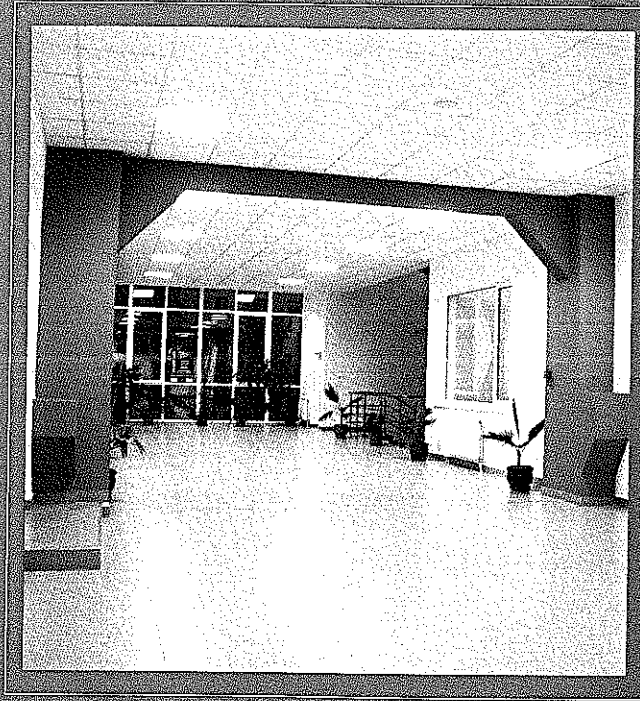


# ACTA UNIVERSITATIS

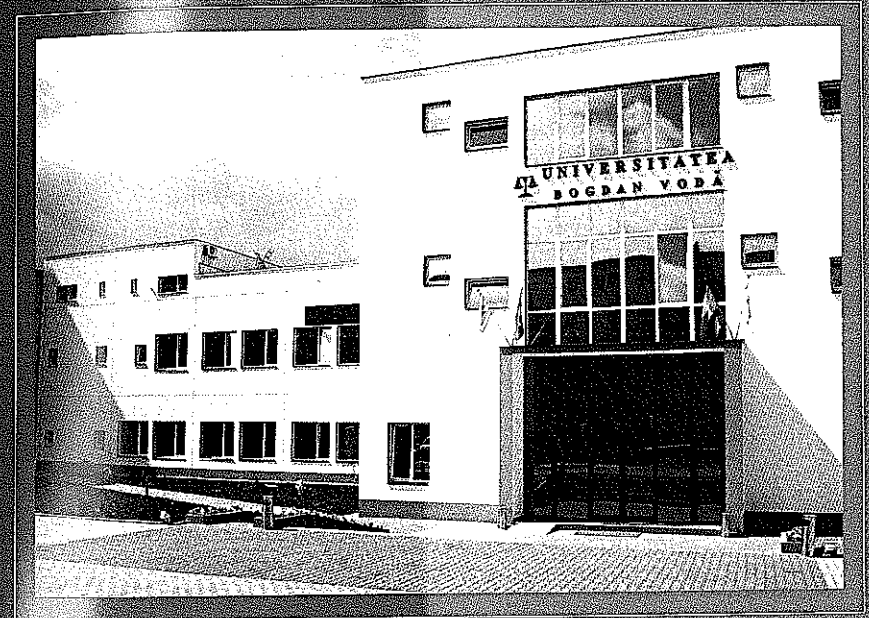


## Series OECONOMICA NR.6



RISOPRINT  
CLUJ-NAPOCA 2006

ISSN: 2582 - 5205



2006  
CLUJ-NAPOCA

# ACTA UNIVERSITATIS BOGDAN VODĂ

UNIVERSITATEA



“BOGDAN VODĂ”

UNIVERSITATEA  
„BOGDAN VODĂ”  
CLUJ  
— BIBLIOTECA —

## Series OECONOMICA

NR. 6

UNIVERSITATEA „BOGDAN VODĂ”  
BIBLIOTECA Cluj-Napoca  
NR. 10.014 12.2007

2 0 0 6

CLUJ-NAPOCA

Prof. univ. dr. MOHAMAD JARADAT – președintele Universității  
 “Bogdan-Vodă” din Cluj-Napoca  
 Prof. univ. dr. DUMITRU PURDEA – rector la Universitatea  
 “Bogdan-Vodă” din Cluj-Napoca  
 Prof. univ. dr. DAN RACOVITAN – prorector la Universitatea  
 “Bogdan-Vodă” din Cluj-Napoca

## COLECTIV DE REDACȚIE:

Prof.univ.dr. LIVIU MARIAN – rector la Universitatea „Petru Maior” din  
 Târgu Mureș  
 Prof.univ.dr. IOAN ABRUDAN – prorector la Universitatea Tehnică din  
 Cluj-Napoca  
 Prof.univ.dr. EMIL CAZAN – prorector la Universitatea de Vest din Timișoara  
 Prof.univ.dr. VICTOR MANOLE – Academia de Studii Economice din  
 București  
 Prof.univ.dr. GHEORGHE GH. IONESCU, Universitatea de Vest din Timișoara

**REDACTOR PUBLISHER:** Prof. univ. dr. ION MANOLE

## COLEGIUL DE REDACȚIE AL REVISTEI OECONOMICA

**REDACTOR COORDONATOR:** Prof. univ. dr. CECILIA ILIESCU - decan  
**MEMBRI:** Prof. univ. dr. MARIA BĂTRÂNCEA - șef de catedră  
 Conf. univ. dr. LIDIA POP - șef de catedră  
 Prof. univ. dr. BORIS SAMOCHIȘ – consultant

**SECRETARI DE REDACȚIE:** Conf. univ. dr. MIHAELA JARADAT  
 Lect. univ. dr. JANETTA SÎRBU

## ACTA

## UNIVERSITATIS BOGDAN VODĂ

## OECONOMICA

6

Editorial Office: 400560 Cluj-Napoca ♦ Grigore Alexandrescu no. 26 A, Phone 004-0264-591830

## SUMAR – CONTENTS - SOMMAIRE

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Pavel SUIAN, Șansa universităților particulare după integrarea României în Uniunea Europeană ♦ Private universities and their chance after Romania's accession to the European Union • La chance des universités privées après l'intégration de la Roumanie dans l'Union Européenne .....                                                         | 5  |
| Mohammad JARADAT, Dumitru PURDEA, Ion MANOLE, Riscul investițional ♦ Investment risk • Le risque d'investissement .....                                                                                                                                                                                                                           | 13 |
| Cecilia ILIESCU, Unele aspecte ale noului acord de la Basel privind riscurile bancare ♦ Features of the new Basel agreement of banking risks • Aspects du nouvel accord de Bâle sur le risques bancaires .....                                                                                                                                    | 19 |
| Mihaela JARADAT, Florin URS, Structuri agrare și caracteristici ale exploatațiilor pomicole în țările Uniunii Europene ♦ Agrarian structures and characteristics of fruit-growing exploitations in the European Union countries • Structures agricoles set caractéristiques des exploitations de fruits dans les pays de l'Union Européenne ..... | 23 |
| Sabina FUNAR, Simona BADIU, Daniela BOJAN, Resursele forestiere ale României la începutul secolului XXI ♦ Romanian forest resources at the beginning of the 21 <sup>st</sup> century • Les ressources forestières de la Roumanie au début du XXI <sup>ème</sup> siècle .....                                                                      | 29 |
| Viorica GÂRBO, Ioana IELCEAN, Managementul riscului în societățile comerciale ♦ Risk management in insurance companies • La gestion du risque dans les sociétés d'assurances .....                                                                                                                                                                | 37 |
| Florin URS, Mihaela JARADAT, Diversificarea formele de valorificare a producției pomicole din bazinul baia mare ♦ Diversifying the forms of disposal of fruit crops in the Baia-Mare basin • Diversification des formes de validation des récoltes de fruits dans le bassin Baia-Mare .....                                                       | 45 |
| Sabina FUNAR, Simona BADIU, Abordări teoretice privind agroturismul ♦ Theoretical approaches to agrotourism • Approches théoriques de l'agrotourisme .....                                                                                                                                                                                        | 51 |
| Viorica GÂRBO, Diana Carmen SAS, Asigurarea privată de sănătate ♦ Private health insurance • L'assurance-maladie de type privé .....                                                                                                                                                                                                              | 57 |
| Nicolae MĂRGINEAN, Considerațiuni privind câteva categorii de agenți ♦ Consideration on certain categories of agents • Considération sur quelques catégories d'agents .....                                                                                                                                                                       | 63 |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Paul Sorin LAZĂR, Conceptul de resursă și tipologia resurselor din mediul rural ♦ The concept of „resource” and resource typology in the countryside • Le concept de <i>ressource</i> et la typologie des ressources dans le milieu rural .....                                                                    | 69 |
| Nicolae MĂRGINEAN, Câteva aspecte privind managementul cunoștințelor ♦ On the knowledge management • Aspects concernant la gestion des connaissances .....                                                                                                                                                         | 75 |
| Daniela BOJAN, Sistemul 3D – Secure – O soluție modernă pentru comerțul electronic românesc ♦ The 3D – Secure – a modern solution for the Romanian trade • Le système 3D-Secure, une solution moderne pour la commerce électronique roumain .....                                                                  | 79 |
| Delia OPREAN, Criterii și indicatori privind eficiența asigurărilor pentru asigurători și pentru asigurați ♦ Criteria and indicators concerning the insurance efficiency for the insurers and the insured • Critères et indicateurs concernant l’efficacité des assurances pour les assureurs et les assurés ..... | 83 |
| Anamaria POPA, Reglementări bancare Internaționale și Europene ♦ International and European banking regulations • Réglementations bancaires internationales et européennes .....                                                                                                                                   | 89 |
| Sidonia VULTUR, Gestiunea proiectelor ♦ Project management • La gestion des projets .....                                                                                                                                                                                                                          | 93 |

# ȘANSA UNIVERSITĂȚILOR PARTICULARE DUPĂ INTEGRAREA ROMÂNIEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

PAVEL SUIAN\*

Cuvinte cheie: *private education, private universities, European funds, cooperation in the field of education*

**REZUMAT:** *Private universities and their chance after Romania's accession to the European Union. At the beginning, the article presents a short history of the private education in the world. After that introduction it shows that integration of Romania into European Union will have a greater impact on the private education, mainly on higher education. The article try to present some of the advantages of the integration for the private universities of Romania.*

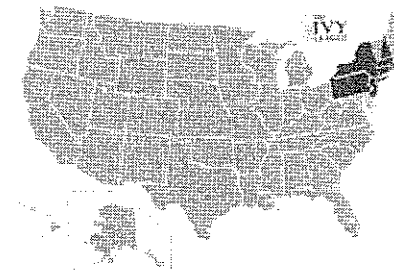
## 1. SCURTĂ PRIVIRE ASUPRA UNIVERSITĂȚILOR PARTICULARE DIN LUME

Cele mai puternice universități particulare din lume se găsesc în SUA, Japonia și Taiwan. Există explicații specifice pentru fiecare din aceste trei cazuri. Dar totuși trebuie să facem constatarea că aceste trei țări sunt la ora actuală cele mai dezvoltate țări ale lumii. Această constatare ne obligă să ne gândim că poate există o legătură între faptul că aceste trei țări sunt printre cele mai dezvoltate țări ale lumii și între faptul că în aceste țări se găsesc cele mai puternice, cele mai celebre, cele mai râvnite, cele mai căutate universități particulare din lume.

### SUA

Cele mai celebre universități americane sunt universități private. Datorită situației coloniilor americane, pe acest pământ au apărut cele mai vechi universități particulare. Marea Britanie, puterea colonială nu avea interes să dezvolte în coloniile sale din America un învățământ superior. De aceea, coloniștii au trebuit să rezolve această problemă cu mijloacele lor financiare proprii.

Cele mai cunoscute universități private americane sunt cele grupate în celebra Ivy League. În număr de 8, universitățile aparținând Ivy League sunt situate în Nordestul SUA. Șapte dintre ele, cu excepția Universității Cornell au fost înființate în perioada colonială a Americii, deci înainte de independența SUA. Deși private, multe dintre aceste universități primesc fonduri de la guvern pentru cercetări științifice.

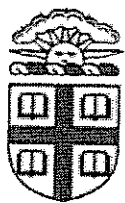


Localizarea geografică a universităților din Ivy League

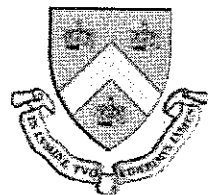
\* Universitatea "Bogdan-Vodă", Facultatea de Drept, 400560 Cluj-Napoca, România

| Institution                              | Location                          | Athletic Nickname | Founding religious affiliation                                                                                    | Full-time enrollment | Founded                                        |
|------------------------------------------|-----------------------------------|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|------------------------------------------------|
| <u>Brown University</u>                  | <u>Providence, Rhode Island</u>   | Bears             | <u>Baptist</u> <sup>[2]</sup>                                                                                     | 7,809 [10]           | 1764 as College of Rhode Island                |
| <u>Columbia University</u>               | <u>New York, New York</u>         | Lions             | <u>Anglican</u>                                                                                                   | 23,813 [11]          | 1754 as King's College                         |
| <u>Cornell University</u>                | <u>Ithaca, New York</u>           | Big Red           | <u>Nonsectarian</u>                                                                                               | 20,400 [12]          | 1865                                           |
| <u>Dartmouth College</u>                 | <u>Hanover, New Hampshire</u>     | Big Green         | <u>Puritan (Congregationalist)</u>                                                                                | 5,744 [13]           | 1769                                           |
| <u>Harvard University</u> <sup>[3]</sup> | <u>Cambridge, Massachusetts</u>   | Crimson           | <u>Puritan (Congregationalist)</u> ; sided with the <u>Unitarians</u> in their 1825 split from Congregationalists | 19,779 [14]          | 1636, but named <u>Harvard College</u> in 1638 |
| <u>Princeton University</u>              | <u>Princeton, New Jersey</u>      | Tigers            | <u>Presbyterian</u>                                                                                               | 6,677 [15]           | 1746 as College of New Jersey                  |
| <u>University of Pennsylvania</u>        | <u>Philadelphia, Pennsylvania</u> | Quakers           | <u>Nonsectarian</u> <sup>[4]</sup>                                                                                | 23,704 [16]          | 1749 <sup>[5]</sup>                            |
| <u>Yale University</u>                   | <u>New Haven, Connecticut</u>     | Bulldogs          | <u>Puritan (Congregationalist)</u>                                                                                | 11,483 [17]          | 1701 as Collegiate School                      |

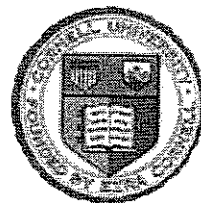
#### Stema și deviza universităților din Ivy League



Brown University  
In deo speramus  
("In God we hope")



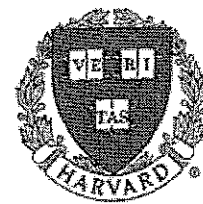
Columbia University  
In lumine Tuo videbimus lumen  
("In Thy light shall we see the light")



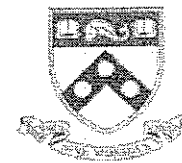
Cornell University  
"I would found an institution where any person can find instruction in any study"



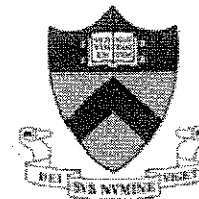
Dartmouth College  
Vox clamantis in deserto  
("A voice crying in the wilderness")



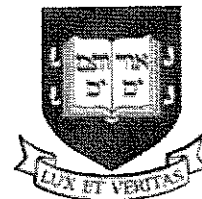
Harvard University  
Veritas  
("Truth")



University of Pennsylvania:  
Leges sine moribus vanae  
("Laws without morals are useless")



Princeton University  
Dei sub numine viget  
("Under God's power she flourishes")



Yale University  
אורים ומומים  
Lux et veritas  
("Light and truth")

În afară de Ivy League, în SUA, mai există și alte multe universități particulare. Multe dintre acestea sunt tot așa de celebre azi ca și îniversitățile din Ivy League. Iată câteva din aceste alte universități particulare: Stanford (fondată în 1891), Notre Dame(fondată în 1842), Brigham Young University, MIT, Duke University, Georgetown University.

#### Japonia

Japonia a fost închisă pentru străini timp de 200 de ani. De abia după Restaurația Meiji Japonia s-a deschis lumii. Realizând cât de mare este diferența de dezvoltare dintre ea și restul țărilor lumii, Japonia a decis să se dezvolte cât mai rapid cu putință. Pentru dezvoltarea ei, Japonia avea nevoie de universități cât mai multe și mai bune. Pentru acest motiv, au fost încurajate școlile și universitățile particulare.

Dintre universitățile particulare din Japonia, vom cita doar două, care sunt cele mai celebre.

**Universitatea Keio** a fost înființată în anul 1858. La început această universitate a fost menită să fie pentru studii olandeze. Sigla acestei universități sunt două stilouri încrucișate. Deviza universității Keio este: Calamus gladio fortior (Stiloul este mai puternic decât sabia, desigur).

Universitatea Keio are 2001 profesori și 32.275 de studenți, dintre care 3.708 doctoranzi.

**Universitatea Waseda** a fost înființată în 1882. În prezent are 1669 profesori cu normă întreagă și 3.264 cu normă redusă. Waseda are 54.493 de studenți, dintre care 6.727 doctoranzi

#### Taiwan

Taiwanul a fost colonie a Japoniei până în 1945. De aceea și învățământul în Taiwan a fost influențat de metodele și gândirea japoneze. În prezent, în Taiwan există 19 universități particulare, dintre care menționăm: Chang Gung University, Hua Fan University, Ming Chuang University, Chaoyang University of Technology, Chung Hua University etc.

#### 2. ÎNVĂȚĂMÂNTUL PARTICULAR ÎN EUROPA

În țările membre ale Uniunii Europene, universitățile particulare nu au o pondere și o importanță așa de mare în cadrul învățământului universitar precum în SUA, Japonia și Taiwan. Acest lucru se explică prin particularitățile istorice ale bătrânului continent, prin rolul important pe care l-au jucat împărații, regii și diferiții prinți locali în perioada Evului Mediu, în dezvoltarea învățământului universitar. Acești împărați, regi și prinți doreau să-și lege numele și faima de înființarea de universități pe care apoi le și dotau cu baza materială și resursele financiare necesare funcționării lor. Rolul de protectori ai universităților deținut la început de împărați, regi și prinți a fost apoi preluat de statele moderne, de liderii politici, care cu ajutorul banilor din bugetele de stat doreau să își sporească faima prin susținerea și înființarea de universități de stat.

O a doua motivație a rolului redus al universităților particulare în Europa este aceea că multe universități publice au fost înființate în secolele XII – XVI. În erele moderne când ar fi existat suficienți bani particulari pentru a se înființa o universitate particulară, numărul mare al universităților publice, faima lor și puterea făceau dificilă, dacă nu imposibilă o concurență din partea unor universități particulare.

Europa a moștenit o mentalitate feudală care se baza în mare măsură pe faimă, pe tradiție, pe prestigiu datorat vechimii. În prezența acestei ambianțe ar fi fost necesare fonduri uriașe pentru a se înființa o

universitate particulară și mai ales pentru ca această să supraviețuiască în concurența cu universități vechi de sute de ani, cu tradiții uriașe.

Nu a existat așadar nici necesitatea practică pentru universități particulare, nici oameni atât de bogați și atât de darnici care să cheltuiască sume mari de bani cu o universitate particulară.

Mai există încă o motivare a puținelor universități particulare din Europa. Concepția liderilor politici a fost de la bun început că una dintre funcțiile guvernelor este să susțină învățământul. Deci înființarea și funcționarea universităților trebuia să revină statului.

Au existat și există și în Europa forme de învățământ particular. În principal, în Europa, școlile particulare sunt școli primare și mai ales secundare, precum liceele de la noi. Școlile particulare sunt școli cu cămin.

Cea mai celebră pentru școlile sale particulare este Marea Britanie. În această țară, cele mai faimoase școli sunt școlile particulare. Iată unele dintre aceste școli în ordinea anului de înființare: The King's School, Canterbury (597), The King's School, Rochester (604), St Peter's School, York (627), Wells Cathedral School (909), Warwick School (914?), St Albans School (948), The King's School, Ely (970), Norwich School, Norwich (1096), High School of Glasgow (1124), Bristol Cathedral School (1140), Westminster School (1179), High School of Dundee (1239), Abingdon School (1256, possibly as old as 1100), Royal Grammar School Worcester (1291), Bablake School (1344), Wisbech Grammar School (1379), Winchester College (1382), Hereford Cathedral School (1384), Oswestry School (1407), Durham School (1414), Sevenoaks School (1432), Eton College (1440), City of London School (1442), Magdalen College School, Oxford (1480), Stockport Grammar School (1487), Loughborough Grammar School (1496), St Paul's School (1509), Royal Grammar School, Guildford (1509), Wolverhampton Grammar School (1512), Nottingham High School (1513), Rocklington School (1514), Manchester Grammar School (1515), Bolton School (1516), Royal Grammar School, Newcastle (1525), Sedbergh School (1525), Ipswich School (1528), Bristol Grammar School (1532), Stamford School (1532), Berkhamsted Collegiate School (1541), The King's School, Worcester (1541), The King's School, Chester (1541), Dauntsey's School (1542), King Henry VIII School (1545), Bradford Grammar School (1548), Sherborne School (1550), Bedford School (1552), King Edward's School, Birmingham (1552), King Edward's School, Bath (1552), Shrewsbury School (1552), Leeds Grammar School (1552), Bromsgrove School (1553), Christ's Hospital (1553), King Edward's School, Witley (1553), Tonbridge School (1553), King Edward VI School, Southampton (1553), Gresham's School (1555), Oundle School (1556), Hampton School (1556), Brentwood School (1557), Repton School (1557), Solihull School (1560), Kingston Grammar School (1561), Merchant Taylors' School (1561), Elizabeth College, Guernsey (1563), Felsted School (1564), Highgate School (1565), Rugby School (1567), Colfe's School (1568) refounded (1652), St Edmund's College (1568), Bury Grammar School (1570), Harrow (1572), Sutton Valence School (1576), Woodbridge School (1577), St Bees (1583), Oakham School (1584), Uppingham School (1584), Queen Elizabeth's Hospital (1590), Stonyhurst College (1593), Emanuel School (1594), Wellingborough School (1595), Whitgift School (1596), Aldenham School (1597), Kimbolton School (1600), Blundell's School (1604), Downside School (1607), Charterhouse School (1611), Batley Grammar School (1612), Monmouth School (1614), Perse School (1615), Alleyn's College (1619- Co-ed part of Alleyn's College Dulwich College - Day boys & boarders, Merchant Taylors' School, Crosby (1620), Latymer Upper School (1624), Chigwell School (1629), Exeter School (1633).

Din această enumerare constatăm că școli cu faimă mondială precum Eaton, Bedford și Harrow sunt înființate înainte de secolul al XVII. Astfel Eton a fost înființată în anul 1440, deci acum 566 de ani.

Și în Elveția există unele școli particulare celebre. Școala **Le Rosey** de lângă Geneva, este astăzi una dintre cele mai celebre școli din lume, nu numai din Europa. În 1880, Paul-Henri Carnal a cumpărat domeniul Le Rosey cu castelul și a înființat o școală de băieți. Astăzi școala de la Le Rosey este deschisă și fetelor.

Cu trecerea timpului Le Rosey a devenit cea mai scumpă școală din lume. Celebritatea școlii Le Rosey se datorează atât nivelului învățământului din această școală, cât și disciplinei și rigorii care se aplică elevilor. Fiind școală cu internat, în școala Le Rosey, elevii sunt supravegheați 24 de ore din 24 de către cadre didactice de mare valoare care veghează la respectarea riguroasă a disciplinei și a programului de studiu, de odihnă și de sport.

Mulți parveniți din România, precum și familii românești cu care ne mândrim își trimit copii la această școală din Elveția unde taxele școlare pentru un an de studii sunt mai mari decât taxele de la cele mai celebre universități americane.

La școala Le Rosey există și o profesoară deosebită din România, doamna Aluna Coșbuc, care predă elevilor limba franceză, limba lui Voltaire. Și acest mic amănunt legat de această celebră școală particulară din Elveția arată că românii nu sunt cu nimic mai puțin dotați decât alte națiuni, cu condiția să vrea să muncească.

### 3. PROCESUL DE LA BOLOGNA

Procesul de la Bologna este menit să creeze o arie europeană de înaltă educație prin armonizarea standardelor gradelor academice și asigurarea unei calități superioare învățământului universitar pe întreg teritoriul Europei. Acest proces a început cu semnarea în 1999 de către miniștrii învățământului din 29 de țări ale Europei a Declarației de la Bologna. Procesul a continuat apoi cu întâlnirile acestor miniștri la Praga în 2001, la Berlin în 2003, la Bergen în 2005 și cu viitoarea întâlnire ce va avea loc la Londra în primăvara anului 2007.

De fapt, istoria procesului de la Bologna a început în anul 1888 când rectorii unor universități Europene s-au întâlnit la Bologna pentru a celebra 900 de ani de existență a Universității din Bologna, cea mai veche universitate din Europa. Cu acea ocazie, rectorii europeni au semnat Magna Carta Universitatum. Mai mult, cu un an înainte de întâlnirea rectorilor la Bologna, miniștrii educației din Franța, Germania, Italia și Marea Britanie s-au întâlnit la Sorbona unde au semnat Declarația de la Sorbona. Din acest motiv, francezii numesc acest proces, procesul de la Sorbona/Bologna.

Procesul de la Bologna a dat o mare șansă învățământului universitar particular care poate acum să se alinieze la aceleași standarde ca și restul universităților din Europa.

### 4. ȘANSA UNIVERSITĂȚILOR PARTICULARE DIN ROMÂNIA DUPĂ INTEGRAREA ROMÂNIEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

Unele dintre universitățile particulare din România se vor dezvolta puternic după integrarea țării noastre în Uniunea Europeană. Pentru unele universități particulare integrarea va fi o mare șansă de dezvoltare și un mare ajutor dat în concurența cu universitățile de stat.

Iată câteva dintre motivele pentru care unele universități particulare vor înflori după aderarea României la Uniunea Europeană:

- În Uniunea Europeană principiul liberei competiții și a egalității totale de tratament este un principiu sacru, ocrotit de numeroase prevederi legislative comunitare și de o vastă practică judiciară a Curții de Justiție a Uniunii Europene. Din această cauză, după aderare, universitățile de stat din România nu vor mai putea să se bucure de nici un fel de privilegii, de nici un fel de tratament favorabil, de nici un fel de avantaj direct sau indirect, formal sau implicit. Universitățile particulare vor fi la fel de protejate de instituțiile Uniunii Europene, mai ales de Curtea de Justiție, precum oricare alte universități de stat.
- În România anilor ce vin bugetele statului vor fi tot mai mici și în consecință, aceste bugete mici vor afecta negativ învățământul de stat.
- Unele universități particulare se vor adapta mai repede la nevoile pieței muncii, deoarece fiind mai mici vor fi avantajate în procesul de adaptare.
- Unele universități particulare din România vor ajunge mai repede la un nivel de excelență în anumite domenii bine alese și prioritare pentru nevoile economiei de piață.
- În Uniunea Europeană una dintre prioritățile fundamentale stabilită prin Strategia de la Lisabona din anul 2000 este transformarea UE, la nivelul anilor 2010, în cea mai dinamică și competitivă economie bazată pe cunoaștere din lume. În anul 2005, la jumătatea perioadei stabilite de Strategia de la Lisabona s-a făcut o analiză a progresului făcut. Rezultatele au fost dezamăgitoare. În consecință, astăzi, mai mult ca oricând, pentru a se atinge acest obiectiv, în Uniunea Europeană se pune un accent fundamental pe necesitatea unei înalte instruiți a tuturor oamenilor ca mijloc principal de a ajuta Uniunea Europeană să poată face față concurenței globale cu alte entități statale mai bine plasate, precum SUA și Japonia, dar și cu state care vin puternic din urmă precum China și India.
- Ca urmare a nevoii atingerii obiectivelor Strategiei de la Lisabona, în Uniunea Europeană s-au alocat recent mai multe fonduri destinate învățământului în general și celui universitar în particular. Universitățile particulare care vor ști să acceseze aceste fonduri prin prezentarea de proiecte și programe atractive vor profita din plin de aceste fonduri și se vor dezvolta spectaculos. De o mare dezvoltare se vor bucura cursurile scurte pentru adulți, pentru cei ce au

terminat de mult cursurile universitare, pentru oamenii care doresc să se recalifice sau să se mențină la curent cu noutățile din domeniul lor de activitate. De aceea universitățile particulare, cu personal didactic mai mic numeric se află pe un pol position mai bun decât marile universități de stat cu profesorii mai bătrâni și bine plătiți care nu au nici un interes personal să se reorienteze spre domeniile zile de mâine și să-și rescrie cursurile acum la bătrânețe.

Acest ultim argument îl vom ilustra prin două acte legislative comunitare recente.

Mai întâi este vorba de Regulamentul nr. 1.081 din 31 iulie 2006 a Parlamentului European și a Consiliului privind prioritățile Fondului Social European. Acest Fond are aproximativ 7 miliarde de euro pe an.

În ceea ce privește Paragraful 2 din articolul 3 al suscitului Regulament:

„În limita obiectivelor Convergenței, Fondul Social European va sprijini acțiuni în statele membre sub următoarele priorități:

- a. Extinderea și îmbunătățirea investițiilor în capitalul uman, în particular prin promovarea:
  - implementării reformelor din educație și sistemele de pregătire profesională, mai ales în vederea creșterii răspunderii oamenilor la nevoile unei societăți bazate pe cunoaștere și a unei educații pe întreg parcursul vieții;
  - creșterea participării în procesele de educație și pregătire profesională prin cicluri de viață, inclusiv prin acțiuni care vizează să se ajungă la reducerea procentului celor care părăsesc școala de timpuriu și a segregatiei bazată pe sex, precum și a acțiunilor care vizează creșterea accesului la și a calității programelor educaționale și de pregătire profesională inițiale, profesionale și terțiare;
  - dezvoltarea potențialului uman în domeniul cercetării și inovațiilor, mai ales prin studii postuniversitare și programe de pregătire a cercetătorilor.
- b. Întărirea capacităților instituționale și a eficienței administrației publice și a serviciilor publice la nivel național, regional și local, precum și, acolo unde se potrivește, a partenerilor sociali și a organizațiilor neguvernamentale, în vederea reformulării, ori a concepției unor reglementări mai bune și a unei mai bune guvernări, mai ales în domeniile economic, al angajării forței de muncă, educației, al domeniilor sociale, ale protecției mediului și ale vieții judiciare, în principal prin promovarea:
  - Mecanismelor menite să îmbunătățească politicile bune și conceperea de programe, monitorizarea și evaluarea, inclusiv prin studii, statistici, și sfaturi de expertiză a activităților departamentale și a dialogului dintre organismele publice și particulare relevante;
  - Întăririi capacității în implementarea de politici și programe în domeniile relevante, inclusiv cu privire la aplicarea legislației, prin pregătirea continuă a personalului și a managerilor și a sprijinului pentru serviciile cheie, a inspectoratelor și a actorilor socio-economici, inclusiv a partenerilor sociali și a celor cu preocupări în domeniul protecției mediului, a organizațiilor neguvernamentale relevante și a reprezentanților organizațiilor profesionale.

Al doilea exemplu se referă la o decizie legislativă recentă a Parlamentului European. În data de 25 octombrie 2006, Parlamentul European a adoptat o lege prin care se aprobă un program numit: „A învăța toată viața: un nou program educațional pentru construirea Societății Cunoașterii. (**Lifelong learning**): a new education and training programme to build the Knowledge Society).

Este pentru prima dată în istoria Uniunii Europene când un singur program va acoperi șansele de învățare din perioada de la leagăn și până la moarte. Inițial acest program va acoperi perioada anilor 2007-2013.

Programul „A învăța toată viața” este succesorul actualelor trei programe cunoscute sub numele Socrates, Leonardo da Vinci și Programele de învățare.

Noul program „Lifelong learning” are un buget de 7 miliarde de euro pentru a sprijini proiecte și activități care să favorizeze schimburile internaționale, cooperarea și mobilitatea educației și calificării profesionale între sistemele de educație din interiorul UE, astfel încât aceste sisteme să devină referințe de nivel mondial

Programul „A învăța toată viața” este construit pe patru piloni principali sau pe patru subprograme. Donațiile și subvențiile comunitare din aceste programe vor fi acordate proiectelor de sub fiecare din aceste subprograme care întăresc mobilitatea transnațională a indivizilor, promovează parteneriatele bilaterale și multilaterale, încurajează inovația sau îmbunătățesc calitatea educației prin activități multilaterale.

Acești patru piloni sunt:

1. Programul **Comenius** (€ 1.047.000.000) care se adresează nevoilor de învățare și educare pentru preșcolari și elevi până la nivelul terminării liceului, precum și instituțiilor și organizațiilor care oferă astfel de educație;

2. Programul **Erasmus** (€ 3.114.000.000) care se adresează nevoilor de educație și învățare ale celor din învățământul universitar, inclusiv studenților trans-naționali. De acest program vor beneficia instituțiile și organizațiile care oferă astfel de educații și de pregătire;

3. Programul **Leonardo da Vinci** (€ 1.725.000.000) care se adresează nevoilor de educație și învățare profesională precum și celor care sunt înrolați în astfel de forme de învățământ, alții decât studenții, precum și instituțiilor și organizațiilor care oferă aceste forme de educare și facilitățile necesare precum laboratoare, ateliere, locuri de practică, etc.

4. Programul **Grundtvig** (€ 358.000.000) care se adresează nevoilor de educație și învățare și tuturor celor înrolați în toate formale de educație pentru adulți, precum și instituțiilor și organizațiilor care oferă facilități pentru acest gen de educație.

Acești patru piloni sunt însoțiți de ceea ce este cunoscut sub numele de programe transversale (€ 369.000.000), care vizează următoarele activități cheie:

- Cooperarea politică și inovația în domeniul învățământului pe toată durata vieții;
- Promovarea învățării limbilor străine;
- Dezvoltarea și inovarea în activitățile cu conținut ICT.

Cele două acte normative comunitare care aprobă sume fabuloase pentru educație și pregătire profesională, citite cu mare atenție și apoi aplicate la realitățile românești, oferă șanse uriașe pentru universitățile particulare din România.

Găsirea de parteneriate cu universități din alte țări și lucrarea împreună cu acele universități pentru pregătirea de proiecte transnaționale care să fie supuse spre aprobare instituțiilor UE, găsirea de parteneriate cu companii economice puternice interesate în diferite cursuri relativ scurte de nivel postuniversitar, găsirea de teme și de domenii de cercetare pentru care există mulți bani, sunt numai câteva din soluțiile ce stau deja la îndemână atât a universităților de stat cât mai ales a universităților particulare din România.

Competențele economice și juridice ale Universității Bogdan Vodă pot profita din plin de șansele acestor două mari fonduri Europene prin inițierea de programe și cicluri de pregătire conforme cu litera prevederilor citate mai sus care oferă criterii precise de orientare pentru structura și conținutul viitoarelor programe educaționale cerute la nivel European și pentru care există fonduri disponibile comunitare uriașe.

Soluțiile câștigătoare vor fi ale acelor universități care vor ști ce discipline vor fi căutate mâine, ce discipline se pretează slujirii cât mai bune a obiectivelor UE desprinse din Strategia de la Lisabona și a altor programe comunitare, precum și ale acelor universități care își vor găsi rapid cadre care să fie capabile a se recalifica sau a se califica pentru aceste domenii noi și a fi astfel pregătite să preda studenților lucruri cât mai folositoare.

Chiar știința redactării de proiecte câștigătoare poate fi una dintre cele mai căutate discipline interdepartamentale în care universitatea Bogada Vodă ar trebui să-și formeze un nucleu de cadre și pe care să o predea numeroșilor funcționari de stat de la nivelele regionale și locale, dar și particularilor din România care de acum înainte vor trebui să lucreze cu proiecte. Ori, în acest moment, românii nu au nici cultura proiectelor și mai ales, mulți nu au știința întocmirii de proiecte.

În foarte scurtă vreme, diploma va deveni mult mai puțin importantă decât este ea azi. Ceea ce va conta pentru atragerea studenților va fi posibilitatea de a dobândi cunoștințe utile, care să-l ajute pe tânăr sau pe tânără să-și găsească ușor un loc de muncă atrăgător.

### Concluzie

Trebuie să se rețină un lucru esențial. Acela că numai unele universități particulare vor profita de șansa integrării României în Uniunea Europeană.

Vor profita acele universități care vor ști să se poziționeze cel mai bine pentru a răspunde cerințelor societății Europene de azi și acelea care vor avea conduceri inteligente și vizionare care să știe cum să dea viață unor șanse teoretice și potențiale, care vor găsi breșa specializării în domeniile noi unde să-și creeze avantaje poziționale și prin aceste adaptări și re poziționări să fie cu un pas înaintea altor universități, de stat sau particulare.

**BIBLIOGRAFIE:**

1. Treaty establishing the European Union
2. European Training Foundation. Council Regulation nr.1360/1990
3. Budget of the European Union. Education section
4. European Centre for the Development of Vocational Training. Council Regulation of 10 February 1975, as amended by Council Regulation nr.337/1975
5. Paul W. Kingston and Lionel S. Lewis, eds., *The High Status Track*, Suny Press, New York, 2006

MOHAMMAD JARADAT\*  
DUMITRU PURDEA\*\*  
ION MANOLE\*\*\*

*Cuvinte cheie : Les mots-clé: seuile de rentabilité en exploitation, indicateur de position (réserve envers le seuil de rentabilité), le moment de l'atteinte du seuil de rentabilité, coefficient d'élasticité du profit de l'exploitation et coefficient d'élasticité financière.*

**RÉSUMÉ:** *Le risque d'investissement. L'ouvrage se propose de faire usage d'une série d'indicateurs économiques qui évitent en grande mesure les conséquences négatives de l'efficacité économique d'un investissement dû au risque d'investissement. On y présente et recommande, de manière supplémentaire, les indicateurs suivants qui visent tant le risque d'exploitation que le risque financier : le seuil de rentabilité en exploitation, la réserve vis-à-vis du seuil de rentabilité, le moment de l'atteinte du seuil de rentabilité, le coefficient d'élasticité du profit en exploitation et le coefficient d'élasticité financière pour ceux-ci en précisant aussi les limites de variation qui mettent en évidence la stabilité économico-financière de l'exploitation.*

*On présente ensuite, la modalité par la quelle doit se dérouler l'analyse de la bonité d'une organisation, respectivement l'analyse SWOT et l'analyse sur la base de RATIO économico-financière. Pour chaque indicateur économique recommandé sont présentées leurs limites de variation qui mettent en évidence la situation économico-financière passée et présente de l'organisation.*

Alocarea resurselor financiare, materiale, umane și informaționale, imobilizarea acestora pe durata de execuție (d) a investiției presupune ca din momentul punerii în funcțiune și până la scoaterea din funcțiune, deci pe parcursul duratei de funcționare, să genereze profit pe seama căruia să se recupereze efortul investițional. Eficiența economică a noului obiectiv este influențată atât de factori interni cât și externi, influență care se repercutează ca risc și asupra întreprinderii și care se va concretiza în potențiale pierderi asupra patrimoniului și activității. Asumarea riscului de către investitor trebuie să fie compensată de potențiala eficiență economică și respectiv de rentabilitate. Formele de manifestare sunt foarte variate și cu intensități diferite.

#### RISCUL DE EXPLOATARE (ECONOMIC)

Prin acest tip de risc se pune în evidență modul în care noua investiție se poate adapta la momentul dorit și cu cheltuielile mici, la provocările mediului în care își derulează activitatea și care pune în evidență însăși flexibilitatea rezultatului din exploatare. Valoarea acestui risc se exprimă prin intermediul *pragului de rentabilitate din exploatare* și care pune în evidență care este nivelul producției fizice ce urmează a fi realizat astfel încât veniturile din exploatare sunt egale cu cheltuielile de exploatare deci profitul din exploatare este egal cu zero. Depășirea acestui prag de rentabilitate conferă rentabilitate economică. Întreprinderea nu poate influența nici prețurile de achiziție și nici cele de desfacere, mai ales într-o piață funcțională și de aceea singurul factor asupra căruia poate interveni este nivelul producției ce urmează a fi realizat.

$$PR_e = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V_e}} = \frac{CF}{r_{mcv}}$$

\* Universitatea „Bogdan Vodă”, Facultatea de Științe Economice, 400560 Cluj-Napoca, România.

\*\* Universitatea „Bogdan Vodă”, Facultatea de Științe Economice, 400560 Cluj-Napoca, România.

\*\*\* Universitatea „Bogdan Vodă”, Facultatea de Științe Economice, 400560 Cluj-Napoca, România.

în care :

$PR_e$  – prag de rentabilitate de exploatare;

$CF$  – cheltuieli fixe;

$CV$  – cheltuieli variabile;

$V_e$  – venit din exploatare;

$r_{mcv}$  – rata marjei costurilor variabile în venituri din exploatare.

Evaluarea riscului de exploatare se face cu ajutorul următorilor indicatori:

a) *indicatorul de poziție față de pragul de rentabilitate care mai poartă denumirea de rezervă față de programul de rentabilitate se calculează în două modalități:*

a<sub>1</sub>) în valoare absolută:

$$R_{PRE} = V_e - V_{ePR}$$

a<sub>2</sub>) în valoare relativă:

$$R_{PRE} = \frac{V_e - V_{ePR}}{V_{ePR}}$$

în care:

$R_{PRE}$  – rezerva față de pragul de rentabilitate;

$V_e$  – venit din exploatare

$V_{ePR}$  – venit din exploatare aferent pragului de rentabilitate.

*Menirea acestui indicator este aceea de a impune întreprinderii o flexibilitate sporită care să-i permită o permanentă adaptare la cerințele pieței.*

Analizată din punct de vedere statistic o întreprindere poate fi considerată:

- instabilă, dacă  $V_e > PR$  cu mai puțin de 10%;
- stabilă, dacă  $V_e > PR$  cu 10%-20%;
- foarte stabilă dacă  $V_e > PR$  cu mai mult de 20%.

b) *Momentul atingerii pragului de rentabilitate:*

$$M_{PRE} = \frac{V_{ePR}}{V_e} 365 \text{ zile}$$

c) *Coeficientul de elasticitate al profitului din exploatare și care este inversul indicatorului de poziție față de pragul de rentabilitate:*

în care:

$$C_{ee} = \frac{V_e}{V_e - V_{ePR}}$$

$C_{ee}$  – coeficient de elasticitate din exploatare (economic) și care pune în evidență cu cât crește profitul din exploatare ( $P_e$ ) la o creștere egală cu unitatea a veniturilor din exploatare ( $V_e$ ).

Și aici analizați statistic, întreprinderea poate fi:

- a) puțin stabilă, dacă  $C_{ee} \approx 11$ ;
- b) relativ stabilă, dacă  $C_{ee} \approx 6$ ;
- c) stabilă, dacă  $C_{ee} < 6$ .

Într-o analiză practică cele prezentate pot fi sintetizate în următorul tabel sintetic (analiză pe 2 ani):

| Nr. crt. | Indicatori economici                                                                                                             | Ani                  |                     |
|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|---------------------|
|          |                                                                                                                                  | 2003                 | 2004                |
| 1.       | Venituri din exploatare ( $V_e$ );                                                                                               | 660.000              | 980.000             |
| 2.       | Cheltuieli de exploatare ( $Ch_e$ )                                                                                              | 600.000              | 810.000             |
| 3.       | Profit din exploatare ( $Ph_e$ )                                                                                                 | 60.000               | 170.000             |
| 4.       | Cheltuieli fixe ( $Ch_f$ )                                                                                                       | 200.000              | 270.000             |
| 5.       | Cheltuieli variabile ( $Ch_v$ )                                                                                                  | 40.000               | 540.000             |
| 6.       | Marja cheltuielilor variabile ( $M_{Chv}$ )                                                                                      | 260.000              | 440.000             |
| 7.       | Rata marjei costurilor variabile(%)                                                                                              | 0,3939=39,39%        | 0,4491=44,91%       |
| 8.       | Venit din exploatare aferent pragului de rentabilitate (valoric)                                                                 | 507.743,08           | 601.336,30          |
| 9.       | Rezerva față de pragul de rentabilitate:<br>$R_{PRE}$ – în valoare absolută ( $R_{PRE}$ )<br>$R_{PRE}$ – în valoare relativă (%) | 152.256,92<br>29,99% | 378.663,7<br>62,97% |
| 10.      | Momentul realizării pragului de rentabilitate (zile)                                                                             | 280,79               | 223,96              |
| 11.      | Coeficient de elasticitate                                                                                                       | 4,33                 | 2,58                |

Analiza făcută pe parcursul celor 2 ani scoate în evidență faptul că întreprinderea s-a confruntat cu un risc redus de exploatare:

$C_{ee}(4,33 \text{ respectiv } 2,58) < 6$ ;

$R_{PRE}(29,99 \% \text{ respective } 62,97\%) > 20\%$  ceea ce conferă întreprinderii o stare foarte stabilă.

Se poate afirma că momentul realizării pragului de rentabilitate este relativ mare, fiind nevoie de 280,79 zile, respectiv 223,96 zile.

## RISCU FINANCIAR

Orice întreprindere își propune, pe lângă alte directive și acela de a menține un echilibru financiar, care echilibru este cel mai puternic influențat de gradul de îndatorare.

*Veniturile din exploatare aferente pragului de rentabilitate financiar și care indică când veniturile din exploatare acoperă cheltuielile de exploatare plus volumul dobânzilor se calculează cu relația:*

$$V_{ePR_f} = \frac{Ch_f + \Delta d}{1 - \frac{CV}{V_e}} = \frac{Ch_f + \Delta d}{r_{mcv}}$$

în care:

$V_{ePR_f}$  - venituri din exploatare aferente pragului de rentabilitate financiară

$\Delta d$  - volumul dobânzilor

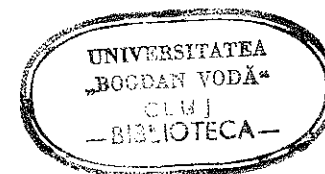
Evaluarea riscului financiar cu ajutorul pragului de rentabilitate se va face cu aceiași trei indicatori ca și în cazul riscului de exploatare.

a) indicatorul de poziție față de pragul de rentabilitate ( $P_{PR_f}$ )

- în valoare absolută;
- în valoare relativă.

b) momentul atingerii pragului de rentabilitate ( $M_{PR_f}$ );

c) coeficientul de elasticitate financiară ( $C_{ef}$ ).



| Nr. crt. | Indicatori economici                                                                                          | Ani                 |                      |
|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|----------------------|
|          |                                                                                                               | 2003                | 2004                 |
| 1.       | Venituri din exploatare ( $V_e$ );                                                                            | 660.000             | 980.000              |
| 2.       | Cheltuieli de exploatare ( $Ch_e$ )                                                                           | 600.000             | 810.000              |
| 3.       | Profit din exploatare ( $Ph_e$ )                                                                              | 60.000              | 170.000              |
| 4.       | Cheltuieli fixe ( $Ch_f$ )                                                                                    | 200.000             | 270.000              |
| 5.       | Cheltuieli variabile ( $Ch_v$ )                                                                               | 400.000             | 540.000              |
| 6.       | Volumul dobânzilor ( $\Delta d$ )                                                                             | 30.000              | 100.000              |
| 7.       | Marja cheltuielilor variabile ( $M_{Ch_v}$ )                                                                  | 260.000             | 440.000              |
| 8.       | Rata marjei costurilor variabile(%)                                                                           | 39,39%              | 44,91%               |
| 9.       | Venit din exploatare aferent pragului de rentabilitate financiar ( $V_{ePR_f}$ )                              | 583.904,54          | 823.869,96           |
| 10.      | Rezerva față de pragul de rentabilitate financiară ( $R_{PR_f}$ )<br>- valoare absolută<br>- valoare relativă | 76.095,46<br>13,03% | 156.130,04<br>18,95% |
| 11.      | Momentul realizării pragului de rentabilitate financiară ( $M_{PR_f}$ )                                       | 322,91              | 306,84               |
| 12.      | Coeficient de elasticitate financiară ( $C_{ef}$ )                                                            | 8,69                | 6,27                 |

Rezerva față de pragul de rentabilitate financiară ( $R_{PR_f}$ ) a fost de 13,03%, respectiv de 18,95%, ambele cuprinse în intervalul 10%-20% ceea ce a conferit întreprinderii o stare stabilă. Coeficientul de elasticitate financiară ( $C_{ef}$ ) a fost de 8,69 pentru anul 2003 și 6,27 pentru anul 2004 și deci interpretarea a fost din punct de vedere financiar relativ stabilă.

Dar și în această analiză momentul realizării pragului de rentabilitate financiară este relativ mare: 322,91 zile, respectiv 306,84 zile.

#### ANALIZA BONITĂȚII PRIN METODA RATIO-ULUI ECONOMIC

Analiza unui întreprinderi vizează două aspecte:

- analiza SWOT;
- analiza pe bază de rațiuni economico-financiare.

a) Reprezintă acronimul cuvintelor englezești: Strengths (forțe, puncte forte), Weaknesses (slăbiciuni, puncte slabe), Opportunities (oportunități, șanse) și Threats (amenințări). Primele două fac trimitere la situația internă iar ultimele două la mediul extern. Acest tip de analiză are mai mult un caracter calitativ și ne conferă posibilitatea de a elabora un diagnostic asupra situației trecute și actuale sau a domeniilor funcționale.

b) Ratio-ul economico-financiar este o analiză mult mai cuprinzătoare, mai profundă și concretă și care se adaptează cel mai oportun.

Prof. C. Russu afirmă: „Ratio-ul reprezintă un raport, exprimat sub forma unui indicator, între două mărimi caracteristice prin prisma căruia se poate evalua starea, potențialul sau randamentul achiziției care face obiectul analizei, ceea ce permite evidențierea aspectelor favorabile și nefavorabile și implicit, conturarea măsurilor de perfecționare a ei.

În ultimă instanță, Ratio-ul economico-financiar reprezintă un instrument de analiză a raportului existent între posturile bilanțului contabil a situației financiare și a modului în care sunt gestionate resursele financiare.

Propunem următorul tabel pe baza căruia se poate constitui un Ratio economic-financiar:

| Nr. crt.                  | Indicatorul                         | U.M.  | Modalitate de calcul                                                                                               | Obs.  |
|---------------------------|-------------------------------------|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| INDICATORI DE LICHIDITATE |                                     |       |                                                                                                                    |       |
| 1.                        | Lichiditatea globală                | coef. | $\frac{\text{Active circulante}}{\text{Datorii pe termen scurt}}$                                                  | > 1   |
| 2.                        | Lichiditatea redusă                 | coef. | $\frac{\text{Active circulante} - \text{Stocuri}}{\text{Datorii pe termen scurt}}$                                 |       |
| 3.                        | Lichiditate imediată                | coef. | $\frac{\text{Trezoreria}}{\text{Datorii pe termen scurt}}$                                                         | 0,8-1 |
| 4.                        | Perioada de recuperare a creanțelor | zile  | $\frac{\text{Debitori} + \text{Facturi neincasate}}{\text{Cifra de afaceri pe an}}$                                |       |
| 5.                        | Perioada de rambursare a datoriilor | zile  | $\frac{\text{Obligații de plată}}{\text{Cifra de afaceri pe an}}$                                                  |       |
| 6.                        | Rata de acoperire a creditelor      | %     | $\frac{\text{Profit net} + \text{Dividende}}{\text{Rate de capital scadente} - \text{Dobânzi aferente}} \cdot 100$ |       |

|                             |                                                                                |       |                                                                                                           |       |
|-----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| INDICATORI DE SOLVABILITATE |                                                                                |       |                                                                                                           |       |
| 1.                          | Rata autonomiei financiare (rata de autofinanțare) sau solvabilitatea generală | coef. | $\frac{\text{Activ total}}{\text{Datorii totale (credite pe termen scurt, mediu și lung + dobânzile)}}$   | > 1,5 |
| 2.                          | Solvabilitatea patrimonială                                                    | %     | $\frac{\text{Capitalul propriu}}{\text{Total pasive}} \cdot 100$                                          |       |
| 3.                          | Rata de acoperire a creditelor                                                 | %     | $\frac{\text{Profit net} + \text{Dividende}}{\text{Rate de capital scadente} - \text{Dobânzi}} \cdot 100$ |       |
| 4.                          | Rata de acoperire a dobânzilor                                                 | %     | $\frac{\text{Profit din exploatare}}{\text{Cheltuieli cu dobânzi}} \cdot 100$                             | ≈ 5   |

|                            |                      |   |                                                                |       |
|----------------------------|----------------------|---|----------------------------------------------------------------|-------|
| INDICATORI PRIVIND DATORIA |                      |   |                                                                |       |
| 1.                         | Gradul de îndatorare | % | $\frac{\text{Plăți exigibile}}{\text{Total pasive}} \cdot 100$ | ≈ 50% |

|                                     |                         |           |                                                                                               |       |
|-------------------------------------|-------------------------|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| INDICATORI PRIVIND PROFITABILITATEA |                         |           |                                                                                               |       |
| 1.                                  | Pragul de rentabilitate | u. fizice | $\frac{\text{Cheltuieli fixe}}{\text{Preț vânzare unitar} - \text{chelt. variabile unitare}}$ |       |
| 2.                                  | Rata profitului         | %         | $\frac{\text{Profit brut}}{\text{Cifra de afaceri}} \cdot 100$                                | ≈ 15% |

|                                |                                |                              |                                                                                                                                |       |
|--------------------------------|--------------------------------|------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| INDICATORI PRIVIND ACTIVITATEA |                                |                              |                                                                                                                                |       |
| 1.                             | Productivitatea muncii         | lei/angajat sau buc./angajat | $\frac{\text{Cifra de afaceri}}{\text{Număr angajați}}$<br>$\frac{\text{Volum producție fizică}}{\text{Număr total angajați}}$ |       |
| 2.                             | Eficiența utilizării activelor | %                            | $\frac{\text{Cifra de afaceri}}{\text{Total active}} \cdot 100$                                                                |       |
| 3.                             | Rata capitalului propriu       | %                            | $\frac{\text{Profit}}{\text{Capital propriu}} \cdot 100$                                                                       | ≈ 20% |
| 4.                             | Rata de eficiență a stocurilor | %                            | $\frac{\text{Cheltuieli directe}}{\text{Stocuri}} \cdot 100$                                                                   |       |
| 5.                             | Rotația stocurilor             | zile                         | $\frac{\text{Stocuri}}{\text{Cifra de afaceri}}$                                                                               |       |

|    |                                                   |       |                                                                                                                                   |                                    |
|----|---------------------------------------------------|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| 6. | Securitate financiară                             | coef. | $\frac{\text{Capitaluri proprii}}{\text{Datorii}}$                                                                                |                                    |
| 7. | Rata de îndatorare globală                        | coef. | $\frac{\text{Datorii totale}}{\text{Total pasiv}}$                                                                                | $\leq \frac{2}{3}$                 |
| 8. | Rata de îndatorare la termen                      | coef. | $\frac{\text{Datorii la termen}}{\text{Capital propriu}}$<br>sau :<br>$\frac{\text{Datorii la termen}}{\text{Capital permanent}}$ | $\leq 1$<br><br>$\leq \frac{1}{2}$ |
| 9. | Rata rambursării la termen a creditului + dobânda | coef. | $\frac{\text{Chelt. financiare (rata de rambursare + dobânda)}}{\text{Capacit. de autofinanțare}}$                                | $\leq 4$                           |

Analiza periodică a ratio-urilor se face pe baza datelor statistice, urmându-se modificările procentuale de la un an la altul, obținându-se astfel indicii semnificative favorabile sau nefavorabile asupra activității. Să reținem însă că ratio-urile economico-financiare, nu trebuie să constituie unicul instrument pentru luarea deciziilor, dar devin importante, deoarece pun în evidență anumite situații cu care ne confruntăm. Important este ca ele să fie comparate cu cele specifice firmelor concurente.

#### BIBLIOGRAFIE:

1. I. Manole, (2005), *Rata dobânzii, inflației și de actualizare în procesele investiționale*, Editura Dacia, Cluj-Napoca.
2. F. Bancel, A. Richard, (2002), *Les choix d'investissement*, Editura Economica, Paris.
3. V. Dragotă, (2003), *Politica de dividend*, Editura All Beck, București.
4. E. Maise, (2005), *Investițiile străine directe*, Editura Victor, București.

## UNELE ASPECTE ALE NOULUI ACORD DE LA BASEL PRIVIND RISCURILE BANCARE

CECILIA ILIESCU\*

**Cuvinte cheie:** Risc bancar, senzitivitate la risc, flexibilitate, evoluția standardelor privind capitalul necesar activității băncilor, Acordurile de la Basel din 1998 și 2001

**ABSTRACT:** *Features of the new Basel agreement on banking risks. The Basel agreement from 1988 focuses on the risk capital of the bank, that is necessary for reducing the cash flow incapacity and in reducing the costs in paying the damages for the clients. The content of the new agreement, the one from 2001, defines him as being less complex than the original. A bigger complexity justify by offering alternatives that will allow the banks to utilize analytics methods more sensitive to risk. Inevitable this requires a bigger particularization of all the financial applications and a larger set of rules. According the Basel comity the benefits of a regime where the capital falls into line with the risk excel by far the costs, the result will materialize by increasing the efficiency of the banking system.*

Sfârșitul sistemului de la Bretton Woods a produs dereglări severe pe piețele financiare internaționale. La mai bine de o decadă, Comitetul Basel<sup>1</sup> pentru Supravegherea Bancară a introdus în 1988 Acordul privind Capitalul de acoperire a riscului. Afacerile bancare, practicile de management al riscului, abordările organelor de supraveghere și piețele financiare au suferit transformări semnificative începând din acel an.

| Acordul vechi                                                  | Noul Acord                                                                                               |
|----------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Se concentrează pe o singură modalitate de măsurare a riscului | Accentuează rolul metodologiilor interne ale băncilor, rapoartele de supraveghere și disciplina de piață |
| Prezintă o dimensiune unică                                    | Flexibilitate, listă de abordări, stimulente pentru un management al riscului îmbunătățit                |
| Are o structură bazată pe abordarea de ansamblu                | Senzitivitate mai mare la risc                                                                           |

Acordul din 1988 se concentrează pe capitalul cumulat al băncii, care este necesar în reducerea riscului de incapacitate financiară și a costului potențial în cazul despăgubirii deponenților. Plecând de la aceste premise, noul Cadru intenționează să crească nivelul de siguranță și robustețe al sistemului financiar prin accentuarea rolului controlului și managementului intern al băncilor, al procesului de supraveghere și a disciplinei de piață. Noul cadru intenționează să furnizeze abordări care sunt atât mai cuprinzătoare cât și mai sensibile la riscuri decât Acordul din 1998, în timp ce nivelul de ansamblu al capitalului de regularizare este menținut. Noile cerințele de capital care sunt mai adaptate riscurilor aferente vor permite băncilor să-și conducă afacerile mai eficient.

Conținutul noului Acord îl definesc ca fiind mai puțin imperativ decât cel original. Complexitatea mai mare se justifică prin oferta unei serii de abordări alternative ce va permite băncilor să utilizeze metodologii analitice mai sensitive la risc. Inevitabil, acestea necesită o detaliere mai mare a aplicațiilor financiare și un set de reguli mai voluminos. Comitetul Basel este de părere că beneficiile unui regim în care capitalul este mai bine aliniat riscului depășesc cu mult costurile, rezultatul fiind siguranța mai mare și eficiența sporită a sistemului financiar bancar.

\* Universitatea „Bogdan Vodă”, Facultatea de Științe Economice, 400560 Cluj-Napoca, România.

<sup>1</sup> Comitetul Basel este constituit din reprezentanți ai organelor de supraveghere din Belgia, Canada, Elveția, Franța, Germania, Italia, Japonia, Luxemburg, Marea Britanie, Olanda, Suedia și Statele Unite. De obicei, aceștia se întrunesc la sediul BIS (Bank of International Settlements) din Basel, acolo unde este localizat Secretariatul permanent.

Pilonii noului Acord:

- Pilonul I: cerințele minime de capital
- Pilonul II: procesul de supraveghere
- Pilonul III: disciplina de piață

Noul acord este constituit din trei piloni care se completează reciproc, a căror efect cumulat va contribui la siguranța și robustețea sistemului financiar. Comitetul subliniază nevoia stringentă de aplicare a prevederilor celor trei piloni și plănuiește să colaboreze eficient cu organele de supraveghere pentru a implementa corespunzător aspectele prevăzute în Acord.

### **Primul pilon: cerințele minime de capital**

*Cum este măsurată adecvarea capitalului:*

Capitalul Total / (Riscul de credit + Riscul de Piață + Riscul Op. ) = rata de capital a băncii (min 8%)

*Modalități de măsurare a riscului de credit:*

- Abordarea Standard ( o versiune modificată a versiunii existente)
- Abordarea Fundamentală Bazată pe Ratingul Intern
- Abordarea Avansată Bazată pe Ratingul Intern

*Modalități de măsurare a riscului de piață (nemodificat față de Acordul curent):*

Abordarea Standard  
Modele Interne de Abordare

*Modalități de măsurare a riscului operațional:*

Indicatorii de bază  
Abordarea Standard  
Evaluare Internă

Primul pilon stabilește cerințele minime de capital. Noul cadru menține definițiile curente ale evaluării capitalului și ale cerințelor minime de capital de risc la nivelul de 8% din totalul activelor. Pentru a asigura cuantificarea riscului la nivelul întregului grup bancar, Acordul revizuit va fi extins pe o bază consolidată către companiile care posedă aceste grupuri bancare. Revizuirea se concentrează pe îmbunătățirea metodelor de măsurare a riscului. Metodele de măsurare a riscului de credit sunt mult mai elaborate decât cele descrise în acordul precedent, introdu-se pentru prima dată o metodă pentru calculul riscului operațional, sau elaborându-se vechile modalități, cum este cazul măsurării riscului de piață rămân neschimbate.

Pentru calculul riscului de credit, au fost propuse două opțiuni principale. Prima este abordarea standard, cea de-a doua fiind reprezentată de abordarea bazată pe rating-ul intern (IRB). Există două variante ale abordării IRB, cea fundamentală sau cea avansată. Abordarea IRB necesită în prealabil aprobarea din partea organelor de supraveghere, bazată pe standardele stabilite de Comitet.

### **Abordarea standardizată pentru riscul de credit**

Abordarea standardizată este conceptual egală cu Acordul prezent, cu deosebirea că este mult mai sensibilă la risc. Banca alocă o pondere a riscului pentru fiecare din activele și pozițiile extra-bilanțiere deținute și însumează valorile ponderate. O valoare rezultantă de 100% reflectă o expunere completă la risc care se traduce într-o pondere a capitalului de risc egală cu 8%. În mod similar, o valoare rezultantă de 20% înseamnă o pondere a capitalului de risc egală cu 1.6%.

Importanța riscului depinde de categoria debitorului (instituții, bănci sau corporații). Conform noului Acord, importanța debitorilor ca generatori de risc este stabilită de o instituție de evaluare externă (ex.: agenție de rating) care se încadrează în standarde bine definite. De exemplu, pentru creditele acordate corporațiilor, Acordul existent precizează o singură categorie de corporații (conform riscului asociat) spre deosebire de cele patru categorii cuprinse în noul Acord.

### **Abordarea bazată pe ratinguri interne (IRB)**

Conform abordării IRB, băncilor li se va permite să-și utilizeze estimările interne de stabilitatea financiară a clienților pentru a evalua riscul portofoliilor deținute care reprezintă baza cerințelor minime de capital. Elemente analitice distincte vor fi disponibile pentru diferite tipuri de expuneri la credit (ex.: credit pentru corporații sau persoane fizice), care prezintă caracteristici specifice. Bancă estimează stabilitatea financiară a fiecărui client și rezultatul este transpus în estimările potențialelor pierderi, formându-se astfel bazele cerințelor minime de capital. Cadru permite o *abordare fundamentală* ( estimarea probabilității insolvenței asociate fiecărui debitor și anexarea datelor auxiliare furnizate de supraveghetori) și o *abordare avansată* ( băncile care aplică un proces de alocare evoluată a capitalului intern obțin permisiunea de a-și furniza datele auxiliare în vederea evaluării expunerilor către corporații, instituții de stat sau alte bănci). În cazul abordării IRB, paleta de riscuri luate în calcul este mult mai diversificată decât în cazul abordării standard, permițându-se astfel o sensibilitate mult mai mare la riscul cumulat. Noul cadru introduce abordări mult mai sensibile la risc pentru tratamentul garanțiilor colaterale, a derivatelor și a titlurilor din portofoliu, atât în cazul abordării standard cât și a celei IRB.

### **Riscul operațional**

Acordul din 1998 a stabilit cerințe de capital doar în termeni de risc de credit (principalul risc pentru bănci), cu toate cerințele de ansamblu privind capitalul (rata minimă de 8%) aveau scopul să acopere riscul cumulat. În 1996, expunerile la riscul de piață au fost eliminate, atribuindu-li-se cote separate în capitalul de risc. Încercând să crească sensibilitatea la risc, Comitetul a colaborat cu reprezentanții agenților economici pentru a dezvolta o formulă convenabilă pentru determinarea riscului operațional (de exemplu, riscul blocării sistemului informațional, al depistării de fraude etc.). Multe bănci mari alocă acum aproximativ 20% din capitalul intern pentru diminuarea riscului operațional. Studiarea riscului operațional se află într-un stadiu de evoluție. Au fost, însă, identificate trei abordări diferite cu grade de sofisticare crescătoare (indicatorul de bază, standardizat și intern).

Abordarea indicatorului de bază utilizează un singur indicator al riscului operațional pentru întreaga activitate a băncii.

Abordarea standardizată specifică indicatori diferiți pentru diferite linii de afaceri. Metodele interne de măsurare cer băncilor să utilizeze informațiile interne privitoare la posibile pierderi pentru a estima valoarea capitalului la risc. Potrivit ultimelor studii, Comitetul se așteaptă ca sumele destinate acoperirii riscului operațional să constituie aproximativ 20 % din capitalul cumulat destinat satisfacerii cerințelor noului cadru.

Obiectivul Comitetului este stabilirea, prin abordarea standardizată, a unui nivel adecvat al agregatului de risc (inclusiv cel operațional) pentru băncile active pe plan internațional.

În ceea ce privește abordarea IRB, obiectivul principal al Comitetului este asigurarea unui nivel al cerințelor privind capitalul la risc astfel încât să cuprindă toate riscurile subzistente și să confere băncilor stimulente de a trece de la abordarea standard, la abordarea IRB.

### **Al doilea pilon: procesul de supraveghere**

Acest proces însărcinează supraveghetorii cu asigurarea desfășurării unor procese viabile în cazul fiecărei bănci prin evaluarea compatibilității capitalului acesteia cu natura riscurilor aferente operațiunilor desfășurate. Noul cadru accentuează importanța managementului băncii în dezvoltarea unui proces de evaluare a capitalului intern și stabilirea unor profiluri paralele ale constituirii capitalului de risc și a sistemului de operațiuni riscante efectuate de bancă. Implementarea acestor propuneri va cere în multe cazuri un dialog detaliat între organele de supraveghere și bănci. Aceasta presupune training-uri speciale ale

supraveghetorilor bancari, domeniu în care Comitetul Basel și Institutul de Stabilitate Financiară a BIS<sup>2</sup> va furniza asistență continuă.

### *Al trei-lea pilon: disciplina de piață*

Urmărește sprijinirea disciplinei de piață prin creșterea transparenței băncilor, esențială pentru a asigura înțelegerea profilurilor de risc ale acestora și compatibilitatea pozițiilor deținute. Noul cadru conține indicații pentru calcularea adecvării capitalului și prezintă metode de evaluare a riscului (în special a riscului de credit, a tehnicilor de diminuare a acestuia și a capitalizării activelor).

Întrarea sistemului nostru bancar în competiția europeană a generat multe preocupări din partea tuturor băncilor din România privind implementarea noilor cerințe de la Basel, generind și costuri pe măsură. Astfel mai ales la stabilirea provizioanelor lunare aferente creditelor acordate băncile au trebuit să-și modifice softurile informatice.

### **BIBLIOGRAFIE**

1. Iliescu Cecilia (2003), *Managementul riscului bancar*, Editura Dacia, Cluj-Napoca.
2. Trenca I. (2003), *Metode și tehnici bancare*, Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca.
3. Curs Universitatea „Babeș-Bolyai” Cluj-Napoca, (2005), *Managementul afacerilor publice Europene*, Editura Accent, Cluj Napoca.
4. Timothy W. Koch- S Scott MacDonald, Bank management Ed. The Dryden Press, 1999
5. [www.risc.ro](http://www.risc.ro)
6. [www.bis.org/publ/annualreport.htm](http://www.bis.org/publ/annualreport.htm)

<sup>2</sup> [www.bis.org/publ/annualreport.htm](http://www.bis.org/publ/annualreport.htm)- Bank of International Settlements

# AGRARIAN STRUCTURES AND CHARACTERISTICS OF FRUIT-GROWING EXPLOITATIONS IN THE EUROPEAN UNION COUNTRIES

MIHAELA JARADAT<sup>\*</sup>  
FLORIN URS<sup>\*\*</sup>

*Cuvinte cheie: agrarian structures, fruit-growing exploitations, structural policies, agricultural exploitations*

**ABSTRACT:** *Agrarian structures and characteristics of fruit-growing exploitations in the European Union countries. In the EU, setting up viable agricultural exploitations, represented by forms of organization including a combination of adequate factors, having at their disposal modern means, reasonably managed, efficient and securing the farmer an adequate life—convenient also to the country where he lives—have been made possible owing to a policy of reforming the structures or, perhaps, in more appropriate words, owing to a policy of structures themselves.*

In contrast with many maintainers of the collectivist type of agriculture in favor of idea that the agricultural exploitations in Romania need not be by all means occidental, Paun Ion Otiman, member of the Academy, strongly sustains that "agricultural exploitations in Romania should be Romanian nationally but compulsorily organized by occidental principles"<sup>1</sup>.

The same author considers that "in order to integrate Romania in the economic structures of the U.E., restructuring the agriculture and rural development are absolute priorities"<sup>2</sup>. The rural space is Romania's visiting card, and "agriculture is not a mere branch of the economy producing merchandise and profit, but a way of life, and the rural space is not only a production and commercial space but—at the same time—it also is an environment for life, a social and cultural space with complex implications on the general state of a nation". (2)

However, academician P.I.Otiman draws the attention that by granting vital importance to agriculture for the overall development of the Romanian economy, one should not fetishize this branch. The myth of "agriculture rescues Romania's economy" is not accepted any more and the agrarian theory of the development of the Romanian economy exclusively based on agriculture and possibly (agro)tourism, are unrealistic economic and political theories.

By following the West-European model, Romania should also take steps towards reorganizing the agricultural structures and creating viable agricultural exploitations. Thus, the social updating of the Romanian agriculture will be implemented and—at the same time—the frame of the commercial agriculture, as well.

In the EU, setting up viable agricultural exploitations, represented by forms of organization including a combination of adequate factors, having at their disposal modern means, reasonably managed, efficient and securing the farmer an adequate life—convenient also to the country where he lives—have been made possible owing to a policy of reforming the structures or, perhaps, in more appropriate words, owing to a policy of structures themselves.

The policy of agrarian structures in the EU has received a twofold character materialized in two programs: the one addressing growers relinquishing agriculture and, the other meant for those in need of support in order to practice their pursuit within rewarding conditions.

<sup>\*</sup> Universitatea „Bogdan Vodă”, Facultatea de Științe Economice, 400560 Cluj-Napoca, România.

<sup>\*\*</sup> Universitatea „Bogdan Vodă”, Facultatea de Științe Economice, 400560 Cluj-Napoca, România.

<sup>1</sup> Otiman, P.I., The Agriculture of Romania at Cross Point Between the 20<sup>th</sup> Century, a Century of Despondency, and the 21<sup>st</sup> Century, a Century of Hope. Ed. *Agroprint Timisoara*, 2002, p.414

<sup>2</sup> Idem, p.395

In France, for example, the policy of structures has followed—and still does—another objective, too: **the rejuvenation of exploitation managers** in view of enhancing their receptivity to technical and technological innovations. Such an objective has been taken over gradually by other EU-members, as considered necessary. The following data successfully endorse the subject in debate:

- Between 1970—1995—per entire EU, 64% of the exploitations to which agriculture represents the main professional activity were warranted by owners over 50 years of age;
- Over 2.2 mil. Exploitations (out of 4.7 mil.) did not have direct successors;
- The most pronounced aging among agriculturists is to be encountered in Italy;
- Belgium is the country where succession is in the least degree secured (80% of the owners had no direct successors);
- Per entire European community—54% of the farmers (with variations between 44% in The Netherlands and Belgium, and 61% in Italy) are older than 55.

**Enforcement of structural policies, such as state intervention—in order to create agricultural exploitations of the size and types of organization following the standards of new agricultural technology—was based—in EU-countries—on utilizing certain economic levers that helped the state to secure remodeling the agricultural exploitations.**

One such lever is to offer rewarding occupations close to the homes of those abandoning agriculture, thus facilitating the creation of nonagricultural jobs where work force is in excess as agriculturists accept more readily to change profession if they do not have to leave their home place, let alone the domicile. In case the former agricultural owner do not move to other locations and cease to work his land, he may be encouraged to lease the landed property by lower taxes on the income resulting from leasing or from selling the land.

One of the most frequently used directing levers of the process of ousting the unviable exploitations is the **anticipated retirement pension**, granted in most EU-countries at the age of 55, by ensuring a pension or a contractual bonus. The freed terrain is ceded either to a farmer whose unit becomes more viable or, divert it to some other destination.

The first western country which had passed to enforcing a policy of agrarian structures was France—1962, followed by The Netherlands—1964, Belgium—1966, and then other countries, too. The socio-economic means of implementing such a policy was the Fund of Social Action for the Improvement of the Agricultural Structures (FSAIAS) which, through the mediation of an Indemnification Annuity for Parting with the Land (IAPL) offer incentives to elderly farmers (over 60) to give up their lands. IAPL varies with the cadastral value of the ceased exploitation.

FSAIAS favors moving by granting lump sums to farm hands or to supernumerary farmers and their sons meant to cover the costs of maintenance during professional readjustment and, a bonus for leaving and resettlement. Through such measures one can endorse that policy of agrarian structures which has in view restraining the rural population.

Another target of the policy of rural structures was that of **enlarging the size of the agricultural unit so as to make it viable**. In order to reach such a scope within the conditions in which the right to land ownership—in France, as well as in Belgium—is forwarded in very liberal conditions (i.e., the one abandoning agriculture chooses his successor), there has been granted the Indemnification Annuity for Parting with the Land, which has been and still is under the scope of setting up an estate of a certain viable surface, to prevent division.

Another means of coming in on the structures of exploitations in France is the Society for Land Planning and Rural Stability (SLPRS) having for social function the purchase of lands offered and their reselling within 5 years, often following land melioration and outfitting as midsize units or plots utilized in enlarging the extant ones, thus allowing the latter to reach a reasonable width. Set up in 1960, the SLPRSs have obtained the right to preemption that made them have a substantial say on the land market.

How far can reach the policy of modernizing the social structure of the French agriculture is shown by the following figures: in 1974, 5,500 new farms were set up and other 41,900 enlarged ones on the expense of lands taken over from those acted upon by virtue of IAPL. The average surface of some of the newly created farms was of 28.5 ha (as to 20 ha considered nowadays as necessary for the viability of a farm and, of only 10 deemed enough right after WW2).

The aftermath of the policies of developing the rural structures was that the numbers of farmers dropped ceaselessly in the EU countries (Tab.1). The six founding countries of EU include by 61 p.c. less farmers than they used to have in 1960. In spite of the ceaseless fall in the numbers of farmers, EU has

managed to maintain a balance between village and city as well as a dynamic agricultural population. With the lapse of time, however, the rural stability has started to be touched and the rural exodus intensified.

The evolutions that followed have made rural development a political preoccupation. The rural policies had to re-establish the connections between agriculture and nature; to maintain and train the environment clean.

Implementing the policies on the agrarian structures regarding the course (re-modeling) leading towards both enlarging the agricultural units and of their viability has resulted in the concentration of land having for aftermath the decrease in the numbers of agricultural exploitations—in thirty years—by 50 p.c (in France by 32; West Germany, 57; Italy, 85; Denmark, 19; and England, 24, etc.)<sup>3</sup>

Table No.1

**Evolution In numbers of farmers In EU countries**

| Country         | 1960   | 1975  | 1990 <sup>e</sup> | Thom ands of individuals |  |
|-----------------|--------|-------|-------------------|--------------------------|--|
|                 |        |       |                   | 1995                     |  |
| Belgium         | 367    | 140   | 119               | 102                      |  |
| Denmark         | -      | 177   | 147               | 114                      |  |
| Germany*        | 2.216  | 1.234 | 1.081             | 1.134                    |  |
| Greece          | -      | -     | 889               | 780                      |  |
| Spain           | -      | -     | 1.496             | 1.119                    |  |
| France          | 3.426  | 1.950 | 1.394             | 1.080                    |  |
| Ireland         | -      | 325   | 173               | 151                      |  |
| Italy           | 4.007  | 2.826 | 1.913             | 1.489                    |  |
| Luxembourg      | 22     | 12    | 6                 | 6                        |  |
| Austria         | -      | -     | -                 | 270                      |  |
| The Netherlands | 363    | 254   | 289               | 252                      |  |
| Portugal        | -      | -     | 840               | 507                      |  |
| Finland         | -      | -     | -                 | 156                      |  |
| Sweden          | -      | -     | -                 | 135                      |  |
| England         | -      | 626   | 577               | 533                      |  |
| UE—6            | 10,402 | 6,414 | 4,802             | 4,062                    |  |
| UE—15           | -      | -     | -                 | 7.829                    |  |

\*without the eastern Lander

Source: Delegation of European Commission in Romania, Europe series, 1999

The evolution of medium-size areas and economic dimension of EU- farms is given in Tab. 2:

Table no. 2

**Medium-size areas and economic dimension of EU-farms**

| Country    | Average surface (ha) |      |      | Units of economic dimension (ECU thousand) |      |      |
|------------|----------------------|------|------|--------------------------------------------|------|------|
|            | 1975                 | 1985 | 1995 | 1975                                       | 1985 | 1995 |
| Belgium    | 13,95                | 16,7 | 17,7 | 9,4                                        | 23,8 | 47,0 |
| Denmark    | 22,6                 | 31,0 | 37,2 | 12,4                                       | 30,9 | 37,6 |
| Germany*   | 13,8                 | 16,9 | 28,1 | 8,2                                        | 17,3 | 29,7 |
| Greece     | 4,3                  | 5,0  | 5,4  | -                                          | 3,9  | 12,8 |
| Spain      | -                    | 15,3 | 17,9 | -                                          | 5,9  | 16,8 |
| France     | 24,3                 | 29,2 | 35,3 | 9,6                                        | 22,8 | 33,9 |
| Ireland    | 22,3                 | 22,7 | 26,4 | 4,3                                        | 8,7  | 16,6 |
| Italy      | 7,5                  | 8,0  | 8,6  | 3,2                                        | 7,9  | 21,2 |
| Luxembourg | 23,5                 | 31,0 | 36,6 | 10,2                                       | 18,7 | 35,9 |

<sup>3</sup> Lăpușan, Al., *Structuri agrare* (Agricultural Structures), Rd. Banea Press, Bucharest 2002, p.52

| Country         | Average surface<br>(ha) |      |      | Units of economic dimension<br>(ECU thousand) |      |      |
|-----------------|-------------------------|------|------|-----------------------------------------------|------|------|
|                 |                         |      |      |                                               |      |      |
| The Netherlands | 14.5                    | 16.7 | 17.2 | 17.9                                          | 43.8 | 60.8 |
| Portugal        | -                       | 8.0  | 12.9 | -                                             | 3.0  | 3.5  |
| Great Britain   | 64.3                    | 69.4 | 67.1 | 16.0                                          | 42.0 | 70.0 |
| Austria         | 10.4                    | 11.8 | 14.9 | -                                             | -    | -    |
| Finland         | -                       | 13.2 | 14.0 | -                                             | -    | -    |
| Sweden          | 25.9                    | 33.5 | 36.7 | -                                             | -    | -    |
| UE-15           | 15.3                    | 17.4 | 19.2 | 6.8                                           | 12.0 | 21.7 |

\*\*Including the farms in the new Lander (former GDR). Without these farms, in the former FRU — 18.6ha Source : Otiman, P.I., Agricultura României la cumpăna dintre secolul XX un secol al deznădejdiei și secolul XXI un secol al speranței, Editura Agroprint, Timișoara, 2002, p.406.

One can notice in Tab.2 that the average surface of the community farms along 20 years (1975-1995) increases by 3.9 ha (from 15.3 ha to 18.7 ha), i.e., by 25.5%. Concurrently, the economic width increases from 6.8 thousand ECU to 21.7 thousand ECU, i.e., an increase by 3.2 times. This is proof that intensifying the yield per unit of production (ha) was considered more important in the EU than the increase in surface.

By member countries, the situation unfolds differently : thus, in France the average surface of the farm grew from 1975 through 1995 from 24.3 ha to 35.3 ha, by 45.3%, whilst the economic dimension grew from 9.6 thousand ECU to 33.9 thousand ECU, i.e., 3.53 times. In Great Britain, which recorded the highest average area in the agricultural farm, an increase in 1985 as measured against 1975 took place, followed by decrease. During the 20 years in debate (1975-1995), the average size of the British farm grew by only 4.3 %, whereas the economic size grew 4.4 times, from 16.0 thousand ECU to 70.0 thousand ECU. In The Netherlands also the agricultural farm became more and more intensive. Thus, whilst the average size grew 2.8 ha, from 14.4 ha in 1975 to 17.2 ha in 1995 (an increase by 19.4%), the economic size went up 3.4 times, from 17.9 thousand ECU in 1975, to 60.8 thousand ECU in 1995.

The substantiation of the present rural policy of the European Union took more than thirty years and it is the result of experience, study of the effects of the Agricultural Policy of the Community, securing the financial support for the development projects suggested within the context of the new approach to the regional and structural policy. Such evolutions must make up the basis of comparison for the rural development of Romania.

A synthetic x-ray photograph of high output fruit growing in certain EU-members, such as France, Italy, Belgium, The Netherlands, Greece, a.s.o., reveals the following:

- The Fruit-growing wealth is made up of tree plantations, fructiferous shrubs and citric fruits, young orchards, terrains in preparation and nurseries organized as exploitations (farms);
- There are no state-owned fruit-tree surfaces or fructiferous shrubs, except the public-domain plantations, or those for research and instruction needs;
- Fields meant for research have in view precise purposes and contribute substantially to the improvement of the soil, of species and varieties of trees, as well as to the ceaseless development of the entire fruit-growing activity;
- The extent of farms (exploitations) have an historic trait in that they have evolved in time due to concentration, having started out with several hectares, 35 or 42 years ago;
- Even nowadays, one can encounter farms of various extent, less often below 10 ha hut having the tendency towards optimal, viable extent;
- As a rule, the owner/farmer of the fruit-growing exploitation is professional grower, high school or university graduate;
- The grower has at his disposal the necessary tractors, implements and equipment to be utilized by him or family members both in his/their interest and in that of the technological work, at a time of top efficiency;
- Dictated by necessity one can hire seasonal workers or day-wage men, mostly during harvest-and cutting time.

The average extent (ha) of a fruit-growing farm, gross yield (ECU/farm) and the production value/ha (ECU) in the EU and member countries, in 1991, are introduced by Tab. 3:

Table no. 3

Average extent (ha) of fruit-growing farm, gross yield (ECU/farm) and production value/ha in the EU and member countries, in 1991

| Item                         | EU   | B     | DK   | D     | GR   | E    | F     | IR | I    | L | NL    | P   | UK    |
|------------------------------|------|-------|------|-------|------|------|-------|----|------|---|-------|-----|-------|
| Av.ext(ha)                   | 7.0  | 8.4   | 13.6 | 10.2  | 5.1  | 12.3 | 17.9  | -  | 4.3  | - | 138.6 | 8.0 | 378.9 |
| Gross prod.<br>(th.ECU/farm) | 19.9 | 100.9 | 90.4 | 153.1 | 11.2 | 14.2 | 103.8 | -  | 14.3 | - | 138.6 | 8.0 | 378.9 |
| Yield/ha (ECU)               | 2557 | 12157 | 6647 | 15100 | 2196 | 1154 | 5794  | -  | 3325 | - | 18480 | 661 | 11552 |

Source: Otiman, P.I. Dezvoltarea Rurală în România, Editura Agroprint, Timișoara, 1997, p.317

The average extent of fruit-growing community farm was of 7.0 ha in 1991, with the extremes of 4.3 ha in Italy and 378.9 ha in Great Britain. Member countries of large fruit productions, i.e., France and Spain, have farms of average extent of 17.9 ha, and respectively 12.3 ha.

The gross production/farm with a mean situated at 17.9 thousand ECU at EU level, varies with member states between 8.0 thousand ECU in Portugal and 378.9 in Great Britain.

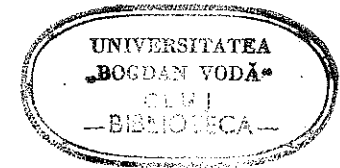
In so far as the production value/ha is concerned, there is to be noticed that the lowest level was recorded by Portugal—661 ECU/ha, and the highest by The Netherlands—1 8,480 ECU/ha. Of the three largest fruit- producing countries i.e.. Spain, France and Italy, the first recorded the lowest value of production/ha (1.154 ECU/ha). At community level the indicator was of 2,557 ECU/ha, in 1991.

Having in view the accession of our Country to the European Union, it is only natural for us to ask the question *What way should we take in constituting viable and efficacious fruit-growing exploitations?*

#### References:

1. Alecu, I. (2001), *Managementul exploatațiilor agricole*, Editura Ceres, București.
2. Isac, C. (2002), *Managementul tehnico-economic al exploatațiilor pomicole*, Editura Pământul, Pitești, p.67, p.145.
3. Lăpușan, Al. (2002), *Structuri agrare*, Editura Banea Press, București, p.52.
4. Otiman, P.I. (1997), *Dezvoltarea Rurală în România*, Editura Agroprint, Timișoara.
5. Otiman, P.I. (1999), *Restructurarea agriculturii și dezvoltarea rurală a României în vederea aderării la Uniunea Europeană*, Editura Agroprint, Timișoara.
6. Otiman, P.I. (1999), *Economie rurală*, Editura Agroprint, Timișoara.

SABINA FUNAR\*  
SIMONA BADIU\*\*  
DANIELA BOJAN\*\*\*



Cuvinte cheie: resurse forestiere, pădure, regenerarea fondului forestier, recoltare, tăieri de îngrijire

**ABSTRACT:** *Romanian forest resources at the beginning of the 21<sup>st</sup> century. The forest fund surface is of 6,390,536 hectares (more than one quarters of the country's surface). The total volume of the forest is 1,341 million cubic meters: resinous 39%, beech 37%, oak 13%, miscellaneous 11%.*

*After 1990 because of the unwise attitude concerning the forest resources the ecological balance was affected and there were a lot of damages done.*

*Consequently future generations will be affected too.*

*That is why a new project for a modern Forest Code and specific forest actions for the European Union integration have been elaborated for the management of these resources.*

Continuitatea vieții pe Pământ din cele mai vechi timpuri și până azi este condiționată de existența și rezervele de resurse naturale care stau la baza dezvoltării social-economice a oricărei țări.

Resursele naturale reprezintă o componentă esențială a patrimoniului național. Regimul lor de valorificare determină în mare măsură starea mediului. În contextul securității economice un rol foarte important îl au resursele forestiere.

Ioan Minculescu (2002) consideră că totalitatea elementelor care pot fi considerate resurse forestiere face încă obiectul unor opinii diferite. Se acceptă de toată lumea ideea că lemnul este principala resursă forestieră; există însă și resurse forestiere nelemnoase (coajă, liber de tei sau din alte specii de arbori și arbuști, fructe, semințe de utilitate alimentară sau farmaceutică, ciuperci comestibile din flora spontană, vânat, pește etc.), precum și o gamă foarte variată de servicii (recreare, surse sanogene și de inspirație; consum de bioxid de carbon și producere de oxigen, sport, educație, cultură, artă etc.) pe care pădurile le pun la îndemâna oamenilor din orice parte a planetei, indiferent de nivelul de civilizație și gradul de confort al acestora. Se convine, așadar, că prin resursă forestieră nu trebuie înțeles numai caracterul material de marfă al lemnului.

Pădurile sunt o inestimabilă sursă de foarte multe beneficii: prelucrarea masei lemnoase și obținerea produselor forestiere asigură o contribuție la dezvoltarea economiei naționale, creează un microclimat capabil să diminueze efectul factorilor nefavorabili, stabilizarea continuă a apelor freatice, influențe asupra protecției solului contra eroziunii etc.

Resursele forestiere ale României sunt constituite din resursele fondului forestier (suprafața de teren aflată în administrarea Regiei Naționale a Pădurilor - pădurile fac parte din patrimoniu public al statului - sau aflată în posesia altor persoane fizice sau juridice - fond forestier privat) și a vegetației forestiere de pe terenurile din afara acestuia (Milescu, I., 2002).

Fondul forestier proprietate publică a statului ocupa la finele anului 2005 o suprafață totală de 4.234.142 ha, iar suprafața fondului forestier administrată prin structuri silvice proprii era de 936.945 ha, în creștere cu 63 340 ha față de anul 2004.

\* Universitatea „Bogdan Vodă”, Facultatea de Științe Economice, 400560 Cluj-Napoca, România.

\*\* Universitatea „Bogdan Vodă”, Facultatea de Științe Economice, 400560 Cluj-Napoca, România.

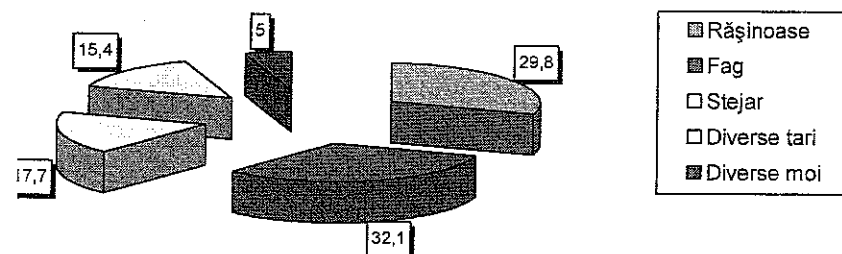
\*\*\* Universitatea „Bogdan Vodă”, Facultatea de Științe Economice, 400560 Cluj-Napoca, România.

La nivelul anului 2005 s-a continuat validarea și punerea în posesie a suprafețelor de terenuri forestiere foștilor proprietari sau moștenitorilor lor, în baza legilor fondului funciar, inclusiv în baza Legii nr. 247/2005. În anul 2005 s-au validat pentru restituire, în baza acestor legi, 147.099 ha și s-au pus în posesie 86.354 ha.

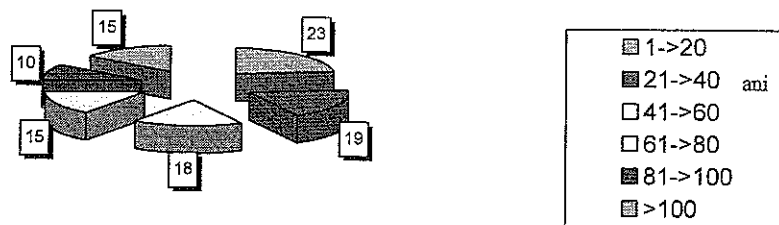
Suprafața fondului forestier este de 6.390.536 ha (26,7 % din suprafața țării); terenurile acoperite de păduri au o suprafață de 6.232.964 ha, iar terenurile destinate nevoilor de cultură, administrație, drumuri forestiere, terenuri neproductive, ocupații și litigii, scoateri temporare ocupă o suprafață de 157.572 ha.

Distribuția pădurilor pe forme de relief: munte (51,9%), deal (37,2%), câmpie (10,9%). (Raportul pădurilor, 2005).

Distribuția pădurilor pe specii (%):



Distribuția pădurilor pe clase de vârstă (%):



Distribuția pădurilor pe grupe funcționale:

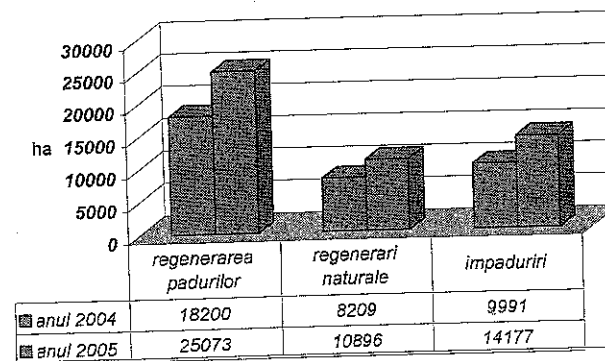
Grupa I funcțională – păduri cu funcții de protecție și producție reprezintă 53,3% din suprafața pădurilor.

Grupa II - a funcțională - păduri cu funcții de producție și protecție reprezintă 46,7 % din suprafața pădurilor.

Volumul total pe picior al pădurilor este de 1.341 milioane mc., astfel: rășinoase 39%, fag 37%, stejar 13%, diverse 11%.

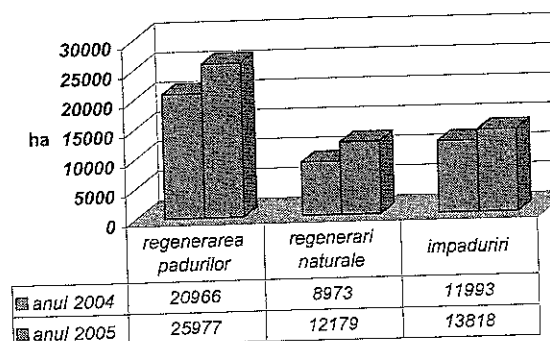
**Programul de regenerare a pădurilor** în fondul forestier național aferent anului 2005, a prevăzut executarea lucrărilor de regenerare a pădurilor pe suprafața totală de 25.073 ha, din care regenerări naturale pe 10.896 ha (43%) și împăduriri pe 14.177 ha (57%).

Programul de regenerare al pădurilor



Față de programul național s-au realizat 25.997 ha (cu 924 ha mai mult decât suprafața programată), din care regenerări naturale pe 12.179 ha (cu 1.283 ha mai mult decât suprafața programată) și împăduriri pe 13.818 ha (cu 359 ha mai puțin decât suprafața programată).

Realizarea programului de regenerare al pădurilor



Programul de regenerare a pădurilor proprietate publică a statului pe anul 2005, a fost de 20.525 ha, din care regenerări naturale pe 8.421 ha (41%) și împăduriri 12.104 ha (59%).

**Efortul financiar al Regiei Naționale a Pădurilor** – Romsilva pentru realizarea programului de împăduriri în anul 2005 a fost de 49,3 milioane lei din Fondul de conservare și regenerare a pădurilor, iar din Fondul de ameliorare a fondului funciar cu destinație silvică, constituit la nivelul Ministerului Agriculturii, Pădurilor și Dezvoltării Rurale a fost decontată suma de 20 milioane lei, reprezentând contravaloarea lucrărilor de împădurire a terenurilor degradate preluate; de la bugetul de stat s-au utilizat 1,78 milioane lei. Așadar, în total s-au folosit 71,09 milioane lei pentru lucrări de regenerare a pădurilor. (Raportul pădurilor, 2005).

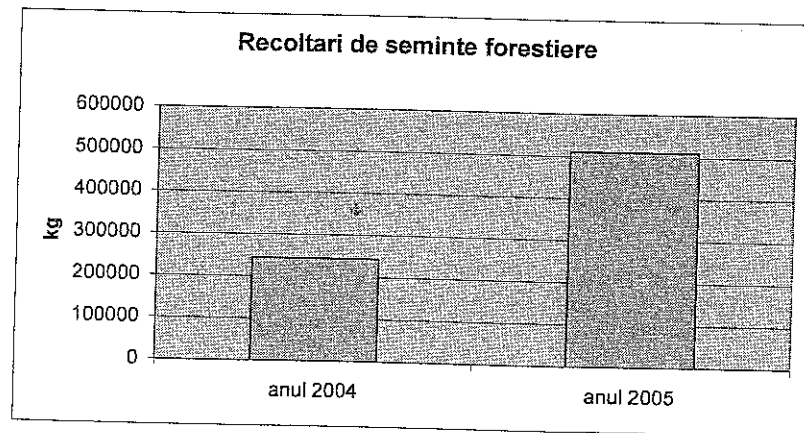
În anul 2005 s-au plantat 3.406 ha terenuri degradate, proprietate publică a statului, preluate în administrare de RNP – Romsilva de la Agenția Domeniilor Statului.

Contractul de vânzare – cumpărare a unor reduceri de emisii de CO2 încheiat între Regia Națională a Pădurilor – Romsilva și Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare, a constituit un obiectiv important în activitatea de împăduriri în anul 2005. Proiectul de împădurire a terenurilor degradate se desfășoară pe o suprafață de 6.496 ha, din care 6.033 ha efectiv de împădurit, restul suprafețelor din proiect fiind conservate ca atare.

Activitatea principală desfășurată în cadrul proiectului, de împădurire a terenurilor degradate se încadrează în prevederile Art. 3.3. al protocolului de la Kyoto, conducând la sechestrarea netă de gaze cu efect de seră, în proporție covârșitoare dioxid de carbon absorbit din atmosferă și stocat sub formă de carbon organic în biomasa supratereană și subterană, cât și în sol. Conform raportului final al temei de cercetare 23 RA/2005 „Stabilirea nivelului de referință și planul de monitorizare al de carbon în proiectul de împădurire a terenurilor degradate” elaborat de Institutul de Cercetări Agricole și Silvice, suprafața totală plantată la 30 octombrie 2005 era de 5.848,4 ha.

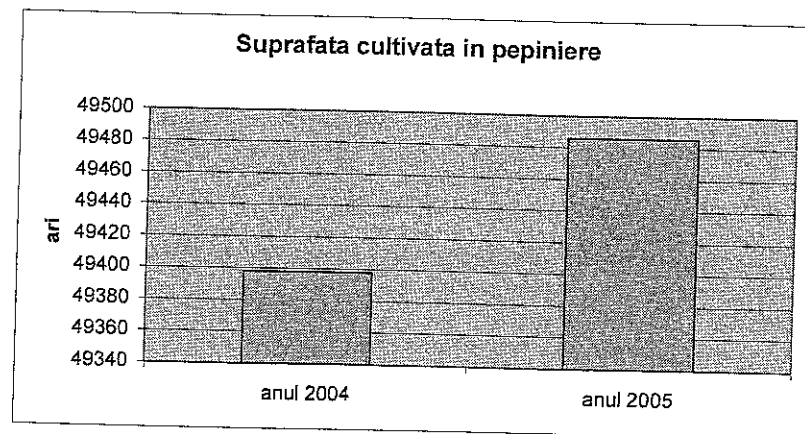
Pentru cuantificarea posibilităților de recoltare a **materialelor forestiere** de reproducere s-au avut în vedere, cu prioritate, resursele genetice din plantații și rezervații de semințe, înscrise în „Catalogul național al resurselor pentru materiale forestiere de reproducere din România” – ediția 2001.

Astfel, deși fructificația speciilor de rășinoase a fost foarte slabă, cu excepția bradului, care a avut o fructificație foarte bună, față de un program de recoltări de semințe de 205.591 kg s-au recoltat 511.259 kg, astfel: rășinoase – program 5.322 kg, realizat 6.732 kg, cvercinee – program 158.034 kg, realizat 427.992 kg, alte specii principale – program 26.917 kg, realizat 36.662 kg, specii de amestec – program 3.367 kg, realizat 20.039 kg, specii de ajutor – program 3.337 kg, realizat 6.137 kg, arbuști – program 9.314 kg, realizat 13.697 kg.



Programul de recoltări de semințe a fost corelat cu programul de culturi în pepiniere care pentru anul 2005 a fost stabilit astfel încât să se asigure asortimentul de specii necesar realizării compozițiilor de regenerare, pentru regenerarea suprafețelor în rând, pentru plantarea terenurilor degradate preluate, efectuarea completărilor curente și refacerii plantațiilor calamitate.

Au fost realizate **culturi în pepiniere** pe suprafața totală de 49.486 ari, din care: semănături în câmp – 34.377 ari, repicaie – 3.306 ari, butășiri – 11.803 ari. Semănături în solarii au fost efectuate pe 21.196 m.p.



Programul de regenerare a pădurilor în fondul forestier național aferent anului 2005, a prevăzut executarea lucrărilor de regenerare a pădurilor pe suprafața totală de 25.073 ha, din care regenerări naturale pe 10.896 ha (43%) și împăduriri pe 14.177 ha (57%).

Față de programul național s-au realizat 25.997 ha (cu 924 ha mai mult decât suprafața programată), din care regenerări naturale pe 12.179 ha (cu 1.283 ha mai mult decât suprafața programată) și împăduriri pe 13.818 ha (cu 359 ha mai puțin decât suprafața programată).

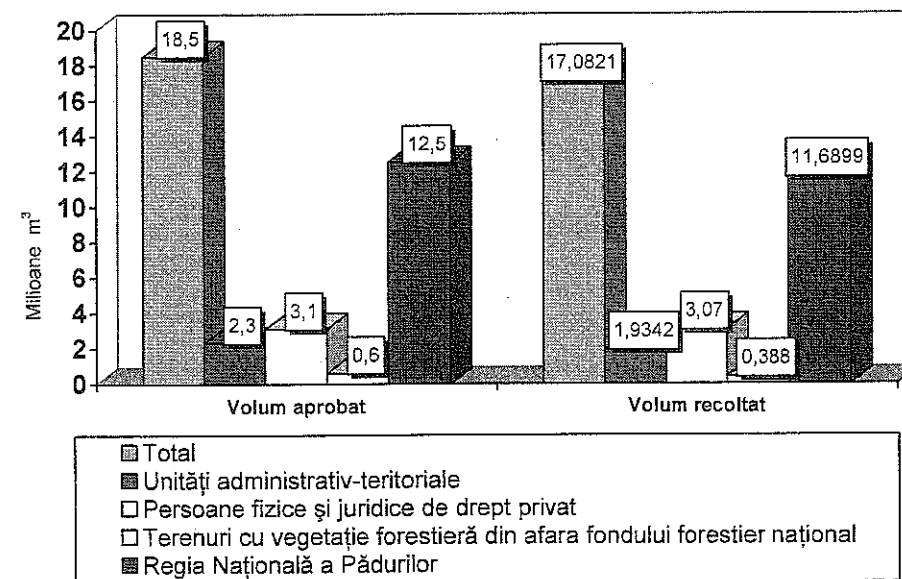
Prin Hotărârea Guvernului nr. 1325/2004, pentru anul 2005, s-a aprobat **recoltarea din pădurile României** a unui volum total de masă lemnoasă de 18,2 mil. mc, repartizată pe categorii de proprietate sau deținători. Prin ordinea ministrului agriculturii, pădurilor și dezvoltării rurale s-a modificat repartizarea pe proprietari a volumului maxim de masă lemnoasă posibil de recoltat, după cum urmează:

| Reglementarea    | Volum mil. mc |                                                |                                             |                                                       |                                      |
|------------------|---------------|------------------------------------------------|---------------------------------------------|-------------------------------------------------------|--------------------------------------|
|                  | Total         | din care repartizat pe proprietari/deținători: |                                             |                                                       |                                      |
|                  |               | Unități administrativ-teritoriale              | Persoane fizice și juridice de drept privat | Vegetația de pe terenuri din afara fondului forestier | Regia Națională a Pădurilor Romsilva |
| HG nr. 1325/2004 | 18,2          | 2,5                                            | 3,5                                         | 0,7                                                   | 11,5                                 |
| OM nr. 155/2005  | 18,2          | 2,5                                            | 3,7                                         | 0,7                                                   | 11,3                                 |
| OM nr. 606/2005  | 18,2          | 2,5                                            | 4,1                                         | 0,7                                                   | 10,9                                 |
| OM nr. 960/2005  | 18,2          | 2,5                                            | 4,0                                         | 0,7                                                   | 11,0                                 |

Din volumul de lemn aprobat spre recoltare, până la sfârșitul anului s-a exploatat un volum de 15,884 milioane metri cubi, reprezentând 87,2%. Cauzele acestei situații sunt:

- inundațiile din anul 2005 care au făcut inaccesibile multe bazine în care era amplasată masa lemnoasă exploatabilă;
- prețul foarte scăzut oferit de piață pentru specia fag, care a reprezentat aproximativ 30% din volumul de lemn posibil de recoltat în anul 2005.

Volumul de lemn aprobat și recoltat în anul 2005



Pentru Regia Națională a Pădurilor – Romsilva, volumul maxim de masă lemnoasă a avut următoarele destinații:

| Destinația masei lemnoase                  | HG nr. 1325 din 19.08.2004 | OM nr. 155 din 16.03.2005 | OM nr. 606 din 11.07.2005 | OM nr. 960 din 20.09.2005 |
|--------------------------------------------|----------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
| <b>VOLUM TOTAL- mil mc, din care:</b>      | <b>11,3</b>                | <b>11,3</b>               | <b>10,9</b>               | <b>11,0</b>               |
| - pentru agenții economici                 | 8,5                        | 8,5                       | 7,6                       | 7,7                       |
| - pentru nevoile proprii R.N.P. - Romsilva | 0,8                        | 0,8                       | 1,3                       | 1,3                       |
| - pentru aprovizionarea populației         | 2,0                        | 2,0                       | 2,0                       | 2,0                       |

Din pădurile administrate de Regia Națională a Pădurilor–Romsilva, în condițiile meteorologice deosebite înregistrate în anul 2005, s-a recoltat 94% din volumul aprobat de 11.000 mii mc, respectiv 10.366 mii mc, iar 634 mii mc au rămas neexploatați.

Pe destinații, restanța la exploatare este repartizată astfel:

- 617,8 mii mc la cota agenților economici;
- 2,5 mii mc la cota populației;
- 13,7 mii mc la cota de nevoi proprii ale regiei.

În privința **prețurilor medii** de valorificare a masei lemnoase pe picior în anul 2005 de către Regia Națională a Pădurilor – Romsilva, față de un preț mediu de pornire la licitații de 54,9900 lei/mc, s-a obținut un preț mediu de adjudecare de 74,3300 lei/mc, înregistrându-se o creștere de 35,2%.(Raportul pădurilor, 2005).

Programul **tăierilor de îngrijire** a pădurilor tinere în anul 2005 a fost de 137.080 ha, din care 129.003 ha în fondul forestier proprietate publică a statului și 8.077 ha în pădurile altor proprietari, administrate pe bază de contract de către direcțiile silvice.

Realizarea programului pe categorii de lucrări și pe natură de proprietăți :

| Natura lucrărilor | TOTAL   |          |     | Păduri proprietate de stat |          |     | Păduri administrate pe bază de contract |          |     |
|-------------------|---------|----------|-----|----------------------------|----------|-----|-----------------------------------------|----------|-----|
|                   | Program | Realizat | %   | Program                    | Realizat | %   | Program                                 | Realizat | %   |
| Degajări          | 10.642  | 11.486   | 108 | 9.914                      | 10.766   | 109 | 728                                     | 720      | 99  |
| Curățiri          | 29.105  | 30.537   | 105 | 27.362                     | 28.746   | 105 | 1.743                                   | 1.791    | 103 |
| Rărituri          | 95.753  | 100.661  | 105 | 90.157                     | 93.068   | 103 | 5.596                                   | 7.593    | 136 |
| Elagaj artificial | 1.580   | 1.950    | 123 | 1.570                      | 1.940    | 124 | 10                                      | 10       | 100 |

În anul 2005, acțiunea de monitorizare a stării de sănătate a pădurilor din România prin rețeaua de sondaje permanente (4X4 km), s-a desfășurat conform Programului de monitorizare sol-vegetație forestieră pentru silvicultură aprobat și finanțat de MAPDR și conform Legii 444/2002 privind funcționarea Sistemului național de monitorizare sol-vegetație forestieră pentru silvicultură.

Din numărul total de arbori evaluați (100 718) în anul 2005, un procent de 91,9% au fost practic sănătoși (clasele de defoliere 0-1), iar 8,1% vătămați (clasele de defoliere 2-4).

La rășinoase, procentul arborilor încadrați în clasele 0-1 de defoliere a fost de 95,3%, iar al celor vătămați (clasele de defoliere 2-4) de 4,7%. La foioase, 90,7% din arbori au fost practic sănătoși (clasele de defoliere 0-1) și 9,3%, vătămați (clasele 2-4 de defoliere).

La nivel internațional pe baza intensității vătămării dată de valorile procentului arborilor vătămați (clasele de defoliere 2-4), România se încadrează în perioada analizată (1990-2005) ca țară cu păduri slab afectate în anii 1991 și 2005, țară cu păduri moderat afectate în anii 1990, 1992, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003 și 2004 și ca țară cu păduri puternic afectate în anii 1993 și 1994. Astfel că după 15 ani, în anul 2005 România revine în rândul țărilor europene cu păduri slab afectate.

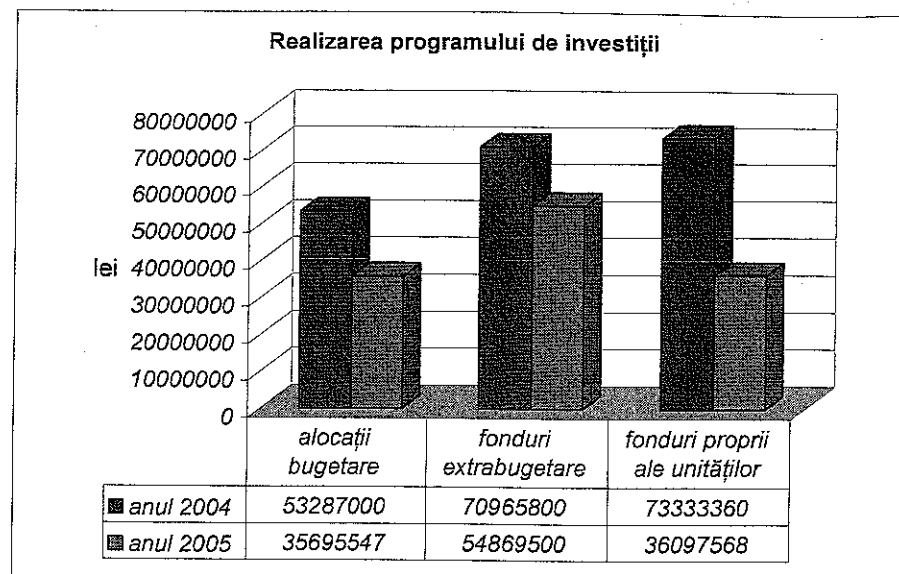
Potrivit raportului pădurilor-2005, **suprafața totală infestată** în anul 2005 de insecte defoliatoare, în păduri de stejari, plop, salcie și alte foioase, a fost de 407.098 ha. Din această suprafață, 105.270 ha au fost incluse în zona de combatere și 301.828 ha în zona de supraveghere. Majoritatea pădurilor infestate au fost situate în Câmpia Română, în zona colinară a Olteniei și Munteniei, în Lunca Dunării, în Dobrogea, Podișul Moldovei și în Câmpia de Vest a țării.

Principalii defoliatori identificați în pădurile de foioase au fost: Lymantria dispar pe 87.218 ha, Lymantria dispar în combinație cu Malacosoma neustria (inelarul) pe 2.036 ha, Tortrix viridana pe 1.051 ha, Tortrix viridana și Geometridae (cotarii) pe 11.622 ha și Stereonychus fraxini și alți dăunători pe 2.850 ha.

Combaterea defoliatorilor foioaselor s-a desfășurat în perioada 18 aprilie - 27 mai 2005, în păduri din raza a 27 direcții silvice, în care s-au aplicat tratamente pe o suprafață efectivă de 126.388 ha, din care: 106.011 ha în pădurile de stat, 3.286 ha în pădurile administrate cu contracte, 14.991 ha în pădurile ce aparțin persoanelor fizice și 2.100 ha, pădurile Ocolului Silvic Parohial Gorj. Cele mai mari suprafețe s-au tratat în raza Direcțiilor Silvice Târgu Jiu – 32.572 ha, Râmnicu Vâlcea – 12.023 ha, Craiova 10.480 ha, Drobeta Turnu Severin – 9.402 ha și Slatina 9.364 ha. Din totalul suprafeței tratate, pe 124.768 ha s-au aplicat tratamente de combatere aviochimică și aviobiologică, pe 743 ha s-au aplicat tratamente chimice cu aparatură terestră și pe 877 ha s-au aplicat tratamente experimentale cu preparate virale.

**Alocațiile bugetului de stat** în anul 2005, au fost stabilite de guvernul Nastase într-un quantum insuficient unei bune dezvoltări a sectorului forestier. Bugetul alocat, a fost majorat la rectificarea din august 2005 cu 15,8 mil.lei, sumele fiind utilizate cu prioritate în scopul extinderii suprafețelor de păduri și dezvoltării infrastructurii. Realizările lucrărilor de investiții cu finanțare de la bugetul de stat, fondul de ameliorare a fondului funciar și credite externe sunt:

- realizarea documentațiilor tehnico-economice pentru perdelele forestiere de protecție, pentru o suprafață de 18.300 ha, în valoare de 12.256 mii lei, finanțate de la bugetul de stat;
- realizarea documentațiilor tehnico-economice pentru reconstrucția ecologică a terenurilor degradate aparținând unităților administrativ-teritoriale și persoanelor fizice, pentru o suprafață de 3.460 ha, în valoare de 597 mii lei, cu finanțare din Fondul de ameliorare a fondului funciar cu destinație silvică;
- achiziționarea de tehnică de calcul și aparatură de laborator pentru analiza semințelor forestiere, în valoare de 503 mii lei, cu finanțare de la bugetul de stat.
- lucrări de corectarea torenților – 22.078.591 lei - s-au executat lucrări pentru o rețea de 132,51 km din care s-au pus în funcțiune 1,7 km;
- reconstrucție ecologică – 1.780.553 lei – s-au executat lucrări pe o suprafață de 3513,4 ha din care s-au pus în funcțiune – 137,3 ha;
- drumuri forestiere – 8.850.338 lei - punere în funcțiune 31,9 km;
- proiectare – 1.000.000 lei – 41 studii de fezabilitate și 13 studii de prefizabilitate;
- trecerea la turme de bază a cabalinelor - 2.000.000 lei.



Nerealizarea cu 86.419 lei a programului de investiții din alocații bugetare și credite externe, se datorează diminuării în lei a creditului extern generate de deprecierea euro.

**Gestionarea durabilă a faunei cinegetice**, constituie o activitate importantă a unităților silvice care, prin personalul silvic asigură creșterea și ocrotirea vânatului pe fondurile de vânătoare gestionate de R.N.P. – Romsilva.

În cadrul măsurilor de gospodărire a vânatului, pe toate fondurile de vânătoare, se urmărește atingerea, prin *repopulări* cu vânat (42.972 exemplare colonizate în anul 2005, din care: 36.097 fazani și 6.875 potârniche) și menținerea efectivelor de vânat la un nivel optim, prin *recoltarea* acestuia, în cadrul cotelor aprobate. De asemenea, se urmărește reducerea efectivelor, la unele specii și în anumite zone, în vederea prevenirii pagubelor produse sectorului agricol și silvic.

Din producția anului 2005 de 142.878 pui de fazan și potârniche, s-au valorificat, prin vânzare și popularea fondurilor de vânătoare, 71.329 bucăți. (Raportul pădurilor, 2005).

În perspectiva aderării la UE, pentru pescuit și acvacultură în cursul anului 2005, au fost abordate următoarele probleme mai importante, care au constituit și principalele priorități ale regiei :

- modernizarea amenajărilor piscicole (păstrăvărie) ;
- îmbunătățirea tehnologiei de creștere a păstrăvului și scurtarea ciclului de producție exploatarea durabilă a resurselor acvatice vii din apele de munte (cu cca. 5 luni) prin achiziționarea de pe piața internă a puietului de păstrăv cu greutatea medie de 10 gr ;
- perfecționarea continuă a resursei umane care deservește procesul de producție ;
- monitorizarea calității surselor de apă.

Multitudinea beneficiilor condiționate de existența pădurilor nu este inepuizabilă. Atitudinea nechibzuită față de componenta forestieră a echilibrului ecologic poate cauza pagube irecuperabile cu impact asupra bunăstării actualei societăți și, într-o măsură mai mare, asupra generațiilor viitoare. Din aceste considerente, gestionarea durabilă a pădurilor și vegetației forestiere trebuie să devină o preocupare prioritară a fiecărui stat și a comunității mondiale în ansamblu.

#### BIBLIOGRAFIE:

1. Raport privind starea pădurilor României în anul 2005, Ministerul Agriculturii, Pădurilor și Dezvoltării Rurale – [www.maap.ro](http://www.maap.ro), accesat în 20.11.2006.
2. Milescu, I. (2002), *Economie forestieră*, Grupul editorial Crai Nou, Mușatinii, Bucovina viitoare.

VIORICA GÂRBO\*  
IOANA IELCEAN\*\*

Cuvinte cheie: riscuri, asumare, constientizare, gestionare

**RÉSUMÉ:** *La gestion des risques dans les compagnies d'assurances. L'existence du monde d'affaires comme l'existence de l'humanité dans sa totalité sont soumises aux risques. Même si le risque est souvent envisagé comme un élément négatif il ne faut pas occulter la dimension positive de la prise de risques, dans la mesure où elle permet de progresser et d'innover.*

*L'activité d'assurance par sa spécificité consiste dans la prise continue et consciente de risques. Pour le succès de l'activité les assureurs doivent s'orienter vers la création et la maîtrise unitaire et intégrée des risques au niveau de l'entreprise. Quelles sont les défis liés à l'implémentation d'un tel système, qu'est-ce qu'il peut couvrir et comment est-il compris, ces sont quelques uns des aspects que j'ai voulu aborder dans cet article.*

*Même au debut, ce système semble être compris par les assureurs et adopté comme méthode commune d'affaires.*

Dezvoltarea continuă a mediului de afaceri și creșterea complexității factorilor ce influențează activitatea sectorului asigurărilor generale și de viață impune adaptarea continuă a sistemelor de gestionare a activității societăților de asigurări. Managementul trebuie să-și dezvolte instrumente adecvate pentru adoptarea unor tehnici moderne, flexibile orientate spre eficientizarea demersurilor, integrarea și agregarea riscurilor într-un sistem centralizat.

Riscul reprezintă amenințarea ca un eveniment sau o acțiune să afecteze abilitatea unei companii de a funcționa și/sau de a-și urmări îndeplinirea obiectivelor sale strategice.

Pentru activitatea de asigurare riscul asigurat reprezintă un eveniment viitor, posibil, incert, independent de voința asiguratului, care poate afecta bunurile / persoanele / răspunderea cuprinse în asigurare și la producerea căruia asigurătorul acordă indemnizația în baza condițiilor și a contractului de asigurare.

Managementul riscului la nivel de întreprindere reprezintă acum o prioritate pentru conducere în industria asigurărilor. Cu toate acestea, societățile de asigurare se confruntă încă cu provocările practice reprezentate de implementarea și dezvoltarea unor structuri eficiente de gestionare a riscului într-o structură unitară și cuprinzătoare.

Managementul riscurilor face parte integrantă din procesul de aplicare a strategiei întreprinderii, societatea tratând metodic riscurile asociate activității sale și cautând astfel beneficii durabile în asumarea acestor riscuri, considerate atât individual cât și în ansamblul lor. Pentru aceasta este necesară înțelegerea tuturor implicațiilor, atât pozitive cât și negative, care derivă din influența diversilor factori care pot afecta compania. Prin aceasta se mărește probabilitatea de succes și se reduce probabilitatea de eșec și incertitudine atașate fiecărui factor de influență.

Într-o definiție cuprinzătoare managementul riscurilor ar putea fi definit ca procesul de identificare sistematică și cuprinzătoare a riscurilor critice, de cuantificare a impactului acestora și de implementare a acelor strategii corespunzătoare de management pentru a maximiza valoarea companiei. Riscurile trebuie considerate la nivel global, într-o structură care integrează toate categoriile mari de riscuri: strategice, financiare, operaționale și catastrofale.

Pentru o societate care trăiește din asumarea riscurilor, o astfel de abordare integrată și unitară a riscurilor la nivelul întreprinderii poate aduce o mulțime de beneficii: crește capacitatea de-a prevedea riscurile, acestea fiind conștientizate, comensurate și clar definite limitele de acceptare a acestora, se aliniază

\* Universitatea "Bogdan Vodă", Facultatea de Științe Economice, 400560 Cluj Napoca, România

\*\* S.C. Asigurare Reasigurare Ardaf S.A., 3400 Cluj Napoca, România

la strategia întreprinderii dar la rândul său ajută la clarificarea strategiei, se reduc pierderile, ajută la adaptarea produselor de asigurare la cerințele asiguraților/potențialilor asigurați, la îmbunătățirea calității produselor oferite și a relațiilor cu asigurații, se asigură lichiditățile companiei, buna reputație a acesteia și implicit continuitatea activității – știut fiind cât de important este bunul renume în această activitate, se îmbunătățesc procesele, sunt bine protejate participațiile acționarilor etc.

Pentru introducerea unui sistem integrat de gestionare a riscurilor la nivel de întreprindere este necesară conștientizarea necesității și a beneficiilor acestuia la toate nivelele decizionale. Atâta vreme cât se încorporează în structurile existente de luare a deciziilor și beneficiază de susținere, conferindu-i-se autoritate și credibilitate sunt șanse de a fi perceput ca un proces oportun și nicidecum ca o acțiune superficială inițiată mai mult pentru imagine. Până la urmă nu se reinventează roata, se pornește de la specificul activității fără a se impune modele preluate de gata din exteriorul companiei sau a depinde prea mult de consultanți externi în elaborarea și implementarea proiectului. Înveți de la alții și faci ca tine.

Pentru succesul acestui sistem e necesară parcurgerea a două faze cheie \*

1. O fază de proiectare ce include o definiție clară a :
  - a. Obiectivelor managementului riscurilor;
  - b. Acoperirea programului de management al riscului din punct de vedere al claselor de risc cărora li se adresează;
  - c. Cadrul managementului riscurilor ce aliniază toate componentele necesare unui program eficient.
2. O fază de implementare ce implică un set de principii directe ale unui program de management al riscului:
  - a. Autoritate/Guvernanță și organizație;
  - b. Standarde și politici;
  - c. Metodologii de cuantificare a riscurilor;
  - d. Sisteme, instrumente și date.

Esențial pentru faza de proiectare este concentrarea asupra rezultatelor finale. Se urmărește să fie create o serie de standarde la nivelul întreprinderii pentru preluarea și instrumentarea riscurilor. Aceste standarde vizează reducerea pierderilor posibile și a volatilității câștigurilor, crearea de valoare pe baza riscului și deasemenea, impunerea cerințelor de conformitate.

Gradul de acoperire și prioritățile managementului riscurilor trebuie clar definite pentru a se asigura că programul poate să ducă la atingerea obiectivelor descrise mai sus.

În societățile de asigurări din România managementul riscurilor este încă într-o fază incipientă, mult mai puțin dezvoltat decât în străinătate. Gradul de cuprindere într-o administrare integrată a riscurilor este mai restrâns și acoperă îndeosebi următoarele domenii: Subscriere – încheiere contracte de asigurare, Operaționale, Daune, și mai puțin Reasigurare, Investiții, Piață, Rezerve și Modelarea riscurilor. Interesantă ar fi comparația cu situația de pe piețele de asigurare consacrate din străinătate: Europa, Asia, Australia și respectiv America de Nord.

Odată ce obiectivele au fost stabilite și acoperirea a fost clarificată, un al treilea pas către o implementare eficientă a programului de management al riscului este proiectarea unui cadru ce promovează conștientizarea riscurilor în cele patru dimensiuni: strategie, procese, infrastructură și mediu. Trebuie stabilit personalul cu atribuții în această activitate, definite responsabilitățile și creată infrastructura corespunzătoare. Societățile vor trebui să plaseze oamenii potriviți pentru gestionarea riscului atât la nivele operaționale cât și la nivelul conducerii. Gestionar al riscului poate să fie orice persoană în raza sa de activitate, mai mult sau mai puțin conștientă de acest fapt. De aceea, la nivelul societății va trebui să fie promovată și cultivată o cultură a riscului și instituit un proces de guvernare a riscului care să fie bine înțeles în cadrul organizației. "Gestiunea riscurilor trebuie să reflecte o stare de spirit. Permanentă trebuie să fie conștientizarea fenomenelor de risc pentru a putea fi mai bine înțelese și stăpânite<sup>†</sup>". Motivarea pozitivă și o atitudine proactivă sunt implicite pentru reușita acestui demers. Deasemenea, trebuie aliniată această preocupare la strategia de activitate per ansamblu în vederea asigurării consistenței. Pentru toate tipurile de risc se vor stabili limite raționale și dinamice astfel încât să reflecte strategia de activitate și mediul de piață extern. Mai trebuie instituită cuantificarea riscurilor și a rezultatelor și un cadru de raportare care aliniază acțiunile/responsabilitățile individuale cu strategiile de activitate și obiectivele managementului riscului.

\* PricewaterhouseCoopers - *Entreprise-wide Risk Management for the Insurance Industry*, Connectedthinking, 2004  
<sup>†</sup>\*\*\* *La gestion des risques – un état d'esprit à développer*, AMRAE

În faza de implementare managementul superior trebuie să joace rolul principal prin asigurarea existenței resurselor umane și tehnice necesare. În acest sens vor trebui să fie făcute investiții în pregătirea, dezvoltarea de procese și tehnici, a sistemelor de management și crearea de grupuri specializate.

Pentru reușita acestui program este imperativ necesar ca managerul de risc să beneficieze de susținere din partea managementului superior, care să-i confere o autoritate reală spre a nu aluneca într-o activitate desfășurată mai mult la nivel declarativ.

Pentru implementarea managementului riscurilor se face un audit al riscurilor și se întocmește profilul de risc al companiei, se definește și se comunică apetitul pentru risc al diferitelor domenii de activitate și se comunică nivelul de toleranță la risc. Dar managerul de risc nu este un simplu controlor al riscurilor, spre deosebire de audit ci are și atribuții manageriale executive.

Trebuie să existe roluri, responsabilități și răspunderi clar definite pentru managementul riscului. În aplicarea strategiei de management al riscurilor trebuie defalcate obiective tactice și operaționale iar pentru aceasta trebuie bine definite în fișele postului fiecărui angajat rolul și atribuțiile fiecăruia în cadrul acestui proces. De-asemenea se stabilesc și limitele de competență ale fiecăruia.

Sunt necesare politici și standarde de management al riscului la nivel corporativ care să fie aplicate pe toate liniile de asigurări și pentru toate tipurile de riscuri. Politicile trebuie să se adreseze identificării evenimentelor și evaluării riscurilor, procedurilor de control al riscurilor și de monitorizare a limitelor precum și structurilor de raportare pentru categoriile de risc relevante.

Trebuie implementate metodologii de cuantificare consistente în vederea cuantificării și agregării riscurilor pe categorii de asigurări.

Trebuie dezvoltate standarde pentru calitatea, integritatea și actualitatea datelor.

Raportarea riscurilor are ca scop transformarea managementul datelor în acțiune. Actualitatea, caracterul complet, conținutul și frecvența datelor sunt atribute cheie pentru proiectarea unei structuri de raportare a riscurilor.

Gestiunea riscurilor trebuie să facă parte integrantă din cultura organizației, să dispună de o politică eficientă și de un program de acțiuni susținute și urmărite la cel mai înalt nivel de conducere.

Principalele instrumente ale programului de management al riscurilor sunt:

- terminologia
- procesul
- organizarea
- obiectivele
- harta riscurilor
- profilul de risc – matricea riscurilor
- modelarea riscului
- stabilirea indicatorilor de performanță

Pentru o mai bună înțelegere și funcționare a sistemului este importantă stabilirea unui limbaj comun la nivelul societății de asigurări în ceea ce privește riscurile.

Am amintit cât de importantă este o bună organizare precum și stabilirea unor obiective clare, bine definite, pentru desfășurarea cu succes a managementului riscurilor într-un sistem integrat.

Schematic, procesul de management al riscului la nivel de întreprindere poate fi reprezentat astfel:

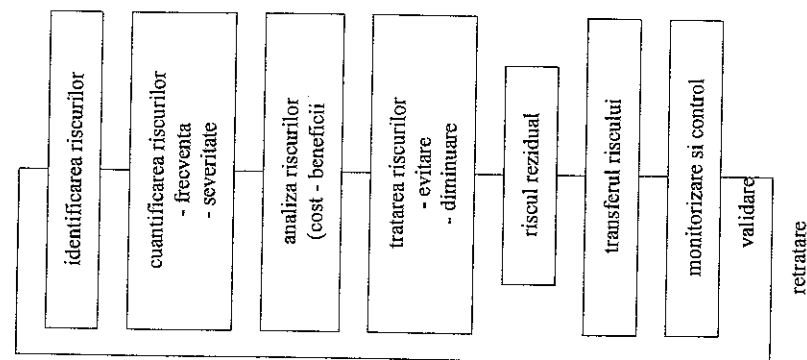


Fig. 1. Schema procesului de management al riscurilor

Primul pas în procesul de management al riscurilor constă în identificarea / auditul riscurilor. Obiectivele principale ale auditului sunt identificarea și evidențierea zonelor de expunere la risc precum și a eventualelor deficiențe în strategiile actuale de abordare a riscurilor.

Pentru identificarea riscurilor asigurătorii beneficiază atât de surse interne cât și de surse externe.

O primă sursă de informare o reprezintă polițele de asigurare, care prezintă riscurile asigurate, condițiile în care acestea sunt acoperite, excluderile, franșizele precum și condițiile de despăgubire.

Declarațiile de asigurare, chestionarele, oferă o imagine de ansamblu asupra profilului asiguratului și a riscurilor pentru care solicită acoperire.

Cunoașterea clientului este o condiție obligatorie pentru gestionarea riscului de fraudă în asigurări.

Inspekțiile de risc pot identifica punctele slabe iar din concluziile acestor inspekții se pot impune condiții suplimentare și recomandări pentru preluarea în asigurare a unor riscuri specifice.

O importantă sursă de identificare a riscurilor o constituie clauzele din contractele de reasigurare (gradul de cuprindere în reasigurare, limitele contractului, prevederi referitoare la instrumentarea daunelor, condiții de plată, excluderi etc.).

Analizele actuariale privind expunerea, rata daunei, istoricul daunelor, modelarea riscurilor – îndeosebi în legătură cu reasigurarea, acumularea răspunderilor asumate prin contractele de asigurare etc. oferă informații utile asupra calității portofoliului și a eficienței activității desfășurate de companie.

Alte surse de informații pot fi rapoartele emise către autoritatea de supraveghere, rapoartelor cenzorilor interni și externi.

Harta fluxului informațional arată modul de funcționare și posibilele piedici în funcționarea eficientă a sistemului decizional.

Calitatea relațiilor cu furnizorii de servicii (reasuratori, brokeri de asigurare și reasigurare, agenți persoane fizice și juridice, companii de asistență în instrumentarea daunelor etc.) își poate pune amprenta asupra rezultatelor financiare ale întreprinderii.

Ședințele operative apelează la cunoștințele și experiența angajaților și pot ocaziona discuții despre risc și consecințele acestuia pe diferite scenarii.

Pe lângă multe alte surse interne compania mai are la dispoziție și o serie de surse exterioare companiei: rapoarte ale poliției, publicații de specialitate, autorități publice centrale, cadrul legislativ, tendințe ale evoluției la nivel macroeconomic și politic, schimbări în structura sectorului asigurărilor, în cerințele asiguraților, baze de date specializate, statistici diverse etc.

Odată ce domeniile critice sau urgente au fost identificate, în fazele următoare acestea se vor analiza în detaliu prin prisma analizei cost – beneficiu.

Harta riscurilor din Fig. 2. ilustrează succint gradul de acoperire a managementului riscurilor într-o societate de asigurări.

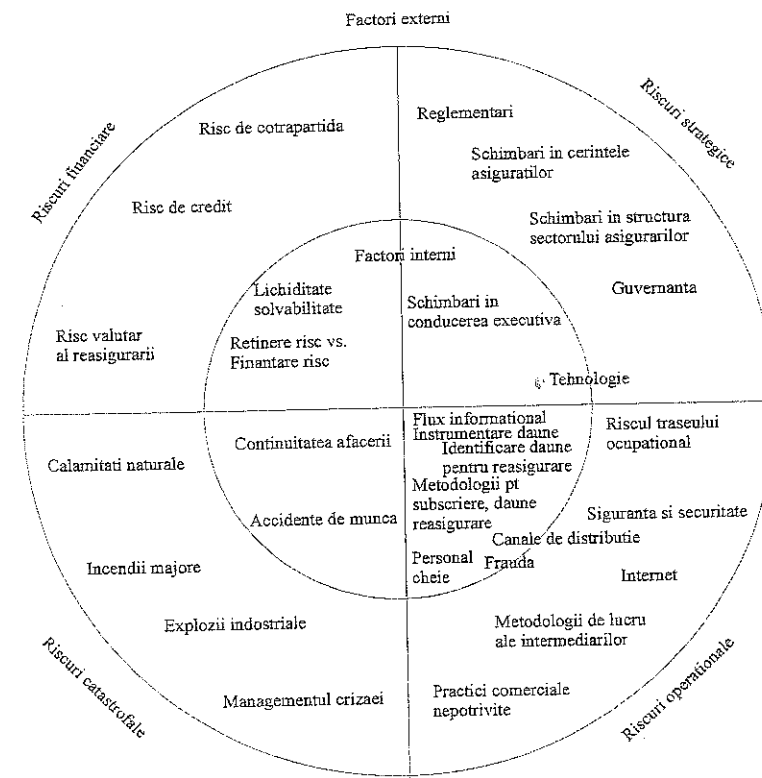


Fig. 2. Harta riscurilor

Odată riscurile identificate acestea sunt evaluate pentru determinarea severității și probabilității de apariție a acestora, după un anumit scenariu, încadrându-le în trei mari categorii de risc după care se întocmește matricea riscurilor. Frecvența / probabilitatea stabilește probabilitatea apariției într-un interval de timp stabilit iar severitatea măsoară impactul financiar al riscului.

După analiza riscurilor managementului îi revine sarcina de a lua decizii privind tratarea acestora: diminuarea, prevenirea, evitarea, reținerea și respectiv transferul riscurilor. O importantă decizie în acest sens este aceea de a transfera o parte din riscurile asigurate către reasigurător sau organizații de preluare a riscurilor versus decizia de a reține riscuri pe cont propriu. Acest transfer al riscurilor se va face numai după o analiză amănunțită a principalelor costuri și beneficii pe care le-ar presupune fiecare variantă de reasigurare / protecție analizată.

Monitorizarea și controlul sunt operațiuni continue cu rol nu doar în urmărirea implementării deciziilor managementului dar și în detectare și prevenire.

Asigurătorii se confruntă cu provocări crescânde legate pierderi uriașe din escaladarea daunelor, pierderi din investiții, înăsprirea cerințelor de reglementare și amenințarea reprezentată de insolabilitate ceea ce îi obligă să reconsidere modul de organizare și conducere a activității. Amintesc aici evenimentele ceea ce îi obligă să reconsidere modul de organizare și conducere a activității. Amintesc aici evenimentele din 11 septembrie 2001, creșterea daunelor la asigurările de răspundere profesională, lărgirea aproape exagerată a cuprinderii polițelor de tip umbrelă. Nici un sector nu a rămas neatins de evoluțiile de pe piața asigurărilor la nivel mondial. Aceste influențe se resimt și în tarifele practicate însă sub presiunea concurenței o creștere semnificativă a tarifelor ar putea însemna pierderea unor segmente de piață sau reducerea substanțială a încasărilor. În aceste condiții la nivelul managementului s-a resimțit tot mai mult necesitatea abordării riscurilor într-o gestiune centralizată și unitară.

Deși în aceste condiții am fi tentați să credem că în sectorul asigurărilor acest sistem de management este o practică curentă în ziua de azi, un studiu\* efectuat de PricewaterhouseCoopers în perioada iulie – octombrie 2003 printre mai multe societăți mari de asigurare și reasigurare din Asia, Australia, Europa și America de Nord a dezvăluit nivelul relativ redus de înțelegere și implementare a managementului riscului printre asigurători precum și problemele cu care aceștia se confruntă în implementarea și funcționarea sistemului. Astfel, deși un procent destul de mare de asigurători au creat un sistem de gestionare integrată a riscurilor nu în toate cazurile acest sistem este suficient înțeles sau este aplicat doar la un grup restrâns de riscuri / departamente. Din totalul respondenților:

- 74% au răspuns că au implementat deja un sistem funcțional de management al riscului,
- 5% dintre ei nu au dar intenționează să implementeze în termen scurt,
- 14% nu au dar intenționează să implementeze într-un termen mai lung
- 5% nu au și nici nu intenționează să implementeze.

În ceea ce privește realizările și așteptările relative la managementul riscului:

- doar pentru 38% dintre companiile participante la studiu managementul riscului este integrat în întregime în deciziile strategice ale societății
- în 47% din cazuri terminologia și procesele comune pentru toate riscurile sunt bine înțelese
- în 51% din cazuri programul de management al riscurilor este o parte importantă a interacțiunii cu organismele de supraveghere, agențiile de rating și investitorii
- 77% dintre intervievați au răspuns că managementul riscului reprezintă o prioritate a conducerii

Provocarea constă în maniera de proiectare, implementare și eficientizare a unui program de management al riscului la nivel de întreprindere, pentru optimizarea portofoliului, o mai bună definire a produselor de asigurare și o mai bună informare a factorilor de decizie.

Interesante au fost însă și răspunsurile în ceea ce privește gradul de cuprindere al managementului riscului în cadrul societăților de asigurări, respectiv discrepanțele foarte mari în ce privește importanța acordată diferitelor departamente în ceea ce privește riscul implicat. Explicația pentru aceste discrepanțe vine și din modul de organizare a societăților de asigurare precum și din specializarea ridicată pe care o implică unele departamente fapt care le face mai puțin accesibile iar activitatea lor este mai puțin înțeleasă de către o mare parte a personalului din domeniul asigurărilor. Așa stau lucrurile în cazul tarifării, rezervelor și modelării riscurilor care de regulă sunt lăsate pe mâna actuarilor. La fel și în cazul reasigurărilor, cu care lucrează un număr foarte restrâns de persoane. Nenumărați investitori au pierdut bani ca urmare a căderii pieței sau au înregistrat scăderi ale nivelului de capital. Totuși, eficiența variată a managementului riscului a făcut ca impactul să fie diferit.

## CONCLUZII ȘI PROPUNERI

În acest mediu de piață societățile de asigurare admit acum managementul riscului ca fiind una din elementele cheie de administrare a nesiguranței și a protejării intereselor acționarilor.

În acest sens, propunerile noastre pentru asigurătorii care vor să maximizeze beneficiile aduse de gestionarea integrată a riscurilor la nivelul întreprinderii se concretizează în următoarele direcții:

- dezvoltarea unui mediu de lucru care să promoveze o cultură a riscului și instruirea personalului implicat în activitatea de gestiune a riscurilor
- definirea clară a atribuțiilor și responsabilităților personalului implicat în această activitate și mai ales acordarea de autoritate și legitimitate responsabilului cu managementul riscului în cadrul întreprinderii pentru ca programul să beneficieze de încrederea cuvenită
- dezvoltarea de politici și proceduri adecvate de lucru
- analiza atentă a calității portofoliului (daunalitate, sume asigurate, expuneri la risc, număr de polițe, extindere geografică) precum și modelarea riscurilor, îndeosebi în legătură cu daunele produse de riscuri catastrofale, pentru a include într-un model matematic posibilele influențe ale acestora asupra portofoliului,
- alegerea atentă a setului de parteneri (brokeri de asigurare / reasigurare, reasigurători, companii de asistență în instrumentarea daunelor) pentru a evita riscul de contrapartidă aferent serviciilor externalizate

- monitorizarea și adaptarea continuă a procesului cu scopul de a urmări realizarea beneficiilor financiare aferente programului
- dezvoltarea unui sistem informatic și informațional în măsură să îndeplinească cerințele de gestionare integrată a riscurilor
- găsirea echilibrului optim între respectarea noilor standarde de reglementare și costurile de control, aceasta reprezentând una din marile provocări cu care se confruntă managementul de nivel superior. În contextul integrării europene a economiei românești, constituirea unui limbaj comun în gestiunea riscurilor precum și standarde mai înalte de raportare sunt cruciale mai ales în privința reglementărilor și a provocărilor implicate de conformitate

Provocarea în contextul globalizării stă în a învăța să conviețuim cu riscurile în activitatea de zi cu zi și să le transformăm în oportunități.

## BIBLIOGRAFIE:

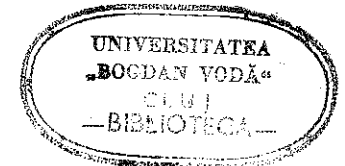
1. Anthony O'Donnell, Minimizing Reinsurance Risks, Insurance & Technology, March 2004
2. Ciurel Violeta, *Asigurări și reasigurări, abordări teoretice și practici internaționale*, All Beck, 2000
3. Constantinescu, D., *Asigurări și reasigurări*, Colecția Națională, București, 1998
4. Constantinescu, D., *Conjunctura pieței mondiale a asigurărilor 2003*, Colecția Națională, București, 2003
5. Constantinescu, D., ș.a. *Managementul riscului în asigurări*, Colecția Națională, București, 1999.
6. Cossette H., T. Duchesne, E. Marceau, *Modeling catastrophes and their impact on insurance portfolios*, Society of Actuaries, 2004
7. Gârbo Viorica, *Asigurări și reasigurări, note de curs*, Universitatea Bogdan Vodă, 2004
8. Moldovan Tudor M., *Introducere actuarială în asigurările generale*, FinMedia, 1999
9. XXX – Colecția Insurance review, Kendall Freeman, edițiile decembrie 2003, septembrie 2004, iunie 2004, iunie 2005
10. XXX – Colecția Revistei Primm, Media Xprim, edițiile 2004, 2005, februarie- martie 2006
11. XXX – Colecția Revistei Reinsurance – Global Risk Analysis, Incisivemedia, edițiile 2004, 2005, ianuarie - aprilie 2006
12. XXX, *Entreprise-wide Risk Management for the Insurance Industry*, PricewaterhouseCoopers, 2004
13. XXX -La gestion des risques : un état d'esprit à developper, Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, 2004
14. XXX - Legea nr. 76/12.03.2003 pentru modificarea și completarea legii nr. 32/2000 privind societățile de asigurare și supravegherea asigurărilor
15. XXX - Legea nr. 32/03.04.2000 privind societățile de asigurare și supravegherea asigurărilor
16. XXX - Legea nr. 136/29.12.1995 privind asigurările și reasigurările din România
17. XXX - Legea nr 403/2004 privind modificarea și completarea Legii 32/2000

\* PricewaterhouseCoopers - *Entreprise-wide Risk Management for the Insurance Industry*, Connectedthinking, 2004, pag.9

ACTA UNIVERSITATIS, SERIES OECONOMICA, 9, 2000

## DIVERSIFYING THE FORMS OF VALIDATION OF FRUIT CROPS IN THE BAIA-MARE BASIN

FLORIN URS\*  
MIHAELA JARADAT\*\*



*Cuvinte cheie: production process valorization, disposal of the fruit yields*

**ABSTRACT:** *Diversifying the forms of validation of fruit crops in the Baia-Mare basin. Any process of agricultural production should be carried out by starting from wise thinking derived from life experience and put together in as few words as possible: sell first then seed. Beyond any doubt, the production destined for the market has to have its Marketing granted and, the more diversified the forms of disposal the more profitable is the business.*

- Any process of agricultural production should be carried out by starting from wise thinking derived from life experience and put together in as few words as possible: **sell first then seed.**
- Beyond any doubt, the production destined for the market has to have its Marketing granted and, the more diversified the forms of disposal the more profitable is the business.
- The Romanian peasant will find it difficult to pass on to "computing"; however, the context of the international economic integration will force him to do it; the gradual and voluntary concentration of the lands in forms of viable exploitation—more or less specialized on certain crops—attracts by itself the necessity of beforehand analysis of several variants. For sure, the classical "pencil" will not be able to include the numerous factors interfering with the process of production-marketing: here is where the **computer and its mastering** comes in (or the producer will have to summon service providers) compulsorily.
- The efficiency of selling is after all depending on its ways and forms.

Fruit yields obtained on small plots, i.e., of 100, 200, 300, 400 square meters cultivated with various species and varieties meant to ensure a staggered consumption—winter included—is destined for self-consumption, meeting the family demands. Generally, those producing on small plots will surely never raise the issue of their work's efficiency. As the backgarden is and will be always there, all along this report we'll tackle aspects connected with area—yield—disposal and the proper household forms for these, too.

With plantations exceeding not more than several square meters and taking areas of 1,000 to 2,000 square meters up to several hectares—mainly when cultivated with one or two fruit-tree varieties—the growers already have in mind trading and, the yield obtained, prompts him to get in touch with the market, feel its pulse, enter competition.

*Competition presupposes information, awareness of consumers' demands, quantities that can be taken up by the market, in what form, quality, when, etc..*

Competition makes the grower come up with as low prices as possible; to use up-to-date, effective technologies; purchase the necessary materials and equipment (fertilizers, pesticides, herbicides, wrappings, tools, implements, etc.) of highest efficiency, at the lowest prices possible, a.s.o.

The most demanding problem encountered by the small fruitgrower, is **selling**, the fruit crop, mostly the perishables. For not many tons of apple or plum, for example, the grower cannot

\* Universitatea „Bogdan Vodă”, Facultatea de Științe Economice, 400560 Cluj-Napoca, România.

\*\* Universitatea „Bogdan Vodă”, Facultatea de Științe Economice, 400560 Cluj-Napoca, România.

afford to invest spending on marketing or commercials similarly, it isn't economic to invest in up-to-date conditioning, storing, expedition equipment—or else—either. The “boot-of-the car” kind of commerce, or placing the basket full of merchandise by the side of the motorway, so often practised by small producers nowadays, regardless of such a time-consuming activity, or other kind of consumption such as fuel, etc., will have to go having in view the integration in the economic structures of the European Union.

*All such sorts of inconvenience may be left behind—or at least contained to a certain extent—by creating some forms of co-operation, or of association for a certain segment of production process, but mostly valorization, that would be beneficial to all co-operating producers.*

One should know right from the beginning that the forms of co-operation specific to market economy have nothing to do with working together, with union and at random exploitation of lands, of properties.

Every proprietor manages his property according to his own will, i.e. his orchard; he is free to take the decision he finds congenial at proper time; he is also free to express his personal initiative promptly.

Judging by the performances proven of the growers in countries within the area of Western Europe, the results that they associate having in view some precise aims which they implement by virtue of some strict rules to be found in their statutes of organization, carried out to the letter.

*The most widely spread activity carried out by western farmers strongly advisable for the Baia-Mare fruit-growing area too (for the entire country, as well, namely, disposal of the fruit yields.*

Groups for selling the fruit crops, of fresh apples, both for inner consumption and export could be set up. In such a case, capacities of conditioning and storage are commonly built. The organization may have a certain logo, a registered trade mark, for example “Baia Mare Apples” or even “Somcuta Mare Apples”. The activity of marketing, contracts, transactions, etc., are not carried out by the grower himself anymore, but by qualified personnel in any of the fields involved, including modern means, Internet included.

Similarly, teams destined for selling fresh plum, or prune, etc., can be put up where one can find concentrations of plantations fit for such destinations (at Seini—Lapusel—Somcuta).

It would be very important that growers in the Baia Mare basin to organize selling kernel.

The necessity of diversifying the forms of selling fruits in the fruit-growing basin of Baia Mare resides in:

- In some years (ex.2000-2001). substantial quantities of small apple (during drought) are hit by hail or suffer attack of diseases, or from the part of insects, the prices of such fruit for processing are ridiculously low, well below production costs. The last chance left behind for the grower is the still, i.e., to obtain brandy or distillates; however, the price of these on the market has lately been lower and lower,

- Within such conditional frames, the growers' organizations should have in view processing into products having high nutritional and commercial value: *fruit juice, nectars, jams, plum jam, vinegar, dehydrated fruits, purees, apple powder, etc.;*

- Aided by own equipment and implements of small and middling size the income of fruit growers can be doubled, or tripled, as to prices obtained from selling to intermediaries as raw material for processing;

- The present structure of fruit marketing within the fruit-growing area of Baia Mare (not different from that without it in the rest of the country) is utterly unfit, inefficient and unsatisfying as to the rational fruit consumption of the population due to the large quantities of fruit destined to distillation. Such a state of matters is to be remedied by strategic means;

- Besides low lucrative ness of the fruit production within the area under debate (30-40% as to achievements in western countries) and the low quality of fruits, the low economic efficacy is

stressed by very high post-harvest losses; it is estimated, by the operating data provided by The Ministry of Agriculture, Nutrition and Forests, to **20% losses by degradation**, the lack of specific infrastructure (packing materials, means of transportation, ware houses for storage and conditioning, etc.). As a matter of fact, starting from the so-far acquired experience, we can assert that losses due to fruit impairment and fall have reached 30 to 40 percent, in certain years.

- The main cause that negatively influences the activity of fruit growing in the area—also affecting both growers and consumers—resides **in the lack of certain constant activities in fruit-processing;**

- The capabilities erected in the past were outsized, at fairly long distance from the raw material, with low-performing and outdated technology, rather low range of produce, deficient in wrapping and presentation;

- Although fruit raw materials are sold, both to the country and abroad, more often than not, processed varieties of fruit products are also imported;

- During the so-called “socialist era”—as well as afterwards, too—the outsized agribusiness capabilities were favored, in spite of their hunger for raw materials, means of transportation, disposal, pollution, etc.(ex. Carei, Zalau, Dej, all these around the fruit-growing basin of Baia Mare), let alone the total annihilation of competition.

Within 1989—2000, lots of fruit in the Baia Mare producing basin were directed towards totally uneconomic destinations disregarding the growers' wish and without any beneficial contribution to the nutrition of the population.

Accompanied by reserve as to the reliability of data concerning the destination of the disposal, the situation from this point of view (means of the years 1989-2000), is mirrored by fig.1.

One can notice the large quantities destined to distillation, i.e., 18,400 tons, exceeding the quantities destined to consuming fresh (15.425 tons). By considering the population of County Maramures to numbering 500.000 inhabitants, the average fresh- and processed fruit consumption *per capita* was of about 42-43 *kilo/per annum* from 1985 through 2000. Per whole country, the consumption of fresh and processed fruit—for the same period—was of 30.4 kg (Isac Ii. and co-workers, 2001).

The combined quantity of fresh- and processed fruit exported reaches 3.000 tons, a very low level, indeed.

Having in view the data in Table 22 and granting a consumption of 62kg/inhabitant/year indigenous fruit (taken as *good level*), the image of efficient marketing of the fruit production in the area of Baia Mare should look like in Fig. 51, in our opinion.

The judgment at the basis of the suggested destinations of marketing presented in Fig.2 consists in the following:

- ✓ of the whole quantity of 54.000 tons destined for fresh- and processed consumption, 31,150 tons might supply the domestic needs, and 22.850 tons would be the contribution of the Baia Mare fruit-growing area to assuring the inner consumption of the Country;
- ✓ quantities meant for distillation should diminish as compared to the previous- and present results and be approximately of 600 tons;
- ✓ of the quantities meant for export we think/consider that the bulk should be taken up by processed fruit, this would trigger an increased efficiency for both growers and processors, and contribute to increasing the added value, at the level of the whole Country;
- ✓ quantities destined for export of fruit-origin raw materials should be—in our opinion—as low as possible as such form of rendering valuable is less efficient (very often it goes losing);
- ✓ of the 1,600 tons destined for export in fresh state, the fairest amount should be made up of Stanley, D'Agen and Record plum varieties much sought for on western markets

(i.e., the Netherlands, Germany, Italy) and recommended for culturing within the Baia Mare fruit-growing area.<sup>†</sup>

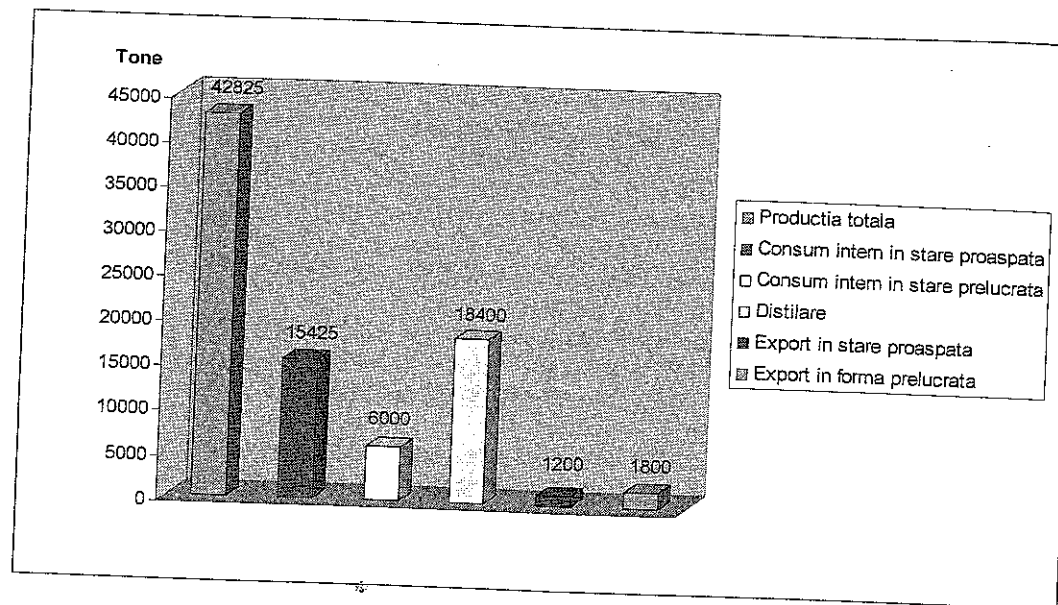


Fig.1. Annual fruit production and destination of marketing (annual mean 1989-2000)

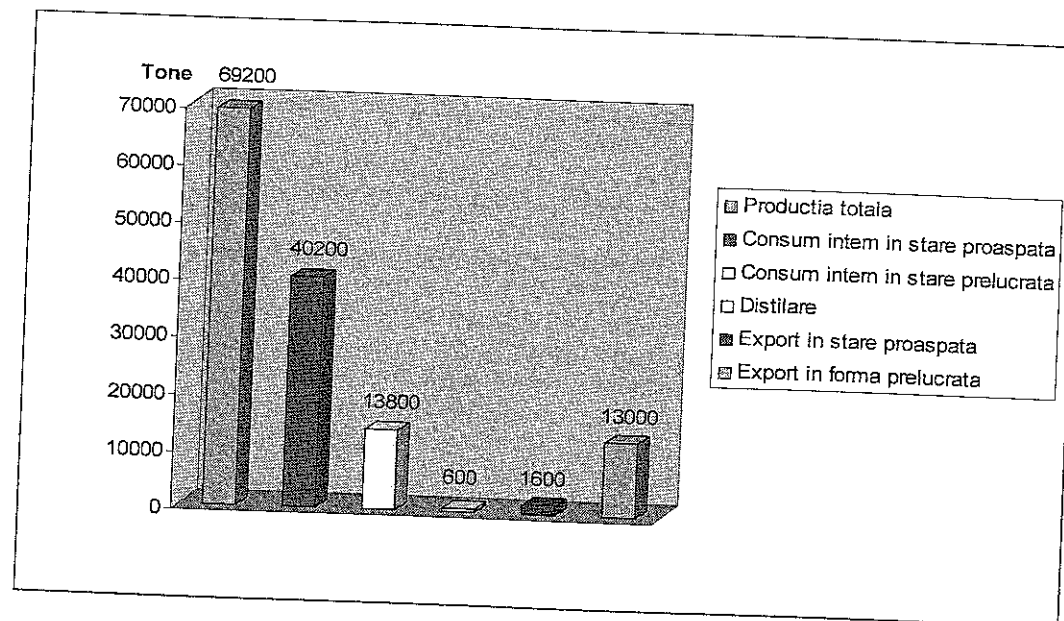


Fig.2 Annual fruit production and destination of marketing (expectation for 2010—2015; annual mean)

In order to carry out this future structure, it is imperious to have in view the following three forms of marketing:

1. consumption in fresh state (both for inner and export needs)
2. the processing of fruit
3. fruit exportation

#### References:

1. Alecu, I. (2001), *Managementul exploatațiilor agricole*, Editura Ceres, București.
2. Botu, I. "Șansele pomiculturii românești", *Hortinform*, nr.11/1997, pp.30-33.
3. Brașoveanu, N., "Economia producției de fructe în România", *Tribuna Economică*, nr.46/1997, pp.21-22.
4. Brașoveanu, N., "Complementaritate și eficiență în pomicultură", *Tribuna Economică*, nr.22/1998, pp.23.
5. Lazăr, A., și colab., *Stațiunea de Cercetare și Producție Pomicolă Baia Mare, Cercetarea Științifică în slujba producției pomicole 1969-1989*, București, 1989, pp.55-60, p.111.

<sup>†</sup> Baia Mare Fruit Research and Growing Station, Report, *Scientific Research in the Service of Fruit Growing*, Bucharest 1989, p.111

SABINA FUNAR \*  
SIMONA BADIU \*\*

Cuvinte cheie: turism rural, agroturism, case de vacanță, sat

**ABSTRACT:** *Theoretical approaches concerning the rural tourism. The rural tourism and the agricultural tourism can generate many opportunities taking into consideration the quality and the potential of the rural resources, the native population and the traditional products. New workplaces could be generated, the income resources for farmers could be diversified and the client's satisfaction could be increased by reorganizing the reception structures, reassessing the Romanian traditions and the authenticity of rural space.*

Satul românesc, ospitalitatea oamenilor, specificul românesc (arhitectură, bucătărie tradițională, port popular, muzică, artizanat, sărbători religioase și laice etc.), modul de viață tradițional și nu în ultimul rând, potențialul turistic al României, reprezintă câteva puncte de atracție a turiștilor care vor să poposească pentru câteva momente de neuitat, în timpul de altădată, după care în perioada actuală tânjesc tot mai mulți.

Azi, omul fiind înconjurat de procesele inovative, moderne, dar și folosite de tehnologie, de stresul cotidian, de rutina zilnică, caută un refugiu în care găsește liniște, aer curat, alimente naturale, frumusețea și măreția naturii și unde poate descoperii viața de altădată de la țară, beneficiind în același timp și de o vacanță instructivă pentru ceilalți membrii ai familiei care nu au avut contact cu aceasta.

Contactul cu natura, absența aglomerărilor urbane, liniștea, și un mediu nemecanizat, contactul personal, direct, în opoziție cu anonimatul urban, un sens al continuității și stabilității, al unei istorii vechi și vii, posibilitatea cunoașterii profunde a unei zone și a oamenilor satului, sunt câteva caracteristici ale turismului rural original, ce include și agroturismul.

Turismul rural este un factor de progres social, ameliorează nivelul de trai, întreține meșteșugurile, susține producțiile agricole, deschide spiritele și face să evolueze mentalitățile. Este o prioritate în dezvoltarea locală. El a evoluat și s-a diversificat în timp și spațiu, atât în ceea ce privește oferta, devenind o componentă a politicilor de dezvoltare rurală, cât și în ceea ce privește cererea, odată cu modificările de comportament (preferințe, obiceiuri) ale amatorilor de turism.

Primele întreprinderi turistice, în domeniul turismului rural și a agroturismului, s-au constituit în prosperașele așezări rurale din culoarul Bran-Rucăr (Bran, Rucăr, Fundata), extinzându-se apoi și în alte regiuni. Astfel, prima casă din România care a obținut atestarea de pensiune agroturistică a fost vila "Santa Maria" așezată pe o culme de deal, între creștele Bucegilor și Pietrei Craiului, având drept proprietar pe doamna Mioara Stoian. Astăzi, după un deceniu de activitate sunt cunoscute consumatorilor de turism un număr mare de pensiuni turistice și agroturistice omologate în circuitul ANTREC. De exemplu potrivit ANTREC ([www.antrec.ro](http://www.antrec.ro), data accesării 15.08.2006), în zona județului Cluj există un număr de 17 pensiuni agroturistice.

Turismul rural este un fenomen nou și vechi în același timp. Deși pare simplu să fie definită noțiunea de turism rural, ca turism ce se desfășoară în mediul rural, definiția nu include complexitatea acestei activități și diferitele forme și sensuri dezvoltate în diferite țări.

Conform unui concept mai larg, turismul rural cuprinde nu doar turismul la ferme sau agroturismul, ci și activitățile privind vacanțele în natură, excursii în zonele rurale, precum și turismul rezidențial, în care

\* Universitatea „Bogdan Vodă”, Facultatea de Științe Economice, 400560 Cluj-Napoca, România.

\*\* Universitatea „Bogdan Vodă”, Facultatea de Științe Economice, 400560 Cluj-Napoca, România.

Conform unei tradiții mai largi, "turismul rural include o serie de activități, servicii, amenajări oferite de fermieri, țărani și locuitori din mediul rural, pentru a atrage turiști în zona lor, fapt ce generează venituri suplimentare pentru afacerile lor".

serviciile includ, pe lângă cazare, evenimente sociale, festivități, recreere în aer liber, producerea și vânzarea de produse manufacturate și a produselor agricole etc.

Turismul rural este format din doi termeni: rural și turism cu sensuri foarte exacte ce trebuie cunoscute.

**Agroturismul** este o formă a turismului rural practică în mediul rural care folosește (ca structură de primire turistică) gospodăria agroturistică cu toate facilitățile ei. Ca atare în această formă de turism utilizează pentru cazare și servirea mesei numai în pensiunile turistice și fermele agroturistice, beneficiind de un mediu nepoluat și pitoresc, de atracțiile naturale și de valorile culturale-istorice, de tradițiile și obiceiurile prezente în mediul rural. Reprezintă cea mai eficientă cale de valorificare a resurselor locale existente în mediul rural.

Dacă definiția clasică a turismului îl prezintă ca o "activitate cu caracter recreativ și/sau sportiv, contând din parcurgerea pe jos sau cu diferite mijloace de transport a unor regiuni pitorești sau interesante dintr-un anumit punct de vedere", **turismul rural** este deci, turismul practicat în mediul rural, ca factor economic de dezvoltare locală, rezultând din serviciile prestate clienților în vederea satisfacerii nevoilor acestora.

Termenul de turism rural are înțelesuri variate acestea de multe ori fiind în funcție de teritoriul național.

În Finlanda, de exemplu, înseamnă, de obicei, închirierea unor cabane sau oferirea de servicii în mediul rural, tip hrană sau transport.

În Ungaria este utilizat termenul de "turism la sat", indicând că singurele activități și servicii oferite în sate sunt incluse în acest tip de turism, respectiv: cazare la prețuri mici, implicarea în activități agricole sau în alte tipuri de activități locale.

În Slovenia cea mai importantă formă de turism rural este turismul la ferme al diferitelor familii, unde oaspeții locuiesc fie cu familia de fermieri, fie în case de oaspeți, dar vizitează ferma pentru a lua masa sau pentru a explora curtea fermei.

În Olanda turismul rural înseamnă, în special, camparea la ferme, unde majoritatea serviciilor oferite sunt legate de rute, cum ar fi: ciclismul, plimbări cu caii.

În Grecia turism rural înseamnă cazare în camere mobilate în stil tradițional, cu mic dejun tradițional - de multe ori preparat din produse realizate în casă.

Turismul rural este una din principalele priorități ale dezvoltării turismului în multe țări europene. România nu face excepție: turismul, în general, ce include și pe cel rural este una din ramurile de importanță ale economiei naționale, ce își propune dezvoltarea turismului în mediul rural în strânsă corelație cu economia locală, existând o strânsă legătură între turism și celelalte ramuri ale economiei locale și în mod special cu agricultura.

Privit din acest punct de vedere, turismul rural este o formă particulară de turism, mai complexă, cuprinzând atât activitatea turistică propriu-zisă (cazare, pensiune, circulație turistică, derularea programelor, prestarea serviciilor de bază și suplimentare), cât și activitatea economică, de regulă agricolă, practică de gazdele turiștilor (activități productive de prelucrare a produselor agricole în gospodărie și de comercializare a acestora către turiști sau prin rețele comerciale), precum și modul de petrecere a timpului liber.

De aici se poate deduce că turismul rural este privit, în general, ca incluzând o gamă largă de elemente referitoare la cazare, activități, evenimente, sporturi, odihnă și recreere, cură de aer, instrucție și educație, tratament balnear etc., toate acestea dezvoltate într-o zonă caracterizată ca fiind rurală. Prin urmare este vorba de un concept ce include toate activitățile turistice desfășurate în ariile extraurbane. Așadar, acest concept de "rural" nu are aceeași semnificație în toate țările Europei. (Bran Florina, 1996).

În lista obiectivelor sunt incluse: contactul cu natura, absența aglomerărilor urbane, liniștea și un mediu nemecanizat, contactul personal, direct, în opoziție cu anonimatul urban, un sens al continuității și stabilității, al unei istorii vechi și vii, posibilitatea cunoașterii profunde a unei zone și a oamenilor acelor locuri. Controlul local și păstrarea identității proprii sunt de asemenea, caracteristicile unui turism rural original.

Turismul rural este de fapt un fenomen de dată recentă, dacă de - chiar decenii multe țări europene - practică fie spontan, fie organizat, activități turistice la țară. Ceea ce este nou, însă, se referă la dimensiunea fenomenului în spațiul rural. Această expansiune este determinată de existența a două motivații pentru turismul rural: pe de o parte este vorba de relansarea și dezvoltarea domeniului rural, iar pe de altă parte, de o formă de turism alternativă la turismul de masă tradițional (clasic).

În ansamblul economiei globale a turismului, **turismul rural** se definește ca fiind valorificarea turistică (Glăvan, V, 2000):

- a spațiilor rustice, a resurselor naturale, a patrimoniului cultural, a imobilelor rurale, a tradițiilor sătești, a produselor agricole;

- prin intermediul unor produse de marcă (consacrate), ilustrative ale identității regionale, care să acopere nevoile consumatorilor în materie de primire, alimentație, activități recreative, divertisment și diverse servicii;

- în scopul unei dezvoltări locale durabile și a unui răspuns adecvat la nevoile de recreere din societatea modernă, într-o nouă viziune socială oraș-sat.

Deși acționează în spațiul rural, **agroturismul** și **turismul rural** sunt două concepte, care pentru unii autori reprezintă același lucru, iar pentru alții sunt două noțiuni diferite.

Practica arată că aceste categorii se identifică până la un anumit nivel, au un numitor comun, care scoate în evidență elementele de identitate, de incluziune, cât și elementele diferite, care le conduc la departajare, la diferențiere.

Privit în ansamblu, turismul rural include o paletă largă de modalități de cazare, de activități, evenimente, festivități, sporturi și distracții, toate desfășurându-se într-un mediu tipic rural. Cu toate acestea, o definiție cât mai exactă a termenului de turism rural și care să fie utilizată în mod unitar pe tot continentul european, se confruntă cu numeroase probleme specifice.

În lipsa unei alte definiții adecvate a turismului rural, agreată pe teritoriul Uniunii Europene și în afara acesteia, termenul îndeobște folosit este acela de "**turism verde**", culoare-simbol, având sensul de a distinge această formă de turism de celelalte, cum sunt: "**turismul alb**" (sporturile de iarnă), "**turismul albastru**" (vacanțele la mare) și așa-numitul "**turism al luminilor**" (turismul urban). În acest fel, "turismul verde" poate fi definit ca o activitate turistică practică atât în zonele rurale și în acele locuri de litoral unde turismul specific nu este prea dezvoltat, cât și în zonele de dealuri și montane, care nu au o destinație specială privind practicarea sporturilor de iarnă, precum și în alte spații rurale. În toate aceste areale, "**turismul verde**" vine în întâmpinarea dorințelor vizitatorilor de a se integra ei înșiși mediului ambiant, natural și uman, precum și în implicarea directă a populației locale în prestarea de servicii către turiști.

Așadar, **turismul rural** este o formă de turism practică în mediul rural, care folosește (ca structură de primire turistică) gospodăria agroturistică cu toate facilitățile ei. Ca atare în această formă de turism se desfășoară în mediul rural, valorificând resursele turistice locale (naturale, culturale și umane), ca și dotările și echipamentele turistice, inclusiv pensiunile și fermele agroturistice. Utilizează diverse spații de cazare: hanuri și hoteluri rurale, adăposturi, sate de vacanță etc. și îmbracă forme variate de sejur, cu un spectru larg de motivații: de tranzit sau itinerant, cu valențe cultural-cognitive etc.

Turismul rural constituie o alternativă la turismul tradițional, clasic, desfășurat în stațiuni și centre turistice, precum și la oferta turistică "standard" - de tip industrial.

Agroturismul este considerat un concept mai restrâns, care face referire la diferitele forme de turism legate de activitățile agricole și/sau de amenajările agricole. Această formă particulară a turismului rural este organizată de fermieri, de obicei ca o activitate secundară, agricultura rămânând principala ocupație și sursă de venit. Uneori se face distincție și între agroturism și turismul la fermă, care se referă la folosirea fostelor gospodării țărănești ca structuri de primire, ce pot fi închiriate turiștilor sau amenajate ca și cluburi de sănătate.

În concluzie, sfera de turism rural include activitățile de agroturism sau de turism la fermă. Turismul rural privește toate formele de turism practicate în spațiul rural, fiind vorba aici de activități în aer liber (echitație, pescuit, vânătoare, plimbări pe jos sau cu bicicleta, termalism, turism de sănătate), turism de cunoaștere (biserici, cetăți, diferite vestigii istorice), de descoperire a mediului natural (flora, fauna), de cunoaștere și înțelegere a culturii locale (folclor, tradiții populare), turism gastronomic etc.

În literatura de specialitate, română și din străinătate, prin utilizarea noțiunii de **agroturism**, se exprimă mai bine sfera de cuprindere, adică o activitate economică complementară agriculturii într-o localitate rurală.

Prin aceasta, agroturismul este un mijloc de valorificare integrală a mediului rural cu potențialul său agricol, turistic, uman și tehnico-economic.

Se poate arăta că agroturismul prezintă unele trăsături ce-l diferențiază de turismul tradițional, standard și anume (Marinela Ghereș, 2003):

- consumul turistic se petrece în mediul rural, unde esențiale sunt: calitatea pensiunii și serviciilor de primire la fermieri, cunoașterea mediului natural, uman și cultural, precum și originalitatea produselor turistice;

- oferta turistică este autentică, diferențiată, multiplă în diversitatea sa, organizată și condusă de fermieri, deci de oamenii satului;

- este o activitate economică complementară exploatației agricole și nu o alternativă sau o substituție a acesteia;

- oferă populației cu venituri reduse posibilitatea de odihnă și reconfortare, de petrecere a timpului liber din vacanțe sau weekend-uri în peisajul pitoresc al mediului rural, cu valori cultural-educative și cu o ospitalitate specifică;

- nu necesită investiții foarte mari pentru amenajări de infrastructură și supra-structură turistică sau pentru alte dotări de profil;

- se evită marile aglomerări turistice de pe litoral sau din stațiunile balneare sau montane;

- nu este compatibil cu turismul de masă.

Totodată este necesar ca agroturismul să devină o componentă a ecoturismului și ca atare, cele 10 principii pentru dezvoltarea durabilă a turismului, se pot aplica și în acest caz. Aceste principii pot fi delimitate astfel:

- folosirea durabilă a resurselor turistice (exploatare optimă, conservare, protejare);

- reducerea supraconsumului și a risipei de resurse turistice;

- menținerea diversității naturale, culturale și sociale a spațiului rural;

- integrarea agroturismului în planificarea și strategia de dezvoltare națională, regională și mai ales, locală;

- sprijinirea economiilor locale în dezvoltarea socio-economică a comunității, dar și în protejarea naturii și a valorilor culturale (efectul multiplicator al agroturismului);

- implicarea comunităților locale în sectorul turistic, prin sprijinirea grupurilor de inițiativă, pentru dezvoltarea și promovarea ofertei turistice locale, pentru protejarea mediului înconjurător și a bunurilor culturale, de aici și rolul organizațiilor locale, ale prestatorilor de servicii turistice, în cazul nostru, Asociația Sătească de Turism Rural;

- consultarea specialiștilor și a publicului în dezvoltarea agroturismului și a economiei locale, pentru a se evita conflictele de interese între politica guvernamentală, regională și cea locală;

- dezvoltarea durabilă a agroturismului trebuie susținută prin pregătirea profesională, calificare, perfecționare, formarea formatorilor din rândul localnicilor, pregătirea civică, sociologică adecvată;

- promovarea marketingului în agroturism;

- cercetarea și monitorizarea activității de turism și a acțiunilor de protejare și conservare a mediului înconjurător, precum și a resurselor turistice (Buciuman, E. 1999).

Din cele prezentate rezultă că agroturismul poate fi numai o componentă a turismului rural, dar cu cele mai mici implicații în valorificarea resurselor turistice locale și în ridicarea nivelului de viață al locuitorilor, în dezvoltarea socio-economică a localității rurale și a comunității, în general și nu în ultimul rând, în protejarea și conservarea mediului natural și construit, în contextul unei activități economice pe principii ecologice.

Conceptul de agroturism se circumscrie la nivelul gospodăriei, a fermei sau a exploatației agricole. El constă deci în organizarea activităților de primire a turiștilor și a tuturor serviciilor turistice la nivelul unității agricole. Agroturismul tratează fenomenul turistic doar în interiorul exploatației agricole. Desigur, între agroturism și turismul rural există o strânsă legătură pe multiple planuri, astfel:

(1). agroturismul este plasat spațial în mediul rural, prin urmare se integrează pe de-a-ntregul în turismul rural. De aici decurge sfera de cuprindere mai largă a conceptului de turism rural decât cea a conceptului de agroturism a cărui sferă este mai restrânsă;

(2). ambele concepte privesc o formă de turism care se deosebește fundamental de turismul clasic, comercial bazat, în principal, pe hotel și restaurant: turistul care vine în lumea rurală (localitate sau exploatație agricolă) intră în mod direct în contact cu această lume, cu valorile ei materiale, culturale, naturale, economice, sociale, etc.; turismul rural și agroturismul nu sunt numai o alternativă turistică ci și un factor esențial de dezvoltare economică a mediului rural în ansamblu și a exploatațiilor agricole în mod special;

(3). activitățile de turism rural și agroturism se împletesc, se completează și se susțin reciproc, constituind un domeniu ce trebuie organizat în mod specific ținând seama de specificitatea sa geografică,

economică, socială, etc., de specificitatea produselor sale și de rolul pe care acestea trebuie să-l joace în dezvoltarea mediului rural. (Glăvan, V., 2000).

Agroturismul este o îmbinare a activităților agricole cu serviciile turistice în interiorul exploatației agricole, care poate constitui "o soluție complementară, de sprijinire directă a dezvoltării agriculturii, cu efecte pozitive atât de natură economică, cât și socială".

#### BIBLIOGRAFIE:

1. Bran Florina. (1996), *Economia turismului și protecția mediului*, Ed. Științifică, București.
2. Buciuman, E. (1999), *Economia turismului rural și a agroturismului*, Alba Iulia, SC Grup de AP-AI.
3. Glăvan, V. (2000), *Resurse turistice pe Terra*, Ed. Economică, București.
4. Marinele Ghereș (2003), *Agroturism*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca.

VIORICA GÂRBO\*  
DIANA CARMEN SAS\*\*

Cuvinte cheie: siguranță, protecție, calitate

**ABSTRACT:** *Private medical insurance. Private medical insurance is one of the most important insurance that can help people to pass over their medical problem without significant expenses. Unfortunately, very few people know the benefits of this insurance and this article try to present the private medical insurance and it's benefits.*

Asigurarea privată de sănătate este una din cele mai cunoscute și utilizate asigurări atât în Europa cât mai ales în Statele Unite ale Americii, unde, o persoană cu un venit mediu, fără o astfel de asigurare nu-și pot permite costurile implicate în cazul unei îmbolnăviri grave.

Treptat însă, asigurările voluntare s-au impus în Europa, corelându-se atât creșterii economice, cât și diminuării permanente a bugetelor asigurărilor publice. Creșteri spectaculoase au apărut în Italia (într-un singur deceniu, suma cheltuită pentru primele de asigurare voluntară de sănătate a crescut cu 350%), Portugalia (creștere cu 300%), Marea Britanie (creștere cu 153,8%), Belgia (creștere cu 100%) și Franța (creștere cu 93,1%).

Piața asigurărilor private de sănătate din țara noastră cuprinde cinci jucători: Aviva, Allianz-Tiriac, Interamerican, Omniasig Addenda și Generali Asigurări.

Societatea Aviva încheie asigurarea privată de tip suplimentar, completând sistemul asigurărilor de sănătate oferit de stat. Asigurătorul oferă acest produs atât persoanelor fizice, prin programele sale individuale: Esențial și Standard, cât și persoanelor juridice prin programele colective: Esențial, Standard, Prestige și Lider.

Societatea Allianz-Tiriac a intrat pe piața asigurărilor private de sănătate în toamna anului 2005 și oferă doar produse de asigurare privată de sănătate colective prin planurile de asigurare: Standard, Optim și Extra. În opinia noastră, acestea sunt cele mai bune și mai complexe pachete de asigurare, oferind asiguraților posibilitatea de a opta atât pentru furnizorii de servicii medicale cu care societatea are încheiate contracte de colaborare cât și pentru alți furnizori, agreați de asigurat.

Un alt produs este și Medisystem oferit de Interamerican. Aceste sistem oferă următoarele tipuri de planuri de asigurare:

- planuri de sănătate individuale:
  - Medisystem Basic Plan,
  - Medisystem Full Plan,
- planurile familiale,
- planuri de sănătate pentru companii:
  - Medisystem Clasic Benefits,
  - Medisystem Extra Benefits,
  - Medisystem Executive.

Asigurarea Dental Care, lansată de societatea de asigurare Omniasig Addenda este prima asigurare stomatologică privată din România și se adresează în special grupurilor, oferind asiguraților acoperirea cheltuielilor tratamentelor stomatologice preventive, conservative, restaurative și chirurgicale. Polița de asigurare Dental Care oferă acoperire pentru 3 ani, plata primei de asigurare făcându-se lunar, trimestrial sau semestrial. Prin această asigurare asiguratul are libertatea de a-și alege medicul stomatolog român care îl

\* Universitatea "Bogdan Vodă", Facultatea de Științe Economice, 400560 Cluj-Napoca, România

\*\* Societatea de Asigurare-Reasigurare ARDAF S.A., 3400 Cluj-Napoca, România

tratează. Omniașig Addenda a agreeat însă un grup de stomatologi care lucrează după standarde înalte, impuse de societatea de asigurare, privind igiena, calitatea tratamentelor și calitatea materialelor.

Generalii a lansat un produs de asigurare privată de sănătate în colaborare cu clinica Diagnosis. Produsul se numește Vital Plus și este destinat doar persoanelor juridice pentru angajații lor. În funcție de acoperirile solicitate de client, asiguratorul oferă trei tipuri de pachete de asigurare: Vital Plus Basic, Vital Plus Medium și Vital Plus Top. Produsul include o clauză de asigurare de viață (cu o sumă asigurată mai mică decât în cazul unei polițe de asigurare de viață clasice), asigurare de invaliditate permanentă, acoperiri pentru boală și accidente și diverse servicii medicale.

Din 1998 și până în anul 2004, asiguratorii au așteptat legea asigurărilor private de sănătate. Acestea au fost reglementate pentru prima dată în țara noastră prin legea nr. 212/27.04.2004 privind asigurările private de sănătate. Conform acestei legi, Ministerul sănătății împreună cu Comisia de Supraveghere a Asigurărilor trebuiau să elaboreze normele metodologice și instrucțiunile de aplicare a legii, în termen de 90 de zile de la publicarea ei în Monitorul Oficial al României. Datorită numeroaselor reclamații din partea societăților de asigurare, a Uniunii Naționale a Societăților de Asigurare și Reasigurare din România și a Comisiei de Supraveghere a Asigurărilor cu privire la imposibilitatea aplicării acestei legi, normele metodologice și instrucțiunile de aplicare a legii nu au mai fost publicate.

În urma acestor sesizări, Ministerul Sănătății a emis un nou proiect de lege sub denumirea de „Legea Asigurărilor Voluntare de Sănătate” pe care l-a supus dezbaterii publice. Și acest act a ridicat numeroase obiecții, datorită cărora Ministerul Sănătății Publice a renunțat la acest proiect și a introdus în Legea privind reforma în domeniul sănătății, la titlul X – Asigurările voluntare de sănătate. Această lege a fost adoptată de Parlamentul României sub numărul 95/14.04.2006 și publicată în Monitorul Oficial nr. 372 din 28 aprilie 2006. Reglementările ei sunt însă destul de lacunare și restrictive, condiționând și de această dată încheierea asigurării private de sănătate de plata contribuțiilor la asigurările sociale de sănătate. Dacă normele metodologice nu vor aduce schimbări majore și statul nu va acorda libertate societăților de asigurare, asigurările private de sănătate vor avea din nou dificultăți până la desfășurarea într-un cadru normal, similar cu cel din țările dezvoltate care practică asigurările private de sănătate.

Cu toate lipsurile amintite, marile companii de asigurări au găsit oportunitatea și au lansat încă din primăvara anului 2005 produse de asigurări private de sănătate.

Această asigurare este în general structurată pe o serie de piloni, care deși îi întâlnim la toate tipurile de asigurări, în fiecare caz au anumite caracteristici. Acești piloni sunt prezentați în continuare.

Subiectele asigurării private de sănătate sunt persoanele fizice sau juridice care intervin în raporturile juridice de asigurare. Din această categorie fac parte:

1) **Asiguratorul** este persoana juridică sau filiala autorizată să exercite activități de asigurare, să practice clasele de asigurări de sănătate din categoria asigurărilor de viață și/sau generale.

2) **Asiguratul** este persoana fizică a cărei stare de sănătate este asigurată prin contractul de asigurare privată de sănătate.

3) **Contractantul asigurării** este persoana care încheie contractul de asigurare cu asiguratorul și plătește prima de asigurare.

4) **Furnizorul de servicii medicale** este persoana fizică sau juridică a cărei funcționare este autorizată de Ministerul Muncii și Familiei din România pentru a presta servicii medicale, în conformitate cu legislația în vigoare în România.

**Obiectul asigurării private de sănătate** sunt persoanele care pot fi cuprinse în asigurare.

Asigurarea privată de sănătate acoperă **riscurile** de îmbolnăvire sau accident ale asiguratului, pentru care preia costurile serviciilor medicale și în unele cazuri acordă și indemnizații pentru zilele de spitalizare ca urmare a unei boli sau a unui accident.

Nici o societate de asigurare nu are capacitatea de a suporta toate riscurile care pot afecta viața unui asigurat. Excluderile întâlnite în general la toate societățile de asigurare care practică asigurări private de sănătate sunt următoarele:

- serviciile medicale care nu sunt menționate în condițiile de asigurare,
- serviciile medicale pentru boli cronice sau condiții preexistente, altele decât cele prevăzute în contractul de asigurare,
- urmările războiului, ale războiului civil, revoluției, urmările actelor de terorism și în general toate acțiunile violente și ilegale,
- urmările exploziilor atomice, radiațiilor și a infestărilor radioactive,
- boli sau accidente provocate intenționat de asigurat, sinuciderea sau tentativa de sinucidere,

- urmările consumului de alcool sau droguri, abuzul ori utilizarea de medicamente fără prescripție medicală,
- spitalizarea sau serviciile medicale acordate ca urmare a culpei medicale certificate,
- tratamente de medicină alternativă, cu caracter experimental sau nerecunoscute și neautorizate medical,
- chirurgia estetică, cu excepția tratamentului necesar pentru corectarea unor defecte funcționale ca urmare a unui accident,
- spitalizarea sau orice costuri în legătură cu tratamentul cancerului, al bolilor cu transmisie sexuală, infectarea cu HIV, SIDA și consecințele acestora,
- transplant, achiziția de organe în vederea transplantului,
- reabilitare și fizioterapie,
- orice cură de odihnă sau de recuperare în sanatorii, centre de sănătate sau odihnă, cure de dezaolcolizare sau de dezintoxicare, etc.

**Suma asigurată** se stabilește de asigurat, dar asiguratorul precizează, funcție de condițiile sale de acoperire, suma maximă până la care asiguratul poate contracta asigurarea. Suma asigurată se poate majora sau diminua în funcție de inflație sau deflăție.

**Prima de asigurare** se stabilește pe baza unor calcule matematice specifice, în funcție de unele criterii cum ar fi: suma asigurată, prestațiile oferite de asigurator, numărul acestora în perioada de asigurare, etc.

**Perioada de asigurare** este de regulă de un an, însă se poate practica și asigurarea pe intervale mai mici de timp. Stabilirea cu precizie a duratei de asigurare este importantă pentru că încadrează în timp răspunderea societății de asigurare și influențează mărimea primei de asigurare.

**Indemnizațiile de asigurare** se acordă ca urmare a producerii evenimentului asigurat. În vederea stabilirii indemnizațiilor de asigurare, asiguratul trebuie să autorizeze asiguratorul să obțină toate informațiile cu caracter medical considerate necesare, de la terțe persoane (medici, unități sanitare, etc.) și să elibereze aceste persoane de obligația păstrării secretului profesional.

**Contractul de asigurare** este ca un act juridic prin care asiguratul sau contractantul se obligă să plătească primele de asigurare asiguratorului, care, la rândul său preia riscul și se obligă ca la producerea evenimentului asigurat să plătească indemnizațiile de asigurare.

Activitatea de **constatare a producerii evenimentelor asigurate**, de evaluare a daunelor și stabilire a indemnizațiilor de asigurare se poate desfășura în două moduri:

- fie la nivel central, pentru toate evenimentele asigurate apărute, de către departamentul aferent, prin inspectorii specializați,
- fie la nivelul fiecărei sucursale în parte sau în anumite centre regionale, de către persoane specializate din cadrul serviciului de lichidare a daunelor.

Asiguratul care are probleme de sănătate acoperite prin polița de asigurare, se poate adresa fie unui medic din rețeaua agreeată de asigurator fie unui oricare alt medic de specialitate. Condiția obligatorie în ambele cazuri este de a avea asupra sa contractul de asigurare privată de sănătate.

**Plata** către asigurat sau către furnizorii de servicii medicale se face de către sucursala unde s-a înregistrat solicitarea sau de către cea care a încheiat contractul de prestări servicii.

Un alt aspect important al acestei asigurări este costul ei. În determinarea costului asigurării se iau în calcul elemente precum: tipul de plan contractat, activitatea persoanelor care doresc protecția, pe vârstele, numărul de persoane cuprinse în asigurare, istoricul medical, etc.

O sinteză a costului unei asigurări private de sănătate este prezentat în tabelul 1:

# PRIME DE ASIGURARE ANUALE

Tabelul 1

| Clasa de risc | Felul activității/ocupației/meseriei                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Costul asigurării (în funcție de planul de asigurare) LEI |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| 1.            | Activități cu grad redus de risc, în care efortul fizic/munca manuală reprezintă doar o componentă ocazională, nesemnificativă: activitate de birou, învățământ, elevi, studenți, administrație, cultură, artă, cercetare științifică, etc.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 500 – 1.200                                               |
| 2.            | Activități cu grad mediu de risc, în care munca manuală are o pondere semnificativă, dar efortul fizic nu depășește limite normale: <ul style="list-style-type: none"> <li>- construcții civile și militare, construcții montaj,</li> <li>- conducători auto, mecanizatori, macaragii,</li> <li>- mecanici și/sau tehnicieni auto, de întreținere, reparații, depanare,</li> <li>- agenți comerciali, distribuitori, lucrători în agricultură și zootehnie,</li> <li>- lucrători în abatoare, îngrijitori în menajerii și grădini zoologice,</li> <li>- secții direct productive din orice ramură industrială, cu excepția metalurgiei.</li> </ul>                                                                                                                                                                                              | 650-1.550                                                 |
| 3.            | Activități productive sau de altă natură cu grad mare de risc, care presupun eforturi fizice deosebite și/sau lucru în condiții speciale (de mediu, expunere la pericole deosebite, etc.): <ul style="list-style-type: none"> <li>- depozite, laboratoare, unități sau secții în care se produc, se folosesc sau se transportă explozivi, reactivi, substanțe sau materiale toxice, inflamabile sau de altă natură, cu grad mare de risc,</li> <li>- lucrători silvici și la gaterie (inclusiv transport lemn), lucrători în port (hamali),</li> <li>- activități/secții productive din industria extractivă sau metalurgică,</li> <li>- artificieri și lucrători în demolări și cariere de piatră,</li> <li>- instalare și/sau întreținere de rețele electrice exterioare sau de telecomunicații, instalații de transport pe cablu.</li> </ul> | 750-1.750                                                 |

## CONCLUZII

Asigurările private de sănătate din țara noastră se află încă în fază incipientă, dar ceea ce este mai important, ele există și funcționează.

Asigurările private de sănătate sunt o necesitate cel puțin din următoarele motive:

- sunt o sursă alternativă de finanțare a sistemului de sănătate de stat;
- contribuie la creșterea capacității sistemului de sănătate;
- competiția acestora cu sistemul public de sănătate îmbunătățește calitatea și eficiența serviciilor medicale,
- oferă o administrare mai eficientă a resurselor,
- sunt mai inovative, mai sensibile la cererile pieței, clienților,
- oferă accesul în timp util la serviciile medicale dorite,
- oferă dreptul de a alege liber serviciul dorit,
- face sistemul de sănătate mai receptiv la nevoile oamenilor.

Carența numărului unu în sistemul asigurărilor private de sănătate este lipsa unei legislații viabile, care să ofere un cadru legislativ optim pentru dezvoltarea normală a acestui tip de asigurare.

Primul pas în acest sens aparține statului, respectiv Ministerului Sănătății care ar trebui să definitiveze pachetul minimal de servicii medicale oferite prin sistemul public de sănătate. Totodată necondiționarea accesului la asigurările private de sănătate de plata contribuției la asigurările sociale de sănătate este una din condițiile pe care le considerăm absolut necesare dezvoltării unui sistem medical sănătos la nivelul țării.

În mod evident, o schimbare legislativă în sensul deductibilității totale sau parțiale a primelor de asigurare ar influența în mod pozitiv disponibilitatea populației de a-și încheia asigurări private de sănătate. Însă procentul de deductibilitate trebuie să fie semnificativ, să poată acoperi cel puțin costurile pachetelor de asigurare privată de sănătate cele mai ieftine.

Pasul următor trebuie făcut de societățile de asigurare care trebuie să își adapteze produsele la posibilitățile financiare ale populației și să mediatizeze cât mai mult posibil acest produs de asigurare. Cu cât numărul societăților de asigurare din țara noastră care vor avea în portofoliul lor asigurarea privată este mai mare, cu atât produsele oferite vor fi mai complexe și mai puțin costisitoare.

În final, fiind la început, asigurarea privată de sănătate este încă foarte puțin cunoscută în rândul populației. Necunoașterea prevederilor legii asigurărilor private de sănătate și a beneficiilor potențiale ale unei asigurări private de sănătate sunt datorate unei informări inconsistente din partea autorităților și a societăților de asigurare, dar și a unui interes mai redus al populației de a se informa. Nivelul de trai din România și mentalitatea preconcepută în domeniul asigurărilor îi face pe mulți dintre noi să nu ia în calcul această oportunitate. Dar o analiza simplă a raportului dintre cheltuielile unei persoane în cazul unei îmbolnăviri și apelării la sistemul public de sănătate și contravaloarea unei asigurări private de sănătate ar înclina definitiv balanța în favoarea acesteia din urmă. Acesta fără să mai luăm în calcul calitatea serviciilor și „micile” atenții fără de care se pare că nu ne bucurăm de servicii de calitate.

Produsul oferă avantaje atât pentru cadrele medicale, cât și pentru pacienți și nu în ultimul rând pentru stat. Munca cadrelor medicale va fi răsplătită pe criterii de performanță, condițiile de muncă sunt mai bune, iar condițiile salariale mai transparente. Pacienții vor avea un acces clar, simplu și ușor în sistem, vor avea libertatea de a alege pachetul de servicii cel mai potrivit pentru ei. Statul poate avea prin sistemul asigurărilor private de sănătate modele de administrare mai eficiente a resurselor, un mijloc de dezvoltare a capacității/infrastructurii, iar complexitatea sistemului de sănătate este împărțită cu sistemul privat!

## BIBLIOGRAFIE

1. Bistriceanu, Gh. - *Sistemul asigurărilor din România*, Editura Economică, București, 2002
2. Ciurel, V. - *Asigurări și reasigurări – Abordări teoretice și practici internaționale*, Editura All-Beck, București, 2002
3. Constantinescu, D. - *Contractul de asigurare*, Colecția Națională, București, 2000
4. Constantinescu, D. - *Asigurări și reasigurări*, Colecția Națională, București, 1998
5. XXX - *Legea nr. 95 din 14.04.2006 privind reforma în domeniul sănătății*
6. XXX - *Legea nr. 403 din 11.10.2004 pentru modificarea și completarea legii nr. 32/2000 privind societățile de asigurare și supravegherea asigurărilor*
7. XXX - *Legea nr. 212 din 27.05.2004 a asigurărilor private de sănătate*
8. XXX - [www.allianztiriac.ro](http://www.allianztiriac.ro)
9. XXX - [www.aviva.ro](http://www.aviva.ro)
10. XXX - [www.fiar.ro](http://www.fiar.ro)
11. XXX - [www.generali.ro](http://www.generali.ro)
12. XXX - [www.interamerican.ro](http://www.interamerican.ro)
13. XXX - [www.munichre.com](http://www.munichre.com)
14. XXX - [www.norwichunion.com](http://www.norwichunion.com)
15. XXX - [www.omniasiglife.ro](http://www.omniasiglife.ro)
16. XXX - [www.swiss.com](http://www.swiss.com)

# CONSIDERAȚIUNI PRIVIND CÂTEVA CATEGORII DE AGENȚI

NICOLAE MĂRGINEAN\*

Cuvinte cheie: agenți mobili, colaborativi, de interfață, informaționali, reactivi

**ABSTRACT.** *Some aspects regarding intelligent agents. The word 'agent' is currently in vogue in the popular computing press and within the artificial intelligence and computer science communities. The purpose of this article is to introduce the notion of what an agent and present one of its classification. Finally, I remind some applications of agents in economy.*

## INTRODUCERE

Tehnologia agenților se constituie într-o manieră modernă de dezvoltare a aplicațiilor software.

Prin agent înțelegem un sistem computerizat plasat într-un anumit mediu, capabil de acțiuni autonome în atingerea scopului proiectat. Prin autonomie înțelegem faptul că sistemul poate acționa fără intervenția mijlocitoare a omului, controlându-și singur acțiunile și starea lui internă. Pentru ca un agent să poată fi numit și inteligent, caracterul autonom al acestuia trebuie să fie flexibil, prin aceasta înțelegând:

- să perceapă mediul în care activează și să răspundă oportun la schimbările care apar (responsiv);
- să ia inițiativa de acțiune și în situații de nemodificare a mediului (proactiv)
- să fie capabil să interacționeze cu alți agenți sau chiar cu agentul uman atât pentru realizarea scopurilor proiectate cât și pentru facilitarea muncii celorlalți "colaboratori" (social)

Alte caracteristici ale agenților mai pot fi acelea de:

- mobilitate - capacitatea de mișcare într-o rețea electronică;
- veracitate - presupunerea că un agent nu este capabil să ofere informații false;
- bunăvoință - presupunerea că un agent nu prezintă scopuri conflictuale;
- raționalitate - presupunerea că un agent acționează în vederea atingerii scopului.

## O CLASIFICARE A AGENȚILOR

Agenții colaborativi au ca trăsături principale autonomia și cooperarea cu alți agenți din cadrul unui mediu multiagent. Calitatea de a învăța nu este esențială în acest caz. Principala activitate desfășurată este cea de negociere cu alți agenți sau chiar cu alte sisteme informatice. Din acest considerent sunt deseori folosiți ca interfață cu sistemele informatice clasice precum sistemele expert, sisteme suport de decizie etc. De asemenea sunt foarte utili în rezolvarea unor probleme complexe unde existența unui singur agent este insuficientă. Se remarcă și în oferirea unor soluții pentru problemele distribuite, cu surse de date distribuite sau cu expertize distribuite. Prin modularitatea lor reduc complexitatea problemei și oferă flexibilitate în rezolvarea problemei, prin acțiunea în paralel cresc viteza de procesare a sistemului.

Un exemplu ultracunoscut de sistem multiagent colaborativ este cel realizat de Tom Mitchel și Katia Sycara numit Pleiade. Acesta se constituie într-un sistem de întâmpinare a vizitatorilor Universității Carnegie Mellon prin elaborarea unor planificări.

\* Universitatea „Bogdan Vodă”, Facultatea de Științe Economice, 400560 Cluj-Napoca, România.

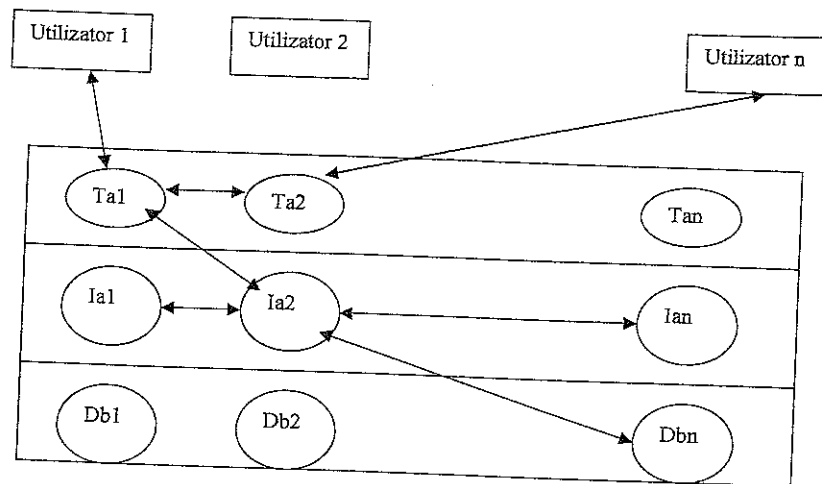


Figura 1

După cum se poate observa, sistemul este constituit din trei nivele: două nivele de agenți și un nivel al surselor de date. Primul nivel de agenți, prin care sistemul interacționează cu utilizatorii, preiau cerințele acestora și încearcă să le rezolve. Pentru aceasta agenții de prim nivel cooperează între ei sau fac apel al agenților informaționali de nivel 2. Agenții informaționali rezolvă necesitățile informaționale prin acces la bazele de date distribuite precum și prin cooperare cu ceilalți agenți de nivel 2.

Agenții de nivel 1 dețin cunoștințe cu privire la domeniul problemei, la modalitățile de acțiune pentru rezolvarea problemelor domeniului, la modalitățile de culegere a informațiilor necesare, la strategii de rezolvare a conflictelor și difuzare a informațiilor. Agenții de nivel 2 dețin cunoștințe privind bazele de date la care sunt asociați, modalitățile de acces la bazele de date, strategiile de rezolvare a conflictelor și difuzare a informației, modalitățile de răspuns la interogări. Agenții comunică între ei prin KQML și e-mail, neexistând un agent planificator, fiind vorba deci de o cooperare descentralizată. De asemenea toți agenții, din punct de vedere al arhitecturii sunt deliberativi.

Dacă la agenții colaborativi, colaborarea se realizează între agenți, există o altă categorie de agenți în care colaborarea se realizează între agent și utilizator. Agenții de interfață au ca trăsături principale autonomia și învățarea. Aceștia mai poartă denumirea de asistenți personali deoarece colaborează cu un utilizator într-un anumit mediu. Agenții de interfață oferă o asistență proactivă, tipică situațiilor în care un utilizator învață o anumită aplicație precum Excel sau un sistem de operare. Aceștia observă și monitorizează acțiunile utilizatorului în scopul învățării unor reguli, pentru ca în final să sugereze cele mai bune modalități de a rezolva o anumită problemă.

Figura de mai jos schițează modalitatea de acțiune a unui agent de interfață.

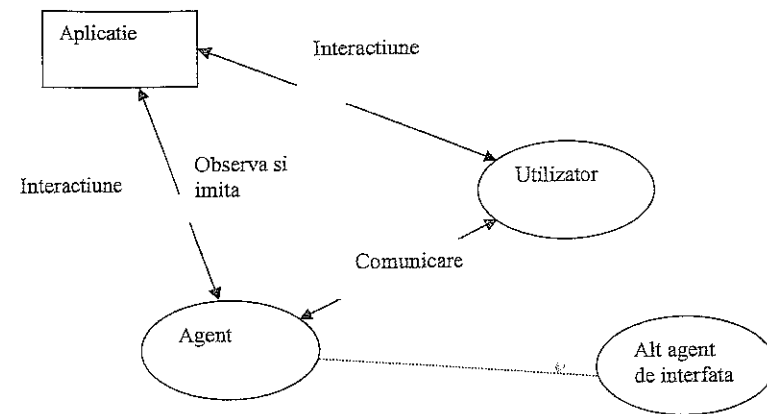


Figura 2

Învățarea agentului de interfață se poate realiza prin

- observarea și imitarea utilizatorului;
- prin feedback de la utilizator;
- prin instrucțiuni explicite din partea utilizatorului;
- prin conexiuni cu alți agenți în vederea obținerii unor sfaturi (cere doar sfaturi și nu negociază ca și în cazul agenților colaborativi).

Astfel principalul avantaj al agenților de interfață ar fi facilitarea muncii utilizatorului prin adaptarea la preferințele acestuia. Tot un avantaj al agenților de interfață este acela al posibilității delegării către aceștia a unor sarcini plictisitoare și laborioase, după învățarea prealabilă a lor. De asemenea, prin faptul că agenții de interfață a utilizatorilor colaborează între ei ne duce la ideea că prin aceștia se realizează și o partajare a cunoștințelor.

Agenții mobili sunt agenți capabili să parcurgă rețele întregi de calculatoare (precum Internet), interacționând cu gazdele străine prin efectuarea unor sarcini (adunarea de informații pentru utilizator) pentru ca în final să se întoarcă de unde au plecat, prezentând rezultatele obținute. Pe lângă acestea ei sunt autonomi și știu să comunice între ei. Un exemplu tipic de adoptare a acestor agenți este cel al rezervării unor bilete de avion. După precizarea preferințelor utilizatorilor (destinație, facilitare, ore de plecare, ore de sosire etc.) agenții mobili preiau aceste cerințe, parcurg mai multe site-uri legate de rezervări de bilete din care preiau ofertele ce corespund cerințelor pentru ca în final să se reîntoarcă de unde au plecat pentru a prezenta rezultatele obținute.

Un exemplu de sistem multiagent cu agenți mobili este Telescript.

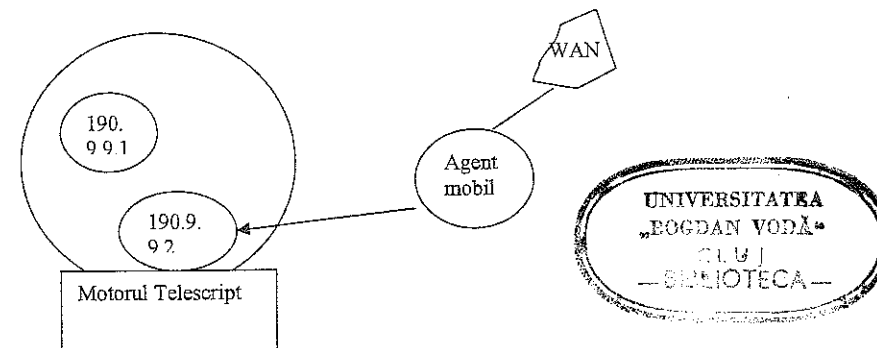


Figura 3

Acesta este limbaj de programare la distanță și obiectual ce permite dezvoltarea aplicațiilor distribuite. Mediul de dezvoltare constă printre altele dintr-un interpretor, un browser, un debugger și librării asociate. Aplicațiile Telescript nu sunt altceva decât agenți mobili care acționează într-un spațiu al motoarelor Telescript. Obiectul rădăcină din ierarhia obiectuală a Telescript este așa numitul proces. Un obiect de tip proces ce poate conține mai multe alte procese este un obiect de tip loc. Oricare dintre aceste locuri are atasată o adresă unică în rețea. Agenții sunt obiecte ce nu pot conține alte procese, nu au atașată o adresă dar pot "merge" din loc în loc. Un motor telescript poate interpreta în regim multitasking mai multe procese și deci poate găzdui mai mulți agenți. Dacă un agent vrea să apeleze la un serviciu aflat într-un anumit loc, în prealabil acesta trebuie "să meargă" în acel loc. Este foarte importantă primitiva "Go" prin intermediul căreia se cere motorului Telescript și locului în care se află acel agent o împachetare a acestuia cu tot ce ține de acesta și trimiterea lui printr-o rețea WAN la un loc destinație. La destinație se despachetează agentul, se autentifică, după care agentul își continuă acțiunea începută la locul sursă. După finalizarea acțiunii, agentul revine de unde a plecat.

Ca medii de dezvoltare a agenților mobili mai pot fi amintite Java, C++, TCL. Printre principalele probleme ale agenților mobili sunt cele privitoare la securitate: cum ne asigurăm că agentul își păstrează starea inițială și că nu lucrează în beneficiul altuia, cum putem autentifica un agent, cum ne asigurăm că agentul nu este în realitate un virus etc.

Ca avantaje ale utilizării acestora amintim:

- reducerea costurilor de comunicație;
- eliminarea necesității unor sisteme cu resurse puternice;
- o arhitectură de calcul distribuită flexibilă;
- prelucrări asincrone;
- coordonare ușoară.

Agenții informaționali sau de Internet sunt cei care au rolul de a colecta, manipula și gestiona informații din diverse surse distribuite. Să ne gândim la necesitatea preluării unor informații de pe WWW. De regulă ei sunt introduși într-un browser cu scopul de a colecta informații. Analistii consideră că în viitor agenții vor fi cei care vor efectua în totalitate sarcinile de căutare pe Internet.

O viziune asupra funcționării agenților informaționali poate fi redată schematic astfel:

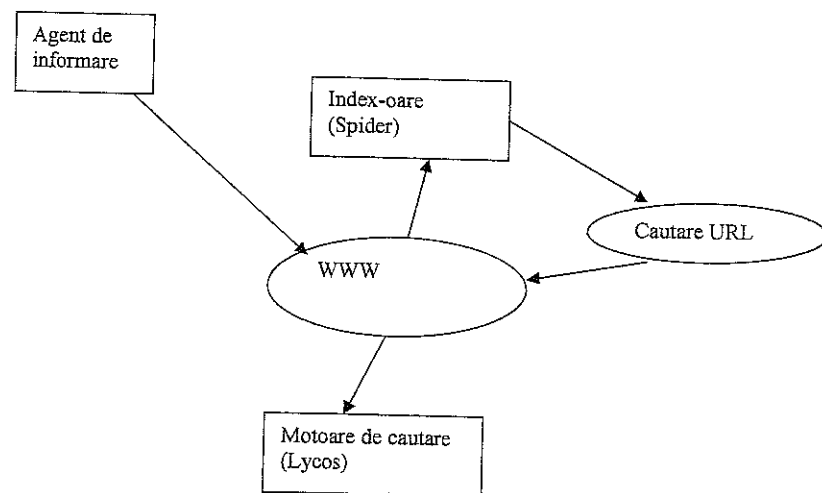


Figura 4

După cum observăm, un agent de informare își realizează în principiu sarcinile de colectare a informației fie cu ajutorul motoarelor de căutare fie cu ajutorul unor indexoare (Spidere) care construiesc indexi pentru URL-uri. Informația oferită de acestea sunt preluate și prezentate utilizatorului.

Un softbot este tot un agent de informare care interacționează cu un mediu software prin emitere de comenzi și interpretarea feedback-ului mediului. Efectorii unui softbot sunt comenzi de execuție (ex move, compress) iar senzorii sunt comenzi de informare (ex pwd sau ls din UNIX).

Toate tipurile de agenți prezentate până în acest punct se încadrează în clasa agenților deliberativi. Toți aceștia dispun de un model intern cu raționament simbolic a mediului în care acționează. Pentru aceasta se impune rezolvarea a două probleme: modalitatea de traducere a lumii reale printr-o descriere simbolică adecvată și modalitatea cea mai adecvată de reprezentare simbolică a entităților și proceselor lumii reale.

Agenții reactivi sunt acei agenți autonomi care nu dispun de un model intern al mediului în care operează ci ei răspund la stimulii pe care îi trimite mediul în care sunt plasați. Actualmente, numărul acestora este mic comparativ cu cel al agenților deliberativi.

Rodney Brooks, cercetător la MIT, este unul din cei mai ardenți critici ai abordării deliberative și promotorul abordării reactive. Acesta consideră că un comportament inteligent poate fi generat fără reprezentarea simbolică explicită a mediului, fără a fi necesar un raționament simbolic. Adevărata inteligență este situată în lumea reală și nu în sisteme expert sau demonstratoare de teoreme. De aceea un comportament inteligent presupune interacțiunea continuă cu mediul. Agenții reactivi sunt simpli și ușor de înțeles, interacționează între ei într-o manieră simplistă, putându-se identifica ușor sabloane în comportamentul cooperării, nu utilizează planificări și nu revizuiesc modele iar acțiunea lor depinde de ceea ce se petrece în prezent. Agenții reactivi tratează o problemă prin descompunerea acesteia în subprobleme, fiecărei subprobleme corespunzându-i câte un modul. Comunicarea între module este minimă iar modulele acționează autonom.

Arhitectura propusă de Brooks este formată dintr-o ierarhie de comportamente pentru fiecare task în parte. Sau altfel spus, aceasta este formată dintr-un set de module grupate pe nivele ce lucrează asincron, în care nivelele superioare pot inhiba nivelele inferioare.

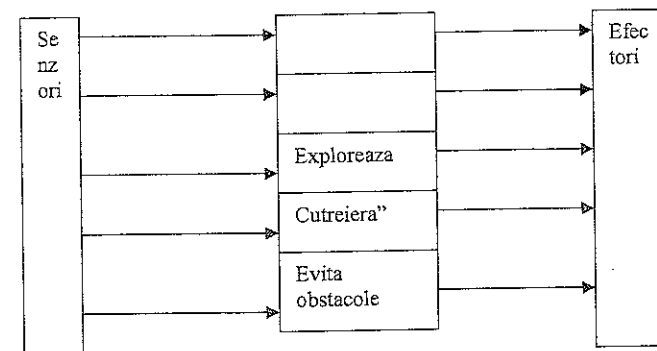


Figura 5

Agenții reactivi se bazează pe așa numitele reguli "situated-action rules" potrivit cărora agenții acționează în maniera cea mai potrivită pentru a anumită situație. O situație este reprezentată de combinația de stări și evenimente interne și externe ale unui anumit moment.

Printre avantajele oferite de agenții reactivi amintim robustețea, adaptabilitatea și rapiditatea răspunsurilor.

Agentele hibride sunt acei agenți care prezintă concomitent caracteristici specifice mai multor categorii de agenți amintite mai sus, încercându-se eliminarea dezavantajelor unor categorii de agenți cu ajutorul avantajelor celorlalte categorii de agenți.

Agenții în care accentul cade atât pe cooperare cât și pe învățare și autonomie poartă numele de smart agenți.

Unul din fenomenele actuale ce devine din ce în ce mai presant pentru orice decident este explozia informațională. Internetul este doar un simplu exemplu. În orice domeniu ne-am afla, doar o mică parte din aceste informații ne sunt utile, de aceea existența unor instrumente care să le filtreze și colecteze sunt de un real folos.

Maxims este un exemplu de astfel de instrument de tip agent. Acesta învață să prioritizeze, ștergă, trimite, sorteze și arhiveze mesajele e-mail ale unui utilizator. Învățarea presupune urmărirea prealabilă a utilizatorului în activitatea sa de manipulare a mesajelor e-mail. Newt este o aplicație asemănătoare cu Maxims, cu deosebirea că aceasta "studiază" toate intrările de pe un usenet, după care propune utilizatorului anumite articole ce merită a fi studiate. Învățarea agentului s-a realizat tot printr-o analiză prealabilă a utilizatorului în relație cu usenet-ul respectiv.

La fel putem pune problema și în comerțul electronic. Un agent poate fi însărcinat cu cumpărarea unui produs care prezintă anumite caracteristici legate de calitate, aspect, preț, distanță etc. Acesta parcurge magazinele și mall-urile virtuale ale Internetului, oferind în final o analiză a ofertelor existente pe piață.

De asemenea, este cunoscut faptul că managerii iau deciziile în urma unui proces complex și consumator de timp și în funcție de o combinație de judecăți și informații provenite din mai multe departamente ale organizațiilor. Ca urmare, s-a impus dezvoltarea unor sisteme informatice care să ofere suport în procesul decizional. Dacă privim procesul de business ca o comunitate de negociere (vezi proiectul ADEPT a lui Jennings), tehnologia IT care se pretează cel mai bine pentru această viziune este cea a agenților colaborativi a căror trăsătură principală, după cum am văzut, este capacitatea acestora de negociere. Natura proactivă a agenților oferă posibilitatea realizării unor planificări de o manieră "just-in-time". Natura responsabilă a agenților permite detectarea și manipularea excepțiilor într-o manieră flexibilă.

Sarcinile rutiniere și cele de asistare a utilizatorului în rezolvarea anumitor probleme reprezintă alte două domenii pentru care se pretează agenții.

Dezvoltarea aplicațiilor economice (și nu numai) este un alt domeniu în care introducerea tehnologiei agenților a reprezentat un salt major înainte. Distribuirea datelor, distribuirea controlului, distribuirea expertizei și distribuirea resurselor se realizează foarte eficient cu ajutorul diverselor categorii de agenți. De asemenea, îmbunătățirea interfețelor aplicațiilor cu agenții de interfață oferă un succes garantat în fața viitorilor utilizatori.

O serie de organizații dispun încă de foarte multe aplicații construite într-o manieră și cu tehnologii învechite dar care rezolvă unele funcții critice ale organizațiilor. Implementarea unor noi este foarte costisitoare iar întreținerea celor existente devine din ce în ce mai greu de realizat datorită tehnologiilor învechite și costurilor ridicate. Tehnologia agenților oferă o soluție în acest sens prin introducerea aplicațiilor existente într-o comunitate colaborativă în care exploatarea lor va fi realizată prin intermediul agenților. Procesul de transformare a unei aplicații software în agenți poartă denumirea de agentificare. Agentificarea poate fi privită din mai multe perspective. Prima abordare ar fi aceea care implementează un transducer ce mediază între programul existent și agenți. Transducerul acceptă mesaje de la alți agenți, le translatează într-un format acceptat de program, după care le pasează programului. Invers, transducerul primește mesaje de la aplicație, le traduce în ACL și le înaintază agenților. O a doua abordare este cea de implementare a unui wrapper prin intermediul căruia se injectează cod în program pentru a putea comunica în ACL. Evident aceasta abordare presupune existența codului sursă a aplicației.

## BIBLIOGRAFIE:

1. Brooks R.A. (1991), *Intelligence without representation, Artificial intelligence*, Springer-Verlag.
2. Jennings N.R., Wooldridge M. (1997), *Applications of Intelligent Agents*, Springer-Verlag, Berlin.
3. Jennings N.R., Wooldridge M. (1997), *Agent Theories, Architectures and Languages, A Survey*, Springer-Verlag, Berlin.
4. Nwana H.S., Ndumu D.T. (1997), *A brief introduction to Software Agent Technology*, Springer-Verlag, Berlin.
5. [www.cs.cmu.edu](http://www.cs.cmu.edu)
6. [www.ida.liu.se](http://www.ida.liu.se)

PAUL SORIN LAZĂR\*

Cuvinte cheie: *resursă, rezervă, spațiu rural, tipologie*

**ABSTRACT:** *The concept of "resource" and resource typology in the countryside. Rural space have a lot of resources. The typology of resources needs to define. The criteria of resources are variety and in this article there are identified.*

*There are available nine criteria to classified rural resources and this criteria are exposed in the article.*

Spațiul rural, prin conținutul său, folosește o gamă deosebit de mare și variată de resurse care se deosebesc atât prin caracteristici, surse de proveniență cât și prin gradul de utilizare. Orice activitate umană presupune utilizarea de resurse specifice, în cantități .

Trăim astăzi vremuri în care, între natură și producție se interpune munca prin multitudinea de mijloace care intervin într-o proporție din ce în ce mai mare și într-o structură din ce în ce mai avansată. Acest fapt face ca resursele să se modifice continuu.

Volumul tot mai mare de resurse ridică problema folosirii lor optime. Acest mod de a trata resursele dă un conținut nou analizei folosirii resurselor, aprecierii nivelului lor de utilizare și eficienței lor economice. Resursele pot fi analizate, clasificate și ordonate astfel încât să se reflecte în producție, deoarece orice resursă în procesul de producție se transformă într-un produs util, cerut de economie. Resursele nu se pot aprecia din punct de vedere economic și în general nu se poate analiza utilizarea lor decât prin prisma măsurii în care ele satisfac o comandă socială.

În general, prin resursă se înțelege totalitatea elementelor naturale, economice și sociale de care dispunem la un moment dat, care sunt folosite și atrase în procesul de producție și reproducție<sup>1</sup>.

Coleman definește resursele drept lucruri asupra cărora oamenii „au control și pentru care ei au anumite interese”<sup>2</sup>.

Resursele unei economii privite ca un tot, reprezintă o cantitate stocabilă de mijloace sau obiecte ale muncii care exprimă potențialul exploatabil prin activitatea economică.

Dicționarul de economie spune că „resursele economice constau din totalitatea elementelor, premiselor – directe și indirecte – ale acțiunii sociale practice, care sunt utilizabile, pot fi atrase și sunt efectiv folosite la producerea și obținerea de bunuri. Dicționarul Explicativ al Limbii Române dă termenului de resursă următoarea accepțiune: *Rezervă* sau *sursă de mijloace* susceptibile de a fi valorificate într-o împrejurare dată. *Resurse naturale* = totalitatea zăcămintelor de minerale și de minereuri, a terenurilor cultivabile, a apelor și a pădurilor de care dispune o țară; *Resurse de (forțe de) muncă* = totalitatea persoanelor care au vârsta și sunt capabile de muncă, precum și a persoanelor în vârstă apte de muncă, care pot fi sau sunt ocupate într-o ramură a economiei.

Din această simplă definiție dată de DEX apare deja o noțiune nouă și anume cea de rezervă. Cei doi termeni, resursă și rezervă, se referă practic la aceleași elemente, dar se deosebesc și se delimitează în raport cu folosirea lor în procesul productiv, în măsura în care sunt atrase în acest proces. Totuși cele două noțiuni nu trebuie privite în mod separat. Există posibilitatea de a se transforma o rezervă în resursă și invers.

Atunci când ne referim la un element productiv, pământ, forță de muncă, energie, etc., resursa are un volum mai redus decât rezerva elementului respectiv, deoarece rezerva se poate transforma în resursă în mod efectiv atunci când este atrasă în procesul de producție.

\* Universitatea „Bogdan Vodă”, Facultatea de Științe Economice, 400560 Cluj-Napoca, România.

<sup>1</sup> Hartia, S – Folosirea optimă a resurselor în agricultură, Ed.Ceres, București, 1978, p.12

<sup>2</sup> James COLEMAN – *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge, Mass, 1990, p.28

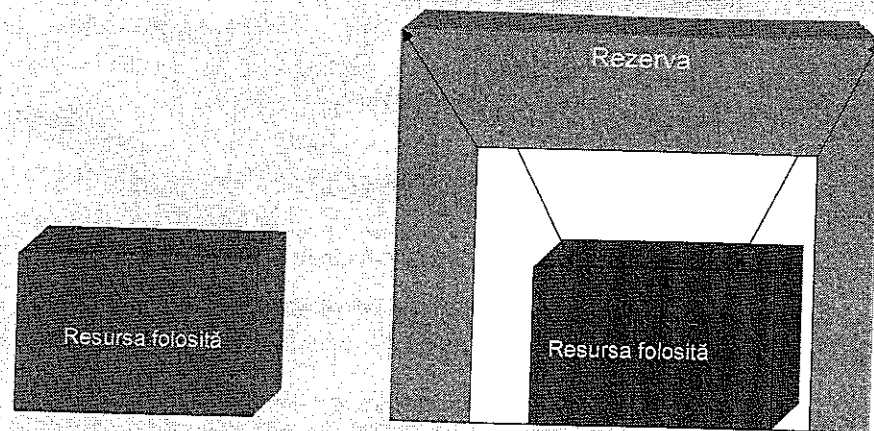


Fig 1.1 Raportul între resursă și rezervă

O anumită resursă care nu este utilizată pe o anumită perioadă de timp se transformă în rezervă potențială de folosire în viitor. În același timp, o rezervă, prin anumite lucrări, indiferent de volumul investițiilor poate fi atrasă în procesul de producție și din rezervă să fie transformată în resursă.

Cele două noțiuni nu pot fi privite în cadrul unui circuit închis. Ele depind de posibilitățile de atragere în circuitul productiv a elementului respectiv (fig.1.2.). Totodată, atunci când facem analiza celor două noțiuni, o anumită resursă sau rezervă nu trebuie privită numai din punct de vedere cantitativ ci și sub aspect calitativ.

Acest dublu aspect, cantitativ și calitativ al unei resurse sau rezerve are importanță foarte mare atunci când resursa respectivă este atrasă într-un circuit științific organizat. Dacă la realizarea produsului participă și alte resurse care completează și stimulează neajunsurile resursei primare, făcând posibilă folosirea ei într-o proporție mai mare, apar legături sistemice între resurse. În studierea resurselor apare caracterul de intercondiționare a acestora, de completare și complințare directă și recurentă, care dă un aspect complex problemei.

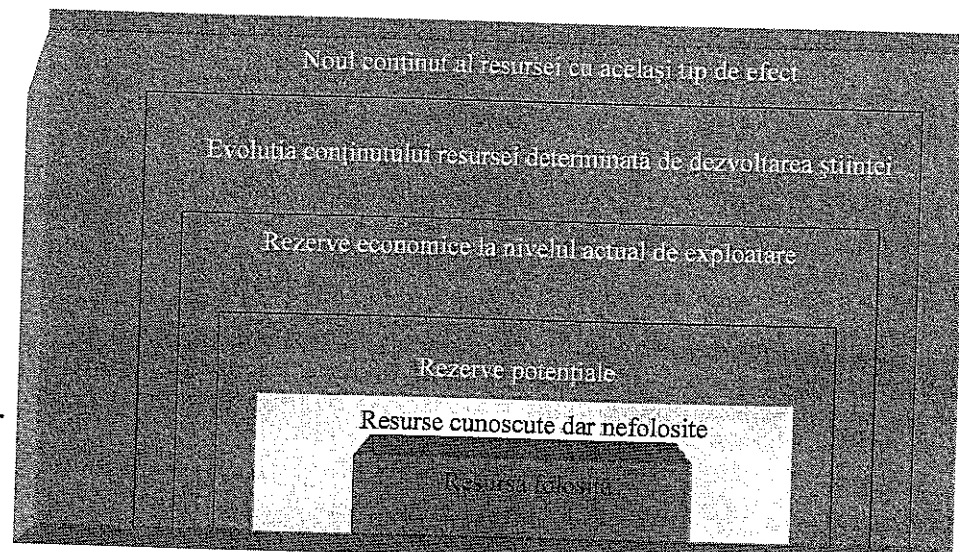


Fig. 1.2. Sistemul de atragere a resurselor în procesul de producție

În acest fel noțiunea de resursă își schimbă conținutul. Ea nu apare singulară, ci conjugată cu alte resurse și rezerve, condiționată de acestea și de dinamica acestora.

Analiza parțială a fiecărei resurse desigur este deosebit de importantă și trebuie efectuată cât mai amănunțit, sub toate aspectele sale particulare. Acest lucru nu este însă suficient. În afară de analiza dinamică, este necesară studierea legăturilor de intercondiționare pe care o are fiecare resursă sau rezervă. În studierea resurselor trebuie avute în vedere nu numai cantitatea și efectul productiv ci și caracterul eficient al acestora, măsura în care se pot folosi în mod rentabil atât sub aspect local, cât și social.

Resursele și rezervele se pot transforma una în alta, se pot dezvolta sau se pot reduce. Nu acest lucru este cel mai important. Evoluția lor sistemică și eficiența are din ce în ce o mai mare importanță și analiza parțială a acestora nu ne poate da o imagine completă dacă nu se încadrează în studiul întregului sistem de resurse și rezerve, al intercondiționării acestora și al implicațiilor lor de ordin economic și social.

Problema clasificării resurselor din mediul rural este complexă și dificilă deoarece multitudinea resurselor și a modului de abordare a acestora permite diferite tipuri de clasificare. Una din premisele utilizării raționale a resurselor este clasificarea lor după diferite criterii și cunoașterea caracteristicilor de bază ale fiecărei resurse. Criteriile de clasificare sunt numeroase, astfel<sup>3</sup>:

A. După **natura** lor, resursele se clasifică în trei mari categorii:

1. Resurse naturale;
2. Resurse economice;
3. Resurse sociale.

B. O altă clasificare a resurselor care scoate în evidență **conținutul** lor se referă la ordonarea acestora în două grupe: *resurse naturale și resurse artificiale*.

C. După **sursa** din care provin, se deosebesc: *resurse din cadrul spațiului rural (endogene)* și *resurse din afara acestuia (exogene)*.

D. După **cantitatea** de resurse deosebim: *resurse limitate și resurse nelimitate*.

E. După **caracteristicile reproducerii** lor, deosebim *resurse regenerabile și neregenerabile*.

F. În funcție de sfera lor se deosebesc *resurse specifice și resurse generale*.

G. După **utilitatea** lor se întâlnesc *resurse fixe și resurse mobile sau imobile*.

H. Referindu-ne la **capacitatea de stocare** a resurselor acestea se pot clasifica în *resurse stocabile și resurse nestocabile*.

I. Din punct de vedere al **raportului față de volumul producției** factorii de producție (resursele) se clasifică în *factori fixe și factori variabili*.

Cel mai important criteriu de clasificare este primul criteriu. Această clasificare are avantajul că ordonează resursele după conținutul lor. O schemă a resurselor în funcție de conținut este redată în cele ce urmează:

<sup>3</sup> Letiția Zahiu – Management agricol, Ed. Economică, București, 1999, p.123

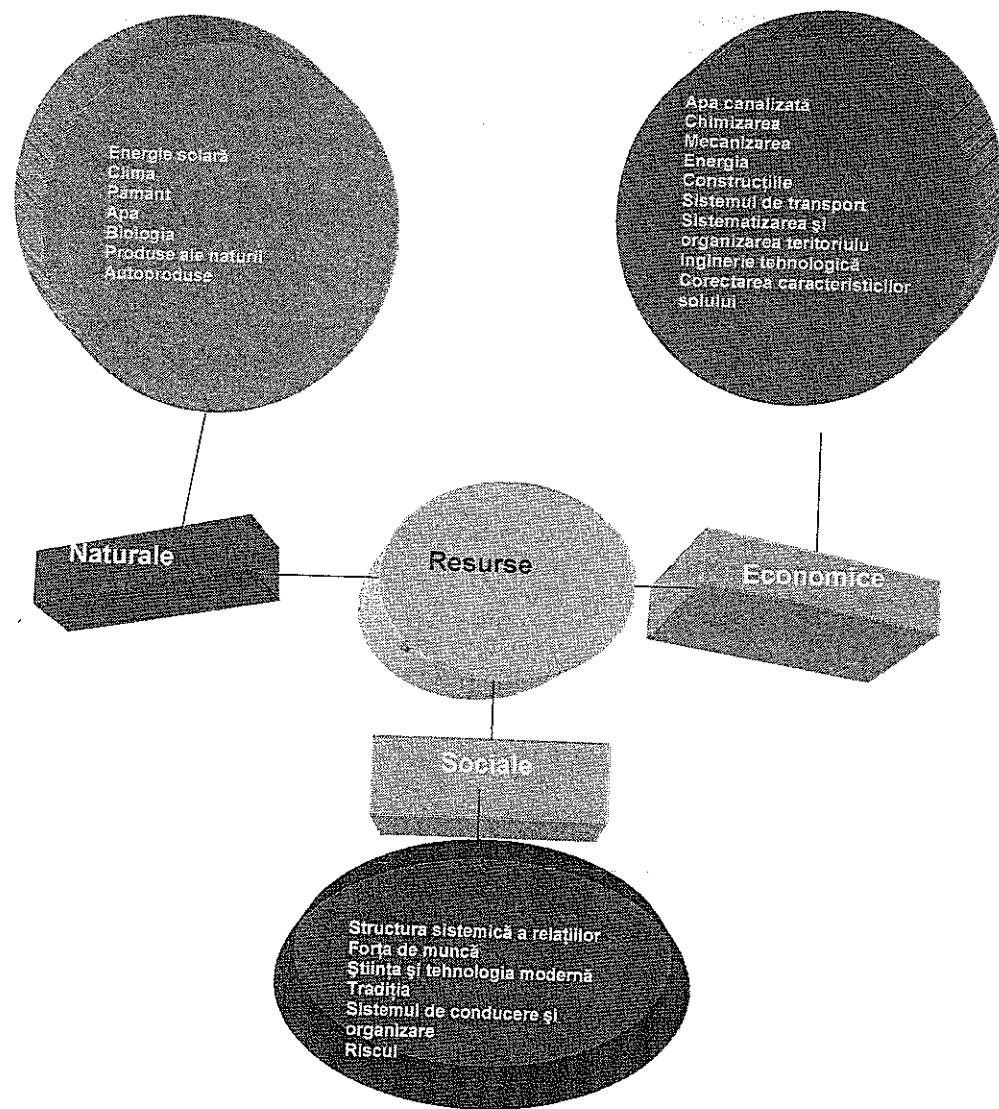


Fig 1.3. Gruparea resurselor folosite în mediul rural după natura lor

Clasificarea resurselor după conținutul lor natural, economic și social este destul de completă și dă o imagine sigură surselor pe care le au resursele, posibilitățile de dezvoltare și în general poate să cuprindă ansamblu de resurse din mediul rural, precum și relațiile ce se creează între ele. Desigur, această clasificare este destul de generală, deoarece, dacă se analizează fiecare grupă enunțată mai sus se poate vedea că resursele apar destul de diversificate chiar în cadrul unei grupe.

Clasificarea făcută mai sus prezintă resursele ca elemente care contribuie la formarea producției, fără a le diferenția în raport cu sursa lor.

Referindu-ne la al doilea criteriu de clasificare și anume ordonând resursele în două grupe: *naturale și artificiale*, se observă că prima grupă – resursele naturale – sunt cele care au un caracter biologic, climatic, ecologic, pedologic, etc., adică se referă la noțiunea care exprimă natura. Resursele artificiale sunt cele create de om, care intervin activ în procesul de producție și au o importanță din ce în ce mai mare.

În cazul acestei clasificări, problema care trebuie pusă o constituie faptul că această departajare are un caracter relativ deoarece natura pură, nealterată de om practic nu mai există. Natura este luată ca o situație actuală și se consideră că această clasificare nu trebuie privită decât ca orientativă având în vedere întrepătrunderea și cumularea diferitelor resurse.

A treia clasificare a resurselor am realizat-o în funcție de sursa de proveniență. Privind sub acest aspect caracterul resurselor, adică resurse care provin din cadrul agriculturii și cele care provin din alte ramuri am împărțit resursele în două categorii:

- Resurse endogene;
- Resurse exogene.

Această clasificare scoate în evidență caracteristica producției agricole de a-și procura singură unele resurse fără de care practic nu poate să se dezvolte. Resursele exogene provin din alte ramuri sub diferite mijloace care completează de fapt resursele din mediul rural. Această grupare scoate în evidență proveniența și proporționalitatea lor, fapt ce permite folosirea economică a acestora.

Mărind unghiul de abordare a problemei clasificării resurselor, acestea pot să fie departajate și după caracterul lor exprimat de volum: *resurse limitate și nelimitate*. Există o serie de resurse care se dezvoltă permanent și au deci la o anumită dată un caracter limitat de dezvoltare. Aceste resurse prin faptul că folosirea lor este circumscrisă la volumul dat, nu mai sunt rezerve libere care pot fi atrase în producție la un moment dat.

Există alte resurse care au un caracter teoretic nelimitat, ca aerul, căldura, bioxidul de carbon din aer, etc., caracterul nelimitat este relativ deoarece la un moment dat și aceste resurse pot să devină limitative.

Împărțirea în resurse limitate și nelimitate și în special cuantificarea volumului acestor resurse, scoate în evidență ritmurile care trebuie să fie imprimate dezvoltării diferitelor mijloace pentru a satisface într-o măsură mai mare sau mai mică resursele de care este nevoie.

Ultimul criteriu de clasificare prezentat anterior grupează resursele din punct de vedere al raportului față de volumul producției în *factori fiși și factori variabili*.

Din multitudinea criteriilor de clasificare se observă că o mare parte a acestora se regăsesc în majoritatea criteriilor de clasificare. Analizând mai detaliat mediul rural din perspectiva economică a acestuia și prin prisma dezvoltării rurale în ansamblu principalele resurse ale mediului rural identificate sunt:

- Resursele naturale;
- Resursele umane;
- Resursele de capital.
- Resursele financiare

#### BIBLIOGRAFIE:

1. Buciuman, E., - *Economie Rurală*, Ed. Star-Soft, Alba-Iulia, 1999;
2. Coleman, J., - *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge, Mass, 1990;
3. Hartia, S., - *Folosirea optimă a resurselor în agricultură*, Ed. Ceres, București, 1978;
4. Heidhues, F., Davis, J.R. & Schrieder, G., - *Agricultural Transformation and Implications for Designing Rural Financial Policies in Romania*, European Review of Agricultural Economics, 2005,
5. Letiția Zahiu - *Management agricol*, Ed. Economică, București, 1999;
6. \*\*\*www.agrovet.ro - *Managementul resurselor pentru o dezvoltare rurală durabilă*

NICOLAE MĂRGINEAN\*

*Cuvinte cheie: cunoștință, management, partajare, strategie, dispersare*

**ABSTRACT:** *Some aspects regarding knowledge management. Knowledge Management is based on the idea that an organization's most valuable resource is the knowledge of its people. Therefore the extent to which an organization performs well will depend, among other things, on how effectively its people can create new knowledge, share knowledge around the organization and use that knowledge to best effect.*

## INTRODUCERE

Odată cu creșterea complexității mediului de afaceri, a concurenței acerbe care există pe piață, din ce în ce mai mult, organizațiile conștientizează faptul că volumul de cunoștințe existente într-o organizație devine una dintre cele mai importante resurse de care dispune aceasta, iar un management performant al acestora poate duce la creșterea competitivității, eficienței, competenței și creativității organizației în fața concurenței.

## METODOLOGIE

Conceptul de cunoștință a stârnit dezbaterii aprinse în lumea academică. Dicționarul Webster definește conceptul prin "fapte sau condiții de cunoaștere cu un grad considerabil de familiaritate, obținute în urma experienței". Cunoștința este derivată din informație dar este mai bogată și cu un înțeles mai consistent decât informația. Ea include familiaritate, conștientă și înțelegere, obținută în urma experienței, într-un anumit domeniu. De cele mai multe ori ea rezultă din efectuarea unor comparații, identificarea consecințelor și realizarea unor conexiuni. Informația este statică și independentă de context. Pe de altă parte, cunoștința poate fi privită ca o interpretare iar obținerea ei rezultă în urma unui proces de învățare. Cunoștințele pot fi referite prin intermediul unor abstractizări reutilizabile, precum ecuații, principii, reguli, modele, șabloane, diagrame etc. La nivelul unei întreprinderi, cunoștințele le regăsim sub denumirea de "know how" iar ele reflectă modalitatea în care se realizează căutarea și asimilarea de informații relevante, în vederea generării unor soluții eficiente pentru anumite situații date.

Cunoștințele pot fi descrise ca fiind niște informații sintetizate din mai multe surse. Obținerea acestora se poate realiza în trei etape succesive:

- Faza de expunere prin care se obțin informații complementare sau conflictuale rezultate în urma unor procese de cercetare;
- Faza de evaluare prin care informațiile de mai sus sunt examinate, filtrate și evaluate din punct de vedere al îmbogățirii unei cunoștințe;
- Faza de cunoaștere prin care informațiile filtrate mai sus devin cunoștințe și sunt salvate în baza de cunoștințe.

Conform modelului LFM-SDM, ciclul de creare a unei cunoștințe se prezintă astfel:

- Faza de generare prin care se concep cunoștințe brute prin cercetări, adaptări, descoperiri și experiență;
- Faza de dezvoltare prin care se transformă cunoștințele brute în principii și practici codificate;
- Faza de transfer prin care se dezvoltă abilități de disponibilizare a cunoștințelor;
- Faza de utilizare prin care cunoștințele sunt ajustate și implementate în vederea satisfacerii cerințelor utilizatorilor.

În cadrul unei organizații putem identifica două tipuri de cunoștințe: explicite și tacite.

\* Universitatea „Bogdan Vodă”, Facultatea de Științe Economice, 400560 Cluj-Napoca, România.

Cunoștințele explicite sunt acele cunoștințe ce pot fi preluate și păstrate sub forma unor documente sau baze de date. Exemple de cunoștințe explicite pot fi manualele de instruire, proceduri scrise, cele mai bune practici, lecții învățate sau cercetări efectuate. Cunoștințele explicite pot fi la rândul lor structurate și nestructurate. Documentele, bazele de date și spreadsheet-urile sunt exemple de cunoștințe structurate fiindcă prezintă o anumită structură utilă în procesele de căutare ulterioare. La polul opus regăsim cunoștințele nestructurate sub forma mesajelor e-mail, imaginilor, cursurilor, selecțiilor audio și video etc., a căror informație nu poate fi referită în procesele de încercare.

Cunoștințele tacite sunt acele cunoștințe pe care le posedă oamenii în intelectul lor. Ele sunt mai puțin concrete decât cele explicite și sunt mult mai greu de reprezentat într-o formă scrisă sau electronică. Ele sunt un fel de "înțelegere nespusă" despre un anumit subiect. Un exemplu cât se poate de simplu, dar pe atât de elocvent, este cel al conducerii unei biciclete: cei mai mulți dintre noi știu cum se realizează acest lucru, o facem în mod repetat dar fără a putea oferi unui novice cunoștințe clare referitoare la conducerea unei biciclete. Cunoștințele tacite sunt dificil de accesat și de cele mai multe ori necunoscute de ceilalți. De fapt, cei mai mulți oameni nu sunt conștienți de toate cunoștințele pe care le posedă sau care ar fi valoarea acestora pentru ceilalți.

Cunoștințele pot fi clasificate și după existența lor la un moment dat în cunoștințe vechi, existente și cunoștințe noi, inexistente. De foarte multe ori, indivizii dintr-o anumită componentă a unei întreprinderi "inventează roata" deși este posibil să existe cunoștințele vechi, necesare soluționării problemelor. Nepartajarea cunoștințelor existente (vechi), indisponibilitatea lor pentru anumiți indivizi din cadrul unei întreprinderi duc în mod repetat la apariția unor astfel de situații. De aceea, un management performant al zilelor noastre trebuie să aibă în vedere și această problemă, identificând modalitățile cele mai pertinente pentru soluționarea ei. Nu trebuie pierdut din vedere nici aspectul legat de crearea unor noi cunoștințe. Cunoaștem cu toții faptul că trăim într-un mediu învâluit de schimbare, de dinamism, iar cunoașterea de la un moment dat se poate dovedi a fi perimată pentru noile situații. De aceea, în paralel cu gestionarea cunoștințelor vechi, volumul de cunoștințe trebuie îmbunătățit continuu, adaptându-l la noile cerințe iar pentru aceasta se impune o continuă instruire și cercetare a personalului precum și urmărire continuă a cunoștințelor din exteriorul organizației.

Cu toate acestea este foarte greu să se facă o distincție clară între o cunoștință nouă și una veche. Inovația întotdeauna a avut ca fundament lecția trecutului. Cunoștințele noi sunt de cele mai multe ori cunoștințe vechi adaptate noilor situații. La un moment dat, calitatea unei cunoștințe nu depinde de gradul de noutate a acesteia ci de măsura în care ea este relevantă.

Domeniul managementului cunoștințelor suscită un viu interes atât pentru cercetătorii managementului cât și pentru cei ai domeniului IT. S-au enunțat mai multe definiții pentru managementul cunoștințelor.

Maggie Haines consideră managementul cunoștințelor ca fiind procesul de generare, captare și partajare a know-how-ului unei organizații în vederea aplicării lor în rezolvarea afacerilor și luarea deciziilor, având ca și consecințe imediate creșterea beneficiilor organizației.

Ghidul de bună practică în KM vede managementul cunoștințelor ca fiind reprezentat de capacitățile unei comunități dintr-o organizație de a capta cunoștințele ce îi sunt critice în desfășurarea activității, de a le îmbunătăți continuu și de a le face disponibile într-o manieră efektivă tuturor acelor indivizi care au nevoie de ele.

Nonaka și Takeuchi consideră managementul cunoștințelor ca fiind dat de capacitatea unei organizații de a crea noi cunoștințe, de a le disemina în cadrul organizației și de a le incorpora în produsele, serviciile și sistemele lor.

David Skyrme consideră managementul cunoștințelor ca fiind procesul de management sistematic și explicit a cunoștințelor vitale și a proceselor asociate acestora precum crearea, colectarea, organizarea, dispersarea, utilizarea și exploatarea lor. Pentru aceasta se impune existența unei baze de cunoștințe corporative care să poată fi partajată de întreaga organizație și aplicată în mod corespunzător.

În esență, managementul cunoștințelor este legat de aplicarea cunoștințelor colective ale unei organizații în vederea atingerii scopurilor acesteia. Nu este vorba de înființarea unui departament sau de introducerea unui anumit sistem informatic. Este vorba de anumite schimbări pe care fiecare individ dintr-o organizație trebuie să le facă în desfășurarea muncii lui. Crearea unui mediu propice unei astfel de schimbări presupune revizuirea valorilor organizației și culturii acesteia, schimbarea comportamentelor și șabloanelor de muncă și oferirea unui acces rapid și facil pentru fiecare individ la informațiile relevante de care are nevoie.

Cei de la IBM au sintetizat foarte clar obiectivele managementului cunoștințelor care nu este altceva decât asigurarea cunoștinței potrivite, la locul potrivit și la momentul potrivit. ("the right knowledge, in the right place, at the right time").

Scopul managementului cunoștințelor nu este în mod neapărat necesar o problemă de management, ci este vorba de asigurarea organizației că personalul acesteia dispune de cunoștințele necesare, unde îi sunt necesare și când îi sunt necesare. Cu alte cuvinte, cunoștința potrivită, la locul potrivit, în momentul potrivit. Pentru a se realiza obiectivele managementului cunoștințelor, indivizii trebuie încurajați să creeze, învețe, partajeze și utilizeze fondul de cunoștințe al unei organizații. Managementul cunoștințelor recunoaște faptul că astăzi, aproape fiecare profesie presupune un volum de cunoștințe și că aproape toți indivizii folosesc cunoștințele într-un grad mai mic sau mai mare în desfășurarea activităților lor. Managementul cunoștințelor este esențial legat de oameni, despre cum creează, utilizează și partajează cunoștințele.

Managementul cunoștințelor tinde să aibă două dimensiuni: de colectare și de conectare. Toate programele de management a cunoștințelor trebuie să combine beneficiile ambelor dimensiuni.

Dimensiunea de colectare implică conectarea indivizilor cu informația. Ea este legată de captarea și diseminarea cunoștințelor explicite cu ajutorul tehnologiei informației în scopul codificării, păstrării și localizării ulterioare, fapt realizat continuu cu ajutorul rețelilor de calculatoare. Însă, oricât de complete ar fi bazele de date colectate la un moment dat, fără capacitatea de prelucrare și interpretare a informațiilor, aceste baze de date se dovedesc fără utilitate. Cu alte cuvinte, dimensiunea de colectare este inutilă fără existența celei de a doua dimensiuni, de legătură cu ceilalți indivizi.

Dimensiunea de conectare implică conectarea indivizilor cu alți indivizi, prin care anumiți indivizi învață un subiect cu ajutorul altor indivizi care cunosc acel subiect, astfel încât, prin interacțiuni umane extinzându-se și cea de-a doua categorie de cunoștințe, cele tacite. Această dimensiune de conectare este necesară fiindcă toate cunoștințele sunt "cuibărite" în oameni, iar o informație devine cunoștință abia după interpretarea acesteia de un anumit individ într-un anumit context.

Managementul cunoștințelor trebuie privit din trei perspective: a oamenilor, a proceselor și a tehnologiei.

În ceea ce privește oamenii unei organizații, pentru a putea implementa și realiza cu succes managementul cunoștințelor, trebuie răspuns la următoarele întrebări: suportă oare cultura organizației partajarea cunoștințelor?, sunt oare membrii organizației motivați și stimulați pentru crearea, partajarea și utilizarea cunoștințelor? sunt oare aceștia presați de timp în procesul de identificare a cunoștințelor?

În ceea ce privește procesele dintr-o organizație, acestea trebuie de cele mai multe ori revizuite. Pot exista situații în care diverse compartimente se află într-o anumită competiție pentru resurse, așa încât este foarte puțin probabil că realitatea existentă va permite partajarea cunoștințelor. De aceea trebuie analizat cum pot fi adaptate procesele existente din organizație sau care ar fi noile procese care se impun a fi introduse în organizație în vederea atingerii dezideratelor managementului cunoștințelor: crearea, partajarea și utilizarea cunoștințelor.

Tehnologia este un alt aspect care nu trebuie pierdut din vedere, fiind o componentă crucială pentru managementul cunoștințelor. Aceasta reprezintă unul din mijloacele prin care se realizează conectarea omului cu informația și conectarea omului cu ceilalți membri, adică cele două dimensiuni amintite mai sus. Este suficient să ne gândim ce înseamnă un intranet într-o organizație pentru a conștientiza valoarea tehnologiei.

Principalul model al arhitecturii unui sistem de management a cunoștințelor este prezentat în cele ce urmează și subliniază faptul că KMS (knowledge management systems) oferă posibilitatea căutării cunoștințelor specifice, interogarea bazei de cunoștințe și navigarea prin interiorul acesteia. Emailurile, server-ele de WEB, fișierele partajate și managementul documentelor asigură accesul la sursele de cunoștințe. Indexarea după cum se știe este o metodă prin care, cu ajutorul unor indecși, se realizează un acces rapid la sursele de date, în general, la sursele de cunoștințe, în cazul de față.

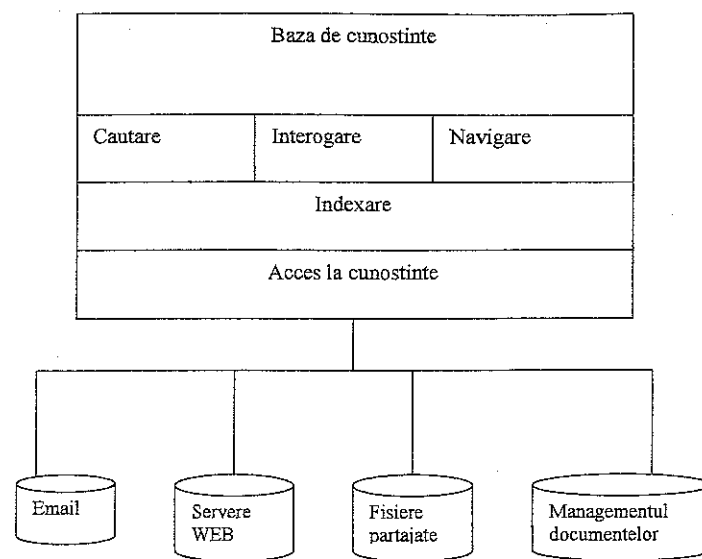


Figura 1.

Pentru ca o organizație să implementeze un KMS, aceasta trebuie să-și definească o strategie organizațională de implementare a KM, care să fie în perfectă concordanță cu strategia generală a organizației, să efectueze un control continuu al volumului de cunoștințe, să înțeleagă principiile și obiectivele KM, să rezolve problemele curente ale managementului cunoștințelor, să evalueze impactul pe care-l are introducerea KM, să folosească tehnologiile KM cele mai potrivite pentru organizație.

#### CONCLUZII

O organizație care dorește să implementeze managementul cunoștințelor, trebuie să respecte următoarele principii:

- KM este o strategie pe termen lung, ce implică reguli, proceduri și tehnologii specifice;
- KM optimizează folosirea cunoștințelor;
- KM asigură cunoștința potrivită, la momentul și locul potrivit;
- Membrii organizației trebuie să aibă capacitatea de a-și organiza cunoștințele iar organizația trebuie să asigure mediul propice pentru transferul și utilizarea cunoștințelor;
- Cunoștințele tacite implică interactivitate între membrii organizației;
- KM este în slujba oamenilor;
- Manevrarea eficientă a cunoștințelor vechi și noi reprezintă un avantaj competitiv pe termen lung pentru o organizație;
- KM prezintă două dimensiuni (colectare, conectare) și trei componente (oameni, procese, tehnologii).

Tranziția către economia cunoașterii, caracterizată de o cerere din ce în ce mai mare de cunoștințe și inovații, va reprezenta una dintre cele mai importante și imperative schimbări economico-sociale în economia unei organizații.

#### BIBLIOGRAFIE:

1. [www.nelh.nhs.uk/knowledge\\_management](http://www.nelh.nhs.uk/knowledge_management)
2. [www.bambooweb.com](http://www.bambooweb.com)
3. [www.kmnews.com](http://www.kmnews.com)
4. [www.bitpipe.com](http://www.bitpipe.com)

DANIELA BOJAN\*

*Cuvinte cheie: comerț electronic, internet, 3-D Secure*

*ABSTRACT: The 3D – Secure system – a modern solution for the Romanian trade. This paperwork is presenting the 3D Secure internet payment system in Romania as one of the best solutions for developing e-commerce considering enormous potential given by the internet.*

„E-Comerțul nu numai că a devenit ceva uriaș, în sine, dar a crescut într-un asemenea mod, încât se va schimba felul în care se fac afacerile, cu sau fără internet”, „nici o companie nu își poate permite să ignore internetul, competiția pe internet este feroce, transparența prețurilor este o regulă...consumatorii au acces la un volum fără precedent de informații asupra produselor, răspândirea conexiunilor rapide la internet a constituit un factor cheie în creșterea comerțului electronic”, se arăta într-un raport special destinat comerțului electronic de către reputata revistă de specialitate britanică „The Economist”<sup>1</sup>.

La fel ca peste tot în lume, comerțul electronic în România s-a dezvoltat rapid în ultimii ani și apare în prezent sub trei forme:

- a) Comerț desfășurat de către comercianți care prezintă cataloage de produse pe internet și cu plata la livrare;
- b) Comerț desfășurat de către comercianți care acceptă plata prin intermediul cardurilor în timp real prin protocolul 3D-Secure;
- c) Comerț desfășurat prin intermediul site-urilor de licitație electronică, destinate achizițiilor administrației publice (asupra acestora din urmă nu vom insista).

La toate acestea se adaugă un tip aparte de comerț electronic și anume tranzacționarea pe internet a acțiunilor societăților de la Bursa de Valori București prin intermediul Societăților de Servicii de Investiții Financiare SSIF.

*Comerțul desfășurat de către comercianți care prezintă cataloage de produse pe internet și cu plata la livrare*

Aceasta este prima formă de comerț electronic prin internet apărută în România, în prezent existând un număr mare de astfel de comercianți. Aceștia își prezintă pe site catalogul lor de produse, cumpărătorul folosind un „coș de produse” pentru vizualizarea întregii comenzi după care lansează ordinul de cumpărare. Livrarea se face la domiciliu, sau produsele pot fi ridicate de la sediul comerciantului, iar plata se face la livrare în numerar, prin cec, transfer bancar, mandat poștal sau chiar prin intermediul cardului bancar.

*Comerțul desfășurat de către comercianți care acceptă plata prin intermediul cardurilor în timp real prin protocolul 3D-Secure*

În anul 2001 Visa a introdus primul protocol, numit 3-D Secure, bazat pe un model de sistem de securitate care cuprinde trei domenii<sup>2</sup>. Scopul celor trei domenii este acela de a defini clar responsabilitățile părților implicate în tranzacție. Aceste domenii sunt: Domeniul Emitentului, care cuprinde deținătorii de card și emitenții cardurilor lor, Domeniul Acceptatorului, cuprinzând comercianții și acceptatorii lor și Domeniul de Interoperabilitate, care asigură comunicarea între emitenți, acceptatori și sistemul Visa. Protocolul asigură la fiecare tranzacție, autentificarea numărului de card, a deținătorului de card și a comerciantului.

În modelul celor trei domenii, 3-D, la tranzacția de plată autentificată participă direct emitentul cardului și comerciantul. În momentul în care cumpărătorul inițiază plata, comerciantul (modelul de 3-D Secure din situl lui) va cere mai întâi autentificarea numărului cardului, iar apoi va cere emitentului să-și

\* Universitatea „Bogdan Vodă”, Facultatea de Științe Economice, 400560 Cluj-Napoca, România.

<sup>1</sup> „The economist”, 15-21 mai 2004, A perfect market, A survey of e-commerce

<sup>2</sup> Visa 3-D Secure System Overview, [www.visainternational.com](http://www.visainternational.com)

autentifice deținătorul de card. După ce va primi autentificarea semnată, va urma autorizarea normală a plății (trimite la emitent, prin sistem, o cerere de autorizare etc.). Comerciantul va începe întotdeauna prin a cere emitentului să-și autentifice mai întâi cardul și deținătorul de card.

Deținătorul de card trebuie să se înregistreze (enrollment) în sistem la emitentul său și să își declare cel puțin un nume și o parolă, prin care emitentul să-l poată identifica în momentul tranzacției, trimițând apoi comerciantului această autentificare. Protocolul lasă emitentului libertatea de a alege și alte metode de autentificare a deținătorului legitim al cardului cu care se face plata. Emitentul poate astfel cere deținătorului de card să dispună de un certificat propriu de autentificare, să folosească un card inteligent ca depozitar sigur al identității sau să folosească metode de autentificare din propriile servicii bancare electronice (eBanking). După ce îl autentifică, emitentul va genera un răspuns semnat electronic (un certificat de autentificare a deținătorului de card), pe care îl transmite comerciantului, acesta putând trece la faza de autorizare normală a tranzacției.

Deoarece 3D Secure este cea mai nouă inițiativă pe plan național și internațional, putem spune că, în principiu, el înglobează caracteristicile modalităților anterioare de procesare a operațiunilor. Până în anul 2004, în SUA protocolul a fost deja adoptat de 80% din bănci, iar în Europa de peste 100 de bănci și peste 10.000 de comercianți. Pentru a încuraja răspândirea protocolului în rândurile membrilor săi, Visa a stabilit, pentru regiunea CEMEA (în care se află și România) termenul de 1 aprilie 2003 ca un moment dincolo de care răspunderea în cazul unei pierderi datorate unei fraude va reveni acelei părți care nu a implementat protocolul (liability shift).

ROMCARD, ca procesor de tranzacții cu carduri în România, a implementat cu succes tehnologia 3D Secure furnizată de companiile OpenWay și iBIZ Software integrând-o în sistemul său de procesare.

Proiectul 3D Secure a fost început de ROMCARD în septembrie 2003, și finalizat în martie 2004 când s-au terminat cu succes toate certificările cu VISA și MasterCard pentru următoarele bănci române: Banca Comercială Română, Raiffeisen Bank, Banca Comercială "Ion ȚIRIAC" și Alphabank Romania. Lansarea oficială a fost realizată la data de 20 martie 2004.

Proiectul 3D Secure realizat de RomCard SA a fost proiect pilot în regiunea VISA CEMEA și în regiunea MasterCard SAMEA. Rezultatul acestei înalte performanțe: Romania este prima țară în această regiune a Europei capabilă de a procesa tranzacții cu carduri bancare în completă conformitate cu ultima tehnologie Internet care este protocolul 3D Secure.

Romania a avut o poziție privilegiată și șansa de a deveni centrul de procesare al plăților online din regiunea CEMEA. Magazinele virtuale din țările vecine ca Bulgaria sau Ungaria, începuseră în 2005 să proceseze plățile online prin băncile românești. De asemenea, un număr tot mai mare de comercianți din SUA și Canada preferau procesarea plăților în România, având în vedere că nu dispuneau de tehnologia 3D Secure, iar comisioanele bancare erau printre cele mai mici. Astfel, cifrele de tranzacționare creșteau vertiginos de la o lună la alta, întreaga piață fiind extaziată de performanțele înregistrate în comerțul electronic.

Deși aflată încă la început, piața de comerț electronic din România realizează deja tranzacții în valoare de câteva milioane de euro pe lună, dar potențialul este mult mai mare. Băncile au eliminat restricțiile pentru tranzacționarea pe Internet, iar numărul celor care au implementat 3D Secure la cel mai înalt standard de securizare a tranzacțiilor pe Internet a ajuns la opt (BCR, BRD, Raiffeisen Bank, HVB-Tiriac, CEC, Alpha Bank, Romexterra Bank și Banca Transilvania - în curs de configurare).

Astfel, un magazin virtual din România ce funcționează exclusiv prin tehnologie 3-D Secure poate accepta la plata carduri emise de bănci ce suportă sau nu 3-D Secure, aspectul cel mai important în acest caz fiind compatibilitatea „globală” a băncii emitente cu acest mod de procesare.

Datorită experienței acumulate de băncile străine, majoritatea cardurilor emise în străinătate sunt acceptate. În cazul cardurilor românești, acestea sunt acceptate în totalitate din cazuri dacă bancă este certificată 3D Secure și am putea spune că aproximativ în 50% din cazuri dacă banca emitentă nu suportă 3D Secure.

Prin folosirea acestui sistem de tranzacționare se așteaptă o reducere a disputelor din fraudele rezultate din tranzacțiile on-line cu cel puțin 80%.

În ceea ce privește comercianții care vând prin intermediul procesatorului ROMCARD, la sfârșitul primului semestru din acest an, în România existau aproximativ 500 de magazine virtuale din care doar 200 au semnat un contract de procesare a plăților cu cardul și sunt configurate 3D Secure pentru a putea vinde on-line pe Internet. Dintre aceștia însă, doar 78 își desfășoară efectiv activitatea și realizează vânzări on-line

pe card bancar, cel mai apreciat magazin virtual fiind [www.eMag.ro](http://www.eMag.ro) - desemnat „Magazinul Anului 2005” de către Link Magazine în cadrul primei Gale a Premiilor e-commerce<sup>3</sup>.

Dacă ne referim la răspândirea teritorială, 30% din județele Romaniei nu au nici măcar un comerciant care să fie interesat în afacerile pe Internet, iar alte 30% din județe au sub trei antreprenori. În ceea ce privește situația cardurilor, deși sunt peste 8,5 milioane de carduri valide în circulație doar 4.000 dintre ele sunt activate (la cererea posesorului de card) pentru a tranzacționa pe Internet în sistemul 3D Secure.

Pentru a analiza potențialul de dezvoltare ne vom referi la statistica RNC (Romanian National Computer Network) care consemnează că la data de 31 octombrie 2006 erau nu mai puțin de 165.600 domenii.ro rezervate, pentru care s-a plătit o taxă de până la 61 USD. Dintre acestea 15%, mai exact 25.500, au devenit site-uri active, potrivit serviciului de monitorizare a audienței pe Internet (traffic.ro) mai mult de o mie fiind înregistrate pe zona de comerț electronic. Conform datelor de pe traffic.ro toate site-urile înscrise au fost vizitate în luna octombrie 2006 de un număr de vizitatori unici care depășește populația României: 7 milioane de vizitatori unici au fost din România și 19 milioane din străinătate. Creșterea înregistrată în rândul românilor care accesează Internetul cel puțin odată pe luna este spectaculoasă, numărul acestora fiind cu aproape 50% mai mare față de începutul anului.

Toate acestea reprezintă date încurajatoare și o piață potențială pentru dezvoltarea afacerilor online prin lansarea tot mai multor magazine virtuale de comerț electronic. De altfel, în perioada octombrie 2005 - octombrie 2006, s-a înregistrat o medie a lansărilor de un magazin virtual la două zile.

Dacă anul 2004 s-a încheiat cu 2,5 milioane de dolari procesați în comerț electronic, 2005 a adus un volum de aproape 18 ori mai mare, atingându-se valoarea de 44,3 milioane USD rezultați din plata on-line cu cardul. Cheia succesului o reprezentau, însă, tranzacțiile cross-border care au fost acceptate de Visa și MasterCard până în vara anului 2005. Cu alte cuvinte, un comerciant american vindea produse sau servicii către un posesor de card american, dar tranzacția era procesată printr-o bancă românească, comisionul rămânând, deci, în țară. Acest fapt a generat volumul mare de tranzacții înregistrat în vara lui 2005; doar în luna iunie a anului trecut, prin ROMCARD s-au procesat 53.000 de tranzacții în valoare de peste 9,5 milioane USD.

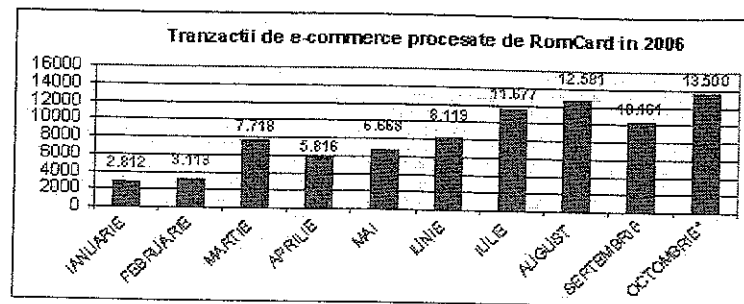
Avantajele directe le-au resimțit băncile, procesatorii privați, ROMCARD și organizațiile internaționale emitente de carduri prin încasarea comisioanelor de procesare. Magazinele virtuale românești sau comerțul electronic autohton nu au avut beneficii majore în urma activității de cross-border. Ar fi existat, totuși, avantaje la nivel de industrie prin investiții continue în dezvoltarea centrelor de procesare, prin impulsivitatea pieței cu cifre tot mai mari, prin creșterea interesului băncilor românești pentru activitatea de comerț electronic. Nu în ultimul rând, ar fi însemnat branding de țară și posibilitatea de a deveni nucleul de procesare, cel puțin pentru regiunea CEMEA.

Restrictionarea cross-border-ului a făcut ca ultimul trimestru al anului 2005 aproape să nu mai conteze ca pondere în bilanțul final pe 2005 al activității de comerț electronic. Decizia a fost luată de către organizațiile internaționale emitente de carduri ca urmare a numărului crescut de charge back-uri, cu toate că plângerile erau câștigate în proporție de 99% de către băncile românești, folosindu-se de regula liability shift (transfer de responsabilitate) promovată tot de Visa și MasterCard.

Astfel, comerțul electronic românesc a început, din luna septembrie 2005, să își arate adevărata lui valoare. Proporția de tranzacții generate de carduri românești în magazinele virtuale s-a inversat față de prima jumătate a anului trecut: dacă până atunci, peste 90% din tranzacții erau generate de carduri străine, din momentul restricționării cross-border majoritare au devenit tranzacțiile cu carduri autohtone și doar 10% sunt, în acest moment, generate de carduri în alte valute. Fapt îmbucurător, dacă valorile și numărul tranzacțiilor nu ar fi atât de mici, respectiv 2,7 milioane USD în jumătate de an de comerț electronic.

În conformitate cu statisticile ROMCARD, media unei tranzacții pe Internet cu un card emis în moneda locală este de 160 RON, în vreme ce pe cardurile emise în străinătate, în funcție de valuta în care au fost emise, se înregistrează 180 USD și 210 EUR. Valoarea totală a tranzacțiilor de comerț electronic procesate de către RomCard în primele nouă luni din 2006 s-a ridicat la 7,3 milioane RON, 3,2 milioane USD și 1,2 milioane Euro.

<sup>3</sup> pe data de 8 iunie 2006 a avut loc prima Gala premiilor e-commerce, organizată de către publicațiile Link, [www.Link2.ec.ro](http://www.Link2.ec.ro)



Dacă în luna aprilie s-au înregistrat 5.816 tranzacții, numărul acestora a crescut în mai la 6.848, iar în luna iunie a atins deja 8.109. Puține comparativ cu 2005, dar semnificative având în vedere că sunt tranzacții efectuate în imensa lor majoritate în România, cu carduri emise în moneda națională. Cifrele procesatorului ROMCARD, arată că numai pe primele 10 luni din acest an, pe magazinele virtuale din România s-au realizat aproximativ 69.000 de tranzacții în valoare de peste 5,8 milioane Euro. Ar mai fi de menționat că numărul de tranzacții amintit este furnizat doar de ROMCARD, nefiind contorizate tranzacțiile efectuate de magazinele virtuale prin procesatori externi cum este 2checkout. De asemenea, nu include tranzacțiile efectuate pe carduri AMEX, JCB, Diners, Discover.

După cum precizăm, în România 78 de magazine virtuale sunt active și generează tranzacții online. De asemenea, ponderea plăților cu cardul este foarte mică, dacă luăm în calcul că doar 5-7% din produsele vândute de cel mai mare magazin virtual din România (eMag.ro), au fost achitate online. Cu toate acestea, eMag este un magazin cu existență exclusiv online, ceea ce înseamnă că și restul de tranzacții (achitate fie cash on delivery, fie prin ordin de plată sau mandat poștal) înseamnă tot e-commerce.

Mai mult decât atât, aproximativ 300 de site-uri de comerț electronic nu acceptă sub nici o formă plata online cu cardul și nu lucrează sub standardul 3D Secure. Un exemplu relevant este magazinul neomax.ro, considerat a fi clasat pe locul doi (după eMag), în funcție de cifra de afaceri. Acesta acceptă ca modalități de plată doar numerarul (la livrare) și viramentul bancar și lucrează sub vechiul standard de securitate SSL. Și totuși face comerț electronic.

În final putem spune că în România lipsesc în acest moment două aspecte:

- un nivel semnificativ de utilizare a cardului prin Internet;
- încrederea reciprocă a părților implicate într-o tranzacție, ambele aspecte necesitând timp pentru a fi soluționate.

Pentru integrarea comerțului electronic din România la nivelul celui mondial, se întrevad două soluții:

- fie asumarea treptată de către participanții din România, comercianți și posesori de carduri, a experienței acumulate până acum pe plan internațional: tehnologii „ne-optime”, compatibilitate maximă și riscuri moderate;
- fie globalizarea unei soluții standardizate, 3D Secure sau o altă soluție, ce va permite diminuarea riscurilor și o compatibilitate globală.

Comerțul electronic în România trebuie să ajungă la același numitor cu restul lumii, iar 3D Secure poate constitui cu succes baza atingerii acestui obiectiv.

Utilizând 3D Secure, comercianții și posesorii de carduri din România beneficiază de protecția acestui standard, își asumă riscuri minime, dar, cel mai important, au oportunitatea de a experimenta, de a învăța, de a acumula experiența necesară dezvoltării naturale a acestui domeniu.

#### BIBLIOGRAFIE

1. [www.romcard.ro](http://www.romcard.ro)
2. [www.no-cash.ro](http://www.no-cash.ro)
3. [www.lin2ec.ro](http://www.lin2ec.ro)
4. [www.economist.com](http://www.economist.com)
5. [www.visainternational.com](http://www.visainternational.com)
6. Vasilache Dan (2004), *Plățile electronice – o introducere*, Editura Rosetti Educațional, București,

eficienț  
comple

seama  
obiecti  
aprecie  
asigura

utilizaț

1.000 l

al asig

de asig

mai n  
despăi

parte c

activit

apărea  
cazul a  
anorma

\* Univers

# CRITERII ȘI INDICATORI PRIVIND EFICIENȚA ASIGURĂRILOR PENTRU ASIGURĂTORI ȘI PENTRU ASIGURAȚI

DELIA OPREAN\*

Cuvinte cheie: asigurare, eficiență, reasigurare, daună

**ABSTRACT:** *Criteria and indicators concerning the insurance efficiency for the insurers and the insured. Criteria and indicators regarding the efficiency of insurances for the insurance companies and for the insured. Any insurance activity can be performed in several ways and each modality is based on different applications. To choose the best option, the insurance companies use efficiency assessment indicators, which contain information regarding quantitative and qualitative aspects.*

*The necessity to use such a system of specific indicators exists because of the complex nature of efficiency in insurance activities.*

Pe lângă indicatorii care reflectă eficiența, pot fi incluși și unii indicatorii care nu reflectă propriu-zis eficiența economică, dar prin informațiile pe care le dau pot întregii vederea de ansamblu a mărimii și complexității activității.

O apreciere obiectivă se poate realiza numai în condițiile în care sistemul de indicatori utilizați țin seama de o serie de criterii care condiționează și reglementează o asigurare. Aceste criterii se referă la: *obiectivele concrete* urmărite prin analiza eficienței; *nivelul micro sau macro* la care urmează să fie făcută aprecierea analizei; *ramurile de asigurare* pe care le desfășoară societatea de asigurare; *efectele* asupra asiguraților etc.

Pentru stabilirea și aprecierea rezultatelor financiare obținute de asigurător, cat și de asigurat, sunt utilizați o serie de indicatori, dintre care reprezentativi sunt:

**Pentru asigurător:** rata daunei, costul relativ al activității de asigurare, rata profitului, cheltuieli la 1.000 lei profit, gradul de cuprindere în asigurare.

Interpretarea rezultatelor obținute, pe baza utilizării indicatorilor: *nivelul ratei daunei și costul relativ al asigurării* necesită unele precizări.

**Rata daunei (Rd)** evidențiază raportul în care se află despăgubirile (D) sau sumele asigurate plătite de asigurător, comparativ cu primele de asigurare (P) încasate și se exprimă matematic prin formula:

$$Rd = \frac{D}{P} \cdot 100$$

Când indicatorul rata daunei (Rd) este calculat în procente, el poate avea valori mai mici, egale sau mai mari decât 100. Cu cât rata daunei este mai mică, respectiv primele încasate sunt mai mari decât despăgubirile achitate, cu atât situația financiară a asigurătorului este mai bună.

În afară de cheltuielile pentru plata despăgubirilor și a sumelor asigurate, asigurătorul folosește o parte din veniturile sale în scopul efectuării unor cheltuieli necesare administrării fondului de asigurare.

Pentru aprecierea cât mai reală a situației financiare se utilizează indicatorul **costul relativ al activității de asigurare (Cr)**, formulat ca un raport dintre costurile totale (C) și totalul primelor încasate (P).

$$Cr = \frac{C}{P} \cdot 100$$

Când indicatorul este subunitar sau mai mic decât 100, activitatea de asigurare este eficientă. Pot apărea situații în care costurile totale sunt mai mari decât totalul primelor încasate și aceasta se regăsește în cazul asigurătorilor nou înființați sau când frecvența și gravitatea pagubelor în perioada despăgubită a fost anormal nefavorabilă.

Ca raport, costul relativ (Cr) este în toate cazurile mai mare decât rata daunei (Rd) întrucât

\* Universitatea "Bogdan Vodă", Facultatea de Științe Economice, 400560 Cluj Napoca, România

cheltuielile totale (C) includ, comparativ cu despăgubirea și cheltuielile ocazionate de constituirea și administrarea fondului de asigurare.

În funcție de specificul ramurii de asigurare, rezultatele obținute din activitatea de asigurare sunt sensibil diferite de la un an la altul. De exemplu, în cazul asigurărilor agricole, anii favorabili alternează cu cei nefavorabili. În anii în care condițiile climatice sunt total nefavorabile, asigurătorul nu are posibilitatea acoperirii tuturor cheltuielilor care privesc despăgubirile și deci realizarea activității de asigurare.

Aceasta caracteristică a impus necesitatea ca fondul de rezervă să fie constituit la un nivel mult mai ridicat decât fondul constituit pentru ramurile de asigurare în care despăgubirile sunt lineare în timp.

Ca urmare, indicatorii de calcul ai rezultatelor financiare pot prezenta o situație cât mai aproape de realitate dacă aprecierea se realizează pe un interval de timp cât mai mare.

Indicatorii, rata daunei și costul relativ al activității de asigurare pot fi determinați și calculați pe total societate de asigurare, cât și în profil teritorial. Această delimitare permite o mai bună cunoaștere a cauzelor care au condus la obținerea unor rezultate financiare nefavorabile, măsurile ce necesită a fi luate în profil teritorial (pe fiecare sucursală județeană), ramurile și categoriile de bunuri asigurate care influențează nefavorabil activitatea de ansamblu a societății.

Rata venitului net este un alt indicator des utilizat în aprecierea eficienței unei societăți de asigurare. Acest indicator se calculează ca raport între diferența dintre totalul veniturilor și totalul cheltuielilor înregistrate într-o anumită perioadă (de obicei, un an). Formula de calcul este:

$$R_{vn} = \frac{(P-C) \cdot 100}{P}$$

Unde  $R_{vn}$  reprezintă rata venitului net.

Rata venitului net arată, în procente, cât îi rămâne asigurătorului din fiecare 100 u.m. prime încasate.

*Aprecierea finală a activității de asigurare*, pe ansamblul societății de asigurare se determină pe baza indicatorilor *masa profitului* (denumit și *beneficiu*) și *rata profitului*. Profitul, sub formă bănească, determinat pe baza unei metodologii oficiale, se calculează ca diferență între *veniturile* (V) și *cheltuielile* (C) ocazionate de derularea activității de asigurare.

Masa profitului reprezintă suma totală obținută sub formă de profit de un agent economic din domeniul asigurărilor sau pe total asigurări. Ea mai poate fi calculată pe fiecare subunitate sau pe produse de asigurare.

Rata profitului ( $R_p$ ) se exprimă ca un raport al diferenței între primele totale încasate (P) și costurile totale (C) realizate și primele totale încasate (P).

$$R_p = \frac{(P-C) \cdot 100}{P}$$

Primele totale încasate reprezintă, în fapt, cifra de afaceri realizată de societatea de asigurare. Rata profitului calculat în procente, pe o anumită perioadă, de obicei un an, exprimă cât îi rămâne asigurătorului din veniturile realizate după efectuarea cheltuielilor necesare.

Dacă societatea de asigurare obține venituri și din alte activități, atunci rata profitului ( $R_p$ ) se calculează raportând diferența între totalul veniturilor ( $V_t$ ) și totalul cheltuielilor (C) la totalul veniturilor ( $V_t$ ), respectiv:

$$R_p = \frac{(V_t - C) \cdot 100}{V_t}$$

*Cheltuielile la 100, 1.000 lei profit ( $C_p$ )* ca indicator de apreciere, se calculează ca un raport între diferența cheltuielilor totale și despăgubirilor totale și diferența veniturilor totale și cheltuielilor totale.

$$C_p = \frac{C-D}{V_t - C}$$

Cu cât acest indicator este mai redus, cu atât asigurătorul are posibilitatea acoperirii costurilor aferente activității de asigurare (costurile totale diminuate cu nivelul despăgubirilor) din veniturile realizate suplimentar comparativ cu nivelul costurilor totale.

*Gradul de cuprindere în asigurare ( $G_c$ )*, indicator care prezintă un interes deosebit pentru asigurător, evidențiază posibilitatea de dispersie a riscului și se calculează ca un raport între numărul bunurilor asigurate ( $n$ ) și numărul bunurilor asigurabile ( $N$ ).

$$G_c = \frac{n}{N} \cdot 100$$

N

și evidențiază faptul ca o valoare a acestuia cât mai apropiată de 100 situează rezultatul financiar la un nivel acceptabil. Utilizat în general în cazul asigurărilor facultative și exprimând cantitatea și calitatea activității desfășurate de asigurător, indicatorul răspunde intereselor asigurătorului în condițiile în care numărul bunurilor asigurate este apropiat numărului bunurilor asigurabile.

De remarcat că, pe baza indicatorului gradul de cuprindere în asigurare, poate fi determinat *numărul mediu de asigurări încheiate*, pe o ramură de activitate de întregul personal specializat în asigurări sau de întregul personal. Cu cât numărul mediu de asigurări pe o persoană este mai mare, cu atât rezultatele financiare (datorate în primul rând volumului ridicat al primelor încasate) sunt mai mari.

Cantitatea și calitatea activității personalului societății de asigurare este apreciată și în funcție de indicatorii: *prima medie încasată prin contract*, *suma medie asigurată*, *productivitatea muncii unui lucrător din asigurări*.

*Prima medie încasată* pe un contract ( $P_m$ ) se calculează în cazul asigurărilor de bunuri, de persoane și răspundere civilă (este semnificativ în situația asigurărilor de persoane) și evidențiază raportul ce există între primele încasate din asigurări sau pe fiecare ramură de asigurare ( $P$ ) și numărul contractelor încheiate - total sau pe fiecare ramură ( $N_c$ ).

$$P_m = \frac{P}{N_c}$$

*Suma medie asigurată ( $S_m$ )* calculată pe total sau pe anumite perioade, apreciază rezultatele asigurării numai în cazul asigurărilor de viață și se calculează ca raport între totalul sumei asigurate ( $Sat$ ) și numărul total al contractelor de asigurare de viață încheiate ( $Nat$ ).

$$S_m = \frac{Sat}{Nat}$$

Costurile administrative sunt determinate de cheltuielile pe care le realizează societatea de asigurare pentru salarizare, cheltuieli gospodărești, taxe, diverse. Când volumul de personal se menține la un nivel relativ scăzut, dar se obține un nivel ridicat al primelor de asigurare pe fiecare contract încheiat, *productivitatea muncii unui lucrător din asigurări* poate fi considerată ca pozitivă și răspunde cerințelor asigurătorului care dorește să obțină un volum cât mai mare de prime în condițiile dispersării riscului.

Pentru *asigurați* eficiența economică este reflectată de *indicatori* specifici, ca de exemplu: *durata medie de lichidare a pagubelor*, *gradul de acoperire prin asigurare*, *gradul de acoperire a daunei*.

*Durata medie de lichidare a daunelor ( $D_m$ )*, ca indicator de *apreciere* a cererii de asigurare, caracterizează *comportamentul* asiguratului față de un anumit risc, precum și al asigurătorului față de cererea de asigurare. Dacă durata medie de lichidare a daunelor ( $D_m$ ), calculată ca un raport între suma numărului zilelor necesare pentru despăgubire de la data producerii evenimentului ( $Z_i$ ) și numărul daunelor analizate și soluționate de asigurător ( $N$ ) este ridicată, interesul asiguratului este scăzut.

$$D_m = \frac{Z_i}{N}$$

Există situații când, datorită numărului redus de personal, dar și situației financiare nefavorabile a societății de asigurare, durata medie de lichidare a daunelor ( $D_m$ ) poate oscila ca perioadă și timp. Cu cât durata medie ( $D_m$ ) este mai mică, asiguratul va avea acces la despăgubire și implicit la avantajele asigurării (acoperirea daunelor asigurate, reluarea procesului de producție, modificări în structura producției, modificări Decizionale, etc.). În caz contrar, el va fi obligat să suporte dezavantajele unei asigurări realizate de o societate de asigurare care nu corespunde competiției pe piața asigurărilor și nu răspunde intereselor asiguraților.

Legat de acest indicator se află indicatorii *gradul de acoperire prin asigurare ( $G_a$ )* și *gradul de acoperire al daunei ( $G_d$ )*.

Indicatorul *gradul de acoperire prin asigurare ( $G_a$ )* prezintă, în procente, în ce raport se află suma asigurată ( $S$ ) față de valoarea reală a bunului asigurat ( $V$ ).

$$G_a = \frac{S}{V} \cdot 100$$

Indicatorul *gradul de despăgubire ( $G_d$ )* exprimat în procente, evidențiază ca despăgubirea acordată de asigurător ( $D$ ) nu poate fi mai mare decât paguba produsă de un eveniment *asigurat* ( $P$ ):  $D \leq P$ .

Indicatorii  $G_a$  cât și  $G_d$  sunt în centrul atenției asiguratului. Când suma asigurată și despăgubirea sunt mai apropiate de valoarea bunului asigurat și respectiv de nivelul pagubei produse, asigurarea

facultativă va fi acceptată de *asigurat*.

Utilizarea indicatorilor de *apreciere* a activității și a eficienței asigurărilor depinde de nivelul *micro* sau *macro* al analizei, de *caracterul juridic al asigurării* (facultativă sau prin efectul legii), de *ramura de activitate* cuprinsă în asigurare.

Astfel, *aprecierea rezultatelor financiare* obținute în activitatea de asigurare, a nivelului de dezvoltare a asigurărilor facultative, a cantității și calității activității lucrătorilor care încheie *asigurări* și rezultatele obținute de asigurați, se poate realiza la nivel *macro* (pentru o societate de asigurări) sau la nivel *micro* (pe fiecare sucursală, filială a societății de asigurare). De asemenea, ea poate fi realizată la nivelul unei societăți de asigurare (*micro*) sau pe ansamblul asigurărilor dintr-o anumită zonă sau țară (*macro*). Dacă ne referim la asigurările externe (internationale), nivelul *macro* privește calculul indicatorilor de eficiență al asigurărilor internaționale. De exemplu, indicatorii rata daunei și costul relativ al activității de asigurare exprimă mai corect rezultatele activității când sunt analizați la nivel *micro* pe fiecare sucursală a societății de asigurare sau pe zone de activitate.

De asemenea, în cazul *aprecierii activității* și a rezultatelor obținute la asigurările *prin efectul legii* sunt semnificativi indicatorii: rata daunei, costul relativ al activității de asigurare și rata profitului. Pentru asigurările facultative pot fi utilizați toți indicatorii de eficiență, atât la nivel *micro*, cât și *macro*.

Dacă *aprecierea activității* și a rezultatelor obținute urmărește o anumită ramură de activitate, unii indicatori pot fi mai semnificativi.

Astfel, în cazul *asigurărilor de bunuri* și în funcție de obiectivele urmărite în *aprecierea eficienței*, semnificativi sunt: gradul de cuprindere în asigurare, rata daunei, costul relativ al activității de asigurare, rata profitului, cheltuieli la 1.000 lei venit net, productivitatea muncii, gradul de acoperire prin asigurare, gradul de acoperire a daunei și durata medie de lichidare a daunelor.

Pentru *asigurările de persoane* sunt utilizați cu prioritate indicatorii: gradul de cuprindere în asigurare, numărul polițelor de asigurare care revin la 1.000 locuitori asigurabili, suma medie asigurată pe un contract, prima medie încasată pe un contract, numărul de asigurări contractate de un lucrător, productivitatea muncii, rata daunei, costul relativ al activității de asigurare, rata profitului, cheltuieli la un leu venit net.

Pentru *asigurările facultative de viață*, ca indicatori sunt utilizați suplimentar: evoluția raportului între numărul contractelor încheiate și numărul răscumpărărilor și cel al despăgubirilor efectuate; gradul de cuprindere calculat prin raportarea numărului de asigurări în stoc activ la sfârșitul anului la numărul populației asigurabile sau al numărului total al salariaților, prin raportarea portofoliului total de asigurări de viață la numărul total al salariaților.

Unele societăți de asigurare, pe lângă activitatea propriu-zisă de asigurare efectuează operațiuni de asigurare în valută și de reasigurări.

La *asigurările în valută*, scopul este de a efectua operațiunile specifice și de a găsi acele posibilități proprii de acoperire a despăgubirilor (despăgubiri în valută). Deci în *aprecierea rezultatelor activității* se are în vedere pe lângă indicatorii menționați, rata daunei, costul relativ al activității de asigurare, rata profitului și *cursul de revenire, costul mediu anual, lunar în valută, aferent veniturilor medii anuale, lunare în valută, dispersia răspunderii în spațiu și timp, structura veniturilor și cheltuielilor*.

*Reasigurările*, legate și de asigurările în valută ținând cont de particularitățile pe care le prezintă pot fi analizate din două puncte de vedere: rezultatele obținute la cedările de reasigurări și rezultatele obținute la primele de reasigurări.

*Cedările de reasigurare* sunt analizate pe categorii de bunuri asigurate de o societate de asigurare cedate în reasigurare, urmărindu-se pe o perioadă de mai mulți ani primele de reasigurare încasate de reasuratori, daunele suportate de reasuratori și rezultatul net al asiguratorului. Analiza indicatorilor pe o perioadă de timp mai mare are în vedere că în majoritatea situațiilor rezultatele sunt sensibil diferite de la un an la altul, că pe parcursul derulării contractelor încheiate pot surveni abateri anormale ale rezultatului final datorate apariției unor pagube deosebite. Pe perioade scurte pot exista situații în care reasiguratul să nu recupereze integral costurile prin despăgubiri și refracțiile primite asupra primelor cedate reasuratorilor și deci reasiguratorul să beneficieze (soldul final cedări – primiri să fie favorabil reasiguratorului) în defavoarea reasiguratului. Utilitatea cedărilor de reasigurări este observabilă în timp, când o catastrofă deosebită poate afecta situația asiguratului dacă nu realizează protecția prin reasigurare.

*Primiri de reasigurare* se referă în general la bunuri primite în asigurare care fac parte din diferite ramuri de asigurare. Analiza rezultatelor obținute la primiri în reasigurare se realizează pe categorii de bun, urmărindu-se evoluția primelor încasate, a ponderii primelor nete și ponderea profitului realizat față de

rezultatul net obținut de societatea de asigurare, evoluția despăgubirilor și refracțiilor.

Evaluarea operațiunilor de reasigurare (cedări și primiri) și stabilirea eficienței acestora se obține prin compararea volumului daunelor raportate la volumul primelor încasate de la reasigurări, cu volumul daunelor suportate de reasuratori raportat la volumul primelor cedate acestora.

#### BIBLIOGRAFIE:

1. Alexa C., Ciurel V., Sebe E., Mihăescu A.M. (1992), *Asigurări și reasigurări în comerțul internațional*, Ed.All, București.
2. Cistelecan L., Cistelecan R. (1997), *Asigurări comerciale*, Ed. Dimitrie Cantemir, Tg. Mureș.
3. Constantinescu D. A., Dobrin M. (1997), *Asigurarea și managementul riscului*, Ed. Tehnică, București.
4. Constantinescu D. A. (coordonator) (1998), *Managementul societăților de asigurare*, Ed. Brend, București.
5. Constantinescu D. A. (2000), *Management în asigurări*, Colecția Națională, București.
6. Ciurel V. (2000), *Asigurări și reasigurări: Abordări teoretice și practici internaționale*, Ed. All Beck, București.
7. Văcărel I., Bercea F. (1988), *Asigurări și reasigurări*, Ediția a II-a, Ed. Expert, București.
8. Norma nr. 5/2001 privind metodologia de calcul și evidența a rezervelor tehnice minimale pentru activitatea de asigurări generale, republicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 679 din 26 octombrie 2001
9. Norma nr. 6/2001 privind categoriile de active admise să reprezinte rezervele tehnice ale asiguratorului care practica asigurări generale, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr.666 din 23 octombrie 2001
10. Colecții de reviste:

Tribuna Economică, Tribuna Economică S.A, 1996 – 2006,  
Piața financiară, Finmedia S.A, 1996-2006, capital, 1996-2006

ANAMARIA POPA \*

Cuvinte cheie : Bănci, Convenția de la Basel, piloni, risc

**ABSTRACT:** *International and European banking regulation. The Basel Committee provides a forum for regular cooperation on banking supervisory matters. Over recent years, it has developed increasingly into a standard-setting body on all aspects of banking supervision, including the Basel II regulatory capital framework.*

Pe plan mondial, există două documente deosebit de importante în care sunt precizate standardele privind desfășurarea activităților bancare. Primul document este Convenția de la Basel (Comitetul de la Basel (Basle) a fost creat în 1974 de către băncile centrale din statele membre ale "Grupului celor 10". Cu timpul, acest comitet a devenit un forum pentru cooperarea dintre băncile centrale privind supravegherea bancară), care abordează problema capitalului băncilor, iar al doilea document este intitulat „A Doua Directivă de Coordonare Bancară a Uniunii Europene” și care se referă la acordarea de licențe, băncilor.<sup>1</sup>

Guvernatorii băncilor centrale din țările "Grupului celor 10" (state industrializate) s-au întâlnit în decembrie 1987 la Basel (Elveția) și au semnat un acord privind criteriile ce trebuie avute în vedere în stabilirea dimensiunii optime a capitalului unei bănci, acord cunoscut sub denumirea de Convenția de la Basel.

În Convenție a fost definit capitalul unei bănci, s-a stabilit nivelul minim de capital pe care trebuie să-l aibă o bancă (în funcție de dimensiunea și mărimea riscului aferent activelor sale) și modul de stabilire a indicatorului de adecvare a capitalului.

Acordul de capital Basel fixează standardele internaționale ale proporționalității capitalului bancar. În 1988, Comitetul Basel pentru Supravegherea Băncilor a stabilit o metodă de corelare a capitalului cu activele bancare utilizând un sistem simplu de evaluare a riscurilor și o proporție minimă de capital de 8%.

Comitetul Basel pentru Supraveghere Bancară este un organ de stabilire a standardelor care reunește băncile centrale și supraveghetorii bancari din țările G10 (S.U.A., Japonia, Canada, Elveția, Franța, Belgia, Olanda, Italia, Luxemburg, Germania, Spania, Suedia, Marea Britanie și Comisia Europeană ca observator). Deși Basel stabilește standarde pentru bănci cu activitate internațională, aceste standarde au fost frecvent aplicate instituțiilor locale în G10 și au fost adoptate de peste 100 de țări. În Uniunea Europeană aceste standarde se aplică – prin directive U.E. – și firmelor de investiții.

De la elaborarea Convenției Basel I, sistemul financiar și bancar s-a schimbat drastic. După evaluarea riscurilor pieței în anul 1996, Comitetul Basel a hotărât ca în anul 1999 să modifice Acordul de Capital existent până la acea dată, pentru a include dezvoltările pieței tehnice, care s-au produs de-al lungul timpului. Convenția Basel II reprezintă o reformă importantă a Acordului de Capital din 1988 care încearcă să apropie capitalul băncii de riscul economic și care reprezintă un pas important față de Acordul de Capital Basel.

În anii care au urmat, 1999, 2001 și 2003 (CP1, CP2 și CP3) au fost emise câteva acte consultative de revizuire a Acordului de Capital. Perioada consultativă a ultimului act consultativ CP3, a durat până la sfârșitul anului 2003 deoarece noile propuneri pentru abordarea pierderilor prevăzute și neprevăzute au fost primite până în luna octombrie 2003.

Convenția Basel II se fundamentează pe trei piloni:

1. Pilonul 1 – capital minim;
2. Pilonul 2 – revizuirea evaluărilor capitalului intern;

\* Universitatea „Bogdan Vodă”, Facultatea de Științe Economice, 400560 Cluj-Napoca, România.

<sup>1</sup> L.C. Ionescu – *Băncile și operațiunile bancare*, Editura Economică, București, 1996., p.30

... - usciplina de piață prin accesul la Pilonul 1; în loc de impunerea unei singure metode de calcul a necesarului de capital de minim 8%, instituțiile își pot alege dintr-o gamă din ce în ce mai sofisticată de procedee, procedeele de măsurare și de control al creditului și a riscurilor operaționale.

Structurile mai elaborate de control vor cunoaște în viitorul apropiat, schimbări mai puține în calcularea adecvării capitalului.

Și abordările specifice cu privire la riscul creditului au fost separate, pentru a acoperi riscul suveranității, colectiv și interbancar și riscul creditului retail. Abordarea investițiilor specializate în creditare și în capitaluri este dezvoltată pentru a acoperi și asigurările.

Forma finală a Convenției Basel II a fost emisă în 26 iunie 2004, conținutul acesteia corespunde CP<sub>3</sub>, cu excepția câtorva modificări publicate între timp de Comitetul Basel. De exemplu, posibilele variații ale capitalului sunt prevăzute a fi într-o proporție de 95% (în anul 2007), de 90% (în anul 2008) și de 80% (în anul 2009) din calculul Basel I.

În plus, termenul de implementare al acestor prevederi internaționale pentru riscul de credit și pentru riscul operațional este prevăzut pentru anul 2007. În ceea ce privește abordările standardizate și fundamentale pentru riscul de credit și pentru riscul operațional, procedura va deveni efectivă, la sfârșitul anului 2006.

Conținutul Acordului Basel II va fi transferat în legislația europeană prin modificarea directivelor Uniunii Europene deja existente. Un proiect de noi directive a fost emis în 14 iulie 2004 de către Comitetul European pentru Standarde și care va fi obligatoriu pentru toate instituțiile de credit din Uniunea Europeană.

Acordul Basel II va avea efecte importante asupra băncilor și piețelor de capital. Supraveghetorii bancari nu au încercat să modifice, în sensul creșterii, procentul minim de capital, în mod administrativ, ci au realocat acest capital instituțiilor de credit conform unor măsuri, mult mai expuse riscului. Cerințele procentuale ale capitalului sunt, inevitabil, mai strâns legate de nivelul actual al capitalului, decât de nivelul capitalului existent deja în bănci.

Formula stabilită prin Convenția de la Basel, oferă criterii precise pentru adecvarea capitalului. Astfel, este important ca o bancă să aibă o bază financiară solidă, pentru a o proteja de insolabilitate. Dacă o bancă are un portofoliu de credite cu grad mare de risc, trebuie să se asigure că dispune de resurse financiare suficiente pentru a se proteja, în situația unor credite neperformante, respectiv în cazul în care unii dintre clienți nu pot să-și ramburseze creditele. Pe de altă parte, un capital de bază mare, protejează deponenții și le păstrează încrederea în bancă, ei fiind siguri că nu-și vor pierde banii, în cazul în care banca înregistrează pierderi din alte activități.

Metoda cu cea mai largă utilizare, pentru prevenirea riscului în procesul de creditare, se bazează pe indicatorul de adecvare a capitalului, care se calculează ca un raport procentual dintre capitalul disponibil și activele ajustate în funcție de risc.

Activele ponderate cu risc, sunt acele active care ar determina pierderi pentru bancă, ca urmare a existenței unuia din următoarele riscuri:

- portofoliul de investiții, deținut de bancă, să nu atingă valoarea contabilă când este vândut;
- alte active să fie vândute sub valoarea contabilă;
- beneficiarii creditelor (debitorii) să nu restituie sumele datorate băncii, fie în ceea ce privește ratele scadente, fie prin nerespectarea graficului de rambursare, convenit cu banca, la acordarea creditului.

Băncile trebuie să aibă suficient capital, pentru a acoperi riscul unor astfel de pierderi.

Principalele puncte ale Convenției de la Basel referitoare la adecvarea capitalului sunt:

- minimum 8 % din activele ajustate în funcție de risc trebuie să fie deținute sub formă de capital de bază, structurat în capital de rangul I și capital de rangul II;
- minimum 50 % din capitalul băncii trebuie să fie capital de rangul I, reprezentând capitalul social (fondurile acționarilor), plus rezervele declarate (publicate), obținute din profitul nerepartizat;
- restul capitalului de bază poate să fie format din capital de rangul II, sau capital suplimentar, constituit din rezerve nedeclarate și rezerve din reevaluări;
- sunt luate în considerare elemente din afara bilanțului, cum ar fi garanțiile;
- fiecare țară poate să-și stabilească și să aplice propriile criterii pentru determinarea capitalului adecvat, dar nivelul minim este cel stabilit prin Convenția de la Basel.

Pentru a calcula valoarea activelor ajustate de risc, diferite clase de active sunt evaluate în concordanță cu o scală a riscului. Această scală începe cu 0 (pentru active nepurtătoare de risc) și poate ajunge până la 100 %, astfel ca în cazul în care riscul unui activ este mai mare, cu atât este de mare procentul atribuit riscului.

Exemple de ponderi în funcție de risc pe categorii de active, pot fi următoarele:

- numerarul este ponderat cu 0 (numerarul are gradul de risc 0);
- creanțele, cu scadență mai mică de un an, de încasat de la bănci străine se ponderează cu un grad de risc de 20 %;
- creditele garantate cu ipotecă asupra imobilelor se ponderează cu 50 %.

Importanța sistemului de ponderare a activelor în funcție de risc, constă în aceea că o bancă, cu cât are mai multe active cu risc ridicat, cu atât trebuie să aibă un capital de bază mai mare.

Urmare a Convenției de la Basel, băncile din majoritatea țărilor lumii, respectă reglementările privind capitalul adecvat – standard minim, fapt care elimină, în parte, un tip neloial de concurență, întrucât, respectând această cerință, se restrânge posibilitatea băncilor de a atrage clienți noi, prin simpla mărire a volumului creditelor acordate. De aceea băncile trebuie să găsească alte soluții pentru atragerea clienților potențiali, prin diversificarea gamei de servicii și produse bancare pe care le oferă.

O bancă ale cărei împrumuturi sunt limitate de mărimea capitalului de bază, trebuie să găsească alte metode de creștere a acestui capital, pentru a putea acorda mai multe împrumuturi. Aceste metode pot include sporirea profitabilității activității băncii sau a rezervelor sale, convingând în acest fel acționarii să investească fonduri mai mari și să vândă investitorilor mai multe acțiuni.

Standardele bancare stabilite de Uniunea Europeană se aplică numai în țările membre fiind cunoscute, pe plan internațional, în special în țările europene care aspiră să devină membre, întrucât Uniunea Europeană este cea mai mare piață bancară din lume. La începutul anilor '90, totalul activelor băncilor Uniunii Europene a fost de aproximativ 10 trilioane USD, comparativ cu 8,3 trilioane USD, în cazul băncilor din Japonia și de 6,5 trilioane USD, pentru cele din Statele Unite ale Americii. Europa are cea mai densă rețea de sucursale bancare, comparativ cu celelalte continente, raportul fiind de o sucursală la aproximativ 2000 de persoane, în timp ce, același raport, în Statele Unite ale Americii și Japonia este de 2.300, respectiv 2700 de persoane.

Primul pas în crearea unei piețe bancare unice a fost făcut în 1977, prin adoptarea Primei Directive de Coordonare Bancară care a definit conceptul de „instituție de credit” și a precizat condițiile necesare pentru acordarea autorizației în domeniul bancar.

Directiva a luat în considerare aplicarea reglementărilor țării gazdă pentru sucursalele băncilor din alte țări membre ale Uniunii Europene.

A Doua Directivă de Coordonare Bancară a fost adoptată în perioada 1988-1989 și a devenit pe deplin operațională în 1993, odată cu piața unică europeană considerându-se că nu există posibilitatea standardizării diverselor practici și legislații bancare din țările membre ale Uniunii Europene. În schimb, această directivă are în vedere recunoașterea reciprocă, de către țările membre, a sistemului fiecărei țări membre, de autorizare și supraveghere bancară.

Acest pas a impus creșterea cooperării între organismele de supraveghere și reglementare din țările membre, fapt ce a deplasat accentul preocupărilor de la țara gazdă de origine, pentru toate activitățile oricărei bănci din Uniunea Europeană. Mecanismul esențial al activității bancare este Licența Unică Bancară, ceea ce înseamnă că autorizarea, acordată într-o țară, dă unei instituții un „pașaport” care îi permite să-și desfășoare activitatea în orice țară din Uniunea Europeană.

Această Directivă de Coordonare Bancară cuprinde 23 de articole, iar principalele reglementări se referă la unele aspecte esențiale ale activității bancare în țările membre a Uniunii Europene.

Astfel prin articolul 3 se stabilește capitalul minim, pentru o bancă, la suma de 5 milioane ECU.

Articolul 4 al acordului prevede că acționarii importanți trebuie să fie verificați din punctul de vedere al credibilității și acceptați de către autoritățile de control și reglementare.

Articolele 16, 17 și 18 stipulează faptul că instituțiile de credit pot să-și constituie sucursale sau să ofere servicii în cadrul Uniunii Europene, fără autorizarea țării gazdă (beneficiind de licența unică bancară acordată de țara de origine).

De asemenea prevederile din această directivă bancară europeană, acoperă principalele activități bancare privind:

- constituirea depozitelor;
- acordarea creditelor;

- transferul banilor;
- leasing-ul;
- managementul portofoliului;
- păstrarea în custodie;
- tranzacționarea hârtiilor de valoare;
- consultanța financiară;
- cecurile de călătorie.

Toate aceste activități sunt reglementate de banca centrală din țara de origine a fiecărei bănci. Licența Unică Bancară oferă băncilor posibilitatea de a-și extinde activitatea în orice țară din Uniunii Europene. Presiunile concurenței vor determina o piață comună de servicii bancare pe întreg teritoriul Uniunii Europene.

În vederea asigurării unui mediu adecvat unei economii de piață funcțională, în România a avut loc un proces de modelare a sistemului bancar, care a vizat pe de-o parte, crearea unui sistem bancar modern, specific economiei de piață, iar pe de altă parte, a avut loc armonizarea legislației bancare românești cu legislația europeană.

#### BIBLIOGRAFIE:

1. Iliescu Cecilia (2003), *Tehnica și evidența operațiunilor bancare*, Editura Dacia, Cluj-Napoca.
2. Iliescu Cecilia (2003), *Managementul riscului bancar*, Editura Dacia, Cluj-Napoca.
3. Trenca I. (2003), *Metode și tehnici bancare*, Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca.
4. Ionescu L.C. (1996), *Băncile și operațiunile bancare*, Editura Economică, București.
5. Beju D. (2004), *Mecanisme monetare și instituții bancare*, Editura Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca.
6. <http://www.banknews.ro>
7. <http://www.bis.org>

Cuvinte cheie: proiect, analiză, ciclu, fază

**RÉSUMÉ:** *La gestion des projets. L'objectif: Assurer une gestion efficace et économique des projets entrepris au gouvernement grâce à un leadership clair et visible en matière de projets. Risques, complexité et économie des projets: Les chefs de projets doivent voir à ce que les gestionnaires de projets planifient adéquatement les projets en tenant compte de la taille, de la portée, de la complexité, des risques, de la visibilité et des besoins administratifs de chacun des projets. Les chefs de projets doivent s'assurer que le cadre de gestion proposé du projet et que l'affectation des ressources en gestion sont fondées sur la complexité et la détermination des risques de chacune des phases d'un projet et utilisées de façon optimale. Le cadre de gestion choisi doit décrire comment les risques et la complexité du projet seront gérés et comment ils seront réduits à chacune des étapes et pendant toute la durée du projet.*

## INTRODUCERE

Proiectul poate fi definit ca o serie de activități organizate, care sunt desfășurate în vederea atingerii unor obiective predefinite, ceea ce implică resurse și efort și care reprezintă o întreprindere unică, pe baza unui buget și a unui program bine stabilite. Rezultatul unui proiect este un *produs* sau un *serviciu*.

Valandez și Bamberger consideră proiectul un pachet distinct de acțiuni de investiții, politice, investiționale sau de alt tip, menit să realizeze un obiectiv de dezvoltare specific, într-o perioadă de timp determinată.

Rutman și Mowbray definesc proiectul drept „un set planificat de acțiuni cu o dată de început și o dată de sfârșit, cu o echipă și un buget alocat acestui scop, conduse de un manager”.<sup>1</sup>

Gestiunea proiectelor reprezintă activitatea de aplicare a cunoștințelor, abilităților, a instrumentelor și tehnicilor în activitățile proiectelor cu scopul atingerii sau depășirii așteptărilor asupra acestora.

Structurarea unui proiect presupune parcurgerea unor etape:

- *Lansarea* – specificarea succintă a proiectului;
- *Elaborarea* – planificarea activităților și a resurselor necesare, proiectarea arhitecturii;
- *Construcția* – realizarea produsului printr-o serie de iterații incrementale;
- *Tranziția* – furnizarea produsului (distribuirea, instruirea, etc.)

Exprimat în termeni concreți, cantitativi, obiectivul reprezintă finalitatea care justifică acțiunile și demersurile într-un proiect. Printre cele mai utilizate tehnici de identificare a obiectivelor se numără:

- *brainstorming* – se realizează în grupuri restrânse, având un 'moderator';
- *grup nominal* – este un *brainstorming* 'disciplinat'; obiectivele sunt identificate individual, expuse întregii echipe iar după o clarificare, sunt ordonate după importanță în urma unui vot;
- *diagrame de afinități* – permit gruparea obiectivelor similare prin trasarea de linii de 'afinitate' între obiective asemănătoare într-o oarecare măsură, rezultând astfel o clasificare a obiectivelor.

Orice scop cu obiective bine definite, care reprezintă valori specifice ce urmează a fi utilizate pentru satisfacerea unor nevoi reprezintă un proiect.<sup>2</sup>

\* Universitatea „Bogdan Vodă”, Facultatea de Științe Economice, 400560 Cluj-Napoca, România.

<sup>1</sup> Mățăuan, G., „Evaluarea programelor sociale”, Ed. Expert, București, 1999.

<sup>2</sup> Marian, L., „Strategii manageriale de firmă”, Ed. Universității „Petru Maior”, Tg. Mureș, 2001.

Succesul unui proiect depinde de mai mulți factori, printre care: obiectivele proiectului, personalul implicat în realizarea proiectului, susținerea de către conducere, resursele, comunicarea și controlul și poate fi măsurat prin cât s-a apropiat acesta de atingerea țelurilor sau a obiectivelor cu respectarea parametrilor referitori la buget și termene.

Derularea unui proiect este împărțită în mai multe faze. Fiecare fază este marcată de un rezultat care este tangibil și verificabil. Sfârșitul unei faze se numește și ieșirea din fază (*phase exit*), *stage gate* sau *kill point*.

În cazul sistemelor informatice, fazele realizării sistemelor sunt următoarele:

- *Analiza funcțională* – descrierea în limbaj natural a ceea ce trebuie să realizeze sistemul;
- *Analiza și proiectarea* – descrierea modului în care sistemul va fi realizat în faza de dezvoltare; Regulile de bază menționate în lucrările de specialitate fixează conținutul și momentul întâlnirilor de lucru între șeful de proiect și client și stabilesc cât timp este necesar de luat în considerare pentru perioada de proiectare.<sup>3</sup>
- *Dezvoltarea* – introducerea codului sursă care va genera un sistem informatic executabil;
- *Testarea* – verificarea sistemului.

*Participanții la proiect* - în afară de șeful de proiect și de membrii echipei, există alte persoane care pot afecta sau pot fi afectate de rezultatele proiectului (în sens pozitiv sau negativ), persoane numite *stakeholders*. Printre aceste persoane se pot număra: sponsorul, promotorul proiectului, clientul, consumatorul, proprietarul, operatorii.

Există mai multe tipuri de proiecte:

- *in house* – se nasc și se realizează în cadrul unei organizații;
- *main contractor* – o organizație face o licitație și o alta (*main contractor*) se angajează să realizeze proiectul;
- *sub-contractor* – organizația care e *main contractor* dă unei alte organizații o parte sau întreg proiectul;
- *consortium* – execuția unui proiect e făcută de mai multe firme (organizații) care pornesc de pe poziții egale (în acest caz este dificil de definit responsabilitățile).

## METODE

### Planificarea strategică. Analiza SWOT

Pentru a putea acționa într-un anumit fel sau pentru a putea realiza un anumit obiectiv este nevoie de formularea unei metode organizate. Procesul de formulare a acestei metode reprezintă planificarea strategică.

Planificarea strategică stabilește direcția și calea pe care trebuie să o urmeze o organizație la nivel macro. Prin planificarea strategică se urmărește realizarea unei creșteri economice, precum și extinderea sferei activităților organizației respective.

Planificarea strategică poate fi realizată prin diverse căi, începând cu modul autoritar, prin ordinea comitetului director și terminând cu o largă consultare și dezbateră asupra obiectivelor în interiorul organizației.

*Analiza SWOT* (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) reprezintă o modalitate de identificare a atuurilor, deficiențelor (determinate de mediul intern al organizației), oportunităților și a amenințărilor (determinate de factori externi: sociali, tehnologici, economici, ecologici și politici). Analiza SWOT este o metodă comunitară des utilizată în elaborarea planificărilor strategice. Concluziile analizei sunt utilizate în vederea fortificării atuurilor, abordării punctelor slabe, găsirea unor modalități de a beneficia de pe urma oportunităților, precum și în vederea evitării sau reducerii amenințărilor de orice natură. Aceste patru direcții pot constitui sursa care ar putea duce la nașterea unui proiect. Un proiect poate lua naștere și ca urmare a dorinței de îndeplinire a obiectivelor unei organizații. Identificarea obiectivelor se face la nivelul cel mai înalt al unei organizații.

Cele mai utilizate tehnici de abordare a punctelor slabe sunt:

- analiza Pareto;
- diagramele cauză-efect.

*Analiza Pareto* - abordarea punctelor slabe se face în urma unei analize utilizând metoda Pareto. Analiza Pareto constă în a reprezenta prin intermediul unor coloane importanța unei probleme sau a fiecărui aspect al unei probleme mai substanțiale. Apoi, aceste coloane sunt așezate în ordinea măririi, începând cu cea mai mare. (Înălțimea coloanei reprezintă valoarea efortului de a corecta problema). Se vor aborda coloanele cu mărimea cea mai mare.

*Diagramele cauză-efect* (Ishikawa, "os de pește") se bazează pe definirea efectelor (rezultatelor) care se reduc la factorii care au contribuit la apariția acestora (cauzele). Vor fi abordate cauzele principale ale unui efect.

O *cerință* reprezintă o formulare a ceea ce se așteaptă de la rezultatul unui proiect (exprimare detaliată a obiectivelor). Spre deosebire de *specificație*, care reprezintă descrierea caracteristicilor unui produs sau serviciu, o *cerință* definește un produs și ceea ce trebuie să realizeze el. Astfel, una din cele mai bune căi de asigurare a calității oricărui proiect, produs sau serviciu este de a stabili în mod corect care sunt cerințele asupra lor. Dacă aceste cerințe nu sunt definite în mod clar, proiectul nu poate fi realizat cu succes. În planificarea strategică, formularea unei cerințe reprezintă unul din primii pași. De aceea este foarte important să se determine dacă cerința corespunde unor nevoi și dorințe reale și care este valoarea care îi este atribuită de către client, după care clientul trebuie să confirme dacă cerința este acceptabilă și-i satisface exigențele.

Chiar și atunci când cerința este adecvată, bine definită, lipsa unor modalități prin care să se poată demonstra că a fost îndeplinită poate duce, în timp, la spulberarea înțelegerii. Așadar, este extrem de important cum se demonstrează faptul că cerința a fost sau nu îndeplinită și este bine să se evite termenii abstracți. O modalitate ar fi enunțarea calității cerute după care se enumeră factorii care pot contribui la realizarea acestei calități.

Următorul pas înainte de începerea unui proiect este elaborarea unui *studiu de fezabilitate*.

Succesul unei propuneri poate să depindă și de alte aspecte, care vor fi evidențiate în cadrul studiului de fezabilitate. Efectuarea unei evaluări complete a fezabilității unei propuneri reprezintă în sine un proiect substanțial. Uneori acest lucru îl implică și pe posibilul șef de proiect, alături nu. Totuși, orice șef de proiect trebuie neapărat să înțeleagă procesele prin care sunt evaluate și măsurate propunerile. Acest studiu de fezabilitate presupune elaborarea unui *document de specificații* și identificarea unor *scenarii* de soluții potențiale acceptabile. Un asemenea studiu trebuie să genereze scenarii de soluții potențiale acceptabile. Scenariile rezultate - diferite versiuni a ceea ce trebuie făcut - precum și obiectivele ce urmează a fi abordate în studiu trebuie să fie folosite pentru pregătirea unor specificații funcționale, prin care să se exprime scopul propunerii, obiectivele, constrângerile financiare și de timp și prin care să se răspundă întrebărilor legate de fezabilitatea tehnică și economică. Evaluarea fezabilității unui scenariu propus necesită înțelegerea tuturor factorilor *sociali, tehnologici, ecologici, economici și politici* (*STEEP*) implicați.

O dată propus proiectul, el trebuie supus unor evaluări. Metodele de evaluare a unei propuneri de proiect din punct de vedere financiar:

- *metoda perioadei de recuperare* – este o metodă relativ simplă dar are rezultatele cele mai puțin semnificative. Totuși este cea mai utilizată metodă. Aceasta pornește de la întrebarea: "În cât timp se va recupera capitalul investit?". Avantajul acestei metode este că se poate calcula foarte rapid;
- *metoda valorii actuale nete* – principala problemă în acest caz este dată de faptul că este foarte dificil să compari proiectele mici cu cele mari;
- *metoda ratei interne de rentabilitate*.

Majoritatea proiectelor prezintă *riscuri și incertitudini*. Riscul reprezintă posibilitatea producerii unor pierderi sau a unor consecințe nefaste. Deși riscurile pot fi identificate, totuși este necesară evaluarea probabilității producerii acestora. De asemenea, pot exista și dubii cu privire la *corectitudinea* datelor calitative sau cantitative; acestea sunt denumite incertitudini. Se poate folosi termenul de incertitudine pentru a exprima o stare în care se cunoaște prea puțin despre un lucru și această lipsă de cunoștințe reprezintă un pericol ce poate fi redus numai prin colectarea de informații suplimentare.

În întocmirea unei propuneri trebuie să se țină cont de riscuri și incertitudini. Astfel, trebuie identificate domeniile care prezintă riscuri și incertitudini. Atunci când se prezintă propunerea de proiect este obligatoriu să fie prezentate și riscurile percepute, precum și deciziile care s-ar putea lua în acest sens.

<sup>3</sup> Burton, C., "A Practical Guide to Project Management", Kogan Page, London, 1997.

din ele să fie adoptată. Ceea ce caută decidenții este selectarea celei mai bune opțiuni disponibile.

Pentru a evita luarea unor decizii greșite, s-au dezvoltat o serie de metode structurate și științifice de luare a deciziilor. Aceste metode nu oferă soluții universale valabile, ele depinzând de context, ci au rolul de a asista decidentul în luarea unei decizii. Foarte importantă în luarea unei decizii, este coerența proiectului propus. Coerența exprimă gradul de legătură dintre diferitele părți ale propunerii, precum și între acestea și obiectivele și nevoile organizației.

O tehnică specială de luare a deciziilor este utilizarea *arborilor decizionali*. Un arbore decizional este o metodă grafică de reprezentare a procesului de decizie precum și a posibilelor rezultate. Această metodă este utilă în special când trebuie să alegem un traseu, dar există incertitudini asupra rezultatelor adoptării aceluia traseu.

Un proiect începe după acceptarea propunerii, în urma studiului de fezabilitate. Activitățile necesare pentru realizarea unui studiu de fezabilitate pot fi privite ca făcând parte dintr-un mini-proiect de sine stătător. Au fost determinate trei tipuri de cicluri de viață mai importante:

- ciclul de viață elementar;
- ciclul de viață bazat pe faze de dezvoltare;
- ciclul de viață pe bază de prototip.

Aceste cicluri de viață ale unui proiect reprezintă un focar de polarizare în jurul căruia pot fi folosite procese manageriale și tehnici specifice pentru a aduce rezultatele proiectului la un timp corect stabilit și la o limită a bugetului cât mai optimă.<sup>4</sup>

*Ciclul de viață elementar* al unui proiect constă dintr-o serie de 5 faze:

1. Faza de definire (sau faza de fezabilitate):
  - analiza cerințelor;
  - studiul de fezabilitate;
  - specificațiile funcționale;
  - dezvoltarea de scenarii;
  - analiza cost-beneficiu;
  - fixarea obiectivelor;
  - compararea alternativelor.
2. Faza de realizare:
  - identificarea sarcinilor;
  - planificarea succesiunii sarcinilor;
  - identificarea activităților critice;
  - recrutarea personalului;
  - estimarea timpului și costurilor;
  - determinarea necesarului de personal;
  - planificarea valorii.
3. Faza de organizare:
  - organizarea echipei;
  - stabilirea instrumentelor de control;
  - repartizarea lucrărilor.
4. Faza de execuție:
  - emiterea ordinelor de schimbare;
  - analiza situației proiectului;
  - instalarea produsului la client;
  - rapoarte asupra proiectului;
  - revizuirea asupra bugetelor și calendarelor de lucrări;
  - optimizarea valorii.

## 5. Faza de încheiere:

- obținerea acordului clientului;
- întocmirea documentației;
- semnătura audit post-implementare;
- întreținere;
- evaluarea valorii.

Propunerile sunt formulate, estimate și testate din punctul de vedere al fezabilității, după care se alcătuiesc mai multe planuri pentru a se da posibilitatea luării unor decizii, care sunt puse în practică sub forma unor contracte. Deciziile reprezintă sfârșitul unei etape denumită adesea *faza de definire*.

După ce este luată decizia de continuare, proiectul intră în *faza de planificare*. Anumite planuri și costuri generale apar, desigur, încă din faza de definire, dar în această fază este nevoie de o mai mare detaliere deoarece, în faza precedentă, s-au estimat costuri și planuri doar pentru a se da posibilitatea luării unei decizii privitoare la adoptarea unei propuneri, și nu pentru a se face o planificare detaliată a execuției.

Odată cu sfârșitul fazei de planificare, pot începe activitățile din *faza de organizare*. Acestea se pot suprapune parțial sau total cu cele din faza de planificare. Scopul fazei de organizare este de a stabili echipele, mijloacele de control, instrumentele și mijloacele de comunicare necesare pentru următoarea fază. Următoarea fază este *faza de execuție* sau de *implementare*. Această fază se sfârșește atunci când produsele/serviciile sunt instalate. Stadiul final al proiectului este reprezentat de *faza de încheiere*. Apoi, rezultatele proiectului pot fi puse în funcțiune.

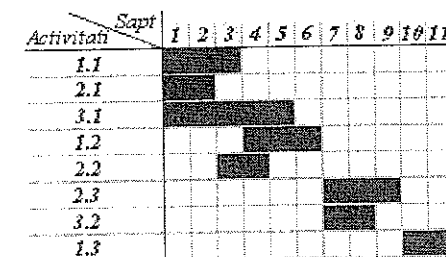
*Ciclul de viață bazat pe faze de dezvoltare* - Dezvoltarea în faze este o strategie prin care activitățile de determinare a cerințelor, de evaluare a alternativelor, de stabilire a specificațiilor și de implementare a proiectului sunt repetate de mai multe ori. Prin urmare, fazele sunt o succesiune de "mini-proiecte" (chiar dacă de dimensiuni considerabile), strâns legate între ele, astfel încât, la sfârșitul fiecăruia, utilizatorul implementează și evaluează o anumită parte a proiectului.

*Ciclul de viață pe bază de prototip* - Realizarea de prototipuri este o formă a dezvoltării în faze. Acest tip de proiect presupune construirea rapidă a unui model sau prototip al sistemului propus și prezentarea acestuia utilizatorilor cu scopul de a obține un răspuns rapid. Modelul poate deveni sau nu parte integrantă a sistemului final oferit utilizatorilor.

## Adminstrarea proiectelor

În cadrul oricărui proiect, menținerea tuturor lucrurilor în ordine necesită o cantitate apreciabilă de muncă administrativă. În proiectele mari, se obișnuiește ca munca de administrare să fie lăsată în seama unei persoane înzestrate cu abilități din cele mai variate. Această persoană trebuie să-l asiste pe șeful de proiect în activitățile de control ale proiectului.

Diagramele cu bare sau *diagramele Gantt* (după creatorul acestora, Henry Gantt, care le-a inventat în perioada primului război mondial) reprezintă o modalitate uzuală de reprezentare a unui program de activități și presupun enumerarea activităților pe o pagină de sus în jos și desenarea câte unei bare orizontale pentru fiecare activitate - fiecare bară reprezentând durata de realizare a activității respective.



<sup>4</sup> Marian, L., "Considerații teoretice asupra gestionii proiectelor", Universitatea din Oradea, 2000.

Avantajul digramelor Gantt constă în simplitatea și claritatea în transmiterea informațiilor referitoare la programarea activităților către persoanele implicate într-un proiect. Totuși, conținutul mesajului pe care îl dă o diagramă Gantt simplă este destul de limitat.

Există însă și alte variante ale diagramei Gantt simple, care pot transmite mai multă informație. De exemplu, ca să se arate care sunt activitățile aflate în responsabilitatea fiecărui departament sau ca să se indice starea curentă a fiecărei activități se pot utiliza culori și nuanțe. Se pot insera și altfel de simboluri, pentru evidențierea mai bună a unor evenimente cheie. O variantă mai elaborată și mult mai utilă este cea care evidențiază secvența de activități ce determină durata minimă a proiectului. Aceste activități se spune că se găsesc pe *drumul critic*. Întârzierea oricărei activități aflate pe drumul critic duce la prelungirea duratei proiectului.

Există o modalitate de a reprezenta relațiile de precedență dintre activitățile care urmează a fi realizate în cadrul unui proiect, numită *tehnica rețelelor*. Scopul este obținerea unei diagrame fără a cunoaște de la bun început care vor fi termenele de începere a activităților. Există două familii de asemenea tehnici: *rețele cu activitățile pe săgeți și cu activitățile în noduri*. În cadrul primului tip de rețele analiza acestora permite calcularea duratei de timp disponibile pentru realizarea fiecărei activități și durata totală a proiectului. Cele mai importante valori ce trebuie calculate după ce rețeaua a fost trasată sunt: *cel mai devreme moment de începere a unui și cel mai târziu moment de realizare a unui eveniment* - este cel mai îndepărtat (în timp) moment la care un nod trebuie atins pentru ca proiectul să se finalizeze la data stabilită.

În cazul oricărui proiect șeful de proiect trebuie să pregătească un set de documente formale care alcătuiesc *planul de proiect*. La întocmirea acestuia, contribuie, de obicei, și persoanele care ar putea face parte din echipa de proiect. Scopul acestui set de documente este de a comunica intențiile managerului de proiect către diferite categorii de persoane.

Odată începute activitățile proiectului este importantă monitorizarea și controlul costurilor fiecărei activități și mai ales urmărirea a ceea ce s-a realizat pe baza acestor costuri dar și respectarea graficului de lucru.

De asemenea este necesară și monitorizarea calității prin analiza și testarea a ceea ce s-a produs. *Analiza calității* reprezintă o metodă de verificare a calității unei anumite părți din activitatea depusă.

Încheierea proiectelor - Scopul oricărui manager de proiect este acela de a încheia cu bine un proiect. El trebuie să se asigure că produsul finit este de bună calitate din punct de vedere tehnic, că se încadrează în buget, că respectă termenul de predare, dar și că activitatea ce se va desfășura după încheierea proiectului se va putea desfășura în condiții optime. Ca și alte etape din cadrul desfășurării unui proiect, încheierea proiectului trebuie să conțină un plan pus la punct încă din faza de desfășurare a lucrărilor și este numit *plan de dezangajare*. Problemele care pot apărea în cadrul încheierii proiectului pot fi variate (de exemplu probleme ale personalului, ale clientului, probleme intelectuale, etc.)

## CONCLUZII

Gestiunea proiectelor constituie o metodă pentru conducerea sistemelor complexe tehnice și tehnologice care realizează produse noi într-o globalizare accentuată cu o concurență mondială tot mai puternică.

Managementul proiectelor reprezintă o cutie de scule cu metode adaptate unor condiții speciale care măresc rigoarea, asigură o eficiență maximă și conduce la succes, pe care orice conducător modern are datoria de a o cunoaște și de a o utiliza rațional.

Motivul pentru care se recurge la managementul pe bază de proiecte este acela de a putea planifica, organiza, executa și controla corespunzător sarcinile complexe.

## BIBLIOGRAFIE:

1. Burton, C., (1997), *A Practical Guide to Project Management*, Kogan Page, London.
2. Cazaubon, C. (1997), *Management de project technique*, Ed. Ellipse, Paris.
3. Marian, L. (2000), *Considerații teoretice asupra gestiunii proiectelor*, Universitatea din Oradea.
4. Marian, L. (2001), *Strategii manageriale de firmă*, Ed. Universității "Petru Maior, Tg. Mureș.
5. Mățăuan, G. (1999), *Evaluarea programelor sociale*, Ed. Expert, București.

UNIVERSITATEA „BOGDAN VODĂ”  
BIBLIOTECA Cluj-Napoca  
NR. 10.014 12007

<sup>5</sup> C., Cazaubon, "Management de project technique", Ed. Ellipse, Paris, 1997.