificare fiind o sărăcire a comunicării;

- structura organizatorică influențează, de asemenea, procesul de comunicare, prin numărul de componente, plasarea și conexarea lor pe niveluri ierarhice. O structură încărcată, cu multe niveluri ierarhice, conduce la multiplicarea și aglomerarea proceselor de comunicare, la îngreunarea și apariția numeroaselor filtre, la multiplicarea comunicării informale;

- sistemul informațional poate interveni asupra mesajelor, canalelor și mijloacelor de comunicare. Deficiențele la nivelul sistemului informațional generate de supra sau subinformare se vor reflecta în calitatea, cantitatea, viteza de circulație a mesajelor, în promovarea cu prioritate a anumitor tipuri de comunicări;

- stilul de management – este factorul care influențează asupra gradului de personalizare a comunicării. În funcție de concepția care stă la baza stilului de muncă, managerul poate fi adeptul fie al ascultării oarbe din partea subordonatului (este cazul stilului autoritar, bazat pe lipsa de încredere în oameni și pe supraestimarea propriilor posibilități, în care se elimină dialogul și feed-back-ul, promovând prioritar comunicarea descendentă, formală; comunicarea față în față este considerată, în general, o pierdere de timp, fiind evitată), fie al dialogului, în cazul stilului democrat-participativ (este interesat de opinia subordonatului, respectându-i acestuia demnitatea și folosindu-i competența, managerul va promova comunicarea verbală, alături de cea scrisă, va utiliza intens comunicarea non-verbală și va percepe sentimentele și reacțiile celor din jur).

Factorii externi care exercită influență asupra structurii comunicării organizaționale sunt:

- mediul ambiant - aflat în continuă schimbare, mediul sporește volumul și viteza cu care trebuie transmise și receptate mesajele. De asemenea, tipul de mediu poate influența structura comunicării organizaționale. Astfel, un mediu liniștit poate încuraja comunicările scrise, căci ele rămân valabile mult timp. Într-un mediu agitat și turbulent, în care schimbările se succed cu repeziciune, comunicările scrise tind să fie înlocuite cu cele verbale, cele informale par să le echilibreze pe cele formale, iar telefoanele sunt preferate convorbirilor față în față;

- creșterea nivelului general de educație al oamenilor este un avantaj pe linia creșterii calității comunicării. Codificarea, decodificarea, interpretarea și feed-back-ul pot elimina unele deficiențe generate de lipsa de educație, ignoranță ori rezistență la nou.

- modificarea tehnicii și a tehnologiilor – afectează inclusiv tehnologia comunicării. Influențele acestui factor sunt evidente mai ales în mijloacele tehnice promovate în procesul de comunicare: computerul/internetul, faxul, telefonul mobil răspund nevoilor comunicării rapide, dar tind, în același timp, să anuleze unul din marile attribute ale comunicării: personalizarea.

Comunicarea este fundamentul coordonării activităților umane prin schimb de idei, opinii și informații realizate cu ajutorul cuvintelor, gesturilor și atitudinilor. Dacă scrisul și vorbitul sunt acțiuni relativ simple, înțelegerea lor corectă reprezintă dificultatea principală a comunicării. Această dificultate este generată de diferențele dintre oameni. Fiecare om este unic prin personalitate, pregătire, experiență, aspirații, elemente care împreună sau separat influențează înțelegerea mesajelor. Mesajele, verbale sau nonverbale, pot avea sensuri diferite pentru persoane diferite. Pentru manager, înțelegerea corectă reprezintă o problemă esențială, deoarece munca lui se bazează pe comunicarea cu persoane de care nu îl leagă neapărat prietenie, simpatie, rudenie. Neînțelegerile, dezacordurile și chiar conflictele își au originea în comunicare, în barierele pe care oamenii – managerii sau subalternii – le ridică, mai mult sau mai puțin intenționat, în calea comunicării.

Dintre barierele comune ridicate de oameni în calea comunicării, cele mai cunoscute sunt¹:

- diferențe de personalitate sunt determinate de faptul că oamenii nu se nasc cu personalitatea integrală. Ea este dezvoltată pe durata vieții și sub influența moștenirii genetice, a mediului și a experienței individuale. Fiecare om are repere proprii în funcție de imaginea despre sine, despre alții și despre lume în general.

- diferențele de percepție se referă atât la receptarea cât și la interpretarea mesajelor, care se realizează diferit, afectate de personalitatea, structura fizică și mentală, de mediul în care evoluează fiecare individ, de nivelul de instruire. Percepția reprezintă procesul prin care indivizii interpretează informații, raportându-se la propriile repere și imaginea generală despre lume și viață. Omul este alimentat continuu cu informații. Unele sunt ignorate, altele acceptate și interpretate conform conceptelor și experiențelor proprii. Experiențele influențează capacitatea de a intuit și interpreta corect întâmplările prezente și viitoare. Probabilitatea ca receptând sau interpretând informația, oamenii să vadă sau să audă exact ceea ce și-a dorit emițătorul să transmită prin mesaj este foarte mare; în același timp, situațiile de evaluare greșită nu pot fi excluse. Astfel, una din cele mai importante bariere în calea obiectivității interpretării mesajelor o constituie propria percepție.

Pentru manager, percepția diferită a celor din jur constituie un obstacol, ce poate fi diminuat sau eliminat prin efortul de a cunoaște și de a înțelege oamenii. În caz contrar, comunicarea poate fi deformată. Comunicarea, în general, și cea organizațională, în special, este îngreunată deoarece fiecare dintre noi suntem tentați să presupunem că oamenii se vor comporta în același mod în situații identice; de asemenea, există tendința de a-i împărți pe cei din jurul nostru în categorii stereotipe: buni, răi, deștepți, incompetenți. Prima impresie deformează judecățile ulterioare, transformându-le, de regulă, în prejudecăți, iar simpatia noastră față de ceilalți crește sau scade în măsura în care descoperim sau nu trăsături, preferințe, caracteristici comune.

Uneori există tentația de a extinde faptele, punctele de vedere, atitudinile ocazionale ori negative la întregul comportament al unui individ. Faptul că un individ nu s-a descurcat într-o anumită situație, nereușind să ia o decizie corectă, se poate transforma în opinia că este incapabil, incompetent, lipsit de simțul orientării.

Instinctiv, oamenii se raportează la sine în judecarea altora, convinși că adevărul și dreptatea le aparțin. Frecvent, se uită faptul că nu există răspunsuri „corecte” atunci când oamenii sunt invitați să își interpreteze propriile sentimente, atitudini, impresii. Spre exemplu, oamenii pot interpreta diferit un desen, fără însă să se poată afirma care interpretare a fost falsă și care a fost adevărată, deoarece lipsește codul arbitrar, funcționând, de fapt, cel estetic.

- diferențele de statut au în vedere faptul că poziția emitentului și a receptorului în procesul de comunicare pot afecta semnificația mesajului. De exemplu, un receptor conștient de statutul inferior al emitentului îi poate desconsidera mesajele, chiar dacă acestea sunt reale sau corecte. Un emitent cu statut înalt este, de regulă, considerat corect și bine informat, mesajele lui fiind interpretate ca atare, chiar dacă, în realitate, sunt false ori incomplete.

- diferențele de cultură existente între participanții la comunicare pot genera blocaje când aceștia aparțin unor medii culturale, sociale, religioase, organizaționale diferite.

Sistemul de comunicare, verbal și nonverbal, distinge un grup de altul. Dincolo de multitudinea de ”limbi străine”, unele națiuni au câte 15 sau mai multe limbi vorbite (în cadrul unui grup lingvistic există dialecte, accente, argouri, jargoane și alte astfel de variații). Mai mult, înțelesurile date gesturilor, de exemplu, deseori diferă de la o cultură la alta².

¹ Tudorel Niculae, Ion Gherghiță, Diana Gherghiță, *Comunicarea organizațională și managementul situațiilor de criză*, Ed. Ministerului Administrației și Internelor, București, 2006, p. 42.

² Robert T. Moran, Ph.D., Philip R. Harris, Sarah V. Moran, *Managing Cultural Differences, Seventh Edition: Global Leadership Strategies for the 21st Century*, Publisher: Butterworth-Heinemann, 2007, p. 7.

- probleme semantice generate de folosirea unor cuvinte în moduri diferite ori a unor cuvinte diferite în același mod, pot reprezenta obstacole în calea unei comunicări eficiente. Spre exemplu, cuvântul „etichetă” are semnificația inscripției de pe ambalaje, dar și cea de titlu, nume sub care figurează cineva, precum și semnificația normelor de comportare în relațiile diplomatice și a regulilor de comportare politicoasă în viața cotidiană. Probleme semantice apar și atunci când angajații folosesc în exprimare cuvinte sau expresii din jargon, argou, neologisme, expresii strict tehnice ori prea pretențioase.

- zgomotul este un factor ce ține de contextul comunicării și se interferează mesajului pe canalul de comunicare. Constă în sunete sau amestec de sunete discordante și puternice, care implică transmiterea și/sau receptarea mesajului. El poate să concureze mesajele și chiar să le domine, deformându-le.

Comunicarea organizațională cunoaște însă și obstacole specifice acesteia, care nu depind atât de latura materială, cât mai ales de cea umană, respectiv de componenta psihologică inclusă în proces. Sunt generate atât de manageri, cât și de subordonați. Adică exact persoanele care pot face ca mediul de afaceri să fie de succes sau să eșueze.

Ca inițiatori și coordonatori ai comunicării, managerii au tendința de a ridica bariere artificiale în comunicarea cu subalternii sau cu omologii lor, în general, cauzate de:

- dificultățile în capacitatea de transmitere a informațiilor din cauza insuficienței documentări, ceea ce determină o utilitate redusă; tendințele de a supradimensiona explicațiile introductive, devenite inutile, mai ales când interlocutorul este subaltern sau coleg familiarizat cu subiectul; tendința de a transforma dialogul în monolog, fie din lipsă de timp, fie din lipsă de încredere în partener sau de interes față de părerea acestuia;

- utilizarea unui ton ridicat și marcat de iritabilitate, ceea ce poate duce la intimidarea partenerului și la lipsa răspunsului;

- stereotipiile utilizate în modalitățile de transmitere și prezentare, ceea ce duce la scăderea atenției interlocutorilor, din cauza plictiselii și a redundanței mesajului;

- deficiențe în capacitatea de ascultare. Specialiștii au ajuns la concluzia că multe din nemulțumirile personalului subordonat își au originea în capacitatea scăzută de ascultare a conducătorului. Astfel, personalitatea subordonaților este lezată, iar potențialul profesional, creativ și intelectual se reduce simțitor. Capacitatea redusă de ascultare sau ascultarea incorectă pot apărea din cauza lipsei de respect față de personalitatea interlocutorului, manifestată prin lipsa de atenție, nerăbdare, graba de a termina mai repede, rezolvarea în paralel a altor probleme, dar și din cauza capacității scăzute de concentrare asupra fondului problemei, ceea ce deturneză atenția către forma comunicării, pierzând astfel substanța informațională.

Mulți antreprenori le lipsesc abilitățile manageriale pentru a putea conduce o afacere. Managementul este una dintre cele mai provocatoare și pline de recompense dintre profesii. Persoana care conduce o afacere joacă un rol important în modelarea lumii în care trăim.

De asemenea, persistența în prejudecata că cei din subordine nu pot avea idei sau sugestii bune pentru rezolvarea unor probleme face managerul să nu-i asculte. În acest sens, există tendința de a considera că orice propunere este un atac la prestigiul conducătorului.

Mai mult, tendința de a interveni în timpul expunerii și de a prezenta exact varianta contrară este de natură să descurajeze continuarea dialogului, iar, în perspectiva, de a bloca inițiativele de comunicare ale personalului din subordine sau a omologilor conducătorilor.

Uneori managerii manifestă rezistență la introducerea unor idei noi. Și asta deoarece o idee nouă perturbă o ordine deja stabilită, iar transpunerea în practică poate implica și dificultăți de realizare, necesitând un efort suplimentar, ce ar putea periclita regulile, existența, confortul, statutul unor persoane, avantajele deja obținute etc.

- folosirea unui limbaj neadecvat persoanei care receptează mesajul. Folosirea unor termeni prea uzitați, prea elevați sau a unor termeni de strictă specialitate reduce posibilitățile de receptare integrală și corectă a informațiilor comunicate;

- lipsa de atenție sau de abilitate în dirijarea și controlul dialogului către realizarea unui obiectiv.

“Primul pas în calea evitării unui stil de viață stresant constă în a învăța să previi și să eviți supraîncărcarea... Trebuie să fim realiști în planificarea propriilor activități, supraestimând timpul de care avem nevoie pentru a le realiza, și nu subestimându-l¹”.

Facilitarea și îmbunătățirea comunicării au reprezentat preocupări importante încă din cele mai vechi timpuri. Deși regulile unei comunicări eficiente, rod al unei îndelungate experiențe comunicaționale, par simple și la îndemâna oricui, practica evidențiază faptul că aplicarea lor este frecvent încălcată. Participanții la procesul de comunicare trebuie să-și clarifice ideile înainte de a le exprima, să ia în calcul nuanțele mesajului, să manifeste empatie, să-și analizeze gesturile și concordanța acestora, raportarea lor la cultura interlocutorului. În cazul domeniului afacerilor internaționale, oaspetele trebuie să manifeste interes față de cultura și tradițiile gazdelor, demonstrând că și-a însușit formule de salut, de adresare, și că are informații despre elemente reprezentative ale poporului respective, care să nu jignească interlocutorii.

De asemenea, un element important al comunicării este ascultarea, atribut care solicită concentrare atât pentru a percepe cuvintele rostite, cât și pentru înțelegerea mesajelor non-verbale, care, de multe ori, sunt mai pline de semnificație decât mesajul la care sunt raportate.

Comunicarea managerială nu poate fi privită în afara managementului. Fiecare manager trebuie să dezvolte și să promoveze o politică bazată pe un sistem de comunicare care să-i permită să-și formeze și să-și mențină o rețea de contacte cu partenerii organizației, în realizarea politicii externe și, în același timp, o rețea de informații deosebit de utilă în realizarea politicii interne a organizației.

Managementul modern acordă comunicării o importanță deosebită, vitală chiar, considerând-o o componentă a sistemului managerial al oricărei organizații ce aparține domeniului public sau privat.

Bibliografie:

Ciochină, Iuliana; Gherman, Liliana; Dugan, Silvia, *Managementul proiectării și derulării afacerilor*, Ed. Independența economică, Pitești, 2009

Holdevici Irina, *Psihologia succesului*, Ed. Ceres, București, 1993

Iacob, Dumitru; Cismaru, Diana-Maria, *Organizația inteligentă*, Ed. Comunicare.ro, București, 2002

Moran, T. Robert; Ph.D. Harris, R. Philip; Moran, V. Sarah, *Managing Cultural Differences, Seventh Edition: Global Leadership Strategies for the 21st Century*, Publisher: Butterworth-Heinemann, 2007

Niculae, Tudorel; Gherghiță, Ion; Gherghiță, Diana, *Comunicarea organizațională și managementul situațiilor de criză*, Ed. Ministerului Administrației și Internelor, București, 2006

Puiu, Alexandru, *Management în afacerile economice – Tratat*, vol. 1, Ed. Independența Economică, Pitești, 2008

Rusu – Păsărin, Gabriela (coord.), *Fundamente ale comunicării*, Editura Independența Economică, Pitești, 2007

¹ Irina Holdevici, *Psihologia succesului*, Ed. Ceres, București, 1993, p. 86

Restructurarea creditelor – o alternativă viabilă pentru depășirea crizei financiare

Asist. univ. drd. Dorin Hoarcă

Universitatea „Constantin Brâncoveanu” Pitești
Facultatea Management Marketing în Afaceri Economice Rm. Vâlcea

Abstract:

In the current economic conjuncture, the restructure of a credit for the borrowers who are facing repayment problems it is a viable alternative in order to continue the companies' activity and to support their financial recovery efforts. The solution is accepted and, in many cases, even proposed by banks, because real estate prices fell sharply, and the warranties may not be sold at a price that will ensure the recovery of the banks' claims.

Keywords: economic crisis, restructuring, credit agreement, financing, refinancing, credit facilities, financial turmoil.

Criza economică a surprins multe state nepregătite, inclusiv România, iar efectele negative nu au întârziat să apară. Dacă în septembrie 2008 autoritățile repetau în mod obsesiv că recesiunea ne va ocoli, câteva luni mai târziu turbulențele financiare ce afectau piețele internaționale au lovit și economia românească, adaugându-se practic crizei locale. Țările din Europa Centrală și de Est au fost afectate de criza financiară internațională datorită dependenței de capitalul străin. Astfel, dependența s-a manifestat, în primul rând în ceea ce privește obținerea de resurse pentru creditare, în contextul în care băncile mamă au furnizat din ce în ce mai puține lichidități subsidiarelor din Europa centrală și de Est.¹ Din ianuarie 2009 amploarea seismului a afectat puternic componenta privată a economiei. Când a început să se vorbească despre soluții anti-criză era deja prea târziu: motoarele de creștere din perioadele anterioare – construcțiile și serviciile – își încetiniseră brusc ritmul și provocau un efect de domino în toată economia.

În astfel de condiții, supraviețuirea multor afaceri depindea de capacitatea lor de a-și menține sursele de finanțare, în condițiile în care șansele de a obține altele noi sunt reduse. Blocarea bruscă a finanțărilor a avut efecte dezastruoase pentru multe companii românești, multe dintre ele abia reușind să evite insolvența. În plus, chiar companiile care obținuseră anterior cu ușurință finanțări pentru afacerile lor s-au confruntat cu dificultăți financiare, inclusiv imposibilitatea de a rambursa ratele și dobânzile la creditele accesate.

Luând în calcul posibilitățile existente, restructurarea a fost percepută ca o soluție viabilă atât pentru bănci, capabile astfel să-și recupereze întreaga sumă împrumutată clienților, cât și pentru companii, în măsură să evite procedura de insolvență și să-și continue astfel activitatea.

Restructurarea creditelor este procesul care permite debitorilor, atât persoane fizice cât și juridice, care întâmpină probleme legate de fluxul de numerar, să modifice de comun acord cu băncile creditoare o serie de caracteristici ale creditului: durată, scadență, dobânzi, perioade de grație.

Restructurarea contractelor de credit poate fi inițiată atât la solicitarea clientului, care trebuie să-și recunoască astfel imposibilitatea de a rambursa împrumutul în condițiile stabilite prin contractul de credit existent, cât și la solicitarea băncii, care, la rândul său, a evaluat dificultățile financiare ale clientului în rambursarea sumelor datorate la datele scadente². În oricare dintre cele două situații, clienții trebuie să dovedească faptic că se

¹ Bogdan Căpraru, *Activitatea bancară, sisteme, operațiuni și practici*, Editura C.H. Beck, București, 2010, pag. 255

² www.arb.ro, Set nelimitativ cu cele mai utilizate scheme și soluții de restructurare a creditelor, pag. 1

confruntă cu dificultăți financiare pentru a se putea declanșa procedura de restructurare a contractelor de credit. În plus, ei trebuie să se angajeze că se vor conforma noilor condiții stabilite în contractele de credit, așa cum au fost acestea restructurate. După aplicarea procedurii de restructurare a contractelor de credit, companiile debitoare trebuie să conștientizeze faptul că acest proces nu poate deveni un mijloc de a evita continuu starea de insolvență. Dimpotrivă, după încheierea noilor contracte de credit restructurate, ca urmare a punerii în aplicare a unei scheme specifice de restructurare, debitorul trebuie să aibă capacitatea de a rambursa sumele datorate în conformitate cu noii parametri de rambursare.

La sfârșitul anului 2009, pentru a facilita punerea în aplicare a anumitor scheme de restructurare a contractelor de credit, și ținând cont de faptul că era și în interesul instituțiilor bancare ca clienții să-și plătească integral creditele accesate, în loc să execute garanțiile stabilite în contractele de credit, Asociația Română a Băncilor ("ARB") a publicat o listă a celor mai frecvent utilizate scheme de restructurare, aplicabile contractelor de credit încheiate cu întreprinderile mici și mijlocii.

Aplicarea schemelor de restructurare se face de către fiecare bancă în concordanță cu normele interne ale acesteia și în funcție de condițiile și particularitățile clientului solicitator și a facilității acordate.

În cazul unei bănci, restructurarea unor credite problemă, reprezintă modul de a veni în sprijinul a cât mai mulți clienți, din diverse ramuri de activitate și care în prezent întâmpină greutăți în rambursarea creditelor sau care nu mai pot suporta nivelul obligației lunare ca urmare a creșterii cursului valutar.¹

Restructurarea reprezintă un eveniment pe parcursul derulării unui credit și nu trebuie înțeles de clienți, așa cum am mai menționat, nici ca o măsură de amânare a unei stări de insolvență inevitabilă, dar nici ca un eveniment care trebuie evitat cu orice preț.

De altfel, una din metodele de restructurare utilizate frecvent de clienții băncilor este refinanțarea facilităților de credit la o altă bancă, în condiții de cost diferite. Diferența constă în scopul utilizării ei: până acum era utilizată preponderent pentru reducerea costurilor, în timp ce în cazul restructurării este folosită pentru reducerea ratelor lunare (dar implică per total costuri mai mari).

Pentru aplicarea soluțiilor de restructurare, debitorii trebuie să facă dovada reducerii fortuite a veniturilor față de momentul contractării creditelor și să justifice de ce acest fapt le creează dificultăți în rambursarea ratelor și dobânzilor. De asemenea, din discuțiile cu debitorii și din analiza documentelor furnizate de aceștia, trebuie să rezulte clar că eventuala restructurare a creditului va conduce la îmbunătățirea situației financiare a clientului.

Un plan de restructurare bine întocmit, trebuie să prezinte clar modalitățile de reducere a costurilor și de maximizare a vânzărilor. De asemenea, trebuie să implice într-o măsură mai mare acționarii/asociații pentru un management mai performant al afacerii, în timp ce băncile trebuie să analizeze și să evalueze foarte atent riscul suplimentar introdus de restructurarea creditelor.

În cadrul procesului de restructurare se vor avea în vedere următoarele criterii principale:

- *evaluarea comportamentului și a activității derulate de client cu banca până la momentul când solicită restructurarea creditului, precum și respectarea condițiilor asumate prin contractele de credit în derulare;*
- *capacitatea de plată a clientului (analiza contractelor în derulare și ajustarea fluxului de numerar în concordanță cu evoluția pieței și a domeniului de activitate);*
- *analiza economico-financiară a situațiilor financiare prezentate de client ;*

¹ www.conso.ro, Mirela Iovu, Restructurarea creditului evită executarea silită, aprilie 2009

- încadrarea clientului în criteriile de eligibilitate ale băncii, în baza rezultatului analizei economico-financiare efectuate în noile condiții;

- capacitatea clientului de a achita restanțele înregistrate și de a-și menține veniturile la un nivel corespunzător respectării noului grafic de rambursare.

Principalele metode ce stau la baza restructurării creditelor pot avea în vedere următoarele aspecte:

1. rescadențarea uneia sau mai multor rate de credit în sold cu depășirea sau fără a se depăși durata inițială de acordare a creditului;

2. reeșalonarea creditului fără a depăși durata de creditare inițială;

3. restructurarea creditelor curente și restante prin acordarea unui nou credit;

4. acordarea unei facilitati de credit pe termen scurt firmelor care datorită neîncasării creanțelor de la terți, inclusiv de la primării, consilii județene, școli, etc., înregistrează sume restante (principal, dobânzi), precum și datorii la bugetele de stat sau datorii către furnizori;

5. stabilirea unor sume de plată lunare/trimestriale pentru creditele încadrate ca și neperformante și pentru a căror recuperare au fost declanșate proceduri juridice prin executare silită conform Codului de Procedură Civilă sau Legii nr. 99/1999 - Titlul VI-Regimul juridic al garanțiilor reale mobiliare.

6. Imprumuturi acordate de institutii financiare non-bancare

METODA 1 - RESCADENȚAREA

Modificarea scadenței și/sau a sumei de plată a uneia/mai multor rate de credit în sold fără a se depăși durata inițială de acordare a creditului.

Această metodă se caracterizează, de regulă, prin următoarele elemente principale:

- încheierea unui act adițional la contractul de credit cu inserarea unor clauze specifice și generarea unui nou grafic de rambursare;

- menținerea duratei de creditare inițiale;

- modificarea datelor de rambursare a ratelor de credit din scadențarul inițial;

- în cazul existenței unor sume restante (rate credit și dobânzi), acestea pot fi incluse în soldul creditului, conducând la majorarea acestuia;

- posibilitatea acordării unei perioade de grație de până la 12 luni, în care clientul va achita numai dobânzile;

- posibilitatea acordării, în cazuri excepționale, a unei perioade de grație totală de până la 12 luni, în care clientul nu va plăti rate de principal, comisioane și nici dobânzi aferente, clientul exprimându-și opțiunea de a plăti integral dobânzile și comisioanele datorate și neîncasate la sfârșitul perioadei de grație sau eșalonat, prin includerea acestora, lunar, în soldul creditului;

- perceperea, eventual, a unui comision de restructurare flat (fix) la data semnării actului adițional.

Rescadențarea contractelor de credit reprezintă modificarea scadenței și/sau a sumei de plată a unei sau mai multor rate de credit ce urmează să fie plătite, însă fără a depăși durata inițială a creditului.

Practic, rescadențarea contractului de credit se realizează prin încheierea unui act adițional la contractul de credit respectiv, în baza căruia se vor include noile date scadente sau sumele noilor rate. Poate fi acordată o perioadă de grație debitorului.

METODA 2 - REEȘALONAREA

Modificarea scadenței și/sau a sumei de plată a uneia/mai multor rate de credit în sold cu depășirea duratei inițiale de acordare a creditului și/sau încadrarea creditului în

altă categorie, după caz (termen mediu, termen lung), dar fără a depăși durata maximă de creditare pentru produsul în cauză.

Această metodă se caracterizează, de regulă, prin următoarele elemente principale:

- *depășirea duratei inițiale de acordare a creditului se poate face cu încadrarea în perioada maximă de creditare pentru produsul respectiv;*

- *modificarea datelor de rambursare a ratelor de credit din scadențarul inițial;*

- *în cazul existenței unor sume restante, acestea pot fi incluse în soldul creditului, conducând la majorarea acestuia;*

- *posibilitatea acordării unei perioade de grație, de regulă, de până la 12 luni, în care clientul va achita numai dobânzile;*

- *posibilitatea acordării, în cazuri excepționale, a unei perioade de grație totală de până la 12 luni, în care clientul nu va plăti rate de principal, comisioane și nici dobânzi aferente, clientul exprimându-și opțiunea de a plăti integral dobânzile și comisioanele datorate și neîncasate la sfârșitul perioadei de grație sau eşalonat, prin includerea acestora, lunar, în soldul creditului;*

- *perceperea, eventual, a unui comision de restructurare flat (fix) la data semnării actului adițional.*

- *încheierea unui act adițional la contractul de credit cu inserarea unor clauze specifice și generarea unui nou grafic de rambursare.*

Prin această metodă de restructurare, compania poate modifica datele scadente / sumele uneia sau mai multor tranșe ce urmează a fi achitate, depășindu-se data finală de rambursare a creditului. De asemenea, această schemă de restructurare poate însemna încadrarea creditului într-o altă categorie, însă fără a depăși durata maximă inițială a creditului. Similar cu schema rescadențării, poate fi acordată o perioadă de grație debitorului.

METODA 3 - REFINANȚAREA

Acordarea unui nou credit pentru rambursarea creditului/creditelor în derulare și care înregistrează sume neachitate la scadență (indiferent dacă s-a solicitat sau nu executarea silită).

Această metodă se caracterizează, de regulă, prin următoarele elemente principale:

- *încheierea unui nou contract de credit, în funcție de produsul ales, cu inserarea unor clauze specifice, după caz, privind creditul de restructurare;*

- *posibilitatea consolidării a două sau mai multe credite într-unul singur, creditul nou acordat având caracteristicile unuia din cele restructurate;*

- *durata de creditare nu va depăși durata maximă de creditare a produsului ales pentru noul credit;*

- *în cazul existenței unor sume restante (rate credit și dobânzi), acestea pot fi incluse în soldul creditului, conducând la majorarea acestuia;*

- *în cazul existenței unor datorii mai vechi de 90 zile la bugetul consolidat al statului, există posibilitatea, în situația în care clientul nu dispune de suficiente lichidități pentru a le achita anterior restructurării, să beneficieze de finanțarea băncii, prin includerea în volumul creditului și a acestor datorii;*

- *posibilitatea acordării unei perioade de grație în care clientul va achita numai dobânzile;*

- *perceperea, eventual, a unui comision de restructurare flat (fix) la data semnării noului contract de credit.*

Această metodă de restructurare este reprezentată de refinanțarea contractului de credit, metodă prin care banca va acorda un nou credit, în scopul rambursării sumelor ce erau datorate pe baza contractului de credit actual.

Noua schemă de refinanțare poate avea ca scop refinanțarea unuia sau mai multor credite deja existente, în funcție de situația specifică a companiei respective. În cazul unei scheme de refinanțare, părțile trebuie să încheie un nou contract de credit. De asemenea, poate fi acordată o perioadă de grație debitorului.

METODA 4 - FACILITĂȚILE DE CREDIT PE TERMEN SCURT

Acordarea unei facilități de credit pe termen scurt, firmelor dar și primăriilor, școlilor, consiliilor locale, etc., care datorită neîncasării creanțelor de la bugetul de stat înregistrează sume neachitate la scadență din credite acordate de bănci (principal, dobânzi), precum și datorii la bugetele de stat sau datorii către furnizori.

Această metodă se caracterizează, de regulă, prin următoarele elemente principale:

- *încheierea unui nou contract de credit cu inserarea unor clauze specifice și generarea unui nou grafic de rambursare;*
- *stabilirea unei durate de creditare de până la 12 luni;*
- *clientul trebuie să prezinte documentele eliberate de autorități care să confirme valoarea creanțelor pe care acesta le are de încasat;*
- *clientul trebuie să prezinte cu regularitate extrasul contului deschis la Trezorerie în care încasează aceste creanțe;*
- *clientul, pe măsura încasării creanțelor, va rambursa facilitatea acordată de bancă precum și plata eventualelor datorii către buget, acumulate ulterior;*
- *în cazul acordării unei linii de credit, aceasta nu se prelungește după data încasării creanțelor;*
- *perceperea, eventual, a unui comision de restructurare flat (fix) la data semnării contractului de credit.*

O altă posibilă soluție pe termen scurt pentru companiile ce se confruntă cu dificultăți financiare în rambursarea creditelor accesate este reprezentată de facilitățile de credit pe termen scurt care pot fi acordate de bănci, în funcție de situația financiară specifică a companiei respective. Condiția esențială a acestei metode se referă la faptul că clientul trebuie să prezinte documentele eliberate de autorități care să confirme valoarea creanțelor pe care acesta le are de încasat

ALTE SOLUȚII PERMISE DE CODUL CIVIL

Cesiunea de creanță - contractul prin care banca (cedent) transmite dreptul său de creanță cu titlu oneros unei alte persoane fizice sau juridice (cesionar), conform prevederilor art.1391- 1398 și 1402-1404 Cod Civil, constând în transferul dreptului de creanță de către bancă (cedent) către cessionar împreună cu toate garanțiile care însoțesc creanța. Cesiunea de creanță trebuie notificată debitorului cedat de către cessionar.

Subrogația – un mijloc convențional de transmitere a obligațiilor, care constă în înlocuirea creditorului (banca) dintr-un raport juridic obligațional de către un terț (creditor solvens) care, plătind datoria debitorului, în același timp cu plata dobânzii toate drepturile creditorului, inclusiv toate garanțiile și accesoriile sale.

Novația - convenția prin care părțile unui raport juridic obligațional sting o obligație existentă, înlocuind-o cu o nouă obligație prin schimbare de obiect, substituie de debitor sau substituie de creditor, conform prevederilor art. 1128 Cod Civil.

IMPRUMUTURI ACORDATE DE INSTITUȚII FINANCIARE NON-BANCARE

O altă soluție, relativ recentă, pentru companiile ce se confruntă cu dificultăți financiare în rambursarea creditelor accesate este reprezentată de IFN-uri, care le pot acorda fondurile necesare pentru a se redresa în aceste perioade dificile.

Conform Legii 93/2009, instituțiile financiare non-bancare sunt acele entități, altele decât instituțiile de credit, care efectuează activități de creditare cu titlu profesional, în conformitate cu dispozițiile prevăzute în această lege¹.

¹ www.bnro.ro, Lege nr. 93 din 8 apr. 2009 Monitorul Oficial, Partea I, 21 apr. 2009 Intrare în vigoare la 21 apr. 2009 privind instituțiile financiare nebancare

Aceste instituții sunt în general constituite ca societăți pe acțiuni, iar acestea includ de obicei, în denumirea lor, expresia "instituție financiară non-bancară" sau abrevierea "IFN". Potrivit legii, ele au dreptul de a efectua anumite activități de creditare, cum ar fi: acordarea de credite, incluzând, fără limitare, creditele de consum, credite imobiliare, finanțarea pentru tranzacțiile comerciale, operațiunile de factoring și altele; leasing financiar; emiterea de garanții, asumare de angajamente de garantare, asumare de angajamente de finanțare; acordarea de credite cu primire de bunuri în gaj; alte forme de finanțare de natura creditului.

Dacă în mod tradițional, băncile sunt mai rezervate sau au condiții de eligibilitate mai dure de acordare a creditelor, IFN-urile sunt însă alternative de finanțare care pot face diferența între falimentul cauzat de blocajul financiar și supraviețuirea sau chiar dezvoltarea afacerii. Principalul dezavantaj, însă, este reprezentat, de cele mai multe ori, de costul mai mare al finanțării.

În plină criză, restructurările devin aproape inevitabile în majoritatea sectoarelor de activitate. Deși nu sunt cele mai dorite, restructurările sunt necesare pentru a reduce costurile și de a eficientiza operațiunile din orice domeniu de activitate.

Bibliografie:

Bogdan Căpraru, *Activitatea bancară, sisteme, operațiuni și practici*, Editura C.H. Beck, București, 2010

www.conso.ro, Mirela Iovu, *Restructurarea creditului evită executarea silită*, aprilie 2009

www.finmedia.ro, Doina Topală, *Restructurarea creditelor acordate IMM-urilor în CEC Bank*, noiembrie 2010

www.finmedia.ro, Mirela Iovu, *Soluții extrajudiciare de recuperare a creanțelor ce pot fi utilizate de bănci*, noiembrie 2010

www.ghiseulbancar.ro, *Cum își pot restructura firmele creditele bancare*, septembrie 2009

www.arb.ro, Set nelimitativ cu cele mai utilizate scheme și soluții de restructurare a creditelor

www.bnro.ro, Lege nr. 93 din 8 apr. 2009 Monitorul Oficial, Partea I, 21 apr. 2009
Intrare în vigoare la 21 apr. 2009 privind instituțiile financiare nebancare

Procedura insolvenței societăților comerciale, o soluție omniprezentă în contextul macroeconomic contemporan

Asist. univ. drd. Elena Popescu

Universitatea „Constantin Brîncoveanu” Pitești
Facultatea Management Marketing în Afaceri Economice Rm. Vâlcea

Abstract:

The proper functioning of the free market economy requires, among other things, the existence of a legal framework applicable to traders in financial difficulties, the mechanism of receipts and payments in continuous commercial activity must be kept in running. This is done sometimes with the cost of eliminating from the economic circuit which, most often due to the accumulation of losses can not be employed due to debt, that can not continue payments.

In an economy based on market principles, the elimination of the traders can no longer cope occurs due obligations assumed by a generic procedure called "insolvency", organized and led by strictly legal rules.

Keywords: market economy, framework, payment, insolvency

Insolvența comercială, definită ca fiind capacitatea unui debitor de a face față datoriilor sale exigibile cu sumele de bani disponibile, produce în mediul economic aceleași efecte devastatoare pe care o maladie gravă le induce unui organism uman. Pornind de la aceasta, trebuie spus că, așa cum prevenirea și tratarea răului provocat de maladie omului constituie o preocupare a societății, tot astfel, prevenirea și remedierea efectelor insolvenței comerciale constituie, în țările civilizate, un domeniu prioritar de acțiune.

Falimentul (reglementat în Codul comercial român de la 1887, aplicat aproape șase decenii 1887-1948, pentru că în perioada economiei centralizate 1949-1989, deși neabrogat, și-a încetat aplicabilitatea neputându-se vorbi de faliment într-o economie în care nu există sector și credit privat și în care creditorii și debitorii aveau aceeași apartenență; după mai mult de un secol de existență, a fost înlocuit cu procedura reorganizării și lichidării judiciare instituția prin Legea nr.64/1995, înlocuită și ea la rândul său de Legea insolvenței nr.85/2006) reprezintă o instituție juridică proprie economiei de piață care are menirea să contribuie la crearea unui climat de încredere pentru investitori, fie străini sau autohtoni, pentru creditorii și, în general, pentru oamenii de afaceri, încredere ce se fundamentează pe existența unui cadru normativ apt să promoveze securitatea și respectarea angajamentelor asumate, punctualitatea și onestitatea în afaceri, dezvoltarea întreprinderilor performante în condițiile unei piețe concurențiale libere, redresarea acelor care au dificultăți financiare, dar sunt încă viabile, asanarea vieții economice prin eliminarea întreprinderilor ineficiente. În mod just s-a afirmat în doctrină că o legislație a insolvenței adecvată nu poate și nu trebuie să tindă la îngrădirea legilor economice ale pieței, în special a libertății concurenței între entitățile prospere și cele insolvente, principala menire a acestei reglementări fiind aceea de a institui criterii corecte de operare și tratament față de debitorul insolvent.

Buna funcționare a economiei de piață liberă presupune, printre altele, și existența unui cadru legal aplicabil comercianților aflați în dificultăți financiare, mecanismul continuu al încasărilor și plăților în activitatea comercială trebuind să fie menținut în funcțiune. Acest lucru se realizează uneori cu prețul eliminării din circuitul economic al celor care, cel mai adesea din cauza acumulării de pierderi, nu mai pot face față datoriilor exigibile angajate, adică nu mai pot continua plățile.

Într-o economie așezată pe principiile pieței, eliminarea comercianților, care nu mai pot face față obligațiilor scadente asumate, are loc printr-o procedură denumită generic „faliment”, organizată și condusă după reguli juridice stricte.

Sediul materiei sunt prevederile Legii nr. 85/2006 privind procedura insolvenței modificată prin Legea nr. 169 din 14/07/2010 ce a avut drept scop declarat, accelerarea procedurii. Acest deziderat al legiuitorului are un substrat cât se poate de pragmatic. Astfel,

potrivit expunerii de motive a legii de modificare: "Prin memorandumul de înțelegere între Comunitatea Europeană și România și ca urmare a deciziei din 6 mai 2009, s-a stabilit alocarea României a unei asistențe financiare pe termen mediu în valoare de până la 5 miliarde Euro. [...] în vederea eliberării tranșei a doua de 1 miliard de Euro, Guvernul României trebuie să elaboreze și să transmită Parlamentului o propunere de modificare a Legii nr. 85/ 2006, cu modificările și completările ulterioare, pentru a scurta timpul necesar încheierii unei afaceri la mai puțin de un an".

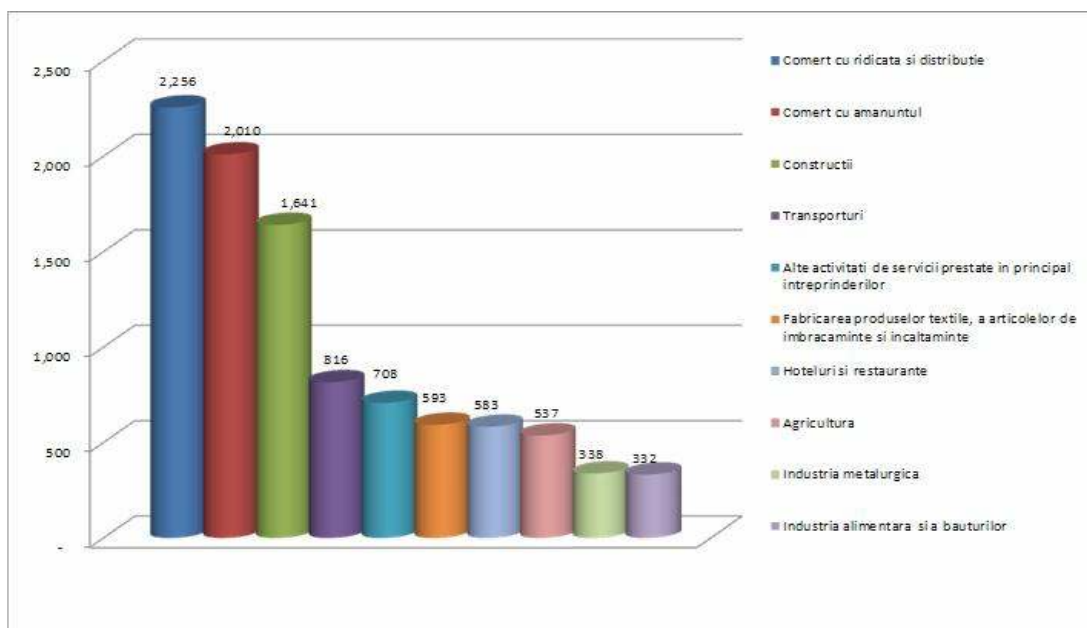
Potrivit unui studiu Coface România, realizat pe baza datelor furnizate de Oficiul Național al Registrului Comerțului, rezultă că în prima jumătate a anului 2010 un număr total de 11.221 companii se aflau în diverse stadii ale procedurii de insolvență. Dintre acestea, 6.255 de firme se aflau în procedura generală de insolvență, 2.235 în procedura simplificată de insolvență, 2.717 în faliment și 14 în reorganizare judiciară.

Conform datelor furnizate de Registrul Comerțului se poate observa că numărul falimentelor înregistrate în primul semestru al anului 2010 a crescut cu ~7.5% față de aceeași perioadă a anului 2009, când se înregistrau 10.435 de dosare de insolvență.

Trebuie menționat faptul că, în primul trimestru al anului 2010, deteriorarea economică, termenele foarte mari (uneori de 6 luni) pronunțate de instanțele de judecată și, de asemenea, amânările din timpul anului 2009 datorate grevei magistraților, au contribuit la creșterea numărului de insolvențe de aproape 2 ori, față de aceeași perioadă a anului trecut când se înregistrau 5.173 companii aflate într-una din fazele procedurii de insolvență. Totuși, în trimestrul II al anului 2010, această evoluție s-a temperat, numărul de insolvențe scăzând brusc față de aceeași perioadă a anului 2009 (1455 față de 5262).

Sector de activitate	Total falimente	% Total Falimente
Comert cu ridicata si distributie	2,256.00	20.11
Comert cu amanuntul	2,010.00	17.91
Constructii	1,641.00	14.62
Transporturi	816.00	7.27
Alte activitati de servicii prestate in principal intreprinderilor	708.00	6.31
Fabricarea produselor textile, a articolelor de imbracaminte si incaltaminte	593.00	5.28
Hoteluri si restaurante	583.00	5.20
Agricultura	537.00	4.79
Industria metalurgica	338.00	3.01
Industria alimentara si a bauturilor	332.00	2.96
Fabricarea lemnului si a produselor din lemn	281.00	2.50
Tranzactii imobiliare	179.00	1.60
Alte activitati de servicii personale	145.00	1.29
Activitati recreative, culturale si sportive	134.00	1.19
Fabricarea substantelor si produselor chimice	121.00	1.08
Asanarea si indepartarea gunoaielor, salubritate si activitati similare	107.00	0.95
IT	97.00	0.86
Industria de masini si echipamente	89.00	0.79
Posta si telecomunicatii	82.00	0.73
Intermedieri financiare	68.00	0.61
Industria Extractiva	44.00	0.39
Sanatate si asistenta sociala	37.00	0.33
Productia si furnizarea de energie electrica si termica, apa si gaze	23.00	0.20
TOTAL	11,221.00	

TOP 10 INDUSTRII DIN PUNCT DE VEDERE AL NUMĂRULUI DE FALIMENTE ÎNREGISTRATE LA 30.06.2010



Potrivit acestui studiu, primele trei sectoare de activitate cu cel mai mare număr de insolvențe în 2010 au fost: comerțul cu ridicata, comerțul cu amănuntul și construcțiile care concentrau 52,5% din insolvențe, cele peste 14.000 de companii de comerț cu amănuntul, aflate în diverse stadii ale procedurii de insolvență au lăsat în urma lor credite incerte în valoare de aproximativ 1 miliard de euro, furnizorii reacționând cu vehemență, acuzând managementul defectuos al retailerilor ajunși în insolvență.

Revista Piața a efectuat un studiu care relevă faptul că principala cauză, care determină intrarea în insolvență a comercianților cu amănuntul, este managementul deficitar și, în al doilea rând, criza economică. Alte cauze sunt reprezentate de indiferența de nevoile reale ale clienților și atitudinea neprofesională a unor angajați, în raporturile cu clienții.

Potrivit acestui documentar, unii producători români consideră că instanțele se mișcă prea greu (deși modificările substanțiale din anul 2009 aduse Legii nr. 85/ 2006 privind procedura insolvenței, iar în 2010 legiuitorul român a modificat din nou această materie prin Legea nr. 169 din 14/07/2010 ce au avut drept scop declarat accelerarea procedurii, astfel încât un dosar nou înregistrat pe rolul instanței să ajungă la o finalitate, fie în sensul radierii societății falite, fie în sensul mai fericit al reușitei planului de reorganizare, într-o perioadă cât mai scurtă de timp), alții consideră că Legea insolvenței este o soluție acceptabilă, însă mulți debitori au găsit în aceasta o cale prin care pot acumula datorii, fără ca declararea stării de insolvență să le provoace probleme prea mari¹.

Se evidențiază alternativa la Legea insolvenței, respectiv Legea 381/ 2009 a concordatului preventiv și a mandatului ad-hoc, însă aplicarea acesteia presupune o transparență totală din partea debitorilor, astfel că dacă debitorul ascunde o parte din costurile societății, aplicarea acestei legi nu face decât să tergiverseze rezolvarea problemelor financiare.

Alți producători consideră că Legea concordatului și mandatului ad-hoc, care introduce o procedură juridică anevoioasă, nu ar rezolva nimic, ci doar ar crea un subterfugiu pentru marii datornici.

¹ www.revista-piata.ro.

În prezent, furnizorii pot gestiona riscul insolvenței comercianților printr-o evaluare financiară a clienților, prin metode interne și utilizând servicii externalizate, solicitând garanții financiare, micșorând limitele de creditare, limitând termenul de plată.

Conform statisticilor ONRC, 47,7% din firmele intrate în insolvență, activează în domeniul comerțului cu amănuntul, pe locul II se află companiile de servicii și consultanță, cu 32,1%, unii specialiștii prognozând că minim 22.000 de companii vor intra în insolvență.

În acest domeniu al comerțului cu amănuntul, 3-4 companii din 1.000 ajung în reorganizare, iar rata medie de recuperare a creanțelor de creditori este de circa 12%, iar în domeniul comerțului cu amănuntul, rata de recuperare este de 8-10%.

La sfârșitul primelor 6 luni ale anului 2010, 11.221 de companii din România se aflau în diverse stadii ale procedurii de insolvență: 6255 se aflau în procedura generală, 2235 în procedura simplificată, 2717 în faliment și mult mai puține în reorganizare judiciară (studiul dă un număr de 14 firme).

Creșterea este de 7,5% față de aceeași perioadă a anului 2009, când se înregistrau 10.435 dosare de insolvență, cele mai afectate sectoare fiind comerțul, construcțiile și transporturile. În ceea ce privește agricultura, ca domeniu al insolvenței, cauzele au crescut de la 372 la 537 în prima jumătate a anului 2010.

Domeniile cu ponderea cea mai scăzută sunt: activitățile din industria extractivă, sănătate și asistență socială, producția și furnizarea de energie electrică și termică, apă și gaze.

În ceea ce privește distribuirea teritorială a cazurilor de insolvență, pe primul loc se menține București cu 12,5% din total, Arad este pe locul 9 cu 2,94%, din totalul insolvențelor, în județul Brăila numărul cauzelor de insolvență a crescut de 4 ori, creșteri semnificative înregistrându-se în Sălaj, Călărași și Botoșani¹.

În anul 2010, lista firmelor care intră în insolvență crește de la o lună la alta, astfel că, la Tribunalul Iași în luna ianuarie, s-au înregistrat 74 cazuri de insolvență, iar în tot anul 2009 numărul lor a fost de 285².

În anul 2009, 1201 de firme din Dolj, au intrat în insolvență, în 2010 lunar circa 100 de companii intră în procedură, 97% fiind cazuri de insolvență și doar 3%, fiind în reorganizare.

Trebuie spus că din primele luni ale anului 2010 majoritatea companiilor din domeniul construcțiilor ajunse în incapacitate de plată indicau ca și cauză principală a respectivei situații neîncasarea de bugetul local sau de stat a unor facturi pentru lucrări deja realizate. Fiecare incapacitate de plată generează un efect de domino către ceilalți creditori ai respectivei companii. În prima jumătate a anului 2010, 816 companii care activau în domeniul transporturilor se aflau într-una din fazele procedurii de insolvență, ceea ce poziționează acest domeniu pe locul 4 în clasamentul pe industrii. Cei mai importanți factori care au condus la această situație sunt presiunea pe preț, concurență neloială, reducerea volumelor transportate și lipsa unei infrastructuri care să permită reducerea costurilor de transport.

De asemenea, la acestea se adaugă taxele și impozitele ridicate, precum și costurile financiare în creștere aferente contractelor de leasing derulate. Pe poziția a cincea a acestui clasament a urcat sectorul servicii prestate în principal întreprinderilor cu peste 700 companii aflate în insolvență. Alături de acest domeniu trebuie, de asemenea, remarcată evoluția negativă a industriilor textile și metalurgică. Acestea au urcat câte trei, respectiv două poziții în clasament, în timp ce sectoarele Horeca și agricultura au coborât câte două, respectiv o poziție, în topul celor mai afectate industrii. În continuare cele mai sigure domenii, având ponderea cea mai scăzută în totalul insolvențelor înregistrate în prima parte a anului 2010, rămân activitățile din industria extractivă, sănătate și asistență socială, producția și furnizarea de energie electrică și termică, apă și gaze.

¹ www.coface.ro.

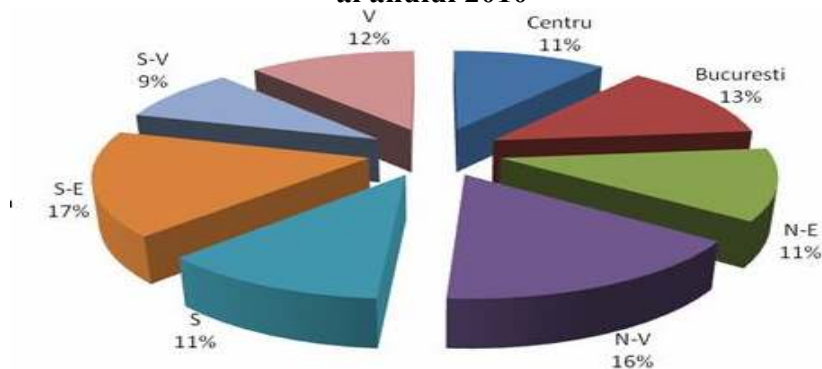
² www.evenimentulzilei.ro.

Repartiția pe județe a cazurilor de insolvențe înregistrate în primul semestru al anului 2010

Nr. Cr. t	Denumire județ	Total insolvente	Pondere în total insolvente	Poziția ocupată la sfârșitul lui 2009	Deviație 2010/2009
1	București	1405	12.52	1	-
2	Bihor	657	5.86	3	1
3	Constanța	571	5.09	2	(1)
4	Timiș	481	4.29	7	3
5	Dolj	447	3.98	11	6
6	Cluj	443	3.95	4	(2)
7	Brașov	429	3.82	31	24
8	Prahova	377	3.36	10	2
9	Arad	330	2.94	9	-
10	Galați	330	2.94	8	(2)
11	Bacău	329	2.93	17	6
12	Buzău	323	2.88	12	-
13	Sălaj	320	2.85	38	25
14	Iasi	319	2.84	27	13
15	Vrancea	280	2.50	13	(2)
16	Călărași	277	2.47	36	20
17	Botoșani	266	2.37	35	18
18	Hunedoara	242	2.16	15	(3)
19	Brasov	232	2.07	5	(14)
20	Mureș	230	2.05	20	-
21	Gorj	208	1.85	22	1
22	Arges	207	1.84	19	(3)
23	Ifov	191	1.70	23	-
24	Sibiu	189	1.68	18	(6)
25	Maramureș	169	1.51	14	(11)
26	Harghita	163	1.45	29	3
27	Tulcea	155	1.38	30	3
28	Alba	151	1.35	40	12
29	Vaslui	145	1.29	32	3
30	Neamț	142	1.27	26	(4)
31	Valcea	134	1.19	28	(3)
32	Dâmbovița	133	1.19	34	2
33	Bistrița-Năsăud	129	1.15	25	(8)
34	Olt	113	1.01	24	(10)
35	Satu Mare	107	0.95	6	(29)
36	Teleorman	106	0.94	41	5
37	Ialomița	102	0.91	33	(4)
38	Suceava	97	0.86	21	(17)
39	Giurgiu	94	0.84	42	3
40	Mehedinți	72	0.64	37	(3)
41	Cerș-Severin	66	0.59	16	(25)
42	Covasna	60	0.53	39	(3)
TOTAL		11.221	100		

Potrivit statisticilor ONRC și UNPIR, în 2009 au fost peste 4000 de dosare deschise la cererea debitorului față de 400, în anul 2008, ceea ce denotă că în România comercianții au realizat avantajele deschiderii procedurii insolvenței – oprirea executărilor silite, înghețarea datoriilor și continuarea contractelor în curs de executare, ignorând însă cealaltă față a legii și anume, pierderea credibilității pe piața de afaceri. În cursul anului 2010, în București s-au înregistrat peste 3000 de dosare de insolvență la cererea debitorilor, iar în 2009 au existat doar 750 de astfel de cauze.

Repartiția pe zone geografice a cazurilor de insolvență din primul semestru al anului 2010



După cum se poate observa din analiza cazurilor de insolvență pe zone geografice, cea mai afectată regiune în prima jumătate a acestui an a fost S-E țării, cu un număr de 1.891 companii în insolvență, urmată fiind de N-V țării cu 1.825 cazuri și de Municipiul

București cu 1.405 cazuri. Cea mai protejată zonă a țării pare a fi zona de S-V care înregistrează sub 1.000 de cazuri de insolvență. Apariția zonei S-E ca lider în clasamentul insolvențelor din prima jumătate a anului 2010, cu o pondere de 16.85% din total, se datorează în primul rând creșterii semnificative suferită de județul Brăila, care a urcat 24 de poziții, ajungând pe locul 7 în Top 10 al celor mai afectate județe de insolvență¹.

Din punct de vedere al anului când au fost înregistrate dosarele de insolvență ce erau pe rol în prima jumătate a anului 2010, situația se prezintă astfel:

Anul inregistrării dosarului de insolvență	Numar firme in insolvență
2010	4.858.00
2009	6.117.00
2008	214.00
2007	22.00
2006	4.00
2005	1.00
2003	2.00
2002	1.00
2001	1.00
1999	1.00
Total	11.221.00

După cum se poate observa, majoritatea cazurilor existente pe rol în 2010 au fost înregistrate în 2010 și 2009, reducându-se considerabil numărul de dosare din anii anteriori.

Mai puțin de 10% dintre firmele din România, care intră în insolvență, solicită reorganizarea, în timp ce în UE media ajunge la 30%, pentru că procedura insolvenței este aplicată de mai multă vreme, iar comercianții știu cum să o folosească. Pentru prima jumătate a acestui an, circa 45% din procedurile de insolvență au fost cerute de debitori.

Asistăm la un fenomen nou în domeniul insolvenței legat de faptul că debitorii apelează la procedura insolvenței în disperare de cauză, pentru a scăpa de executări silite și de penalități și nu își mai propun un plan de reorganizare, ajungându-se ca insolvența să fie în primul rând un mijloc de protecție al debitorilor, decât un mijloc de recuperare a creanțelor de către creditorii, într-o procedură colectivă.

În prezent, principalele 10 companii aflate în insolvență au afaceri de 850.000.000 milioane de euro și peste 10.000 de angajați, insolvența începând să lovească și companii din producție, în timp ce anul trecut au fost lovite companiile din retail – PIC, FLAMINGO².

În literatura de specialitate, deja se vorbește despre moda anului 2010 și anume insolvența voluntară. Majoritatea întreprinzătorilor mici și mijlocii își cer singuri insolvența, considerând că astfel se pot proteja mai bine de creditorii, insolvența devenind sinonimă cu falimentul, văzut de comercianți ca unica șansă, pentru că nu își pot plăti datoriile.

În primele 6 luni ale anului 2010, cauzele de insolvență au crescut cu 20%, față de aceeași perioadă a anului 2009, cu o medie de circa 2000 de dosare pe lună, iar în luna august s-au deschis 882 de dosare, procedurile la cererea debitorului derulându-se mai repede decât cele la cererea creditorilor, 50% din firme alegând procedura simplificată a falimentului³.

În aceeași perioadă, la nivel de țară, s-a ajuns la situația ca 40-45% din proceduri să fie cerute de debitori, iar din acestea peste 90% cer direct falimentul, o mică parte se

¹ www.dailybusiness.ro.

² www.incont.ro.

³ www.dailybusiness.ro.

gândesc la reorganizare, circa 10%, iar un procent și mai mic vizează cererile de reorganizare admise prin votul favorabil al creditorilor.

Trebuie arătat că, din păcate, în România, nu există o cultură a insolvenței, debitorii apelează la aceasta doar atunci când sunt conștienți că nu mai au nicio șansă de continuare a activității, confundând insolvența cu falimentul. Foarte puțini sunt comercianții care apelează la insolvență ca rezoluție rezonabilă de continuare a activității lor economice.

Unul din motive l-ar putea reprezenta și faptul că, de cele mai multe ori, creditorii nu sunt de acord cu un plan de reorganizare, deși debitorul sau administratorul judiciar arată că există șanse reale, în acest sens.

Unul din efectele crizei economice îl reprezintă creșterea cererilor de insolvență atât din partea creditorilor, cât și din partea debitorilor, datele statistice arată că economia României se situează în continuare pe un trend descendent.

Astfel, Bursa Română de Mărfuri, Flanco, Altex, Arcom au fost puse în situația de a da explicații în instanță pentru neachitarea unor sume către creditori, ajunse la scadență, cerându-se intrarea în insolvență a acestora, la tribunal¹.

Tribunalul București a admis cererea de intrare în insolvență a Bursei Române de Mărfuri, formulată de Compania de Tranzacții și Brocheraj Moldova din Iași, iar în perioada de observație Bursa va putea desfășura activități curente și va efectua plăți către creditori.

La începutul lunii iunie 2010, lanțul de supermarketuri Spar a înregistrat la Tribunalul București pentru intrarea în insolvență a companiei Flanco Internațional, pentru o datorie de circa 150.000 lei.

Distribuitorul de servicii IT Tornado Systems, a cerut insolvența ALTEX ROMÂNIA, în mai 2010, la Tribunalul Neamț.

Compania Snack Attack a intrat în insolvență la cererea creditorului Convenience Prod, firma depunând o declarație de reorganizare.

Firma DTH Television Grup, proprietarul televiziunii prin satelit Boom TV, a cerut insolvența la Tribunalul București, aceasta anunțând în toamna anului 2008 că a împrumutat 18,5 milioane de euro de la UniCredit Țiriac Bank, platforma având în prezent 130.000 de abonați².

Brandul englezesc Lee Cooper, prezent în 70 de țări, a intrat, în România, în procedura insolvenței în 2008, ajungându-se la 42 de magazine în România, marca fiind vândută către LCR Jeans, care la sfârșitul anului 2009 a intrat voluntar în insolvență, reprezentantul acestuia arătând că a intrat, în decembrie, în insolvență, deoarece a fost șifonată imaginea firmei, dar efectul procedurii este bun, închizându-se 15 magazine care au adus pierderi³.

Este de remarcat faptul că, în situația în care firma este în insolvență, administratorul judiciar are dreptul să denunțe unilateral contracte, fără ca aceasta să plătească despăgubiri.

Reprezentantul mărcii, în România, Ronen Haliva, este mulțumit de modul în care decurge procedura în prezent, arătând că insolvența a salvat firma, pe furnizori, băncile.

Există și excepții de la intrarea debitorului în faliment, astfel retailerul de încălțăminte Leonardo a obținut de la creditori aprobarea planului de reorganizare judiciară, în august 2010, compania Flanco anunțând același lucru, după ce principalii creditori, trei bănci, au votat planul de reorganizare, s-au redeschis 5 hipermarketuri ale rețelei PIC.

Aceste excepții ne arată, însă, că creditorii sunt greu de convinși să accepte un plan de reorganizare, rezultatul fiind, că firmele, care ar putea derula cu succes un plan de reorganizare, sunt obligate să intre în faliment. Insolvența nu înseamnă neapărat faliment, iar reorganizarea judiciară poate fi soluția pentru redresarea afacerii.

¹ www.sfin.ro.

² www.business.ro.

³ www.incont.ro.

VICTORIA HOLDING, care deține City Mall din București, a cerut în instanță insolvența, acționarii anunțând dificultăți în rambursarea unui credit de 40 milioane de euro contractat la Bank Austria.

În economia românească, însă, firmele se acuză unele pe altele: creditorii acuză pe debitorii că își cer insolvența pentru a se ascunde sub protecția Legii 85/ 2006, debitorii acuză creditorii că nu urmăresc decât lichidarea acestora.

Nici băncile, în calitate de creditori, nu se ostenesc în sprijinirea IMM-urilor, cerând insolvența firmelor datornice și nevotând pentru planul de reorganizare.

Debitorii trebuie să înțeleagă că insolvența poate fi folosită în avantajul afacerii și să nu mai fie cerută cu întârziere doar ca un mijloc de a fi scăpat de datorii, ci ca un mijloc de restructurare a activității.

Este nevoie de o reconsiderare a mentalităților în economia românească, în ceea ce privește insolvența, care în UE vizează în proporție de minim 30%, reorganizarea firmelor, astfel încât să fie folosită ca un mijloc de restructurare a activității economice și de îmbunătățire a climatului economico-financiar.

Insolvența nu mai trebuie privită ca un coșmar, firmele trebuie să beneficieze de o consiliere în acest domeniu, astfel încât să nu aplice prea târziu această procedură, să o aplice înaintea creditorilor pentru a avea șanse mai mari de reorganizare, pentru continuarea activității comerciale.

Firmele trebuie să cunoască faptul că există o procedură generală de insolvență, o procedură de faliment, o procedură simplificată a falimentului și o procedură de reorganizare.

Cea mai mare parte a cererilor debitorilor vizează direct procedura simplificată a falimentului, în jur de 50%, unii debitori cer, mai întâi, deschiderea procedurii generale, pentru ca apoi să solicite, imediat, trecerea la faliment. În multe proceduri, băncile reprezintă creditorii și chiar creditori majoritari, care în 99% din cazuri nu sunt de acord cu reorganizarea.

Nici finanțele publice, prin instituțiile județene sau locale, nu se înghesuie să voteze pentru un plan de reorganizare și în situația în care aceștia sunt creditori majoritari, excepțiile sunt reprezentate de votarea planului de reorganizare.

Se impune schimbarea mentalității în economia românească, astfel încât mai multe firme să beneficieze de șansa reorganizării judiciare, aceasta ar putea fi și o soluție pentru revigorarea climatului de afaceri în economia românească.

În acest cadru asistăm la crearea unui cerc vicios: criza economică determină companiile să ceară falimentul pentru a scăpa de datorii, dispar astfel și agenții economici care, prin activitatea lor, puteau să contribuie la micșorarea efectelor crizei.

În ceea ce privește depunerea unei cereri de insolvență, de către un debitor, la instanța competentă, este de subliniat faptul că aceasta devine o obligație, atunci când a apărut starea de insolvență, legea permite introducerea cererii și în situația în care insolvența este iminentă.

Legea sancționează introducerea prematură sau cu rea-credință, de către un debitor, a unei cereri de deschidere a procedurii. Nu poate formula o cerere de reorganizare judiciară debitorul care, în termen de 5 ani anteriori deschiderii procedurii, a mai fost supus acestei proceduri.

Noua modificare a Legii insolvenței nr.85/ 2006, prin Legea nr.169/ 14.07.2010, are ca scop accelerarea procedurii, în expunerea de motive a legii se arată că: prin memorandumul de înțelegere între Comunitatea Europeană și România s-a stabilit alocarea către România a unei asistențe financiare pe termen mediu în valoare de până la 5 miliarde euro, iar în vederea eliberării tranșei a doua de 1 miliard de euro, Guvernul României trebuie să elaboreze și să transmită Parlamentului o propunere de modificare a Legii 85/ 2006, pentru a scurta timpul necesar încheierii unei afaceri la mai puțin de 1 an.

Actuala modificare a procedurii insolvenței reduce numărul dosarelor aflate pe rolul instanțelor, dar nu aduce modificări esențiale în ceea ce privește șansele de redresare a societăților comerciale, prin modificarea cuantumului de la 30.000 lei la 45.000 lei pentru creanțele invocate în cererile de deschidere a procedurii, formulate de creditori.

S-a modificat, de asemenea, termenul de 30 de zile de la apariția stării de insolvență, în care trebuia să se depună cererea, majorându-se la 90 de zile, iar creditorii pot fi obligați să depună, în termen de 5 zile, la o bancă, o cauțiune de cel mult 10% din valoarea creanțelor.

S-a modificat, de asemenea, termenul de înscriere în tabelul de creanțe, stabilindu-se că acesta este de 45 de zile de la data deschiderii procedurii insolvenței.

Termenul de recurs s-a redus de la 10 zile, la 7 zile, judecarea recursului de la 30 de zile, la 10 zile, redactarea hotărârii de către judecătorul sindic trebuie făcută în termen de 10 zile, întocmirea raportului amănunțit trebuie să se facă în cel mult 40 de zile de la desemnarea administratorului judiciar, soluționarea contestațiilor s-a redus de la 10 zile la 5 zile, termenul de consemnare a cauțiunii de către creditor s-a redus de la 15 zile la 5 zile, termenul limită pentru introducerea acțiunii de anulare a actelor frauduloase de la 18 luni la 16 luni, termenul de predare a listei creditorilor și creanțelor de la 10 zile la 5 zile de la intrarea în faliment.

Concordatul preventiv și mandatul ad-hoc

În situația în care o întreprindere se află în dificultate financiară, dar nu a ajuns în stare de insolvență, se pot aplica dispozițiile Legii 381/ 10.12.2009, privind introducerea concordatului preventiv și mandatului ad-hoc al cărui scop, declarat în art.2, este acela de salvagardare a întreprinderii aflate în dificultate, urmărindu-se continuarea activității acesteia, păstrarea locurilor de muncă și acoperirea creanțelor prin proceduri amiabile de renegociere a creanțelor sau a condițiilor acestora sau prin încheierea unui concordat preventiv.

Potrivit art.3, alin.1, lit.c mandatul ad-hoc este o procedură confidențială, care se declanșează la cererea debitorului în cadrul căreia instanța desemnează un mandatar ad-hoc, care negociază cu creditorii, pentru a se realiza o înțelegere în vederea depășirii stării de dificultate a întreprinderii, în termen de 90 de zile.

Art.3, alin.1, lit.d definește concordatul preventiv ca fiind un contract încheiat între debitor și creditorii care dețin cel puțin 2/3 din valoarea creanțelor acceptate și necontestate, contract prin care debitorul propune un plan de redresare a întreprinderii și de acoperire a creanțelor, iar creditorii acceptă să sprijine eforturile debitorului pentru depășirea dificultăților acestuia.

Cererea pentru numirea unui mandatar ad-hoc se adresează de către debitor președintelui tribunalului și ea este depusă la cabinetul acestuia, se înregistrează într-un registru special și debitorul propune, prin ea, un mandatar ad-hoc dintre practicienii în insolvență.

Această procedură se desfășoară în camera de consiliu, are un caracter confidențial și ea încetează prin denunțarea mandatului de către debitor sau de mandatarul ad-hoc sau prin încheierea înțelegerii între debitor și creditori.

Poate beneficia de procedura concordatului preventiv orice debitor cu excepțiile prevăzute la art.13, alin.1 din Legea 381/ 2009, în sensul că debitorul nu trebuie să fi fost condamnat pentru infracțiuni economice; să fi fost deschisă împotriva lui procedura insolvenței în cei 5 ani anteriori ofertei de concordat preventiv; asociații, acționarii, administratorii să fi fost condamnați definitiv pentru bancrută frauduloasă, gestiune frauduloasă, abuz de încredere, înșelăciune, delapidare, mărturie mincinoasă, fals sau infracțiuni prevăzute în Legea concurenței nr.21/ 1996; dacă membrilor organelor de conducere sau supraveghere ale debitorului li s-a atras răspunderea în condițiile Legii 85/ 2006 ; dacă debitorul are cazier fiscal.

Prin cererea de concordat preventiv, introdusă la tribunal, debitorul propune un conciliator provizoriu dintre practicienii în insolvență, care notifică creditorilor o ofertă de concordat preventiv ce va cuprinde și proiectul de concordat preventiv, care la rândul lui trebuie să cuprindă un plan de redresare.

Conciliatorul poate să ceară judecătorului sindic omologarea concordatului pentru opozabilitate, iar în situația în care s-a dispus omologarea judecătorul sindic suspendă toate procedurile de executare silită, concordatul fiind opozabil și creditorilor bugetari.

Potrivit art.29 din Legea 381/ 2009, în perioada concordatului preventiv omologat nu se poate deschide procedura insolvenței față de debitor.

Creditorii, însă, pot să ceară anularea contractului de concordat preventiv care poate fi suspendat pe cale de ordonanță președentială, iar dacă debitorul își încalcă grav obligațiile, adunarea creditorilor concordatari poate hotărî introducerea acțiunii în rezoluțiune a concordatului preventiv, caz în care procedura se suspendă de drept.

Dacă se finalizează cu succes procedura concordatului preventiv, judecătorul sindic pronunță o încheiere prin care constată realizarea obiectului său, iar dacă conciliatorul apreciază că nu se pot realiza obiectivele concordatului, din motive neimputabile debitorului, poate cere judecătorului sindic constatarea nereușitei și închiderea procedurii.

La Tribunalul Gorj, în tot cursul anului 2010, s-a înregistrat o singură cerere de concordat preventiv, dosar nr.8533/95/2010, în care s-a deschis procedura prin sentința nr.96 din 19.07.2010 și s-a închis prin încheierea nr.139 din 11.10.2010, constatându-se eșuată procedura din motive neimputabile debitorului.

Evoluția falimentelor în Europa

Anii 2009-2010 au reprezentat o perioadă neagră pentru falimente în Europa, înregistrându-se în UE – 15, plus Suedia și Norvegia – 185.100 de cazuri, o creștere cu 38% față de 2007, când s-au înregistrat 134.260 cazuri la scară europeană.

O veritabilă avalanșă de falimente s-a abătut în 2009 asupra majorității statelor Europei Occidentale, în Spania înregistrându-se 4900 de falimente, în Irlanda - 1400, în Țările de Jos - 10.500, în Danemarca – 5600¹.

Franța deține recordul absolut la numărul de falimente pronunțate, într-o țară europeană în 2009, cu 55.800 de cazuri și o creștere cu 12%, față de anul anterior. În primele trei luni ale anului 2010, în Franța s-au înregistrat 17.461 de cazuri de falimente². Statisticile arată că în Franța s-au înregistrat 65.900 de falimente în primele trei trimestre din 2010³, recordul fiind deținut de anul 1993 cu 64.800 falimente. În luna septembrie, s-au înregistrat 5910 falimente.

În Anglia, s-au înregistrat 20.300 de cazuri, față de 16.268 în 2008, iar Germania a realizat o creștere de 1,5% în 2009, față de 2008, Norvegia a înregistrat o creștere de 40% în 2009, față de 2008, Finlanda o creștere de 26,7%.

În Grecia, falimentele de întreprinderi s-au menținut în 2009 la nivelul anului 2008, în Italia au crescut cu 40%, iar în Portugalia cu 36,2%.

O treime din totalul falimentelor întreprinderilor europene s-au produs în Franța, Germania venind pe poziția a doua, cu o creștere de 18,5%.

Peste 1,7 milioane de muncitori și-au pierdut locurile de muncă în 2009, prin falimentul angajatorului, față de 500.000 în anul 2008.

În Europa, a crescut și numărul de falimente ale persoanelor fizice, fiind declarate insolvabile 361.000 de persoane în 2009, față de 321.000 în 2008. În Germania, acest număr a crescut foarte puțin în 2009, cu 0,9% și în Finlanda cu 0,3%.

¹ www.ifrap.org .

² www.coface.fr .

³ www.latribune.fr .

În Germania, au falimentat peste 32.700 de întreprinderi în 2009, reprezentând o creștere cu 11% față de 2008, iar falimentele personale au ajuns la 101.000 de persoane¹. Volumul creanțelor legate de falimente a ajuns la 85 de miliarde de euro în 2009, de la 33,5 miliarde în 2008².

În Belgia, în cursul primelor 7 luni ale acestui an, s-au declarat în faliment 5.696 de întreprinderi, reprezentând o creștere de 3% față de aceeași perioadă a anului 2009³. În cursul lunii septembrie s-au înregistrat 1069 de întreprinderi în faliment. În primele trei trimestre ale anului 2010, au intrat în faliment 7404 de întreprinderi, reprezentând o creștere de 6,12%, față de aceeași perioadă a anului 2009⁴. În anul 2009, în Belgia s-au înregistrat 9469 falimente.

În Elveția, s-au pronunțat în 2009, 10.906 falimente, precedentul record fiind deținut de anul 1993, când s-au înregistrat 10.513 falimente. În perioada ianuarie-iulie 2010, Elveția a cunoscut 3531 cazuri de falimente de întreprinderi reprezentând o creștere cu 24% față de aceeași perioadă a anului 2009⁵.

În Luxembourg, în primele 6 luni, s-au înregistrat 363 de falimente de întreprinderi, înregistrându-se o creștere de 3% față de 2008⁶.

În Statele Unite, serviciile judiciare au înregistrat 422.061 proceduri de faliment, în perioada aprilie-iunie 2010, cu 9% mai mult față de cele trei luni anterioare, falimentele personale au crescut cu 21%, ajungând la 1,51 milioane, iar falimentele de întreprinderi au crescut cu 9%⁷.

În Europa, în 2009 și 2010, au fost salvate, prin măsuri fiscale de relansare, concretizate în 34 miliarde de euro, între 15.000-30.000 de întreprinderi⁸.

În buletinul Insolvency Outlook, Euler Hermes, lider mondial în asigurări de credit, prevede pentru anul 2010 o creștere cu 3% a falimentelor în raport cu anul precedent, când au crescut cu 29%, iar pentru 2011 prevede o scădere cu 5%⁹.

Astfel, pentru Germania, se prevede un număr de 33.100 falimente în 2010, 31.300 în 2011; pentru SUA, în 2010, 54.750, iar în 2011, 49.280 cazuri; în Franța, în 2010, 65.900 și în 2011, 62.700; în Italia, în 2010, 11.000, iar în 2011, de asemenea 11.000; în Spania, în 2010, 5500 și în 2011, tot 5500.

În România, în 2010, datoria publică este de circa 55 miliarde de euro, potrivit BNR, iar numărul dosarelor de insolvență a crescut cu 63% față de 2009. Asistăm la o creștere alarmantă a nivelului sărăciei, 70% din alimente sunt importate. Măsurile dure de austeritate au determinat mii de firme din România să se transfere în Bulgaria unde este un mediu de afaceri mai prietenos, taxele sunt mai mici, impozitul pe profit este de 10%, capitalul pentru înființarea unei firme este de două leve, adică 1 euro.

În luna iunie 2010, România a intrat în topul țărilor cu cel mai mare risc de a intra în faliment, potrivit unui raport al unei agenții londoneze CMA Vision, agenția plasând țara noastră pe locul 8 în ceea ce privește riscul de a intra în incapacitate de plată.

România a înregistrat o primă de risc de 416,6 puncte, clasându-se pe locul trei în topul celor mai riscante țări din Europa, Grecia și Ucraina fiind înaintea țării noastre¹⁰.

¹ www.latribune.fr .

² www.mediafax.ro .

³ www.lesoir.be .

⁴ www.lecho.be .

⁵ www.tdg.ch .

⁶ www.lesfrontaliers.lu .

⁷ www.dievolkswirtschaft.ch .

⁸ www.eulerhermes.ch .

⁹ www.eulerhermes.ch .

¹⁰ www.manager.ro .

Pe plan mondial, în topul clasamentului se aflau Argentina și Venezuela, iar potrivit ultimelor statistici România a ieșit din acest Top 10, în care Venezuela e pe primul loc cu 1310,83 primă de risc și o probabilitate de 57,10, urmată de Grecia cu 812,48 și probabilitate de 48,79, Argentina, Pakistan, Ucraina, Dubai, Irak, Portugalia, etc.

Într-un sondaj efectuat de Institutul ZEW și grupul austriac ERSTE, se arată că percepția experților financiari, privind perspectivele economiei românești în următoarele șase luni, s-a înrăutățit, în timp ce la nivelul Europei Centrale și de Est s-a îmbunătățit, indicele ZEW coborând de la 21,3 puncte în septembrie, la 14 puncte în octombrie, pentru România. Pe primul loc în regiune este situată Turcia cu un indice de 45,5 puncte, urmată de Polonia cu 12,4 și Cehia cu 11,7, scor negativ având Croația, -17,2, România, -26,2 și Ungaria, -31,4 puncte¹.

La sfârșitul lunii octombrie 2010, liderii UE au decis creșterea controlului asupra finanțelor fiecărui stat membru. Consiliul European va funcționa ca un guvern economic. S-a convenit realizarea unui fond de ajutor permanent, aplicarea de pedepse mai grele și, în mod mai rapid, monitorizarea îndeaproape a statelor membre².

În comunicarea Comisiei, COM (2010) 250 final intitulată „Consolidarea coordonării politicilor economice” se arată că recenta criză este fără precedent pentru generația noastră; ea a scos în evidență interdependența economiilor, în special în zona euro, necesitatea coordonării politicilor economice, punerea în aplicare a Pactului pentru stabilitate și creștere a evidențiat limitele autoreglementării și necesitatea unei guvernări europene puternice³.

¹ www.dailybusiness.ro .

² www.efin.ro .

³ www.eudirect.ro .

România și rigorile Fondului Monetar Internațional

Masterand Alexandra Botescu

FABIZ, Academia de Studii Economice București

Abstract:

The growth of the complexity of problems in the context of the financial global crisis, has determined the reconsideration of the position held by the position of IMF on the international financial market. The majority of developing countries are confronting with financial difficulties, fact that has lead to a substantial increase of the needs of external credits. This fact has determined an accentuated increase of the credit resources of the IMF.

Romania, especially at the beginning period of the transition towards an economy market, has met the rigors imposed by the IMF. The economic decline of Romania in the last two years has determined our country to apply again for the IMF services. We have to remark that the inflexible attitude of IMF towards Romania in the last decade of the last century has become more nuanced, presently recording a substantial increase of the borrowed sums and a relaxation of the imposed conditions.

Keywords: financial global crisis, international market, credit, resources.

Preaslăvită de unii și hulită de alții, activitatea FMI vizează cu precădere următoarele: coordonarea politicilor monetare la nivel internațional, asigurarea cadrului legal necesar menținerii stabilității financiare, oferirea de consultanță și finanțare membrilor săi aflați în dificultate. Dispunând de o rezervă importantă de capital, obținută prin vărsămintele țărilor membre, FMI este un finanțator semnificativ pentru demararea proceselor de dezvoltare în țările subdezvoltate și pentru depășirea perioadelor de criză sau dificultăți, în general, cu care se confruntă țările în curs de dezvoltare.

FMI nu acordă finanțare la întâmplare. Este necesar ca statele ce solicită împrumuturi să promoveze anumite măsuri stabilite de comun acord cu FMI sau impuse de acesta. Se stabilește, de fapt, un acord de condiționalitate cu FMI, a cărui punere în practică se concretizează într-un program de ajustare structurală. Măsurile pe care statele beneficiare de credite se văd nevoite a le întreprinde sunt, în cele mai multe cazuri, greu de suportat de populație, implicând totodată pierderi electorale pentru partidele aflate la putere. FMI impune un control strict al inflației, determinând reducerea cheltuielilor publice și încadrarea într-un deficit bugetar cât mai redus. Consecințele acestui demers se materializează în reducerea subvențiilor la produsele de bază și în creșterea șomajului. Are loc o comprimare a consumului cu repercursiuni negative directe asupra nivelului de trai al populației. Lichiditățile astfel create sunt utilizate pentru achitarea datoriilor externe, inclusiv către sectorul bancar privat și eventual pentru efectuarea unor investiții pe termen lung. Argumentând, pe bună dreptate, în unele cazuri, că împrumuturile acordate nu trebuie utilizate în scopuri populiste, FMI, în multe cazuri, determină de fapt țările în cauză să asigure lichiditățile pentru plata creditorilor externi, salvând de fapt băncile finanțatoare în detrimentul statelor aflate la nevoie.

În altă ordine de idei, încheierea unui acord cu FMI, conferă credibilitate politicilor economice întreprinse de statul respectiv, constituindu-se într-un semnal pozitiv atât pentru creditorii străini care pot asigura finanțări în condiții rezonabile, cât și pentru firmele multinaționale care sunt astfel stimulate să investească în acea țară.

De asemenea, criticii susțin că FMI este indiferent sau ostil relaționat la democrație, drepturile omului și dreptul muncii. Controversa a ajutat crearea mișcării anti-globalizare. Argumentele în favoarea FMI au exprimat faptul că stabilitatea economică este precursora a democrației; cu toate acestea, criticii pun accent pe numeroase exemple conform cărora țări democratice au decăzut după ce au primit împrumuturi de la FMI. Deși globalizarea implică o serie de beneficii, pentru unele dintre cele mai sărace țări ale lumii, dependente de ajutoare acordate de FMI, de Banca Mondială sau de alte state din Europa, SUA,

Japonia, condițiile impuse pentru a primi ajutoarele respective pot încă să le împiedice să aplice strategiile economice pe care le-ar alege singure. La început, Argentina se considera dependentă de împrumuturile acordate de FMI, pe care le putea obține numai dacă respecta îndrumările acestuia, iar respectivele îndrumări i-au agravat problemele economice. La fel și în cazul Rusiei sau Indoneziei. Banii ar trebui să fie direcționați de la cei bogați la cei săraci, iar riscul direcționat de la cei săraci la cei bogați. Însă sistemul financiar global nu îndeplinește nici unul din aceste deziderate.

România a depus, în mod oficial, cererea de aderare la FMI și Banca Mondială la 20 septembrie 1972, cererea care a fost analizată, iar la 15 decembrie 1972 a avut loc confirmarea aderării României la aceste organizații. Aderarea României la FMI a accentuat participarea ei la diviziunea internațională a muncii și a prezentat, la acea vreme, o serie de avantaje, ce decurg din extinderea cooperării, cum ar fi: beneficierea de aranjamente stand-by și credite importante pentru echilibrarea balanței de plăți externe în cazul unor dezechilibre temporare, garanție suplimentară a solvabilității în relațiile de plăți externe sau sprijin tehnic din partea grupurilor de experți FMI care ne vizitează țara la cerere.

În prezent cota României este de 1.030,2 milioane DST (aproximativ 1.3 miliarde dolari) sau 0,48% din cota totală. Puterea de vot a României este de 10.552 voturi sau 0,49% din total. Guvernatorul României la FMI este dl. Mugur Isărescu, Guvernator al Băncii Naționale a României; Guvernator Supleant este dl. Bogdan Alexandru Drăgoi, Secretar de Stat, Ministerul Finanțelor.

Asistența financiară și asistența tehnică

Asistența financiară pentru România s-a materializat prin programe de împrumut de tipul Acord Stand-by. Începând cu anul 1972, România a folosit resursele FMI în unsprezece ocazii ca suport financiar pentru programele economice ale Guvernului. Totuși, Acordul Stand-by aprobat în iulie 2004 a fost unul de tip preventiv, pe 24 de luni, din care autoritățile române nu au intenționat să facă trageri. Acest acord nu a fost finalizat.

În perioada 1972-1980, România a participat la lucrările FMI și la dezbaterea problemelor legate de reforma sistemului monetar internațional, din cadrul sesiunilor anuale ale Consiliului Guvernatorilor și Consiliului Executiv. Începând cu mijlocul anilor '80, relațiile României cu FMI, ca de altfel toate relațiile cu alte organisme financiare internaționale, s-au răcit. România a încetat să mai solicite credite de pe piețele externe și a încetat să mai furnizeze date privind economia românească: venitul național, balanța de plăți. După 1989 România a reluat dialogul cu FMI, parcurgând din '90 până în prezent două etape: într-o primă etapă a avut loc normalizarea prin clarificarea opțiunilor și priorităților de dezvoltare pentru țara noastră și actualizarea bazei de date, iar în cea de-a doua etapă (începând cu anul 1991) când s-a finalizat primul aranjament stand-by cu FMI, care a fost o necesitate pentru România, pentru că se confrunta la acea vreme cu un deficit extern important, de aproximativ 1,5 miliarde de dolari.

În același an, a fost deschisă o reprezentanță a FMI la București. Datorită condițiilor severe impuse de Fond cât și nerespectării de către România a programului de reformă, cea mai mare parte a aranjamentelor Stand-by încheiate începând cu anul 1991 s-au materializat doar în tragerea primelor tranșe.

Aranjamentul Stand-by încheiat în 1991 a fost orientat în special pe reforma sistemului financiar-bancar și conturarea unui cadru legislativ și instituțional specific economiei de piață. Efectele urmărite nu au fost la nivelul așteptărilor: consumul de materii prime și energie a fost încurajat în continuare prin menținerea unor prețuri scăzute, nerealiste, ritmul economisirii și al investițiilor interne a scăzut, la fel și producția internă.

În anii următori au fost semnate alte acorduri la intervale de doi-trei ani. Până la sfârșitul anilor '90 România nu avea datorii externe nici față de celelalte state și nici față de

FMI, împrumuturile primite fiind achitate eşalonat, în mai multe tranşe. Acordul Stand-by încheiat în anul 2004 a prevăzut accesul la resursele Fondului doar în cazul apariţiei unei crize economice neprevăzute. În anul 2005, ca urmare a divergenţelor dintre FMI şi partea română cu privire la evaluarea performanţelor şi a căilor de acţiune macroeconomică, acordul a fost suspendat.

La 4 mai 2009, Consiliul Executiv al FMI a aprobat un nou Acord Stand-by în valoare de 11,44 miliarde DST (12,95 miliarde EURO), ca parte a unui pachet financiar internaţional care include alte 5 miliarde de EURO prin facilitatea Uniunii Europene de sprijinire a balanţei de plăţi, 1 miliard de EURO prin programele DPL ale Băncii Mondiale şi 1 miliard de la alte instituţii internaţionale.

Totalul creditelor nerambursabile, la sfârşitul lunii octombrie 2009, erau de 6.088 milioane DST, respectiv 69,95% din cotă.

Tabelul nr. 1

Istoria Acordurilor Stand-by încheiate de FMI cu România

Tipul acordului	Data aprobării	Data expirării	Suma aprobată (milioane DST)	Suma trasă (milioane DST)
Stand-by	03.10.1975	02.10.1976	95,0	95,0
Stand-by	09.09.1977	08.09.1978	64,1	64,1
Stand-by	15.06.1981	14.01.1984	1.102,5	817,5
Stand-by	11.04.1991	10.04.1992	380,5	318,1
Stand-by	29.05.1992	28.03.1993	314,0	261,7
Stand-by	11.05.1994	22.04.1997	320,5	94,3
Stand-by	22.04.1997	21.05.1998	310,5	120,6
Stand-by	05.08.1999	28.02.2001	400,0	139,75
Stand-by	31.10.2001	15.10.2003	300,0	300,0
Stand-by preventiv	07.07.2004	07.07.2006	250,0	nefinalizat*
Stand-by	04.05.2009	15.03.2011	11.443,5	6.088,0

*- programul nu a fost finalizat, numai prima evaluare fiind încheiată

FMI a acordat României şi asistenţă tehnică, incluzând domeniul fiscal şi vamal, politica monetară şi organizarea băncii centrale, supraveghere bancară şi statistică şi practici procedurale şi instituţionale pentru prevenirea spălării banilor.

Impactul ultimului Acord Stand-by

Mulţi analişti consideră că acest ultim acord reprezintă o comandă externă, pentru că luni în şir preşedintele Traian Băsescu, cât şi guvernatorul Băncii Naţionale, Mugur Isărescu, au explicat faptul că România nu prea are nevoie de un împrumut extern şi că rezolvarea problemelor băncilor străine din ţară se află la acţionarii acestor bănci. Totuşi, atât în poziţia preşedintelui, cât şi în cea a guvernatorului a intervenit o schimbare netă, ambii devenind susţinători ai unui împrumut masiv extern. Banii proveniţi de la FMI pot fi utilizaţi pentru finanţarea problemelor de balanţă de plăţi externe şi merg la Banca Naţională pentru a apăra leul, pentru creşterea rezervei BNR, iar România va dispune de lichidităţi necesare plăţii datoriei externe. Dar, potrivit supoziţiilor analiştilor, sumele respective vor fi utilizate de băncile străine din România pentru a relua creditarea în România şi nu vor lua calea străinătăţii către băncile-mamă.

În concordanţă cu actualele condiţii de piaţă, dobânda medie anuală la împrumutul de la FMI este de 3,5% iar rambursarea se va face treptat în 3-5 ani, cel mai târziu în 2015. Deci FMI reprezintă o sursă de bani ieftini pentru România.

Fondul Monetar Internațional urmărește ca România să aibă cheltuieli salariale mai transparente și nu bazate pe sporuri, ci pe o schemă simplificată a salariului de bază. De asemenea, fondul de salarii ar trebui să scadă gradual de la nivelul de aproximativ 8% din PIB. Ar trebui să se realizeze o reformare a sistemului de pensionare (un control mai bun al revendicărilor frauduloase de pensii de invaliditate și un număr mai mic de pensionări anticipate), o mai bună administrare a companiilor publice care funcționează cu datorii foarte mari și o reducere a deficitului bugetar sub 3% din PIB în 2011.

După un an de la încheierea acordului putem constata că țintele atinse sunt cele referitoare la acoperirea deficitului de finanțare externă, susținerea rezervei valutare, stabilitatea ratei de schimb și creșterea credibilității pentru investitorii străini.

Potrivit unui comunicat al Ministerului Finanțelor Publice, la finele anului 2009 s-a înregistrat un deficit estimat la 36,4 miliarde lei, reprezentând 7,4% din PIB. Veniturile bugetului general au fost de 156,6 miliarde lei, iar cheltuielile s-au cifrat la 193,0 miliarde lei (o creștere de 1,4% față de anul precedent). Veniturile au înregistrat un decalaj de -5,4% față de anul precedent, respectiv 1,8% din PIB, datorat în principal reducerii încasărilor din impozitul pe profit (-8,9%), precum și a celor din TVA (-16%), dar și taxelor vamale (-31,9%).

Pentru anul 2010, FMI a impus un set de măsuri care au fost considerate necesare pentru ca guvernul să se încadreze în deficitul bugetar stabilit inițial de 5,9% din PIB. Astfel, guvernul s-a angajat să reducă în 2010 cheltuielile de personal cu 0,2% din PIB (aproximativ 240 milioane EURO) prin disponibilizări din sectorul public, iar o reducere similară ar fi urmat să fie făcută prin diminuarea plăților cu orele suplimentare și prime. Guvernul s-a angajat să limiteze fondul de salarii în 2011 la 39 miliarde de lei prin reducerea salariilor bugetare cu 25% și a pensiilor cu 15% și să reducă numărul de angajați din sectorul bugetar la 1.290.000 de la 1.360.376. Dar, în primele două luni ale anului, statul a cheltuit cu 1,45 miliarde EURO mai mult decât și-a permis, iar deficitul bugetar general a ajuns la 1,1% din PIB. Minusul la buget vine în condițiile în care veniturile statului au fost de 25,2 miliarde de lei, cu 3% mai mici față de aceeași perioadă a anului trecut, în timp ce cheltuielile s-au ridicat la 31 miliarde de lei (+5,8%). Sursa de venit din TVA a continuat trendul descendent, chiar mai accentuat decât în 2009, micșorându-se cu 19% pe fondul reducerii consumului.

Cum măsura reducerii pensiilor a fost declarată neconstituțională, s-a recurs la majorarea TVA-ului de la 19% la 24%, cu repercursiuni directe asupra climatului economic și asupra nivelului de trai al populației.

Potrivit EUROSTAT, România a înregistrat anul trecut un deficit bugetar de 40,791 miliarde lei, ceea ce înseamnă 8,3% din PIB. Astfel, România se află pe locul 8 în cadrul UE. Diferențele de cifre, între EUROSTAT și Ministerul de Finanțe apar datorită metodologiei de calcul. EUROSTAT utilizează metoda ESA, conform căreia garanțiile de stat se adaugă la deficit, iar deficitul calculat astfel este mai mare decât cel calculat prin metoda cash folosită și de Ministerul de Finanțe.

În concluzie, din cele 8 acorduri stand-by încheiate cu FMI în perioada scursă după anul 1990 România a finalizat unul singur, respectiv pe cel început în anul 2001, trăgând 300 milioane DST, altul a avut doar caracter preventiv în anul 2004, iar ultimul, este în derulare. Celelalte cinci acorduri stand-by nu au fost finalizate. Sumele aprobate prin aceste acorduri au totalizat 13.718,5 miliarde DST din care România a tras numai 7.322,4 miliarde DST. Acesta în condițiile în care ultimul acord încheiat în 05.04.2009, conține o sumă aprobată de 11.443 milioane DST, iar suma trasă este de 6.088 milioane DST. Atât suma aprobată prin ultimul acord care este de cinci ori mai mare decât suma totală aprobată în cele șapte acorduri anterioare, cât și condițiile mai puțin dure impuse de FMI, pot avea legătură cu noul statut de țară comunitară dobândit de România și eventual cu

acordul guvernului de a aproba amplasarea controversatului scut antirachetă al NATO, pe teritoriul țării noastre.

Bibliografie:

1. Cristina Bălăceanu, *Condiționarea împrumuturilor FMI*, Analele Universității Dimitrie Cantemir, Ed. Silvi 2005
2. Gheorghe Ciobanu, *Relații economice și tranzacții internaționale*, Ed. Risoprints, Cluj Napoca, 2003
3. Joseph Stiglitz, *Mecanisme globalizării*, Ed. Polirom, 2008
4. Mariana Negruș, *Spre o nouă arhitectură monetar-financiară internațională*, Ed. Universității Lucian Blaga, 2006
5. www.imf.org
6. www.mae.ro

Cerințe privind managementul procesului de aderare a României la spațiul Schengen. Sistemul Informatic Schengen

Lect. univ. dr. Mariana Mihăilescu, Lect. univ. dr. Marinela Lăzărică
Universitatea „Constantin Brîncoveanu” Pitești
Facultatea Management-Marketing în Afaceri Economice Brăila

Abstract:

Schengen area requires the removal of internal border controls of the signatory states and creating a single external frontier where checks should be conducted according to clear rules. It also implies respect for common rules on visas, migration, asylum and measures relating to police cooperation, judicial and customs. Romania's geostrategic position makes our country to manage an important part of the EU's external borders, which involves special measures to ensure a high level of control and border surveillance. This paper aims to present the main coordinates of the process of Romania's accession to the Schengen area and the results of this process.

Keywords: legislation Schengen, Schengen evaluation process, the Schengen Information System, cooperation and verification mechanism.

I. Scurt istoric

În Europa anilor '80, conceptul de liberă circulație a persoanelor a căpătat o rezonanță deosebită. Importanța acestui proces a determinat unele personalități marcante ale perioadei să adopte o serie de decizii în această direcție. Astfel, în 1984, fostul cancelar german Helmut Kohl împreună cu președintele Franței din acea vreme, Francois Mitterand, au luat hotărârea de a elimina controalele la frontiera dintre Franța și Germania.

Decizia lor a condus într-o primă fază la **un acord semnat între Germania, Franța, Olanda, Belgia și Luxemburg, cunoscut sub denumirea de Acordul Schengen, încheiat în 1985** pe nava „Astrid”, în dreptul micii localități de frontieră Schengen din Luxemburg. La 19 iunie 1990 a avut loc semnarea **Convenției de Implementare a Acordului Schengen, care a intrat în vigoare în 1995**. Aceasta a eliminat controalele la frontierele interne ale statelor semnatare și a creat o singură frontieră externă unde controalele se desfășoară conform unor reguli stricte. De asemenea, au fost stabilite reguli comune în materie de vize, migrație, azil, precum și măsuri referitoare la cooperarea polițienească, judiciară sau vamală.

Aceste măsuri, împreună cu Acordul Schengen, Convenția de Implementare a Acordului Schengen, deciziile și declarațiile Comitetului Executiv Schengen (creat în 1990), protocoalele și acordurile de aderare care au urmat, formează **acquis-ul Schengen**.

La început, acesta nu a făcut parte din cadrul legislativ al Uniunii Europene. Însă, odată cu semnarea Tratatului de la Amsterdam în 1997 și intrarea lui în vigoare în 1999, **acquis-ul Schengen a fost inclus în legislația comunitară**.

II. Statele membre ale Acordului Schengen

Libertatea de mișcare a persoanelor este asigurată pe teritoriul a 25 de state membre ale Spațiului Schengen. Acesta prevede absența controalelor la frontierele interne terestre și maritime – din Portugalia în Polonia și din Grecia până în Finlanda.

În prezent, 25 state europene sunt membre cu drepturi depline în Acordul Schengen:

	Belgia		Italia		Danemarca
	Franța		Portugalia		Suedia
	Germania		Spania		Finlanda
	Luxemburg		Grecia		Islanda
	Olanda		Austria		Norvegia
	Cehia		Estonia		Letonia
	Lituania		Malta		Polonia
	Slovacia		Slovenia		Ungaria
	Elvetia				

VIITOARE STATE MEMBRE ALE ACORDULUI SCHENGEN

	Bulgaria		Cipru		Romania
	Liechtenstein				

Cronologia aderării la spațiul Schengen:

1985 – Belgia, Olanda, Luxemburg, Germania, Franța

1990 – Italia

1991 – Spania, Portugalia

1992 – Grecia

1995 – Austria

1996 – Danemarca, Suedia, Finlanda

2001 – Islanda, Norvegia

2007 – Cehia, Estonia, Letonia, Lituania, Ungaria, Polonia, Malta, Slovacia, Slovenia

2008 – Elveția

Trei state semnatare ale Acordului Schengen - Elveția, Norvegia și Islanda - nu sunt membre ale Uniunii Europene. De asemenea, două state comunitare – Marea Britanie și Irlanda - au decis să nu aplice acquis-ul Schengen.

Cea mai mare extindere a avut loc în 2007, când au aderat 9 state. Astfel, la data de 21 decembrie 2007 au fost eliminate controalele la frontierele terestre și maritime pentru cele 9 țări, iar la sfârșitul lunii martie 2008 au fost eliminate controalele din aeroporturi pentru zborurile interne Schengen.

În decembrie 2008, Consiliul European decide aderarea Elveției la Spațiul Schengen. La 12 decembrie 2008 au fost eliminate controalele la frontierele terestre cu această țară, iar controalele la frontierele aeriene au fost eliminate la sfârșitul lunii martie 2009.

Statele care urmează să adere la spațiul Schengen:

- **Liechtenstein** a semnat în februarie 2008 un protocol de asociere la spațiul Schengen. Această țară nu efectuează controale la frontiera cu Elveția, ci doar cu Austria,

urmând a devenii membru cu drepturi depline după finalizarea procesului de evaluare Schengen;

- **Cipru** a decis să nu aplice prevederile acquis-ului în domeniul Sistemului de Informații Schengen (SIS), dar intenționează să se conecteze la SIS II odată cu operaționalizarea acestuia;

- **România și Bulgaria.** Acquis-ul Schengen a fost acceptat în totalitate de cele două țări odată cu pregătirile pentru aderarea la UE. Ambele state au depus Declarația de pregătire pentru evaluarea Schengen. Încă din 2007, Comisia Europeană a hotărât ca România și Bulgaria să adere la aceeași dată la spațiul Schengen. Procesul de evaluare este abordat în comun pentru a se evita costuri suplimentare și paralelisme în programul de evaluare. De aceea, în anul 2008, miniștrii de interne ai României și Bulgariei au transmis „Grupului de lucru Evaluare Schengen”, o declarație politică comună în care se preciza luna martie 2011 ca dată de aderare la spațiul Schengen și faptul că cele două țări vor parcurge procesul de evaluare împreună¹.

III. Efectele aderării României la Spațiul Schengen

Principalele efecte ale aderării țării noastre la Spațiul Schengen sunt:

a) **România va beneficia de eliminarea controalelor la frontierele interne ale statelor membre Schengen.** Aderarea la spațiul Schengen are ca efect ridicarea controalelor la frontierele interne ale statelor membre, fiind creată o singură frontieră externă unde controalele se desfășoară conform unui set de reguli clare în materie de vize, migrație, azil. Trecerea frontierei se poate realiza prin orice loc, ea putând fi asemănată cu o călătorie prin interiorul țării. Astfel, timpul alocat tranzitării unei granițe interne se va reduce semnificativ. Totuși, statele membre pot introduce controale la frontierele interne Schengen pentru o perioadă limitată de timp din motive de ordine publică sau securitate națională. Decizia poate fi luată la nivel național și presupune notificarea prealabilă a Comisiei Europene și a celorlalte state membre ale spațiului Schengen. În cazul aderării la spațiul Schengen, în România vor exista aeroporturi internaționale și aeroporturi cu trafic intern. Practic, devin curse interne toate zborurile din interiorul UE și doar aeroporturile internaționale vor putea primi curse externe din afara spațiului comunitar. Deocamdată, doar trei aeroporturi au fost certificate ca fiind internaționale: Otopeni, Cluj și Sibiu;

b) **Întărirea controlului la frontierele naționale, a capacității de supraveghere la frontierele externe, precum și a capacității de protecție împotriva criminalității transfrontaliere.** Frontiera externă a Spațiului Schengen este de fapt și frontiera României și va fi a doua ca mărime din întreg spațiul Schengen, cu o lungime de circa 2000 de kilometri. În același timp, securizarea frontierei presupune niște cerințe extrem de riguroase și o infrastructură tehnică corespunzătoare;

c) **Îmbunătățirea pregătirii profesionale a personalului direct implicat în acest domeniu, și intensificarea abilităților de control ale acestuia.** Pregătirea profesională a personalului antrenat în procesul de aderare a României la spațiul Schengen s-a desfășurat pe două coordonate: o pregătire generală care a avut ca scop formarea unei culturi profesionale în domeniul Schengen (însușirea conținutului documentelor strategice Schengen) și o pregătire de specialitate concentrată pe domeniul de desfășurare a activității specifice, incluzând și integrarea procesului de studiu în procesul practic;

d) **Dezvoltarea unei infrastructuri tehnico-administrative eficiente pentru implementarea cerințelor Schengen în domeniul securității** (echipamente tehnice corespunzătoare și structuri administrative);

¹ <http://www.schengen.mai.gov.ro>

e) **Un plus de imagine pentru România ca viitoare țară membră a spațiului Schengen**, cu consecințe favorabile în plan economic, social și politic;

f) România, la fel ca și celelalte state membre va beneficia de un set de **măsuri compensatorii prin care se urmărește atenuarea impactului negativ al eliminării controalelor la frontierele interne**. Acestea presupun:

- o cooperare transfrontalieră, în special prin înființarea serviciilor comune ale poliției, vămii și poliției de frontieră (în cadrul Centrelor, Birourilor, Punctelor comune de contact) care să aibă ca scop protecția propriilor cetățeni;

- schimbul direct de informații între forțele de poliție, supravegherea și urmărirea transfrontalieră a infractorilor, ceea ce reprezintă mijloace de luptă împotriva terorismului, crimei organizate, traficului de ființe umane și a imigrației ilegale;

- înființarea unui sistem comun european de urmărire polițienească transfrontalieră, numit Sistemul Informatic Schengen (SIS), în care toate statele membre introduc date despre proprii cetățeni direct din bazele de date naționale. Toate sistemele naționale (N-SIS) sunt conectate la sistemul central (C-SIS) de la Strasbourg, Franța. De la 1 ianuarie 2004, Comisia Europeană a fost însărcinată cu preluarea demersurilor tehnice ale celei de-a doua generații a Sistemului Informatic Schengen (SIS II), în vederea includerii în baza centrală de date a informațiilor privitoare la noile state membre ale UE;

- pornind de la faptul că numeroase informații privind datele personale se transferă între statele membre, a fost adoptat un set de reguli care să asigure cetățenilor statelor membre protecția datelor cu caracter personal împotriva oricărei încălcări a drepturilor fundamentale.

IV. Repere privind aderarea României la Spațiul Schengen

Crearea Spațiului Schengen, reprezintă un pas înainte pentru libertate, securitate și justiție în Europa. Eliminarea controalelor la frontierele interne ale Uniunii Europene se numără printre cele mai mari realizări ale procesului de integrare europeană. Un spațiu fără frontiere interioare, care s-a extins treptat până la 25 de state membre, reprezintă o realizare istorică unică care, însă, nu poate funcționa fără o partajare a responsabilităților și fără solidaritate în gestionarea frontierelor externe.

Având în vedere că frontierele externe ale Uniunii Europene sunt traversate anual de peste 300 de milioane de persoane, atât cetățeni ai UE, cât și resortisanți ai țărilor terțe, securitatea acestora reprezintă un subiect esențial.

Poziția geostrategică a României face ca țara noastră să gestioneze o parte importantă a frontierelor externe ale UE, fapt care implică adoptarea unor măsuri speciale pentru asigurarea unui înalt nivel de control și supraveghere a frontierei. Este vorba de securitatea frontierelor de nord, sud-vest și est ale României.

1. Coordonate legislative și instituționale ale procesului de aderare a României la Spațiul Schengen

Odată cu dobândirea calității de membru al Uniunii Europene, la 01. 01. 2007, România a intrat într-o nouă etapă, care presupune pregătirea și adoptarea măsurilor necesare eliminării controalelor la frontierele interne, în vederea aderării ulterioare la spațiul Schengen. România s-a pregătit sistematic pentru aderarea la Spațiul Schengen în paralel cu derularea activităților care au vizat integrarea în UE. Acțiunile în acest sens au urmat cursul stabilit de **Planul de Acțiune Schengen**, document revizuit anual și aprobat de Guvernul României. În acest sens, a fost aprobată (HG nr. 1540/2008) **Strategia Națională privind aderarea la Spațiul Schengen pentru perioada 2008-2011**. Aceasta conține direcțiile de acțiune și programele generale pentru îndeplinirea acestui obiectiv.

Coordonarea și monitorizarea acțiunilor întreprinse pentru îndeplinirea obiectivelor Strategiei naționale se realizează de către **Ministerul Administrației și Internelor**, prin **Departamentul Schengen**, autoritate națională fără personalitate juridică înființată prin HG nr.1317/2007, care urmărește îndeplinirea condițiilor necesare aderării României la spațiul Schengen.

Departamentul are în structură **Direcția Generală Schengen** divizată în mai multe servicii, cum sunt: serviciul acquis Schengen, serviciul autoevaluare Schengen, serviciul facilitatea Schengen, serviciul tehnic-secretariat, serviciul sisteme informatice Schengen ș.a.

De asemenea, Ministerul Administrației și Internelor este autoritatea responsabilă pentru gestionarea **Facilității Schengen**, urmărind implementarea asistenței financiare comunitare în acest domeniu. Conform deciziei Comisiei Europene, Facilitatea Schengen este un instrument provizoriu pentru sprijinirea Bulgariei și României în perioada 2007-2009, în vederea finanțării acțiunilor la noile frontiere externe ale UE și pentru punerea în aplicare a aquis-ului Schengen. Acțiunile eligibile pentru finanțare sunt:

- investiții în construirea, renovarea sau modernizarea infrastructurilor conexe situate la punctele de trecere a frontierei;
- investițiile în toate tipurile de echipament operațional;
- formarea polițiștilor de frontieră;
- participarea la cheltuielile logistice și de funcționare în temeiul aquis-ului Schengen.

Pentru acțiunile propuse a se finanța prin această Facilitate, Comisia a stabilit ca semnarea contractelor să se realizeze până la data de 31 decembrie 2009, iar execuția acestora să fie finalizată până la 31 decembrie 2010. În perioada 2007-2009, România a beneficiat de o sumă de 559,8 milioane euro acordată prin intermediul acestei facilități (297,2 milioane euro în 2007, 131,8 milioane euro în 2008, 130,8 milioane euro în 2009). Pentru buna gestionare a acestor fonduri a fost adoptată Hotărârea Guvernului nr. 895/2007 privind stabilirea cadrului instituțional pentru planificarea financiară, coordonarea și auditarea utilizării fondurilor acordate României prin Facilitatea Schengen. Totodată, pentru implementarea măsurilor prevăzute a fi realizate prin această facilitate, autoritățile române au elaborat „Planul indicativ 2007-2009 al Facilității Schengen”.

În ceea ce privește perioada de implementare a Strategiei naționale, autoritățile și instituțiile cu responsabilități în domeniu au în vedere termenele stabilite în Planul de Acțiune. Conform angajamentelor asumate, implementarea măsurilor tehnice, administrative și legislative necesare aplicării aquis-ului Schengen au avut ca termen de realizare anul 2010, excepție constituind emiterea de vize Schengen, utilizarea și conectarea Sistemului Informatic Național la Sistemul Informatic Schengen de generația a doua și ridicarea controalelor la frontierele interne Schengen, aspecte care se vor realiza numai la data aderării țării noastre la spațiul Schengen. Termenul asumat de autoritățile române pentru îndeplinirea acestui deziderat este martie 2011.

În scopul îmbunătățirii capacității statului român de a realiza un nivel înalt de control la frontiera externă a UE, a fost adoptată **Strategia națională de management integrat al frontierei de stat a României în perioada 2007-2010**, document aprobat prin HG nr. 324/2007. Aceasta are ca scop principal stabilirea de politici, principii și obiective pentru realizarea unui management comun, eficient și coerent al frontierei de stat a României, aliniat la cerințele comunitare¹.

¹ <http://www.mai.gov.ro/documente>

2. Categori de prevederi ale aquis-ului Schengen

Aderarea la spațiul Schengen nu implică doar obligațiile privind armonizarea legislativă, ci și organizarea infrastructurii, a instituțiilor și procedurilor necesare pentru aplicarea efectivă a aquis-ului Schengen. De asemenea, acest proces presupune și asigurarea necesarului de resurse umane și perfecționarea pregătirii profesionale a acestora în vederea îndeplinirii cerințelor Schengen. În strânsă legătură cu acestea, întărirea cooperării dintre statele membre în lupta împotriva criminalității transfrontaliere apare ca o necesitate care, de asemenea, are un impact major asupra securității frontierei Uniunii Europene.

Există două categorii de prevederi ale aquis-ului Schengen:

- prevederi care nu sunt legate de ridicarea controalelor la frontierele interne – **categoria I**. România a implementat prevederile din prima categorie începând cu data aderării la UE, în procesul de preaderare la Spațiul Schengen.;

- prevederi direct legate de ridicarea controalelor la frontierele interne – **categoria a II-a**, pe care România le va implementa după aderarea la Spațiul Schengen.

În cadrul procesului de aderare la UE, România a acceptat în totalitate aquis-ul Schengen și nu a solicitat perioade de tranziție sau derogări.

Până la data aderării (martie 2011), când este vizat a-i fi recunoscut dreptul de a aplica în totalitate prevederile aquis-ului Schengen, România aplică numai prevederile din categoria I.

Prevederile din categoria a II-a a aquis-ului Schengen vor fi implementate și aplicate simultan cu ridicarea controalelor la frontierele interne și sunt supuse procesului de evaluare Schengen. Aplicarea lor presupune ca toate condițiile legislative, operative și tehnice să fie îndeplinite.

În sinteză, **eforturile României vizând îndeplinirea prevederilor aquis-ului Schengen au vizat:**

a) ARMONIZAREA LEGISLATIVĂ ȘI IMPLEMENTAREA CELOR MAI BUNE PRACTICI ȘI RECOMANDĂRI LA NIVEL EUROPEAN ÎN DOMENIUL SCHENGEN

Pregătirea României din punct de vedere legislativ pentru finalizarea cu succes a procesului de aderare la spațiul Schengen a vizat adoptarea de noi acte normative naționale și modificarea celor deja în vigoare, astfel încât acestea să corespundă pe deplin cadrului legislativ existent la nivel european în domeniul Schengen, respectiv: frontiere, vize, imigrație, azil, cooperare polițienească, cooperare judiciară, substanțe stupefiante, arme de foc și muniții, SIS și protecția datelor cu caracter personal. Politica UE în ceea ce privește trecerea frontierelor externe și definirea spațiului Schengen ca o zonă fără frontiere interne a impus asigurarea de către țara noastră a cadrului juridic necesar combaterii eficiente a imigrației ilegale și traficului de ființe umane, precum și pentru prevenirea oricărei amenințări la adresa ordinii, sănătății și siguranței publice a statelor membre. Corelat cu libera circulație a persoanelor în interiorul spațiului Schengen, armonizarea legislativă vizează promovarea unei politici eficiente de returnare a străinilor care nu îndeplinesc condițiile de ședere pe teritoriul țării noastre. Acest lucru este foarte important pentru garantarea unui management eficient al imigrației. În acest sens, poate fi menționată Hotărârea Guvernului nr. 1540 din 25 noiembrie 2008 vizând aprobarea Strategiei naționale privind aderarea la spațiul Schengen pentru perioada 2008-2011, ce stipulează obligația autorităților abilitate de a duce la îndeplinire obiectivele specifice domeniului lor de activitate în vederea aderării țării noastre la spațiul Schengen.

b) ASIGURAREA CADRULUI INSTITUȚIONAL NECESAR ADERĂRII LA SPAȚIUL SCHENGEN

Ca stat membru al UE la frontiera externă a acesteia, României îi revin competențe de asigurare a securității acestei frontiere, inclusiv prin acordarea de vize Schengen. În acest context, Ministerului Afacerilor Externe, ca principală instituție națională cu

competențe în acordarea dreptului de intrare pe teritoriul statelor membre, îi revine obligația de asigurare a unei capacități instituționale adecvate pentru procesarea aplicațiilor de viză în conformitate cu standardele Schengen. De asemenea, direcțiile specializate ale Ministerului Afacerilor Externe trebuie să aibă capacitatea de a desfășura activități de consultare și schimb de date cu instituțiile similare ale statelor membre Schengen, mai ales prin utilizarea Sistemului Informatic privind vizele. Operaționalizarea SINS (Sistemului Informatic Național de Semnalări), compatibil cu SIS II, va contribui la asigurarea unui înalt nivel de control la frontierele externe și a securității interne și va facilita un schimb de informații intensificat cu statele membre Schengen.

În acest sens, poate fi menționată Hotărârea Guvernului nr. 1317 din octombrie 2007 privind structura organizatorică și efectivele Ministerului Administrației și Internelor care asigură înființarea cadrului instituțional specific procesului de aderare a României la spațiul Schengen. La aceasta se adaugă: Legea nr. 141 din 12 iulie 2010 privind înființarea, organizarea și funcționarea Sistemului Național de Semnalări și participarea României la Sistemul Informatic Schengen și Hotărârea Guvernului nr. 966 din 15 septembrie 2010 privind drepturile de acces la SINS.

c) PREGĂTIREA PROFESIONALĂ LA STANDARDELE SCHENGEN A PERSONALULUI DIN CADRUL AUTORITĂȚILOR ȘI INSTITUȚIILOR CU RESPONSABILITĂȚI ÎN DOMENIU

În vederea realizării acestui deziderat și având în vedere recomandările privind cele mai bune practici existente la nivel european, Comisia națională de autoevaluare Schengen (organism consultativ, fără personalitate juridică, înființat prin HG nr. 882/2006) a aprobat Concepția Integrată de pregătire a personalului instituțiilor/structurilor implicate în procesul de aderare a României la spațiul Schengen. Scopul acesteia îl reprezintă realizarea cadrului general comun pentru formarea profesională inițială și continuă a personalului care desfășoară activități în domeniul Schengen. Domeniile avute în vedere pentru pregătirea Schengen sunt cele care formează acquis-ul Schengen: frontiere, vize, imigrație, azil, cooperare polițienească, cooperare juridică, substanțe stupefiante și psihotrope, arme de foc și muniții, SIS și protecția datelor personale. Pregătirea profesională presupune: cunoașterea conținutului documentelor strategice privind cooperarea Schengen, cunoașterea procesului de evaluare Schengen, formarea deprinderilor personalului pentru aplicarea procedurilor de lucru specifice, asigurarea pregătirii de specialitate a personalului direct implicat în operarea, administrarea și mentenanța N.SIS. II, asigurarea cunoașterii limbilor străine necesare îndeplinirii atribuțiilor în domeniul Schengen. Trebuie menționată în acest sens și înființarea la nivelul Ministerului Administrației și Internelor a Centrului Multifuncțional de Pregătire Schengen.

3. Etapele parcurse de România în procesul de aderare la Spațiul Schengen

1. Transmiterea de către România a unei declarații de pregătire privind demararea procesului de evaluare Schengen. La data de 28 iunie 2007, România a transmis Declarația de Pregătire prin care a propus a doua jumătate a anului 2008 ca dată privind începerea procesului de evaluare pe trei domenii: cooperare polițienească, vize și protecția datelor;

2. Transmiterea de către Secretariatul general al Consiliului UE a unui chestionar extins care conține întrebări detaliate despre toate aspectele relevante pentru implementarea și aplicarea prevederilor Schengen din categoria a II-a;

3. Completarea de către România a chestionarului și transmiterea acestuia către Consiliul UE;

4. Demararea vizitelor de evaluare, transmiterea de întrebări suplimentare. Această etapă s-a încheiat în decembrie 2010.

5. Redactarea unui raport care va analiza stadiul de pregătire al fiecărui stat pentru aplicarea prevederilor din categoria a II-a. Acest raport poate include recomandări pentru corectarea sau îmbunătățirea aspectelor mai puțin satisfăcătoare. De asemenea, pot fi efectuate vizite suplimentare, după trecerea unei perioade de timp, pentru a verifica remedierea eventualelor aspecte negative (etapa se află în curs de desfășurare);

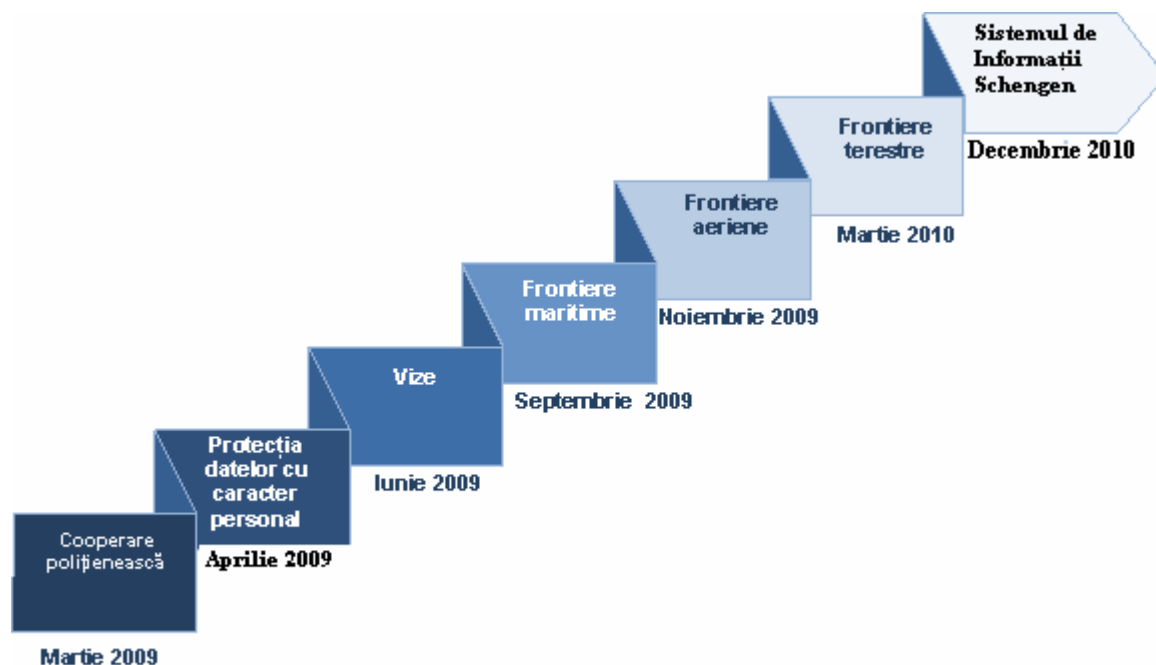
6. Decizia Consiliului UE cu privire la eliminarea controalelor la frontierele interne, fapt ce va implica aplicarea de către România a prevederilor acquis-ului Schengen de categoria a II-a. la data pe care o consideră adecvată.

4. Calendarul evaluărilor Schengen în România

Procesul de evaluare Schengen constă în verificarea ca toate condițiile necesare aquis-ului Schengen să fie îndeplinite. Acest lucru presupune ca statul candidat să demonstreze capacitatea sa de a îndeplini cerințele aquis-ului Schengen într-o manieră uniformă, corectă și eficientă. Evaluarea Schengen este în responsabilitatea **Grupului de lucru Evaluare Schengen** format din reprezentanții Comisiei Europene și ai Secretariatului General al Consiliului UE.

De asemenea, în vederea pregătirii procesului de evaluare Schengen pentru România și a familiarizării structurilor implicate în această activitate, Direcția Generală Schengen a organizat misiuni de autoevaluare. Acestea au fost organizate după modelul misiunilor de evaluare Schengen care s-au desfășurat în celelalte state membre Schengen.

România a parcurs în anii 2009-2010 șapte misiuni de evaluare din partea Grupului de lucru Evaluare Schengen. Vizitele de evaluare au vizat următoarele domenii: cooperare polițienească, protecția datelor cu caracter personal, vize, frontiere maritime, frontiere aeriene, frontiere terestre, Sistemul de informații Schengen.



Toate rapoartele de evaluare Schengen (cu excepția ultimului), aferente misiunilor desfășurate pe parcursul anilor 2009-2010, au fost aprobate succesiv în cadrul Grupului de lucru Evaluare Schengen. Principala concluzie a rapoartelor de evaluare aprobate a fost că România a ajuns într-un stadiu avansat în ceea ce privește implementarea aquis-ului Schengen și este pregătită să adere la Spațiul Schengen. De

asemenea, fiecare raport de evaluare conține recomandări de ordin legislativ și procedural pe care România trebuie să le implementeze până la data aderării la Spațiul Schengen. După aprobarea rapoartelor de evaluare a fost monitorizată implementarea acestor recomandări, stadiul fiind apreciat în cadrul aceluiași grup de lucru.

În perioada 6-10 decembrie 2010 România a parcurs ultima misiune de evaluare în domeniul SIS/SIRENE, ce a avut ca obiectiv verificarea modului în care sunt îndeplinite standardele Schengen privind implementarea acestui sistem în România de către structurile cu competențe în domeniu. Pe 14 ianuarie a fost prezentat la Bruxelles, Raportul de evaluare Schengen a României în domeniul SIS/SIRENE. Raportul a fost prezentat în cadrul reuniunii lunare a Grupului de lucru Evaluare Schengen de către expertul coordonator al misiunii de evaluare. **Deși documentul este unul pozitiv, adoptarea sa a fost blocată de Franța, care a mai cerut un răgaz pentru studierea lui.** Raportul arată că România corespunde în totalitate standardelor Schengen în domeniul SIS/SIRENE și a fost acceptat în totalitate de statele membre, nefiind formulate observații. Comitetul de evaluare a apreciat ca fiind foarte bună pregătirea tehnică a personalului, acesta dovedind o bună pregătire teoretică și practică în domeniul procedurilor Schengen.

Blocarea de către Franța a adoptării ultimului raport tehnic în procesul de evaluare a României pentru aderarea la Spațiul Schengen, nu este prima „inițiativă” de acest gen a statului francez. Astfel, în decembrie, 2010, printr-o scrisoare adresată comisarului european pentru afaceri interne din cadrul Comisiei Europene, miniștrii germani și francezi de interne au cerut amânarea aderării țării noastre și a Bulgariei la Spațiul Schengen. Cei doi miniștrii consideră că aderarea celor două țări în martie 2011 este prematură și că nu trebuie luată o decizie decât atunci când cele două state vor remedia carențele constatate în domeniul securității, justiției, și în cel al luptei împotriva corupției. Așadar, obiecțiile celor două țări țin de prevederile specifice Mecanismului de cooperare și verificare.

După ce Franța a susținut propunerea țării noastre pentru un comisar în fruntea unuiia dintre cele mai importante portofolii din Comisia Europeană, agricultura, a pledat pentru intrarea României în UE și NATO, acum, Franța blochează aderarea României la spațiul Schengen, invocând: deficiențe în domeniul justiției, ineficiență în controlul fluxurilor de imigranți, eforturi insuficiente pentru stoparea criminalității organizate, vulnerabilitatea vameșilor români în fața corupției și, mai nou, lipsa de timp pentru studierea ultimului Raport de evaluare în domeniul SIS.

Germania încă nu a precizat clar motivele pentru care nu dorește ca România să fie membră a spațiului Schengen, însă cancelarul german Angela Merkel a transmis României că: „trebuie să fim siguri că acordarea vizelor la granițele exterioare ale UE se face fără corupție și ilegalități”¹.

Și Olanda consideră că România nu este pregătită să adere în martie anul acesta la spațiul Schengen, din cauza deficiențelor din justiție și corupție.

Bulgaria a avut un raport bun în domeniul SIS, dar a obținut rezultate negative în privința frontierei terestre cu Turcia. Acest domeniu a primit un aviz negativ din partea experților UE.

5. Mecanismul de cooperare și verificare

La data de 13 decembrie 2006, Comisia Europeană a instituit un Mecanism de cooperare și verificare (MCV) a progreselor realizate de România și Bulgaria după aderarea la UE în domeniul reformei sistemului judiciar și în lupta împotriva corupției și a crimei organizate. Obiectivele pe care țara noastră le-a avut de îndeplinit în aceste domenii au fost:

¹ publicația „Adevărul”, 22 decembrie, 2010, pag. 16

a) asigurarea unei proceduri judiciare mai transparente și mai eficiente, în special prin consolidarea capacității și răspunderii Consiliului Superior al Magistraturii. Raportarea efectelor noilor coduri de procedură civilă și de procedură penală;

b) instituirea unei agenții de integritate cu responsabilități legate de verificarea averilor, a incompatibilităților și a potențialelor conflicte de interese, care să emită hotărâri cu caracter obligatoriu pe baza cărora să se poată aplica sancțiuni disuasive;

c) continuarea realizării unor anchete profesionale și imparțiale în cazul sesizărilor de corupție la nivel înalt;

d) adoptarea unor măsuri suplimentare de prevenire în lupta împotriva corupției, în special în administrația locală.

MCV prevede că, în cazul în care cele două țări nu reușesc să-și atingă obiectivele, Comisia Europeană va aplica măsurile de salvagardare prevăzute de Tratatul de aderare: clauza generală de salvagardare economică, clauză specifică de salvagardare privind piața internă și clauza specifică de salvagardare privind justiția și afacerile interne. Conform prevederilor MCV, aceste măsuri de salvagardare pot fi aplicate pe parcursul a trei ani de la data aderării, dar pot fi aplicate și după această dată, până la remedierea situației. Comisia Europeană poate modifica durata de aplicare sau suprima măsurile ca urmare a progreselor înregistrate.

La data de 20 iulie 2010 a fost oferit publicității Raportul Comisiei Europene către Parlamentul European și Consiliul European privind progresele realizate de România în cadrul Mecanismului de cooperare și verificare, creat odată cu aderarea României la Uniunea Europeană.

Acest Raport este cel de-al patrulea raport anual de la crearea MCV și cuprinde rezultatele evaluării efectuate de Comisie cu privire la stadiul procesului de reformă, precum și recomandările privind următoarele măsuri care trebuie adoptate pentru a continua reformele necesare.

În raportul din 2010, Comisia indică deficiențe importante în eforturile României de a realiza progrese în cadrul MCV. Astfel, se specifică faptul că țara noastră nu a demonstrat un angajament politic suficient în sprijinirea procesului de reformă, iar factorii de decizie din sistemul judiciar au manifestat o anumită reticență în ceea ce privește cooperarea și asumarea de responsabilități. Principalele aspecte incluse în acest raport sunt¹:

ASPECTE APRECIATE POZITIV:

- derularea, începând cu al doilea trimestru al anului 2010, a unei reforme judiciare majore prin adoptarea de către Parlament a Codului de procedură civilă și a Codului de procedură penală, prin publicarea unui proiect de strategie multianuală pentru dezvoltarea justiției, prin pregătirea unui proiect privind „mica reformă a justiției”;

- creșterea gradului de implicare a magistraților și a asociațiilor profesionale în procesul de reformă;

- consolidarea capacității instituționale a Agenției Naționale de Integritate (ANI);

- continuarea procesului de identificare a cazurilor vizând averi nejustificate, a incompatibilităților și a conflictelor de interese;

- recunoașterea ANI ca un partener instituțional important în prevenirea și combaterea corupției, de către Parchet, Direcția Generală de Anticorupție (DNA) și alte autorități de asigurare a ordinii publice;

- transparența intereselor financiare și economice ale demnitarilor, asigurată prin publicarea declarațiilor de avere și de interese pe site-ul ANI, a fost recepționată pozitiv, fiind considerată o contribuție importantă la prevenirea și detectarea cazurilor de corupție;

¹ <http://www.just.ro>

- menținerea unui istoric pozitiv, stabil și convingător al investigațiilor în cazurile de mare corupție, aspect reflectat în creșterea numărului de cazuri trimise în judecată, respectiv a numărului de hotărâri judecătorești definitive;

DEFICIENȚE:

- un anumit grad de lipsă de voință în cadrul conducerii sistemului judiciar de a coopera și de a-și asuma responsabilități în beneficiul reformei;

- forma în care a fost adoptată noua lege ANI. În aprilie 2010, Curtea Constituțională a declarat neconstituționale părți importante din legea privind ANI. Ca răspuns la această hotărâre, Senatul României a adoptat la 30 iunie 2010, o nouă lege privind ANI. Autorii Raportului subliniază însă că noua lege compromite grav eficiența procesului de verificare, de sancționare, și de confiscare a bunurilor nejustificate. De asemenea, se precizează că noua lege întrerupe evoluția încurajatoare a ANI și nu este conformă cu angajamentele asumate de România în momentul aderării la UE. La 19 iulie 2010 Curtea Constituțională a hotărât că versiunea modificată a legii este neconstituțională, fapt ce oferă oportunitatea adoptării unei noi legi;

- lipsa unei politici anticorupție coordonate, unitare, care să vizeze diferitele sectoare guvernamentale. Procesele rămân de lungă durată și au fost pronunțate puține hotărâri în primă instanță împotriva unor politicieni cunoscuți. Excepțiile de neconstituționalitate continuă să întârzie judecarea cauzelor de corupție la nivel înalt. De aceea ar trebui intensificate eforturile în întregul sector public pentru a asigura o abordare mai activă în ceea ce privește abordarea corupției;

- sunt necesare îmbunătățiri substanțiale în ceea ce privește protecția împotriva conflictelor de interese și a corupției în procedurile de achiziții publice. Legislația română în domeniu pare inconsecventă, deoarece conflictul de interese este reglementat prin diverse legi, iar lacunele legislative permit eludarea sistemului. Autoritățile judiciare ar trebui să acorde o mai mare atenție cauzelor de conflict de interese și de fraudă în cadrul achizițiilor publice și să urmărească activ cauzele care le sunt aduse la cunoștință. Comisia Europeană a formulat deja mai multe sugestii concrete de îmbunătățire a practicilor de achiziții publice în ceea ce privește execuția fondurilor UE. Majoritatea acestor sugestii nu au fost încă puse în aplicare;

- România nu demonstrează suficient angajament politic în vederea susținerii procesului de reformă.

RECOMANDĂRI:

- inițierea unei analize independente a performanței sistemului judiciar și operarea modificărilor structurale necesare, inclusiv, dacă este cazul, transferul magistraților;

- asigurarea unei tranziții ușoare și corecte din punct de vedere legal către un nou Consiliu Superior al Magistraturii, respectând cerințele legii privind eligibilitatea candidaților (ca răspuns la această recomandare, la începutul anului 2011 a fost creat un nou CSM);

- creșterea capacității Institutului Național al Magistraturii în ceea ce privește formarea inițială/continuă și luarea de măsuri în vederea garantării unor standarde profesionale adecvate pentru toți noii magistrați, de exemplu prin extinderea cerinței de a promova examenul de capacitate la toate persoanele recrutate;

- luarea în considerație a unei revizuirii a competenței Înaltei Curți de Casație și Justiție prin reducerea competenței de a judeca în primă instanță și prin limitarea judecării prin recurs în la chestiuni de drept;

- luarea în considerare a unei reforme aprofundate a sistemului disciplinar; introducerea unei evaluări anuale a performanței inspecției judiciare;

- corectarea legii ANI în conformitate cu angajamentele asumate de România în momentul aderării la UE; asigurarea unei contribuții a ANI care să fie în continuare eficientă în prevenirea și pedepsirea corupției prin pronunțarea de decizii cu caracter obligatoriu privind averile nejustificate;

- monitorizarea soluționării cazurilor de corupție la nivelul instanțelor; Continuarea monitorizării coerenței și caracterului disuasiv al sancțiunilor aplicate de instanțe în cazurile de corupție la nivel înalt;

- evaluarea eficienței cadrului legislativ în domeniul achizițiilor publice; luarea în considerație a interzicerii ca funcționarii publici cu grad înalt și reprezentanții aleși să poată beneficia în mod direct sau indirect de contracte comerciale încheiate în numele instituției și instaurarea transparenței depline în acest domeniu,

- evaluarea eficienței autorităților competente în ceea ce privește punerea în aplicare a legislației în domeniul achizițiilor publice și aplicarea măsurilor corective destinate îmbunătățirii coordonării diferitelor instituții.

V. Sistemul Informatic Schengen

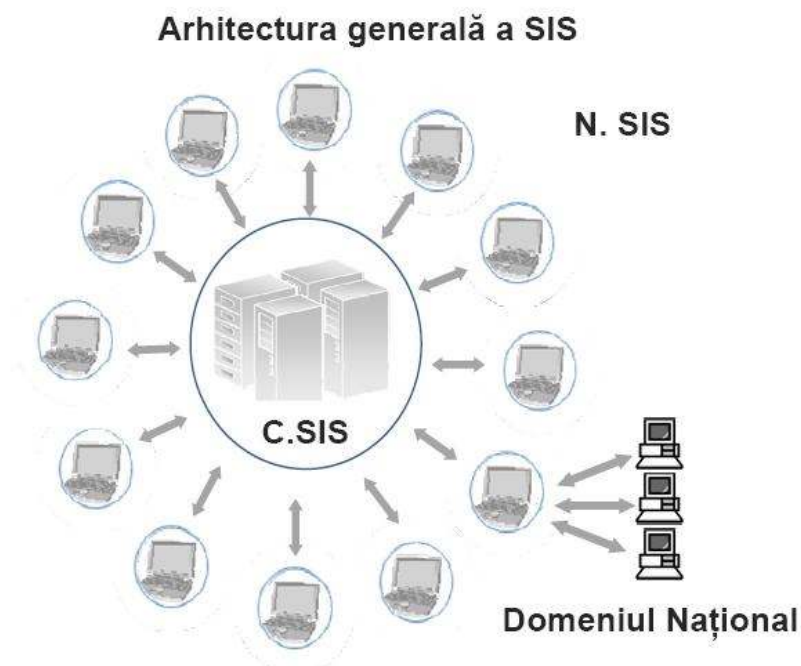
Potrivit Convenției de Aplicare a Acordului Schengen (CAAS), țările semnatare creează și administrează un sistem de informare comun, denumit Sistemul Informatic Schengen (SIS). Acesta permite autorităților competente ca, prin intermediul unei proceduri de căutare automată să aibă acces la semnalările cu privire la persoane și obiecte, în vederea controalelor și verificărilor de la frontieră.

Sistemul de Informații Schengen este, în fapt, un sistem informatic polițienesc instituit la nivelul Uniunii Europene și utilizat de statele membre, în scopul cooperării prin schimb de informații.

Obiectivul acestui sistem informatic constă în menținerea ordinii și securității publice, inclusiv a securității statului care îl implementează și aplicarea dispozițiilor Convenției de Aplicare a Acordului Schengen cu privire la circulația persoanelor pe teritoriul Părților Contractante. Inițial, sistemul a fost conceput pentru 15 state membre care implementau CAAS – SIS 1. Ulterior, prin aderarea statelor nordice (2001), sistemul a fost extins la 18 state utilizatoare – SIS 1+.

Arhitectura generală a sistemului informatic SIS 1+ este formată din:

- un sistem central denumit C.SIS (localizat în Franța, la Strasbourg);
- componentele naționale ale acestuia, denumite N.SIS, existente, în mod obligatoriu, în toate statele membre Schengen.



Sursa – Sistemul de informații Schengen SIS, Ediția a-II-a, Editura MAI, 2010, pag.9

Sistemul central C.SIS asigură faptul că fișierele de date ale secțiunilor naționale N.SIS sunt identice, prin transmiterea on-line a informațiilor. Sistemul permite schimbul de informații suplimentare între statele membre, prin intermediul birourilor SIRENE naționale și sistemului central C.SIS.

SIS 1+ folosește rețeaua SISNET pentru care se colectează contribuții financiare de la toate statele membre participante. Statele membre plătesc contribuții financiare și pentru funcționarea sistemului central de la Strasbourg (C.SIS).

Prevederile Titlului IV al Convenției din 19 iunie 1990 de Aplicare a Acordului Schengen (CAAS - articolele 92-119) se referă la Sistemul de Informații Schengen (SIS). Potrivit CAAS, fiecare stat membru are responsabilitatea de a crea un sistem național (N.SIS), prin care să se conecteze la unitatea centrală (C.SIS) pentru a face schimb de informații.

Conform prevederilor CAAS:

- statele membre nu pot efectua căutări în bazele de date ale celorlalte state, ci numai în C.SIS (baza de date centrală a SIS de la Strasbourg);
- fiecare stat membru decide dacă o semnalare în legătură cu un bun sau o persoană trebuie introdusă în SIS;
- o semnalare nu poate fi modificată sau retrasă decât de către acel stat care a introdus-o.

SIS îndeplinește un rol deosebit de important pentru statele participante, fiind un instrument prin care sunt compensate măsurile de ridicare a controalelor la frontierele interne ale statelor membre.

a) Sistemul Informatic Schengen de generația a II-a (SIS II)

Noile descoperiri tehnice, noile nevoi apărute pe parcursul operării SIS, noul context legal apărut după Tratatul de la Amsterdam și extinderea Uniunii Europene au impus dezvoltarea celei de-a doua generații a SIS.

Noul sistem informatic permite:

- conectarea unui număr dublu de utilizatori față de cei curenți;
- gestionarea unor volume mai mari de date;
- introducerea de noi categorii de date, respectiv utilaje industriale, aeronave, nave și motoare pentru nave, ambarcațiuni, etc;
- efectuarea unei căutări combinate în SIS (combinarea semnalărilor privind persoane cu cele privind obiecte, de exemplu: legături posibile: persoană + persoană, persoană + obiect);
- stocarea și interogarea datelor biometrice (amprente digitale și fotografii în cazul urmăririlor de persoane);
- posibilitatea renunțării la copia națională a SIS II;
- căutarea direct în C.SIS;
- statele membre pot păstra o copie a bazei de date centrale la nivel național, totală sau parțială.

Arhitectura SIS II este formată din:

- un sistem central („SIS II central”) compus din: funcție de suport tehnic („CS-SIS”), care conține o bază de date, „baza de date SIS II” și o interfață națională uniformă („NI-SIS”);
- un sistem național („N.SIS II”) în fiecare dintre statele membre, care constă în sistemele naționale de date conectate la SIS II central. Un sistem N.SIS II poate conține un fișier de date (o „copie națională”), care să fie constituit dintr-o copie completă sau parțială a bazei de date SIS II;

- infrastructură de comunicații între CS-SIS și NI-SIS („infrastructura de comunicații”) care asigură o rețea virtuală criptată, consacrată datelor din SIS II și schimbului de date între birourile SIRENE, în conformitate cu art. 7 alin. (2) din Decizia nr. 533/2007.

b) Sistemul Informatic Național de Semnalări (SINS)

SINS va gestiona semnalările emise de statul român, iar împreună cu copia națională a C.SIS, va forma sistemul N.SIS pentru România. SINS va conține toate semnalările naționale (de tip Schengen sau non-Schengen), emise de autoritățile române competente, care pot fi de interes Schengen (cele care vor alimenta C.SIS) și de interes non-Schengen (cele de interes doar pe teritoriul național). Acest sistem va fi pus la dispoziția tuturor instituțiilor în vederea consultării și/sau furnizării în funcție de competențele legale stipulate în Hotărârea Guvernului privind drepturile de acces ale autorităților publice române la Sistemului Informatic Național de Semnalări, în conformitate cu prevederile CAAS și ale Deciziei nr. 533/2007.

SINS va avea o contribuție esențială la realizarea unei cooperări mai eficiente pe linia combaterii criminalității transfrontaliere de orice natură. Astfel, organismele de aplicare a legii din România vor putea fi în măsură să consulte, dar și să alimenteze baza de date SINS.

Ministerul Administrației și Internelor, prin Centrul Național SIS, este responsabil cu implementarea, funcționarea, întreținerea și securitatea SINS, precum și cu asigurarea accesului autorităților naționale competente la SINS.

Principalele semnalări care vor fi introduse pentru o persoană se referă la:

- persoane care fac obiectul unor proceduri de extrădare sau de predare în baza unui mandat european de arestare;
- persoane străine (cetățeni terți) împotriva cărora s-a dispus măsura nepermiterii intrării și străinii împotriva cărora a fost dispusă măsura expulzării;
- persoane dispărute sau care, în interesul propriei protecții, trebuie plasate în mod provizoriu într-un loc sigur la cererea autorităților competente;
- persoane citate pentru a se prezenta în fața autorităților judiciare;
- persoane care fac obiectul supravegherii discrete sau controlului specific.

c) Biroul SIRENE (Supplementary Information Request at National Entry)

Rolul SIRENE în funcționarea SIS este esențial. SIRENE reprezintă practic interfața umană a SIS și este unicul punct în contactul cu celelalte state membre. Scopul înființării SIRENE constă în necesitatea schimbului de informații la nivelul tuturor statelor Schengen, în cadrul cooperării polițienești internaționale derulate între statele membre, în conformitate cu prevederile Convenției de Aplicare a Acordului de la Schengen.

Biroul SIRENE are responsabilitatea furnizării de informații în timp real utilizatorului final, cu posibilitatea completării informației cu date suplimentare, în cel mai scurt timp. Biroul SIRENE lucrează în regim de dispecerat, disponibil 24 h/7 zile, pentru a asigura continuitatea fluxului de informații între birourile naționale echivalente.

d) Implementarea Sistemului Informatic Schengen în România

România a demarat procesul de pregătire pentru conectarea la SIS încă din 2005, prin inițierea unor contracte referitoare la SIS II. Acest lucru s-a datorat faptului că în acel moment, SIS II reprezenta soluția de conectare pentru viitoarele state Schengen, inclusiv pentru cele 9 state UE care aderaseră în mai 2004.

În ceea ce privește implementarea SIS în România, până în prezent au fost parcurse următoarele etape:

- asigurarea cadrului național legislativ privind înființarea, organizarea și funcționarea Sistemului de Informații Național de Semnalări (SINS) și participarea României la Sistemul de Informații Schengen, precum și drepturile de acces ale autorităților publice române la Sistemul Informatic Național de Semnalări;

- înființarea Centrului Național SIS – structură națională abilitată să gestioneze sistemul național SIS;
- modernizarea sistemelor informatice ale structurilor M.A.I. care vor furniza date către SINS sau vor consulta SINS/SIS.

VI. Concluzii

În ultimii ani, România a înregistrat succese diplomatice remarcabile, ca de exemplu, aderarea la UE și NATO și a făcut eforturi deosebite pentru implementarea acquis-ului Schengen, însă, în mod evident neaderarea la spațiul Schengen la data stabilită inițial (martie 2011), va fi considerată un eșec al managementului specific acestui proces, un eșec politic și diplomatic major care pune în evidență slăbiciunea unor instituții naționale, cum sunt cele din domeniul justiției și afacerilor interne.

Libera circulație a cetățenilor țării noastre în spațiul UE era oricum reglementată ca urmare a apartenenței țării noastre la piața internă unică, însă aderarea la spațiul Schengen ar fi însemnat, din acest punct de vedere, extinderea acestui drept al țării noastre și la nivelul celor trei state din afara Uniunii Europene (Norvegia, Islanda, Elveția).

În cazul neaderării la spațiul Schengen, România va avea de pierdut și la capitolul reputație/imagie, dat fiind că o mare parte din reproșurile ce i se aduc țin de persistența unui nivel ridicat al corupției. Acest minus de imagine are consecințe negative asupra ratingului de țară și a pieței de capital.

Consecințe negative pot fi simțite și pe plan economic prin descurajarea investițiilor străine. În contextul actualei crize globale, dar și a relansării economice a unor state din economia mondială, continuarea tendinței descendente a fluxurilor de investiții străine directe în România ar amâna procesul de redresare a economiei naționale.

Prelungirea perioadei de aplicare a clauzelor de salvagardare specifice Mecanismului de cooperare și verificare poate fi o altă consecință negativă a neaderării țării noastre la spațiul Schengen.

Nu în ultimul rând, neaderarea României la spațiul Schengen contribuie la menținerea unui timp de tranzit lung la frontierele interne ale Uniunii Europene datorită controalelor, cei mai afectați în acest sens fiind transportatorii.

Având în vedere aceste dezavantaje, se impune respectarea recomandărilor făcute de Comisia Europeană din cadrul Mecanismului de cooperare și verificare referitoare la eliminarea corupției, o mai bună evaluare a eficienței cadrului legislativ în domeniul achizițiilor publice, precum și reforma instituțiilor statului din domeniul justiției.

Aderarea țării noastre la spațiul Schengen reprezintă o șansă importantă pentru ca România să facă pași însemnați pe calea consolidării democrației, a redresării economice atât de necesare în contextul actualei crize mondiale, ceea ce impune tratarea acestei oportunități cu profesionalism și responsabilitate.

Bibliografie:

1. <http://www.schengen.mai.gov.ro>
2. <http://www.mai.gov.ro/documente>
3. <http://www.legestart.ro>
4. <http://www.just.ro>
5. colecția publicației „Adevărul”, 2010-2011

Transportul combinat RO-LA, o soluție în cadrul companiilor de transport din România

Lect. univ.dr. Maria Gheordunescu

Universitatea „Constantin Brîncoveanu” Pitești
Facultatea Management Marketing în Afaceri Economice Rm. Vâlcea

Abstract:

Combined transport is the transport of goods by two or more modes of transport, the place of delivery at destination. It is characterized by the fact that, on the one hand, a tailored service activity seller and buyer, on the other hand, an international activity, through which goods pass from one country to another country, through different modes, with different tax regimes and regimes of different responsibilities. Thus, the choice of transport mode, depends on factors such as: planned destination, the cost involved, the length of product life. Combined transport ultimate goal is to achieve the movement of goods from seller to buyer, transit through a faster, more efficiently and at low cost. When combined road-rail transport aim is to achieve flexibility and focusing on customer traffic, by exploiting the capacity resulting from the use of rail transport.

Keywords: combined transport, road transport, rail transport, multimodalism, direct dispatch.

Transportul multimodal este cea mai populară formă a sistemului de transport logistic în comerțul internațional pentru livrarea eficientă “door-to-door”.¹ El a fost denumit într-o varietate de feluri de-a lungul procesului de dezvoltare: **intermodalism, transport direct, transport combinat**. Apariția serviciilor de **transport multimodal** de tipul *door-to-door*, a creat, noi oportunități comerciale, reprezentând, la ora actuală, unul dintre cele mai flexibile, dar și mai dificile modalități de mișcare a mărfurilor în Europa și în întreaga lume.² Este nevoie de o logistică foarte bine pusă la punct, de vehicule speciale moderne și, aspectul cel mai important, de multă experiență și dăruire.

Principalele patru moduri de transport sunt pe mare, șosea, cale ferată sau aer, iar în transportul containerelor sunt folosite cu predilecție primele trei moduri. **Multimodalismul** apare atunci când mai multe moduri sunt utilizate pentru același transport. Exportatorii sunt nevoiți să aleagă modul care se potrivește cel mai bine cerințelor lor. Alegerea unui mod peste altul poate fi influențat de factori cum ar fi: intervalul de viață al produsului, destinația planificată și costul implicat.

Transportul multimodal este foarte utilizat în țările dezvoltate, atingând aproape 100% din totalul operațiunilor de transport desfășurate de către transportatorii din aceste țări. Pentru țările în curs de dezvoltare, deci și în cazul României, transportul multimodal reprezintă o necesitate, datorită avantajelor oferite.

Avantajele transportului combinat	✎ coordonare cu destinatarul; ✎ o singură oprire la magazine; ✎ nivel ridicat de servicii personalizate; ✎ țimp de tranzit optimizat; ✎ siguranță; ✎ soluții adaptate în funcție de client; ✎ angajament; ✎ flexibilitate.
--	--

Pe lângă avantajele transportului multimodal enumerate anterior, se mai adaugă și avantajele containerizării mărfurilor: reducerea timpului de tranzit printr-o manevrare mai

¹*** “door-to-door”=ușă-n-ușă

² Ștefan Camelia, Gheordunescu Maria, Enache Sorin, *Asigurări și transporturi în afacerile internaționale*, Editura Independența Economică, Pitești, 2008, p.241.

rapidă a mărfii; economii pentru costul de ambalare (se are în vedere faptul că cerințele de ambalare ale mărfurilor transportate în containere sunt reduse în comparație cu cele transportate în vrac); se înlătură nevoia de depozite acoperite, containerele putând fi depozitate în aer liber, drept urmare reducându-se costurile cu depozitarea; eliminarea manevrării intermediare.

Containerizarea reprezintă partea centrală a conceptului de transport multimodal. Ea facilitează transferul mai rapid al mărfurilor dintr-un mod de transport către altul, prin coordonarea și combinarea modurilor de transport. În prezent, multe țări în curs de dezvoltare au conștientizat avantajele transportului multimodal și al containerizării, modificându-și legislațiile pentru a putea beneficia de aceste avantaje, avantaje care în final se traduc în bani.

Un **expeditor** ar putea recurge la transportul multimodal pentru cel puțin unul din următoarele trei motive:

➤ **Acces:** Accesul direct prin același mod poate să nu fie posibil de la origine până la destinație. De exemplu, mișcarea importului și exportului de mărfuri între țările separate de apă.

➤ **Geografie:** Chiar dacă accesul direct este posibil printr-un singur mod, poate fi mai ieftin sau mai convenabil să se folosească un alt mod dat de geografie și rezultanta relativă a costului unitar al transportului pe fiecare mod. De exemplu, în mod tradițional, comerțul dintre India și Europa folosește apa ca parte a suportului multimodal, chiar dacă transportul pe uscat era posibil.

➤ **Economii de cost (economies of scale):** Chiar dacă accesul direct este posibil printr-un singur mod, economiile de cost pot influența costul pe unitate în diferite moduri. Un sistem potrivit de consolidare și de separare a volumelor mari de marfă ar face transportul prin mai mult decât un singur mod cea mai ieftină soluție. De exemplu, cu toate că între origine și destinație poate exista acces direct pe șosea, economia de cost oferită de calea ferată ar putea face transportul șosea-cale ferată-șosea soluția optimă.

➤ **Transportul combinat rutiero-feroviar**

Dezvoltarea nemărginită a *traficului rutier* duce la aglomerația drumurilor publice, a pasajelor înguste și a punctelor de trecere a frontierei, ceea ce, pe de o parte provoacă restricția silită a circulației populației, iar pe de altă parte înrăutățirea siguranței și a preciziei transportului. Totodată dăunează semnificativ mediului înconjurător și ne agravează calitatea vieții. Staționările ivite și diferitele măsuri de restricție de circulație au dus la creșterea timpilor de mers. Reducerea previzibilității și a posibilităților de planificare a dus la scăderea nivelului de prestații, ceea ce poate fi compensat doar cu cheltuieli suplimentare. Toți acești factori agravează considerabil rentabilitatea traficului rutier. *Prin transportarea unei unități de marfă pe cale rutieră mediul natural, respectiv uman, este îngreunat multiplu, decât prin transportul mărfurilor pe cale feroviară.*¹ **Aceste efecte concretizate duc la:**

- ➔ *poluarea aerului;*
- ➔ *poluarea fonică a mediului;*
- ➔ *spațiul ocupat de căile necesare;*
- ➔ *accidentele produse.*

În situația creată, factori care țin de transportul internațional și de organele administrative, au dus la *căutarea de noi soluții* care să protejeze mediul. Așa a venit ideea **organizării tehnice a transportului combinat rutiero-feroviar**, idee ce a oferit o soluție satisfăcătoare pentru toți cei implicați. Pe baza ideii de organizare a transportului combinat în Europa, prin cooperarea organelor de stat și a celor administrative, s-au creat condițiile tehnice, organice, de mișcare și juridice ale transportului combinat rutiero-feroviar. După aceasta, în 1969 s-a înființat prima societate de transport combinat, urmată de altele naționale.

¹ <http://www.hungarokombi.hu/oldalok/ro/kombfuv.html>

În zilele noastre transportul combinat organizat de aceste societăți, constituie un element important al pieții europene de transport, pe unele relații fiind chiar o alternativă egală (sau de înlocuire după caz) cu transportul rutier. Cei mai mulți transportatori mari au inclus transportul combinat pe paleta lor de prestații și profită din posibilitățile suplimentare pe care acesta le oferă. Dintre diferitele modalități de transport combinat pentru transportatorii interni cea mai importantă este combinația rutiero-feroviară, numită "Huckepack". Transportul rutiero-feroviar se divizează de obicei pe două ramuri, în funcție de faptul dacă marfa, respectiv unitatea de încărcare este sau nu însoțită de șoferul autotractorului pe porțiunea feroviară intercalată. *Din acest punct de vedere există trafic însoțit sau neînsoțit.*

▪ **Traficul însoțit (Șosea Rulantă/RO-LA)-denumirea RO-LA** răspândită în general și folosită în practică în Europa este prescurtarea expresiei germane "Rollende Landstrasse", ceea ce înseamnă *șosea rulantă*.

Serviciul RO-LA este acel domeniu intermediar al transportului combinat, prin care vehiculul rutier complet, împreună cu autotractorul, parcurge o parte din drumul său pe cale feroviară. Camioanele cu sau fără remorcă, respectiv autotractoarele pentru semiremorci călătoresc pe o garnitură compusă din vagoane cu platformă joasă. *Camioanele* sunt urcate în vagoane cu ajutorul unei rampe mobile, ocupându-și locul de-a lungul garniturii unul după altul. Descărcarea se efectuează la celălalt capăt al garniturii, tot cu ajutorul unei rampe. *Șoferii de camion* (însoțitorii) călătoresc în vagoane de dormit, unde se pot odihni pe timpul călătoriei. Timpul petrecut în tren este considerat în mod oficial, în cele mai multe țări, drept timp de odihnă, astfel prevederile referitoare la timpii de odihnă și de condus pot fi respectate, se îmbunătățesc condițiile de muncă, căci noaptea se va lucra mai puțin.

Acest transport s-a dezvoltat foarte mult în Austria, Ungaria, Elveția și Slovenia, pe de o parte datorită reliefului, pe de alta pentru că, în paralel cu susținerea acestui gen de transport combinat, inclusiv prin subvenționarea de către stat, au fost aplicate măsuri restrictive în ceea ce privește circulația autovehiculelor grele pe drumurile publice.

➤ **Beneficiile oferite de RO-LA**

☞ Pe lângă reducerea cheltuielilor de personal scad semnificativ și cheltuielile materiale (combustibil, lubrifiant, pneu, service).

☞ Se pot economisi taxele pentru folosirea drumului, taxele de autostradă, impozitul pe camioane, pe tren nu trebuie prezentate autorizațiile de circulație, mai mult se pot procura chiar și autorizații de premiu.

☞ Pe lângă toate acestea nu sunt restricții la sfârșit de săptămână, trenurile circulă atât duminică, cât și în zilele de sărbătoare.

➤ **Efectul social al transportului combinat este însemnat:**

☞ scade încărcarea drumurilor publice;

☞ se reduce poluarea aerului și efectul fonic produs de camioane;

☞ se îmbunătățește siguranța circulației și crește utilizarea căilor feroviare. Calea feroviară necesită mai puțin teren față de calea rutieră, are eficiență în consumul de energie și reduce consumul de combustibil.

❖ **În România** primul test al transportului combinat de tip RO-LA a avut loc pe 29 iulie 2009. S-a folosit o garnitură cu 21 de vagoane platformă, adaptate îmbarcării de tiruri, care a parcurs traseul Gara Progresul cu destinația Arad. Garnitura avea anexat un vagon cușetă pentru șoferi, iar traseul parcurs a fost: București-Roșiori-Craiova-Filiași-Târgu-Jiu-Simeria-Glogovat-Arad.

Acest proiect, coordonat de Ministerul Transporturilor și Infrastructurii, a presupus relansarea, pe un parcurs românesc, a sistemului intermodal de transport Ro-La, sistem aplicat în toate țările europene, care permite ca mașinile de mare tonaj să traverseze

practic, toată România fără să mai circule pe șosele. Camioanele sunt încărcate în trenuri speciale și sunt transportate, pe calea ferată, până la cea mai apropiată destinație, care are un terminal de încărcare-descărcare. *Totodată, CFR Marfă* era foarte interesată de dezvoltarea transportului RO-LA, exstând în dotare 160 de vagoane specializate pe acest gen de transport. În acest context, s-a vorbit de o finanțare europeană, prin programul Marco Polo¹, pentru dezvoltarea rutelor RO-LA, cu scopul de a descongiona traficul rutier. Biletul de tren, pentru un camion se preconiza a fi 250-280 euro.

Acest proiect a fost primit cu interes de transportatorii rutieri, mai ales pentru cei care tranzitau și tranzitează țări ca Austria sau Ungaria, având acest sistem foarte bine dezvoltat, pe de o parte, iar pe de altă parte scumpirea combustibilului și creșterea taxelor de drum au fost încă un argument care i-a determinat pe transportatorii rutieri să încerce varianta RO-LA. Transportul RA-LA este un sistem a cărui gestionare a venit copaniei CFR Marfă.²

Intenția Ministerului Transporturilor, a rămas doar în stadiul de afirmație, proiectul nebeneficiind de nicio susținere financiară reală. Pe lângă detaliile legate de costurile de transport s-au adăugat și chestiuni legate de realizarea fizică a transportului RA-LA: transportul camioanelor cu garnitura Ro-La durează 17 ore, față de 12-13 ore pe traseul rutier; terminalele de încărcare-descărcare nu existau decât în trei gări (București-Progresul, Arad, Constanța). Așa că, planificat să înceapă curse regulate din luna septembrie 2009, transportul intermodal nu a mai funcționat niciodată.³

Ministerele de resort din Ungaria și Austria, spre deosebire de Ministerul Transporturilor din România, au susținut de la buget sau prin finanțare europeană, prin Programul European Marco Polo, transportul modal de pe calea rutieră pe calea ferată, Ro-La. CFR Marfă nu numai că nu s-a calificat ca eligibil, pentru obținerea de fonduri europene, dar nici măcar nu a încercat.

În programul European Marco Polo au fost incluse, de la prima fază a proiectului, ca parteneri Austria, Belgia, Ungaria și România, inclusiv operatori specializați în acest tip de transport combinat, cu scopul de a dezvolta infrastructura Ro-La pe coridorul România – Ungaria-Austria-Germania. Singura țară care nu a primit nici un ban European a fost România.

Nu doar lipsa banilor europeni a ucis sistemul Ro-La, ci și concurența. În condiții în care CFR Marfă nu a putut oferi un preț sub valoarea transportului pe roți, pentru a atrage clienți și a dezvolta varianta alternativă de transport, firma austriacă “Okombi&Hungarokombi”, era dornică să intre pe piața românească de transport și să opereze fie singură, fie în parteneriat cu CFR Marfă. Se pare că interesele politice din cadrul Ministerului Transporturilor nu au răspuns favorabil ofertei acesteia.

Beneficiile aplicării acestui proiect s-ar fi concretizat în:

- ✗ bani pentru bugetul ministerului;
- ✗ bani pentru comunitățile locale;
- ✗ reducerea uzurii infrastructurii rutiere;
- ✗ poziția României ar fi putut reprezenta un atu pentru acest gen de transport, în condițiile în care în estul Europei sistemul este foarte bine pus la punct.

¹ Programul european de finanțare Marco Polo vizează reducerea ambuteajelor, îmbunătățirea performanțelor de mediu ale sistemului de transport de mărfuri în interiorul Comunității Europene, contribuind astfel la un sistem eficient și durabil. Pentru a atinge acest obiectiv, programul finanțează acțiuni în domeniul transportului de mărfuri, al logisticii, inclusiv măsuri alternative traficului rutier. Programul dispune de un buget de 400 milioane de euro pentru perioada 2007-2013.

² *** De exemplu, Polonia operează un serviciu de transport de containere de la Marea Neagră către Marea Caspică, și leagă Caucazul de Asia Centrală.

³ Pătrașcu Silvana, *Proiectul „trenul cu tiruri” a murit în fașă*, în, revista Mișcarea, 2010, nr.3, p.15.

Trebuie menționat faptul că în perioada 2006-2007, CFR Marfă dezvoltase foarte bine transportul Ro-La. Astfel, în 2006 au fost transportate 7680 de camioane, cu 10.840 de vagoane românești, pe relația Glocovăț-Wels și Wels-Episcopia Bihorului. Deși costisitor, acest transport era unul foarte bun pentru a evita cozile la frontieră și autorizațiile, dar și pentru a rezolva ușor formalitățile vamale, fiind preferat de transportatorii rutieri.¹ Însă, în 2007, Ro-La a încetat să mai fie eficient, deoarece prețurile oferite de CFR Marfă ajunseseră mai mari decât în cazul transportului clasic, pe roți, prețul unui bilet între București și Glogovăț al unui camion fiind de 550 euro. Prin urmare sistemul a fost abandonat.

Concluzionând, transporturile internaționale sunt confruntate cu noi exigențe în privința deplasării în timp și spațiu a bunurilor și persoanelor. Deplasarea bunurilor în spațiul intern și internațional trebuie realizată cât mai repede, dar în condiții de siguranță a transporturilor și cu costuri cât mai mici posibile, iar pe de altă parte, economia de timp înseamnă bani (time is money), în sensul că procesul de reproducție al mărfurilor și serviciilor poate fi reluat într-un termen mai scurt.

În principiu, sistemul transporturilor internaționale este un sistem cu acțiune globală. El asigură deplasarea în spațiu și timp a bunurilor și persoanelor în orice punct al globului, într-un termen dinainte stabilit pe bază de calcul matematic, sau în baza experienței trecute serviciile de transport putând fi realizate direct sau prin conlucrarea mai multor moduri de transport (transportul multimodal sau intermodal).

Bibliografie

- Ștefan Camelia, Gheordunescu Maria, Enache Sorin, *Asigurări și transporturi în afacerile internaționale*, Editura Independența Economică, Pitești, 2008.
- Pătrașcu Silvana, *Proiectul „trenul cu tiruri” a murit în fașă*, în, revista Mișcarea, 2010, nr. 3.

¹ Pătrașcu Silvana, *Proiectul „trenul cu tiruri” a murit în fașă*, în, revista Mișcarea, 2010, nr.3, p.18.

Abordări comparative privind tehnicile de consolidare a conturilor

Lect. dr. Cristina Aurora Bunea-Bontaș,
Masterand Viorica Pațilea

Universitatea „Constantin Brâncoveanu” Pitești
Facultatea de Management Marketing în Afaceri Economice Brăila

Abstract:

Contemporary companies evolve in a dynamic economic environment imposed by the increased economic, scientific and technical competitiveness. In this complex environment, companies are constrained to focus their efforts on adaptation and development. As a means of concentration, taking control of an existing company or creating a new one has resulted in the establishment of groups of companies, whose occurrence is related to the adoption of an external development strategy. In the complex group structures, the consolidated financial statements should be prepared using different techniques, such as multi-level consolidation or direct consolidation.

Keywords: group of entities, subsidiary, parent, control, consolidation, consolidated financial statement, multi-level consolidation, direct consolidation

Introducere

Grupul de societăți constituie ansamblul format din mai multe societăți, fiecare cu personalitate juridică proprie, dar unite prin participatii la capital de așa manieră încât una dintre ele, numită societate-mamă, exercită un control asupra ansamblului.

Noțiunea de control, definită în standardul internațional de contabilitate IAS 27 „Situatii financiare consolidate și individuale”, desemnează capacitatea de a guverna politicile financiare și de exploatare ale unei entități, pentru a obține beneficii din activitățile sale. Un grup este o societate-mamă și toate filialele acesteia. Conform IAS 27, societatea-mamă este o entitate care are una sau mai multe filiale iar filiala reprezintă o entitate, inclusiv o entitate necorporativă cum ar fi un parteneriat, care este controlată de o altă entitate (numită societate-mamă).

Societățile care compun un grup trebuie să organizeze și să își conducă propria contabilitate și să prezinte situații financiare anuale individuale, însă acestea nu permit aprecierea corectă a situației economice și financiare de ansamblu a grupului, impunându-se necesitatea consolidării situațiilor financiare.

IAS 27 definește situațiile financiare consolidate ca fiind situațiile financiare ale unui grup, prezentate ca și cum ar fi vorba despre o entitate economică unică. În România, prin O.M.F.P. nr. 3055/2009 pentru aprobarea Reglementărilor contabile conforme cu directivele europene, se stabilește că obiectivul consolidării situațiilor financiare este acela de a prezenta poziția financiară și performanțele grupului de societăți, ca și cum acestea ar forma o singură entitate. Astfel, se depășește cadrul situațiilor financiare individuale ale societății-mamă, cu scopul de a construi o imagine unică a unui grup de societăți ce aparțin unui ansamblu economic coerent. Atingerea acestui obiectiv este facilitată de faptul că, în situațiile financiare consolidate nu există interferențe fiscale, informarea financiară exclude incidența frontierelor juridice ale societăților și, în unele țări, pot fi utilizate reguli și metode contabile interzise la nivelul situațiilor financiare individuale.

Prin prisma nevoii de informații contabile a utilizatorilor, situațiile financiare consolidate reprezintă documentul cel mai important în ceea ce privește comunicarea financiară a grupurilor de societăți, contribuind la informarea investitorilor, actuali și potențiali, a creditorilor, analiștilor financiari și altor utilizatori. În componența acestora se regăsesc: bilanțul consolidat, contul de profit și pierdere consolidat și notele explicative la situațiile financiare anuale consolidate. Acestea constituie un tot unitar și trebuie să respecte imperativele de regularitate, de sinceritate și de imagine fidelă.

Din punct de vedere al bilanțului, consolidarea constă în a substitui titlurile de participare care reprezintă acțiunile deținute în situațiile financiare anuale ale societăților deținătoare, activele și datoriile corespunzătoare sau valoarea contabilă a acestora. Din punct de vedere al contului de profit și pierdere, consolidarea constă în a prezenta ansamblul operațiunilor realizate de grup, excluzând incidența celor realizate în interiorul grupului.

La nivelul unui grup pot coexista participății directe, indirecte, reciproce și circulare, determinând structuri complexe de grup. Societatea-mamă (consolidantă) care trebuie să elaboreze situații financiare consolidate poate utiliza ca procedee de consolidare consolidarea directă sau consolidarea pe paliere, astfel:

a) *consolidarea pe paliere* constă în efectuarea consolidării, ținându-se seama de subgrupurile consolidate care, la rândul lor, vor fi integrate în ansamblul grupului. Această tehnică de consolidare se realizează prin efectuarea consolidării subgrupurilor, apoi se procedează la introducerea în consolidarea principală a situațiilor financiare consolidate ale acestor subgrupuri și ale altor filiale ale societății-mamă. Ca urmare, se consolidează succesiv subgrupuri în ansambluri mai mari, care vor fi apoi consolidate la nivelul societății-mamă. Subconsolidările trebuie efectuate după aceleași reguli ca și consolidarea principală;

b) *consolidarea directă* constă în determinarea, pentru fiecare entitate inclusă în perimetrul de consolidare, a drepturilor grupului în capitalurile proprii ale acesteia. Această tehnică permite calculul contribuției fiecărei entități consolidate la rezervele și rezultatele grupului.

Rezervele consolidate, rezultatul consolidat, diferențele de achiziție și interesele care nu controlează, determinate în cadrul unei consolidări pe paliere, trebuie să fie aceleași cu cele care ar fi obținute dacă respectiva consolidare s-ar realiza direct.

1. Consolidarea pe paliere

Tehnica de consolidare pe paliere are la bază două principii:

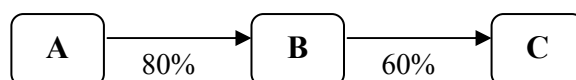
- consolidările succesive trebuie să fie efectuate începând de la societatea plasată la extremitatea inferioară a lanțului și avansând către societatea-mamă;
- fiecare sub-consolidare este operată aplicând capitalurilor proprii ale unei filiale procentajul de participare deținut de societatea-mamă a subansamblului.

În fapt, se realizează o consolidare succesivă a subansamblurilor în ansambluri mai mari. Se consolidează mai întâi subfilialele la societatea (filiala) deținătoare de titluri, apoi se consolidează subansamblul obținut la etapa anterioară în conturile societății-mamă. Acest procedeu de consolidare se impune atunci când grupul vrea să descentralizeze nu numai operațiunile de consolidare, dar, în același timp, și luarea deciziilor economice și financiare.

Consolidarea pe paliere are următoarele consecințe:

- la nivelul fiecărui palier, capitalurile proprii ale unui subansamblu sunt partajate între grupul de nivel superior și interesele care nu controlează; pentru a controla acest partaj, capitalurile proprii consolidate la nivelul subansamblului trebuie să fie identificate așa cum sunt identificate capitalurile proprii individuale;
- pentru societățile integrate proporțional, se constată, după caz, în bilanțul consolidat, interese care nu controlează în acestea;
- pentru participațiile puse în echivalență, se pun în echivalență subgrupurile consolidate și se constată interesele care nu controlează asupra participațiilor la nivel secund.

Se consideră următoarea organigramă a grupului, sub formă de lanț linear cu participații directe și indirecte:



Bilanțurile individuale ale celor trei societăți se prezintă în tabelul 1.

Tabelul nr. 1

Bilanțuri simplificate ale societăților din grupul A

Elemente	Valori (lei)		
	Societate-mamă A	Filiala B	Subfiliala C
Active diverse	620.000	365.000	200.000
Imobilizări financiare (titluri de participare)	120.000 (la filiala B)	60.000 (la filiala C)	-
Datorii	380.000	140.000	50.000
Capitaluri proprii	360.000	285.000	150.000
- capital social	200.000	150.000	100.000
- rezerve	50.000	40.000	10.000
- rezultat	110.000	95.000	40.000

Pentru simplificare, se consideră că nu sunt necesare operații de preconsolidare și că între cele trei societăți nu există operații reciproce. Având în vedere că procentajul de interes al lui A în B este de 80%, metoda de consolidare aplicată este integrarea globală; de asemenea, deoarece procentajul de interes al lui B în C este de 60%, consolidarea se va realiza tot prin integrarea globală.

Se calculează procentajul de interes al lui A în C: $80\% \times 60\% = 48\%$. Procentajul de control al lui A în C este de 60%, controlul exercitându-se indirect, prin filiala B.

Palierul 1: Consolidarea subfilialei C de către filiala B, obiectivul fiind prezentarea situațiilor financiare consolidate pentru subgrupul B. Metoda folosită fiind integrarea globală, capitalurile proprii ale societății C se vor partaja între subgrupul B (60%) și interesele care nu controlează ale societății C (40%).

Tabelul nr. 2

Partajul capitalurilor proprii ale subfilialei C

Explicații	Valori (lei)		
	Total Subfiliala C	Filiala B (60%)	Interese care nu controlează (40%)
Capital social	100.000	60.000	40.000
Rezerve	10.000	6.000	4.000
Rezultat	40.000	24.000	16.000
Total	150.000	90.000	60.000

Preluarea elementelor din bilanțul filialei B și a elementelor din bilanțul subfilialei C se realizează integral, conform metodei de consolidare prin integrarea globală.

Eliminarea titlurilor deținute de filiala B în subfiliala C conduce la înregistrarea rezervelor consolidate, a rezultatului consolidat și a intereselor care nu controlează în rezultatul exercițiului (16.000 lei) și în alte capitaluri proprii (44.000 lei).

Se prezintă bilanțul consolidat al subgrupului B în care s-a adăugat o coloană pentru explicațiile sumelor.

Tabelul nr. 3

Bilanțul consolidat al subgrupului B

Elemente	Explicații	Valori (lei)
Active	365.000 + 200.000	565.000
Datorii	140.000 + 50.000	190.000
Capitaluri proprii	x	375.000
- capital social	150.000 + 60.000 - 60.000	150.000
- rezerve	40.000 + 6.000	46.000
- rezultat	95.000 + 24.000	119.000
- interese care nu controlează	16.000 + 44.000	60.000

Palierul 2: Consolidarea subgrupului B de către societatea-mamă A, obiectivul fiind prezentarea situațiilor financiare consolidate pentru grupul A. Metoda folosită fiind integrarea globală, capitalurile proprii ale subgrupului B se vor partaja între grupul A (80%) și interesele care nu controlează ale subgrupului B (20%).

Tabelul nr. 4

Partajul capitalurilor proprii ale subgrupului B

Explicații	Valori (lei)		
	Total subgrup B	Societatea-mamă A (80%)	Interese care nu controlează (20%)
Capital social	150.000	120.000	30.000
Rezerve	46.000	36.800	9.200
Rezultat	119.000	95.200	23.800
Total	315.000	252.000	63.000

Preluarea elementelor din bilanțul societății-mamă A și a elementelor din bilanțul subgrupului B se realizează integral, conform cerințelor metodei integrării globale.

Eliminarea titlurilor deținute de societatea-mamă A în filiala B conduce la înregistrarea rezervelor consolidate, a rezultatului consolidat și a intereselor care nu controlează în rezultatul exercițiului (23.800 lei) și în alte capitaluri proprii (39.200 lei).

Se prezintă bilanțul consolidat al grupului A, cu adăugarea coloanei pentru explicațiile sumelor.

Tabelul nr. 5

Bilanțul consolidat al grupului A

Elemente	Explicații	Valori (lei)
Active	620.000 + 565.000	1.185.000
Datorii	380.000 + 190.000	570.000
Capitaluri proprii	x	615.000
- capital social	200.000+150.000-150.000	200.000
- rezerve	50.000 + 36.800	86.800
- rezultat	110.000 + 95.200	205.200
- interese care nu controlează	60.000 + 63.000	123.000

2. Consolidarea directă

Consolidarea directă constă în a consolida direct toate societățile reținute în perimetrul de consolidare la societatea-mamă. Aplicarea acestei tehnici presupune, în prealabil, determinarea procentului de interes deținut de societatea-mamă în fiecare societate, procent pe baza căruia se efectuează distribuirea capitalurilor proprii între societatea-mamă și interesele care nu controlează. Pentru partajul capitalurilor proprii ale fiecărei societăți se aplică, pe de o parte, procentajul de interes al societății-mamă în societatea respectivă și, pe de altă parte, procentajul de interes complementar care corespunde intereselor care nu controlează.

Eliminarea titlurilor de participare este partajată între societatea-mamă și interesele care nu controlează, partajul efectuându-se aplicând titlurilor procentajele de interes ale societății-mamă și ale minoritarilor. Astfel, procentajul de interes utilizat pentru partajarea capitalurilor proprii este procentajul deținut de societatea-mamă în filiala partajată iar procentajul de interes utilizat pentru eliminarea titlurilor este procentajul societății-mamă în societatea deținătoare de titluri. Se observă că cele două procentaje sunt diferite.

Considerând exemplul anterior, în condițiile consolidării directe calculul drepturilor grupului va fi realizat direct în capitalurile proprii ale societăților consolidate ținând cont de cota de participare a societății-mamă: în filiala B 80% și în subfiliala C 48%.

Tabelul nr. 6

Partajul capitalurilor proprii ale filialei B

Explicații	Valori (lei)		
	Total filiala B	Societatea-mamă A (80%)	Interese care nu controlează (20%)
Capital social	150.000	120.000	30.000
Rezerve	40.000	32.000	8.000
Rezultat	95.000	76.000	19.000
Total	285.000	228.000	57.000

Tabelul nr. 7

Partajul capitalurilor proprii ale subfilialei C

Explicații	Valori (lei)		
	Total subfiliala C	Societatea-mamă A (48%)	Interese care nu controlează (52%)
Capital social	100.000	48.000	52.000
Rezerve	10.000	4.800	5.200
Rezultat	40.000	19.200	20.800
Total	150.000	72.000	78.000

La nivelul subfilialei C eliminarea valorii titlurilor deținute de B trebuie efectuată cu atenție deoarece trebuie să vizeze diferiții acționari ai lui B, grupul A și interesele care nu controlează ale lui B, fiecare pentru cota de participare pe care o deține.

Preluarea elementelor din bilanțurile societății-mamă A, al filialei B și al subfilialei C se realizează integral, conform metodei integrării globale.

Eliminarea titlurilor deținute de A în filiala B pune în evidență rezervele consolidate (32.000 lei), rezultatul consolidat (76.000 lei) și interesele care nu controlează (57.000 lei) în rezultat și în alte capitaluri proprii (Tab. 6).

La eliminarea titlurilor deținute de A în subfiliala C, se înregistrează rezervele consolidate (4.800 lei) și rezultatul consolidat (19.200 lei), așa cum reiese din tabelul 7. În plus, se ține cont de faptul că titlurile de participare ale lui B în subfiliala C de 60.000 lei se vor elimina pe seama interesului de participare al societății-mamă A de 80%, restul de 20% reprezentând interesele care nu controlează: $20\% \times 60.000 = 12.000$ lei:

- titluri de participare A: 48.000 (Tab. 7) + $12.000 = 60.000$ lei
- interese care nu controlează: 78.000 (Tab. 7) - $12.000 = 66.000$ lei

Se prezintă bilanțul consolidat al grupului A, cu adăugarea coloanei pentru explicațiile sumelor.

Tabelul nr. 8

Bilanțul consolidat al grupului A

Elemente	Explicații	Valori (lei)
Active	$620.000 + 365.000 + 200.000$	1.185.000
Datorii	$380.000 + 140.000 + 50.000$	570.000
Capitaluri proprii	x	615.000
- capital social	$200.000 + 150.000 + 100.000 - 150.000 - 100.000$	200.000
- rezerve	$50.000 + 40.000 + 10.000 - 40.000 - 10.000 + 32.000 + 4.800$	86.800
- rezultat	$110.000 + 95.000 + 40.000 - 95.000 - 40.000 + 76.000 + 19.200$	205.200
- interese care nu controlează	$57.000 + 66.000$	123.000

Concluzii

Indiferent de tehnica de consolidare folosită, pe paliere sau directă, capitalurile proprii consolidate, diferența de consolidare, interesele care nu controlează și rezultatul grupului trebuie să aibă valori identice. Alegerea metodei ține de natura relațiilor dintre societatea-mamă și cele consolidate în cadrul organizării generale a grupului.

Consolidarea pe paliere oferă avantajul că permite obținerea de informații pe segmente în interiorul grupului, necesare acționarilor filialelor care au statut de societate-mamă pentru un subgrup, mai ales când titlurile acestor societăți sunt cotate la bursă, dar și pentru controlul gestionar asupra părților constitutive ale grupului, mai ales în cadrul regroupării entităților în jurul filialelor-mamă și existenței unor subgrupuri coerente.

Tehnica de consolidare directă prezintă avantajul de a furniza direct, mult mai rapid și cu cheltuieli mai mici, informația contabilă la nivelul grupului. Totuși, dezavantajul acestei metode este acela că nu permite analize în interiorul grupului necesare nevoilor interne de gestiune sau de informare, segmentarea pe activități, pe zone geografice etc.

Bibliografie

1. Bunea-Bontaș, Cristina, Petre, Mihaela Cosmina, *New approaches regarding business combinations*, în *Studia Universitatis „Vasile Goldiș” Arad, Seria Științe Economice*, 2009, nr. 19, partea a II-a
2. Caloian, Florentin, *Politici contabile privind metoda consolidării globale*, în *„Gestiunea și contabilitatea firmei”*, 2008, nr. 6
3. Colasse, Bernard, *Contabilitate generală* (ediția a IV-a), Ed. Moldova, Iași, 1995
4. IASB, *Standardele Internaționale de Raportare Financiară 2009*, Ed. CECCAR, București, 2009
5. Lazăr, Alexandra, *Prevederi legale și opțiuni contabile la întocmirea situațiilor financiare anuale consolidate*, în *„Contabilitatea și gestiunea firmei”*, 2008, nr. 2
6. Luță, Dorina, Bunea-Bontaș, Cristina (coord.), *Contabilitate aprofundată*, Ed. Independența Economică, Pitești, 2010
7. Malciu, Liliana, *Contabilitate aprofundată*, Ed. Economică, București, 2000
8. Malciu, Liliana, Feleagă, Niculae, *Reglementare și practici de consolidare a conturilor: din orele astrale ale Europei contabile*, Ed. CECCAR, București, 2004
9. Munteanu, Victor, Țurcan, Anatolie, *Grupurile de societăți. Consolidarea contabilă*, Ed. Economică, București, 1998
10. Ristea, Mihai, Dumitru, Corina G., *Contabilitate aprofundată*, Ed. Universitară, București, 2003
11. Săcărin, Marian, *Contabilitatea grupurilor multinaționale*, Ed. Economică, București, 2001
12. Trașcă, Margareta, Iacob, Constanța, *Contabilitatea societăților de grup*, Ed. Tribuna Economică, București, 1996
13. Directiva a VII-a a C.E.E. din 13 iunie 1983 (83/349/CEE) privind conturile consolidate, varianta consolidată la data de 16.07.2009, <http://eur-lex.europa.eu>
14. O.M.F.P. nr. 3055/2009 pentru aprobarea Reglementărilor contabile conforme cu directivele europene (M.Of. nr. 766 bis/10.11.2009)