



## Vârful muntelui nu este ținta



■ Mario Brühlmann

Ca montaniard entuziast am învățat multe de la munte. În timpul escaladării celor 4.800 m ai lui Mont Blanc am avut mult timp să reflectez. Urcând pe munte m-am minunat din nou și din nou de măreția creației. Și din nou, am suferit de căldura soarelui și sub greutatea rucsacului. Totuși, în fața noastră vedeam mereu ținta, vârful.

Acest obiectiv ne-a stimulat și ne-a dat energie. Pregătirile pentru escaladare le-am făcut cu mult înainte, în căldura și siguranța locuinței noastre. Am verificat fiecare echipament. Am așezat o hartă pe masă și am planificat traseul. Am ales munții cu peisajele cele mai frumoase. Apoi am analizat pericolele potențiale și ne-am pregătit minuțios să le facem față.

A venit ziua cea mare. Pas cu pas am urcat înspre vârful muntelui. Ajunși acolo, am savurat din plin priveliștea

extraordinară și senzația minunată a obiectivului atins. Și totuși, oare chiar ne-am atins scopul? Nu, pentru că abia acum venea partea dificilă. Oricât de frumoasă ar fi fost priveliștea acolo sus, vârful muntelui nu este locul în care să rămii peste noapte. Trebuia să ajungem din nou în vale. Scopul nostru era să ajungem acasă. Coborârea de pe munte ascunde mai multe pericole decât urcarea. Și de multe ori aceste pericole sînt ignorate sau subestimate. Și asta poate să aibă urmări.

Oare nu se întîmplă la fel și în afacerile noastre? Vedem un obiectiv intermediar atractiv. Facem tot ce ne stă în putere ca să-l atingem. Si apoi? Ne gîndim la ce urmează? Sau la alte domenii ale vieții? Am calculat consecințele asupra sănătății noastre? Ne lasă angajamentele profesionale suficient timp pentru a cultiva relațiile sociale din interiorul și din afara familiei? Ne-am implementat în activitățile noastre și oaze temporale, pentru ca să ne putem ocupa de cele mai importante întrebări legate de sensul vieții?

Apropierea noului an ne oferă un prilej excelent pentru reflecta la aceste întrebări. Nimeni nu o va face pentru noi. Este responsabilitatea noastră. Haideți să întindem pe masă câteva hărți. O hartă pentru afacere, una pentru sănătate, una pentru familie și prieteni, și una pentru sensul vieții. Cu puțină fantezie formulăm acum obiective intermediare pentru toate domeniile. Dacă nu o facem, o vor face alții pentru noi, după prioritățile lor, nu după ale noastre! Nu trebuie să fie așa.

Haideți să ne asumăm fiecare răspunderea pentru propria viață și să dăm o culoare nouă anului în care intrăm. Atunci, obiectivele noastre vor deveni activități, iar activitățile noastre vor deveni calitate a vieții.

Astfel, întrebările legate de afaceri și familie, cele personale și spirituale vor ajunge într-un echilibru binefăcător.

### ÎN ACEST NUMĂR

#### **Editorial:**

*Vârful muntelui nu este ținta*

*Tractoare și echipamente cu bani SAPARD prin ROMCOM*

**pag. 2**

*Urmează anul de foc*

**pag. 3**

*Un meseriaș*

**pag. 6**

*Noutăți pentru stimularea ocupării forței de muncă*

**pag. 8**

*ISO - un pic mai bine pentru dumneavoastră*

**pag. 9**

*De ce globalizare financiară?*

**pag. 10**

*Perspective ROMCOM 2006*

**pag. 12**



**Programul ROMCOM** este un proiect al Misiunii Creștine de Est (COM) din Elveția.

**Structura programului:**

Fundația ROMCOM  
SC ROMCOM INVEST SRL  
Asociația Organizația ROMCOM

**Consiliul director:**

Georges Dubi - președinte  
Mario Brühlmann, Ernő Veres  
- vicepreședinți

**Directori:**

Imre Kulcsár  
Vlad Mișuț

**Revista ROMCOM** este un proiect al Asociației întreprinzătorilor ROMCOM - o organizație a oamenilor de afaceri români care au beneficiat de sprijinul programului ROMCOM.

**Revista** apare trimestrial.

**Redacția:**

Tehnoredactor: Göncki Géza  
Redactor șef: Daniela Stoica

**Prepress:** Photographics

[www.photographics.ro](http://www.photographics.ro)

**Tipar:** SC Tipo Leș, Satu-Mare

tel: 0261-768352

**Adresa:**

ROMCOM, str. Sf. Ladislav 7

410174 Oradea, Bihor

**Tel:** 0259-479793

**Fax:** 0259-441911

**E-mail:** [office@romcom.ro](mailto:office@romcom.ro)

**Internet:** [www.romcom.ro](http://www.romcom.ro)

**Organizații partener:**

Misiunea Creștină de Est,

Elveția (COM) [www.ostmission.ch](http://www.ostmission.ch)

Agenția Elvețiană pentru Cooperare și Dezvoltare -

<http://194.230.65.134/dezaweb2/home.asp>

Servus Business Development, Elveția

[www.servus.ch](http://www.servus.ch)

**Scopul revistei ROMCOM** este de a sluji ca mijloc de comunicare pentru clienții ROMCOM și de a contribui la dezvoltarea și perpetuarea relației dintre aceștia. Revista își propune să devină un instrument eficient care să vină în întâmpinarea nevoilor oamenilor de afaceri din România și să constituie o continuă încurajare pentru aceștia, contribuind la provocarea și instruirea lor pentru o viață de excelență profesională și integritate etică.

## Tractoare și echipamente cu bani SAPARD prin ROMCOM

■ **Vlad Mișuț, director ROMCOM**

[vlad.mihut@romcom.ro](mailto:vlad.mihut@romcom.ro)

Două proiecte de investiții în valoare totală de 65.190 EURO, finanțate de SAPARD, și pentru care ROMCOM a acționat în calitate de consultant și finanțator se apropie de finalizare.

Beneficiarii celor două proiecte sunt Nagy Miklos (foto dreapta) și Kendi Desideriu (foto stânga), doi fermieri cu spirit întreprinzător din comuna Sălard. Proiectele vizează achiziția de tractoare de 90 CP și echipamente aferente – pluguri, mașină de balotat, mașină de erbicidat, și coasă rotativă.

Proiectele au fost depuse la Agenția SAPARD la începutul lunii iunie. Întreprinzătorii au semnat contractele de finanțare în luna august, după care au început demersurile pentru achiziția efectivă a tractoarelor și echipamentelor. Tractoarele au fost livrate la mijlocul lunii noiembrie, la timp pentru a fi testate înainte de îngheț.



ROMCOM i-a asistat pe cei doi întreprinzători pe tot parcursul desfășurării proiectului, de la elaborarea cererii de finanțare, până la achiziția efectivă a echipamentelor și depunererea cererilor de plată la Agenția SAPARD.

“Prin proiect am achiziționat deja un

tractor PRONAR de 90 CP și un plug. După ce voi primi jumătate din bani de la SAPARD, urmează ca în primăvară să mai achiziționez echipamente agricole în valoare de 16.000 Euro. Aceste echipamente vor crește considerabil performanțele fermei mele, lucru care ar fi fost foarte greu de realizat fără sprijinul Agenției SAPARD, și fără sprijinul ROMCOM”, spune Nagy Miklos.

De asemenea, ROMCOM a pus la dispoziția întreprinzătorilor sub formă de credit cofinanțarea de 50% solicitată de Agenția SAPARD. La depunerea proiectului, ROMCOM a eliberat scrisori de confort (promisiuni de finanțare) pentru cei doi întreprinzători, iar creditele au fost angajate efectiv abia când a s-au achiziționat tractoarele.

“Două lucruri m-au împiedicat mult timp să încerc să obțin bani de la SAPARD: în primul rând mi-au lipsit banii pentru cofinanțare, și apoi mi-a fost frică de toată birocrăția aferentă unui proiect SAPARD. ROMCOM mi-a pus la dispoziție banii necesari în

condiții foarte bune, și m-a asistat îndeaproape în relația cu Agenția SAPARD pe toată perioada proiectului. A fost un drum lung, dar s-a meritat!”, afirmă Kendi Desideriu.

Pentru mai multe informații despre cum puteți obține

tractoare și echipamente agricole cu fonduri nerambursabile prin programul SAPARD, vă rugăm să îl contactați pe Vali Popoviciu, coordonator de proiecte SAPARD, la tel. 0259 479 793, 0744 761 735 sau prin email la [vali.popoviciu@romcom.ro](mailto:vali.popoviciu@romcom.ro)

# Urmează anul de foc

Interviu cu Gheorghe Flutur, ministrul Agriculturii, Padurilor și Dezvoltării Rurale



**2006** va fi un an de foc pentru România din multe puncte de vedere, fiind ultimul an înaintea intergrării în UE. Capitolele la care țara noastră este deficitară au ramaș agricultura și mediul, care au nevoie de investiții imense în următorii 10-15 ani și de asemenea de schimbarea mentalităților. Un prim pas l-ar putea constitui programul Fermierul, în care Gheorghe Flutur, ministrul Agriculturii, Padurilor și Dezvoltării Rurale, are mare încredere.

**R – Ați lansat la Oradea, Programul Fermierul pentru Transilvania. Să înțelegem că e o zonă mai privilegiată?**

Gh. F. – Am lansat acest program pentru Transilvania pentru că aici spiritul antreprenorial este mai dezvoltat, așa după cum se observă nu doar în ultimii 15 ani. Cred că ardelenii și bănățenii vor accesa o parte importantă din aceste fonduri.

**R – Să luăm acest program pe îndelete și să vedem ce ne oferă, mai bine zis ce le oferă întreprinzătorilor din mediul rural.**

Gh. F. – 2006 este ultimul an în care România mai poate beneficia de fondurile europene oferite prin programul SAPARD. Din păcate în ultimii 4 ani nu am reușit să folosim

toate aceste fonduri, așa că prin programul *Fermierul* vom întinde o mână întreprinzătorilor pentru a folosi acești bani. Concret, Ministerul Agriculturii dă bani băncilor (prin licitație a fost aleasă BCR pentru derularea acestui program) care vor fi folosiți pentru înființarea/ dezvoltarea unor afaceri în agricultură și în mediul rural. Creditele vor fi acordate pe o perioadă de 10 ani, cu o dobândă de 5% și vor constitui acel 50% de care are nevoie un fermier/întreprinzător pentru accesarea fondurilor SAPARD. De fapt unul din motivele pentru care România nu a cheltuit fondurile acestui program este tocmai lipsa acestei cofinanțări. Prin programul Ministerului Agriculturii, noi rezolvăm această problemă.

**R – Cum accesăm aceste fonduri oferite de programul Fermierul, un titlu cam ambițios, după părerea mea?**

Gh. F. – E adevărat că noi nu avem încă fermieri. La fel ca în întreaga societate românească și în mediul rural ne lipsește clasa de mijloc. Avem mari exploatații agricole (cca. 25000) și gospodării țărănești (4,5 milioane), dar nu avem clasa de mijloc, fermierii. Nu vreau să spun că prin acest program vom realiza această verigă lipsă, dar va fi un început pentru constituirea ei și pentru a începe dezvoltarea mediului rural. Pentru că asta înseamnă programul: investiții și dezvoltarea satului românesc. Eu sper că prin acest program guvernamental în România se vor realiza cel puțin 6000 de ferme, peste 500 de unități de procesare și alte cca. 400 de investiții în agroturism, apicultură, acvacultură, apicultură și alte servicii. Ca să răspund la întrebarea dumneavoastră: mai întâi este nevoie de o idee clară de investiții (ferme, achiziționare de utilaje agricole, unități de procesare etc), un teren agricol cu o anumită suprafață, în funcție de investiția dorită, în proprietate sau în arendă. Dacă nu are suprafața necesară se poate asocia cu alți proprietari. Care este suprafața minimă necesară se poate afla de la specialiștii DADR, OJCA sau de la consultați care cunosc programul SAPARD. Tot consultanții vor ajuta întreprinzătorul nostru să elaboreze toată documentația necesară pentru dosarul de finanțare, vor cere avizele și documentele necesare pentru accesarea SAPARD, iar apoi îl vor îndruma spre bancă sau spre un

microfinanțator calificat pentru acest program. Finanțatorul, după evaluarea dosarului, îi acordă o scrisoare de confort prin care garantează că imediat după încheierea contractului cu SAPARD îi va acorda cei 50% necesari pentru cofinanțare. Cu această scrisoare de confort, solicitantul se va adresa Biroului Regional de Implementare a Programului SAPARD căruia îi este arondat județul său (Bihorul este arondat BRIPS Satu Mare). Experții Brips verifică la rândul lor dosarul, merg în teren la locul viitoareii investiții, iar dacă întreprinzătorul i-a convins urmează încheierea contractului de finanțare. După semnarea acestuia, urmează contractul de împrumut cu BCR. Trebuie să precizez că între cele



### Gheorghe Flutur

- CV: s-a născut la 8 iulie 1960
- 1985- absolvă Facultatea de Silvicultură și Exploatarea Forestiere, Brașov
- 2000-2004 - senator de Suceava
- 2005 - ministru al Agriculturii, Pădurilor și Dezvoltării Rurale
- căsătorit, doi copii

două contracte există o diferență: cel cu SAPARD este pentru 50% din valoarea investiției, iar cel cu BCR este pentru întreaga sumă. Creditul va fi garantat de Fondurile de Garantare și de bunurile cumpărate prin credit. Odată trecută această fază birocratică, investitorul poate să se apuce propriu-zis de lucru, banca urmând să vireze banii în contul furnizorului de utilaje, animale, materiale de construcții etc. Dacă investiția este mai mare de 10000 de Euro (360 mil. ROL) trebuie să existe ofertele a trei firme, iar clientul să o aleagă pe cea mai potrivită. Creditul va fi rambursat în 10 ani (de fapt jumătate din el, pentru că jumătate este asigurat de SAPARD), dobânda fiind de 5%.

În luna decembrie, am pus la dispoziția programului Fermierul 300 mld. ROL, iar în 2006 un sfert din bugetul Ministerului Agriculturii (7000 mld. ROL). Pentru anul viitor, mai avem de cheltuit peste 400 mil. Euro din SAPARD. Noi dăm încă atât pentru cofinanțare. Vestea bună este că acest program guvernamental dă curaj și băncilor pentru sprijinirea agriculturii, până acum ele fiind foarte rezervate față de acest sector economic.

***R – Spuneți că deja au fost alocate fonduri pentru decembrie 2005. Asta înseamnă că întreprinzătorii se pot prezenta deja la bancă?***

Gh. F. – Asta înseamnă că din 5 decembrie se pot deja prezenta la DADR, OJCA sau alți consultanți pentru elaborarea dosarului de finanțare, iar dacă îl pot întocmi înainte de sărbători pot încheia contractele. Noi sperăm să reducem birocrăția acestui sistem, dar fiind vorba și de un program european

acest lucru va fi ceva mai greu.

***R – Veți corela acest program și cu altele? Bunicii și părinții noștri care stau la țară nu cred că se vor încumeta în număr prea mare să dea năvala la fondurile europene sau guvernamentale.***

Gh. F. – Da. Vom corela programul Fermierul cu Legea de sprijinire a tinerilor care se mută în mediul rural și realizează investiții acolo, de asemenea cu programul pentru zonele montane. Zonele montane au un handicap natural pe care nu îl putem trece cu vederea. De asemenea nu trebuie uitată renta viageră. În cazul proprietarilor de terenuri care sunt prea în vârstă pentru a-și mai lucra pământul, dacă își vând sau arendează terenul unor tineri întreprinzători, pe lângă câștigul obținut din această afacere (vânzarea sau arendarea), statul le va acorda 50-100 Euro pe an pentru fiecare hectar de teren vândut/arendat. Sperăm că oamenii vor înțelege măsura, că vor conștientiza că nu se poate face agricultură performantă pe suprafețe mici de teren.

***R – Pe ce criterii vor fi acordate fondurile? Va rămâne în vigoare celebrul deja „primul venit, primul servit”?***

Gh. F. – Trebuie să absorbim întreaga sumă oferită prin programul SAPARD. 400 mil. Euro. Așa că vom aproba ce cere piața. Dar de asemenea am cerut tuturor directorilor DADR un plan de management al teritoriului, să caute potențiali întreprinzători, să informeze oamenii, să le arate avantajele și riscurile acestui program. Nu exclud să fie județe mai harnice și altele mai puțin, deși



îmi doresc să se împartă echilibrat. Presupun că vom avea multe proiecte din Transilvania.

***R – Programul Fermierul va exclude formele clasice de sprijinire a agricultorilor?***

Gh. F. – Nu. În nici un caz, dar vom schimba aceste forme de subvenționare. Prioritară va deveni zootehnia pentru a stimula indirect producția în sectorul vegetal. De exemplu vom trece de la subvenția pe litru de lapte sau kilogram de carne la cea pe cap de animal, la trimestru. Acum, diferența între cele două nu este foarte mare, dar se schimbă principiul. Vom accentua calitatea produselor agricole. Vrem să sprijinim în primul rând producătorul agricol, nu procesatorul. Producătorii au fost oropsiți ultimilor 15 ani. Vrem ca subvențiile să ajungă la ei, nu la procesatori.

***R – În ultimii doi-trei ani sectorul zootehnic a trecut prin câteva molime: întâi pesta porcină acum gripa aviară. Se va reveni la***

***vaccinarea antipestoasă a porcilor din gospodăriile populației?***

Gh. F. – În nici un caz. De anul viitor vaccinarea antipestoasă va fi interzisă în întreaga țară. Am prevăzut bani în buget pentru acordare de despăgubiri în cazul izbucnirii unor noi focare. Acum în țară sunt cca 300 de focare de pestă porcină. Anul viitor ne așteptăm să apară altele noi în estul țării. Acest fenomen a apărut și în țările Uniunii Europene odată cu sistarea vaccinării antipestoase. Treptat, pe măsura diminuării focarelor, luăm măsuri de deschidere a târgurilor și oboarelor în zonele în care nu s-a mai semnalat pesta porcină. Măsurile pe care le-am luat după sistarea vaccinării antipestoase și cele luate toamna aceasta în cazul focarelor de gripă aviară au fost apreciate și de Uniunea Europeană, motiv pentru care am reluat exporturile de carne din zone în care nu am avut/ nu mai avem asemenea probleme.

***R – Care vor fi măsurile ministerului în privința prețurilor de desfacere a produselor agricole? În ultimii ani producătorii mici nu au câștigat cât au investit în agricultură.***

Gh. F. – Este adevărat și asta din mai multe motive: în primul rând se practică o agricultură de subzistență, pe suprafețe mici, în al doilea rând subvențiile nu au ajuns la producători, ci la verigile intermediare, în al treilea rând încă nu există o cultură a asigurărilor în sectorul agricol, iar 2005 a fost un an cu multe calamități. Un alt motiv este că producătorii noștri rămân la culturile tradiționale, iar în anii cu supraproducție apare problema prețurilor. Anul acesta am înființat 17 consilii pe produse în MAPDR, în care am reunit reprezentanții procesatorilor, depozitatorilor, transportatorilor și comercianților și împreună cu care ministerul face politicile agricole. Pregătim o serie de prețuri de intervenție pe piață în cazul unei noi supraproducții, astfel încât să echilibrăm piața.

***R – În consecință la ce să ne așteptăm pentru 2006 în privința satului românesc?***

Gh. F. – La un an de foc, în care vom munci mult și ne vom pregăti de competiție cu agricultorii, procesatorii, comercianții și de fapt cu toate sectoarele din UE. Să ne dea Dumnezeu sănătate și putere pentru a putea face față acestei competiții, astfel încât să nu devenim o piață de desfacere, ci să le oferim produse și servicii competitive.

## Un meseriaș

Interviu cu Nelu Balan, patronul firmei Megatitan din Becllean

**La cât e de tânăr a dat prea mult cu capul în zid, a avut prea multe experiențe nefericite. De fiecare dată însă s-a ridicat, s-a scuturat și a căutat o soluție. De câteva luni însă, a făcut descoperirea vieții sale: Dumnezeu e un contabil mai bun, iar viața e anticamera veșniciei. În aceste condiții se cam schimbă prioritățile, modul de raportare la familie, la clienți, la angajați. În toate aceste contexte el trebuie să fie un meseriaș.**

■ Daniela Stoica

**R – Cum ați decis să intrați în afaceri?**

NB – Ca majoritatea afacerilor mici din România, din dorința de-a avea o viață decentă împreună cu familia mea. La asta se adaugă experiențele nefericite pe care le-am avut cu fondurile care au îmbogățit/ruinat mulți români peste noapte. La absolvirea liceului, în 1992, am lucrat mai întâi în agricultură, apoi la o moară din apropiere... Am lucrat așa cum doar



**Nelu Balan**

- CV – s-a născut în 25 februarie 1974
- 2002 absolvă colegiul Petru Rareș
- 2001 înființează „SC Megatitan”
- 2002 participă la primul seminar ROMCOM
- căsătorit, un copil

un adolescent plin de vise poate și știe s-o facă. Dar, când am constatat cât de prost sunt plătit, am hotărât să renunț și am ales străinătatea. Am tras tare în străinătate, ca toți românii, am strâns bani frumoși, iar la întoarcere i-am pierdut la Caritas. După armată și însurătoare, am mers din nou la lucru în străinătate, iar cu banii câștigați am hotărât să mă pun pe drumul cel bun, doar eram deja bărbat în toată firea, aveam 23 de ani. Mi-am construit o casă de care am fost și sunt foarte mândru, iar o parte din bani i-am pus la FNI pentru a putea dormi liniștit. Știți ce s-a întâmplat cu FNI... Am primit una dintre cele mai dure lecții din viața mea. Pierdusem aproape tot ce aveam. Așa am hotărât că trebuie să facem altceva, noi înșine, să nu mai așteptăm să ne îmbogățim peste noapte.

**R – Când a apărut afacerea dumneavoastră?**

NB – Abia în 2001. Atunci am înființat Megatitan. Firma trebuia să vândă scule din titan, dar observând nevoile pieței, m-am orientat spre echipamente termice. Dacă mă întrebați ce aveam, pot spune liniștit: toate șansele de a eșua. Adică: bani puțini, experiență deloc, vad comercial slab, clienți în zonă – pauză, obiective mărunte, să câștig un salariu bunice.

**R – Nu s-ar putea spune asta privind-vă echipa.**

NB – Nu, pentru că din fericire, un om mic cu inima mare mi-a povestit despre o fundație româno-elvețiană din Oradea care ajută micii

întreprinzători din România. Așa am aflat despre ROMCOM. Fiind o firmă de comerț, nu am putut contracta nici un împrumut, dar am participat la seminarii. În 2002 am fost la primul seminar, susținut de Mario Bruehlmann. De multe ori îi mulțumesc lui Dumnezeu pentru ziua aceea din viața mea. Atunci am înțeles ce înseamnă să ai o afacere, să conduci, să organizezi pe termen lung o societate ca a noastră, să fii responsabil de mai multe vieți. Și am mai învățat că doar noi ne fixăm limitele. Așa a dispărut o parte din pesimismul nostru și a apărut dorința de a ne autodepăși în fiecare zi câte un pic. Nu pot spune că am inovat ceva în firmă, nu prea ai ce inova, dar încercăm să facem mai bine decât alții munca asta. Și merge!

**R – Ce a urmat?**

NB – Doar ce era normal: ne-am diversificat gama de produse, așa că azi oferim aproape toată gama de materiale de construcții și finisaje, iar de anul acesta și echipamente de curățenie. Am început să lucrăm și la un brand propriu - *Meseriașul* - care este deja un nume de referință pe piața locală. Și sperăm să nu rămână doar aici.

**R – Unde ar trebui să ajungă?**

NB – Pentru început în fiecare județ, iar apoi în cât mai multe orașe. Și, de ce nu, în țările Uniunii Europene.

**R – Pentru că ați atins acest subiect, credeți că veți face față concurenței?**

NB – Fără modestie, da. Vrem să implementăm standardele de management al calității ISO în firma noastră și să ne dezvoltăm în continuare. Investim foarte mult în pregătirea personalului... Sperăm că numele nostru va deveni sinonim cu



serviciile de calitate, și în fond, asta contează.

***R – Cum se împacă afacerea cu familia?***

NB – În general se împacă bine, pentru că lucrez împreună cu soția mea și petrecem destul de mult timp împreună. Apar uneori situații când ducem problemele de la firmă acasă și invers, și nu iese un cocktail prea grozav. Dar sunt unul dintre acei bărbați binecuvântați cu o soție înțelegătoare și sunt și conștient de asta. Ea mă ajută atât să trasez limitele între un domeniu și celălalt, cât și să găsesc soluții la problemele firmei, ale angajaților când e cazul... E o adevărată muză.

***R – Păreți un om cu frică de Dumnezeu.***

NB – Chiar sunt, nu doar par. Din cauza asta încercăm să facem bine la cât mai mulți oameni, iar dacă sunt din biserică, e și mai bine. Oamenii sunt cel mai important capital al firmei noastre și trebuie să avem grijă de ei. Suntem responsabili pentru ei în fața lui Dumnezeu, iar cât timp lucrează în firmă, suntem responsabili parțial și de familiile lor. Investim în pregătirea lor, așa cum vă spuneam, și cred că sunt și bine

motivați pentru a veni cu plăcere la lucru.

***R – De curând, ați avut un accident cam urât. Cum v-a influențat afacerea și viața?***

NB – A fost foarte interesant să mă văd la un pas de moarte în mașina mea dată peste cap. Am conștientizat valoarea vieții în momentul acela, mi-am evaluat prioritățile. La un pas de moarte vezi lucrurile foarte limpede. Printre altele, și că Dumnezeu e un contabil foarte bun, ține evidența fiecărui fir

de păr, așa cum spunea Mântuitorul, a fiecărei vânătaii, a fiecărei vrăbii. De exemplu, înțelegi că viața e mai mult decât 10-12 ore de lucru pe zi, e mai importantă decât banii, decât clasamentele naționale ale IMM-urilor. De fapt, viața este pregătirea pentru veșnicie. N-avem voie să o irosim în inutilități. Încă nu-mi dau seama dacă mi-a influențat și afacerea. Asta cred că o pot spune angajații și clienții noștri.

***R – Ce urmează?***

NB – Urmează sărbătorile și un an nou fericit și binecuvântat de Dumnezeu pentru toți cei care Îl onorează în familiile lor și prin afacerile lor, adică și pentru magazinul nostru. Urmează un an al Meseriașului.



# Noutăți pentru stimularea ocupării forței de muncă

■ **Biroul Avocațional Ovidiu Costea**  
av\_costea@zappmobile.ro

Cadrul legal instituit prin intrarea în vigoare a Legii nr. 76/2002 privind sistelele de asigurări pentru șomaj și stimularea ocupării forței de muncă a creat premisele necesare pentru asigurarea unui nivel ridicat al ocupării și adaptării forței de muncă la cerințele pieței muncii, prin implementarea unor măsuri active pentru stimularea ocupării forței de muncă, în detrimentul măsurilor cu caracter pasiv, care reprezentau forma unică de protecție socială reglementată până la acea dată.

Aceste măsuri au vizat creșterea șanselor de ocupare a persoanelor în căutarea unui loc de muncă precum și stimularea angajatorilor pentru încadrarea în muncă a șomerilor și crearea de noi locuri de muncă, în principal prin: susținerea financiară a încadrării persoanelor din rândul șomerilor în vederea realizării unor lucrări de interes comunitar, stimularea angajatorilor pentru crearea de locuri de muncă și pentru încadrarea în muncă a șomerilor din categoriile cele mai defavorizate, încurajarea mobilității forței de muncă prin acordarea unor stimulente materiale (prime de instalare) șomerilor care se încadrează în muncă în alte localități decât cele în care domiciliază sau la o distanță mai mare de domiciliu (prime de încadrare), consultanță și asistență pentru începerea unei activități independente sau pentru inițierea unei afaceri.

Principalele modificări privesc atât angajatorii cât și persoanele asigurate și sunt următoarele:

**1.** Angajatorii au obligația de a plăti lunar o contribuție la bugetul asigurărilor pentru șomaj, în cotă de 2,5%, aplicată asupra fondului total de salarii brute realizate de persoanele asigurate obligatoriu. În prezent angajatorul plătește o cotă de 3%.

**2.** Persoanele asigurate în baza unui contract de asigurare pentru șomaj, au obligația de a plăti lunar o contribuție la bugetul asigurărilor pentru șomaj, în

cota de 3,5%, aplicată asupra venitului lunar declarat în contractul de asigurare pentru șomaj.

**3.** Noul act normativ face distincția între șomer și șomerul înregistrat. Șomerul este persoana care îndeplinește cumulativ următoarele condiții:

- este în căutarea unui loc de muncă de la vârsta de minimum 16 ani și până la îndeplinirea condițiilor de pensionare
- starea de sănătate și capacitățile fizice și psihice o fac aptă pentru prestarea unei munci

- nu are loc de muncă, nu realizează venituri sau realizează, din activități autorizate potrivit legii, venituri mai mici decât salariul de bază minim brut pe țară garantat în plată, în vigoare
- este disponibilă să înceapă lucrul în perioada imediat următoare, dacă s-ar găsi un loc de muncă.

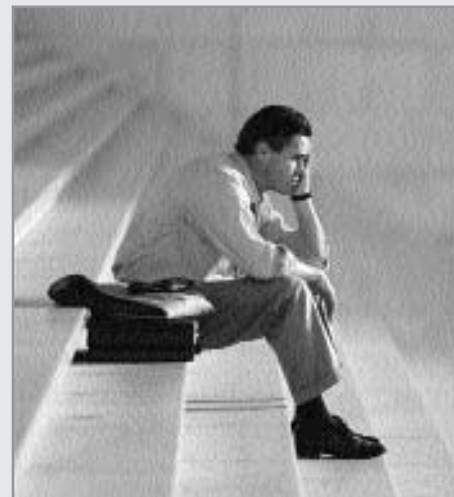
Șomerul înregistrat este persoana care îndeplinește cumulativ condițiile menționate mai sus și se înregistrează la agenția pentru ocuparea forței de muncă în a cărei rază teritorială își are domiciliul său, după caz, reședința ori la alt furnizor de servicii de ocupare, care funcționează în condițiile prevăzute de lege, în vederea obținerii unui loc de muncă.

**4.** Angajatorii sunt obligați să depună, până la data de 25 inclusiv a lunii următoare celei pentru care se datorează drepturile salariale și/sau veniturile de natura acestora, la agenția pentru ocuparea forței de muncă în a cărei rază teritorială își au sediul sau domiciliul, declarația lunară privind evidența nominală a asiguraților și a obligațiilor de plată la bugetul asigurărilor pentru șomaj.

**5.** Indemnizația de șomaj lunară, va fi acordată pe perioade diferențiate, în funcție de stagiul de cotizare, astfel:

- 6 luni, pentru persoanele cu un stagiul de cotizare de cel puțin un an
- 9 luni, pentru persoanele cu un stagiul de cotizare de cel puțin 5 ani
- 12 luni, pentru persoanele cu un stagiul de cotizare mai mare de 10 ani.

**6.** Cuantumul indemnizației de șomaj este o sumă acordată lunar și în



mod diferențiat, în funcție de stagiul de cotizare, astfel:

- 75% din salariul de bază minim brut pe țară garantat în plată, în vigoare la data stabilirii acestuia, pentru persoanele cu un stagiul de cotizare de cel puțin un an
- suma prevăzută mai sus la care se adaugă o sumă calculată prin aplicarea asupra mediei salariului de bază lunar brut pe ultimele 12 luni de stagiul de cotizare, a unei cote procentuale diferențiate în funcție de stagiul de cotizare.

Cotele procentuale diferențiate în funcție de stagiul de cotizare, sunt:

- 3% pentru persoanele cu un stagiul de cotizare de cel puțin 3 ani
- 5% pentru persoanele cu un stagiul de cotizare de cel puțin 5 ani
- 7% pentru persoanele cu un stagiul de cotizare de cel puțin 10 ani
- 10% pentru persoanele cu un stagiul de cotizare de cel puțin 20 de ani.

**7.** Persoanele care beneficiază de indemnizație de șomaj sunt obligate să participe la programele de formare profesională oferite și organizate de agențiile pentru ocuparea forței de muncă, precum și la examenul de absolvire a acestora.

**8.** Persoanele cărora li s-a stabilit dreptul la indemnizația de șomaj potrivit legii și care se angajează pentru program normal de lucru, conform prevederilor legale în vigoare, și, ca

## ISO – un pic mai bine pentru dumneavoastră

urmare a angajării, le încetează plata indemnizației de șomaj beneficiază, din momentul angajării până la sfârșitul perioadei pentru care erau îndreptățite să primească indemnizația de șomaj, de o sumă lunară, acordată din bugetul asigurărilor pentru șomaj, reprezentând 30% din cuantumul indemnizației de șomaj.

9. Absolvenții instituțiilor de învățământ și absolvenții școlilor speciale, în vârstă de minimum 16 ani, înregistrați la agențiile pentru ocuparea forței de muncă, în situația în care se angajează cu program normal de lucru, pentru o perioadă mai mare de 12 luni, beneficiază, din bugetul asigurărilor pentru șomaj, de o primă egală cu un salariu de bază minim brut pe țară garantat în plată, în vigoare la data încadrării. Aceste drepturi se acordă absolvenților care își mențin raporturile de muncă sau de serviciu pentru o perioadă de cel puțin 12 luni de la data angajării.

10. Angajatorii care încetează raporturile de muncă sau de serviciu ale absolvenților sunt obligați să restituie, în totalitate, agențiilor pentru ocuparea forței de muncă sumele încasate pentru fiecare absolvent plus dobânda de referință a BNR în vigoare la data încetării raporturilor de muncă, dacă încetarea acestora a avut loc din motivele prevăzute de Legea 76/2002. Angajatorii care încadrează în muncă pe perioadă nedeterminată șomerii în vârstă de peste 45 de ani sau șomerii care sunt unici întreținători ai familiilor monoparentale sunt scutiți pe o perioadă de 12 luni de plata contribuției datorate la bugetul asigurărilor pentru șomaj, aferentă persoanelor încadrate din aceste categorii și primesc lunar, pe această perioadă, pentru fiecare persoană angajată din aceste categorii, o sumă egală cu un salariu de bază minim brut pe țară garantat în plată, în vigoare, cu obligația menținerii raporturilor de muncă sau de serviciu cel puțin 12 luni.

■ **Drd. ing. Debelka Boglarka Lilla**  
auditor EOQ, director general Qualex  
office@qualex.ro

În concursul tot mai acerb dintre societățile comerciale se impune necesitatea implementării unui sistem de management al calității pentru a câștiga teren în fața concurenței.

Majoritatea agenților economici știu că trebuie să implementeze sistemul de management al calității ISO 9001, dar nu sunt pe deplin convinși de necesitatea acestuia, datorită unor informații eronate prezente pe piața economică.

Qualex S.R.L. a implementat cu succes sistemul de management al calității la peste 150 de societăți comerciale din diverse domenii. Ca urmare, am putut constata faptul că 20% din societățile comerciale implementează din inițiativă proprie, iar circa 80% sunt obligate în urma unor presiuni și anume: – activează în domenii reglementate unde este prevăzută implementarea sistemelor de management cu caracter de obligativitate; – altă categorie are nevoie de certificatul ISO 9001 pentru participare la licitații sau este obligată de către client.

Certificatul în sine nu reprezintă un avantaj maxim, fiindcă societățile comerciale trebuie să aibă un sistem de management foarte bine conceput și implementat pentru a cuceri o poziție privilegiată în viața economică.

### CE ESTE ISO?

ISO este prescurtarea Organizației Internaționale de Standardizare, este o federație mondială de organisme naționale de standardizare. Activitatea de elaborare a standardelor internaționale se realizează prin intermediul comitetelor tehnice ale ISO.

Standardul de referință ISO 9001 este astfel conceput ca să se poată implementa în toate domeniile începând cu centratele nucleare și continuând cu societățile comerciale care prestează servicii sau activează direct în producție până la grădinițele de copii.

Implementarea acestui sistem de management vă garantează beneficii substanțiale, cum ar fi: – reducerea cheltuielilor; – o organizare mai eficientă

a societății; – crearea unui cadru adecvat în care toți angajații să-și cunoască atribuțiile și să acționeze ca atare; – o poziție mai bună pe piață.

Avantajată de un randament sporit și costuri mai mici, organizația va fi cu un pas înaintea concurenței, fiind mai aproape de scopul pentru care activează: PROFITUL.

Datorită timpului scurt până la aderența țării noastre la UE aș sugera societăților comerciale să nu ezite să se informeze în legătură cu obținerea unui certificat de calitate acreditat pe plan internațional, deși costurile nu sunt așa de ridicate după cum se vehiculează pe piață.

Obținerea certificatului ISO 9001 se constituie în 2 etape: etapa de consultanță și etapa de certificare.

Etapă de consultanță durează între 6-12 luni, timp în care se realizează:

- instruirii de bază legate de calitate;
- dezvoltarea sistemului, respectiv pregătirea documentației;
- introducerea sistemului și funcționarea de probă.

După funcționarea de minim 3 luni de zile a sistemului urmează faza de selectare a organismului de certificare potrivit domeniului de activitate a societății comerciale. Procesul de certificare durează aproximativ trei săptămâni, timp în care se face o evaluare inițială a documentelor, după care urmează procesul de audit la fața locului. Dacă auditul s-a încheiat cu succes se eliberează certificatul.

Certificatul de calitate ISO 9001 este valabil trei ani de zile cu condiția să se efectueze auditurile de supraveghere anuală, după care urmează o fază de recertificare.

Costurile procesului de certificare a unei societăți comerciale cu 10 angajați cu un organism cu acreditare internațională se estimează la aproximativ 950 Euro, iar consultanța pentru aceeași societate cu 10 angajați este de aproximativ 2000-2500 Euro (valoare care depinde de complexitatea proceselor).

În încheiere aș dori să subliniez faptul că proiectarea și implementarea unui astfel de sistem de management al calității nu este atât de complicat cum vi se pare dacă alegeți consultantul potrivit.

# De ce globalizare financiară și care sunt formele dezvoltării acesteia ?



■ Lect. univ. drd. **Marcel Bolos**  
Universitatea din Oradea,  
Facultatea de Științe Economice  
*marcel@oradea.ro*

Sunt două întrebări care ridică serioase probleme **mediului de afaceri** interesat în asigurarea unui randament ridicat al capitalului investit dar și **contribuabilului** care speră în prestarea unor servicii publice de cea mai înaltă calitate.

Pentru a răspunde celor două întrebări formulate trebuie clarificate mai întâi câteva probleme curente ale globalizării, dintre care amintim: definirea fenomenului, istoria și formele de manifestare precum și implicațiile asupra finanțelor României.

În prag de sărbători creștine vom încerca să dăm răspuns acestor întrebări, structurând problematica vastă și complexă a globalizării, fără a plictisi cititorul interesat de studiul acestei problematice.

Definită ca o liberalizare a fluxurilor de capital la scară mondială, determinată de o liberalizare a fluxurilor comerciale, istoria globalizării financiare este „ancorată” în trei etape esențiale pentru dezvoltarea formelor acesteia ulterior.

Din cercetările efectuate rezultă că cele trei etape, așezate cronologic, sunt<sup>1</sup>:

**Etapa I – apariția piețelor euro-valutare în anii 1960** – cu un puternic conținut istoric, evidențiază transferurile de capitaluri în Europa

Continentală ca pas premergător al globalizării financiare depline.

Este etapa în care autoritățile sovietice, de teamă că guvernul american le va bloca conturile ca urmare a rivalității din cadrul Războiului Rece, și-au depus rezervele în dolari în băncile din Europa Continentală. Băncile europene, în loc să îi transforme în moneda națională, îi puteau împrumuta, astfel că s-au creat și s-au extins rapid „eurodolarii”, conducând la formarea unei uriașe piețe euro-valutare.

Rezultatul a fost că multe dintre băncile internaționale, mai ales cele americane, și-au deschis filiale în Londra, pentru a pătrunde pe piața euro-valutară, afacerile în eurodolari fiind în acest fel dirijate de filialele externe ale băncilor americane.

**Etapa a II-a – prăbușirea sistemului de la Bretton Woods** – ca o continuare a etapei I, marchează începutul celei de-a doua etape în liberalizarea fluxurilor de capital.

Dezvoltarea piețelor euro-valutare în anii 1960 a creat tensiuni asupra sistemului de la Bretton Woods. Convingerea internațională că valoarea dolarului putea fi menținută în condiții de inflație internă și deficit comercial în creștere s-a diminuat foarte mult.

Președintele Nixon, la 15 august 1971, a anunțat că dolarul nu mai era liber convertibil în aur, prevestind sfârșitul cursurilor valutare fixe și dispariția sistemului de la Bretton Woods.

În anul 1973 sistemul se prăbușise deja, cu toate că au existat unele încercări de reabilitare a lui, prin acordul „smithsonian” Statele Unite ale Americii devalorizând dolarul pentru a-și îmbunătăți poziția comercială internațională în declin, dându-se astfel undă verde cursurilor valutare flotante, în care teoretic valoarea valutei era stabilită de cererea și oferta mondială pentru o anumită valută.

**Etapa a III-a – decizia țărilor membre OPEC de a crește de 4 ori prețul petrolului** – este practic ultima

etapă în desăvârșirea globalizării financiare înțelesă ca libera circulație a fluxurilor de capital.

După prăbușirea sistemului de la Bretton Woods în anul 1973, s-a adăugat pentru piața de capital internațională decizia Organizației Țărilor Exportatoare de Petrol (OPEC) de a crește de patru ori prețul petrolului, provocându-se un transfer uriaș de fonduri dinspre țările importatoare înspre țările exportatoare.

Principalii exportatori de petrol au rămas cu fonduri uriașe pe care le-au investit în economia mondială în perioada 1974 – 1976, în valoare de aproximativ 50 miliarde \$.

Vom asista practic la o dezvoltare continuă și susținută a globalizării financiare, indiferent de forma pe care aceasta o îmbracă, de la investițiile străine directe până la apariția și dezvoltarea deplină a pieței internaționale de capital.

Teoriile despre globalizare au fost de asemenea în mod continuu dezvoltate în literatura de specialitate, globalizarea fiind percepută ca o interconectare<sup>2</sup> la scară mondială a diferențelor dintre entități în toate aspectele vieții economico – sociale, de la cultură la criminalitate, de la finanțe la viața spirituală, programatorii din India oferind servicii în Europa și America, în timp ce cultivarea macului în Birmania poate fi asociată cu consumul de droguri în Berlin.

Au luat naștere și o serie de școli de gândire globalistă, în rândul acestora înscriindu-se: hiperglobaliștii, scepticii și transformatiști. Iată în constau acestea:

**Hiperglobaliștii** definesc globalizarea ca pe o nouă eră a istoriei umane, în care tradiționalele state – națiuni au devenit unități de afaceri nenaturale, chiar imposibile într-o economie globală<sup>3</sup>, susținând ideea pieței globale unice și a principiului competiției globale ca vestitori ai progresului uman.

**Scepticii** argumentează că globalizarea este de fapt un mit care

ascunde realitatea unei economii din ce în ce mai internaționalizate, divizată în trei blocuri majore financiare și comerciale: Europa, Asia – Pacific și America de Nord<sup>4</sup>.

**Transformațiștii** au la bază convingerea că, la începutul unui nou mileniu, globalizarea este o forță motrice centrală a rapidelor schimbări sociale, politice și economice care reconfigurează societățile moderne și ordinea mondială<sup>5</sup>.

Cu toate acestea, globalizarea financiară deschide calea comunicării între piețele de capital, asigurând libera circulație a fluxurilor de capital între diferitele economii ale țărilor, cu impact direct și indirect asupra finanțelor publice sau private.

### Forme ale dezvoltării internaționale pentru globalizarea financiară

Globalizarea financiară s-a dezvoltat continuu și după parcurgerea celor trei etape determinate de istoria sa, de la identificarea și utilizarea de noi instrumente financiare până la expansiunea băncilor și a altor instituții financiare internaționale, toate acestea determinând un sistem financiar global funcțional.

Studiul formelor sale de dezvoltare constituie o etapă importantă în cercetarea principalelor influențe pe care globalizarea le are în special asupra procesului bugetar și asupra finanțelor publice și private – în general.

Se pare că prima formă sub care s-a dezvoltat globalizarea financiară a fost cea a **investițiilor externe directe**, definite ca managementul și achiziția de active productive peste hotare, ale diferitelor entități orientate de regulă spre obținerea de profit.

Contabilizate ca stocuri de investiții directe dinspre exterior sau interior, acestea au avut o evoluție spectaculoasă în perioada contemporană, poziția de lider mondial deținând-o S.U.A., cu un volum de investiții în exterior de aproximativ 173.799 milioane \$ și în

interior de 38.390 milioane \$. Pentru S.U.A, fluxul net de investiții de 135.409 milioane \$ spre exterior semnifică faptul că prin intermediul Companiilor Multinaționale investițiile în exteriorul țării au asigurat „explorarea” avantajelor pe care economiile diverselor țări le-au oferit.

La distanță nu prea îndepărtată urmează Franța, cu un volum de investiții spre exterior în valoare de 57.332,8 milioane \$ și înspre interior de 47.025,5, urmând se pare aceeași politică de plasament de capital ca S.U.A.

Politica investițiilor înspre exterior este întâlnită și în Japonia, ocupând un loc important în ierarhia mondială cu un volum al investițiilor de 28.799,4 milioane \$, în timp ce investițiile înspre interior reprezintă numai 6.322,2 milioane \$.

Exemplele ar putea continua, remarcându-se faptul că marea majoritate a companiilor Multinaționale și a fluxurilor de investiții externe directe provin din și

circulă între țările OCDE.

Situația investițiilor externe directe în perioada 2000-2003 este prezentată în **tabelul nr. 1.1**.

Din analiza datelor la nivel internațional se remarcă faptul că, în țările membre OCDE, fluxurile de investiții externe spre exterior au depășit fluxurile spre interior în perioada 2000 – 2003 cu suma de 230.634 milioane USD, iar începând cu anul 2000 valoarea fluxurilor de investiții spre exterior a scăzut ca valoare de la 1.235 miliarde USD la 576 miliarde USD în 2003, aceeași tendință menținându-se și la fluxurile spre interior, valoarea acestora ajungând de la 1.288 miliarde USD în anul 2000 la 384 miliarde USD, în anul 2003.

Impactul asupra procesului bugetar prin această formă de dezvoltare a globalizării financiare este mai mult decât evident, acesta concretizându-se în câștiguri suplimentare la buget pe seama veniturilor fiscale și nefiscale încasate de regulă pe parcursul desfășurării activității de către companiile transnaționale pe teritoriul unei țări.

(continuare în numărul următor)

An	Fluxuri de investitii externe directe (mil. USD)	
	Spre exterior	Spre interior
2000	1.235.795,2	1.288.013,6
2001	684.258,2	624.946,6
2002	566.671,0	535.019,5
2003	576.313,5	384.424,2
<b>Total general</b>	<b>3.063.037,9</b>	<b>2.832.403,9</b>

**Tabel nr. 1.1** – Situația fluxurilor de investiții externe directe în perioada 2000-2003  
Sursa: OCDE – Internațional direct investment database

### Note

<sup>1</sup> M. Boloș, Victoria Bogdan – *Globalizarea financiară și impactul asupra finanțelor României în perspectiva integrării în Uniunea Europeană*, Sesiunea ASE București, noiembrie 2004

<sup>2</sup> D. Held, A. McGrew, D. Goldblatt, J. Perraton, *Transformări globale*, Cambridge, 1999, pag. 26

<sup>3</sup> K. Ohmae, *The end of the Nation State*, New York, Free Press, pag. 5

<sup>4</sup> P. Hirth, G. Thompson, *Globalization in Question: The international Economy and the Possibilities of Governance*, Cambridge, Polity Press, 1996

<sup>5</sup> A. Giddens, *The Consequences of Modernity*, Cambridge, Polity Press, 1990

## Perspective ROMCOM 2006

■ **Vlad Mișuț, director ROMCOM**  
vlad.mihut@romcom.ro

Viziunea ROMCOM este să îi sprijine pe întreprinzătorii români să dezvolte afaceri de succes, care au la bază standarde înalte de etică și principii profesionale de management. Misiunea ROMCOM în 2006 este să ofere clienților săi un pachet integrat de servicii de dezvoltare a afacerilor, prin servicii de finanțare, training și consultanță. Experiența noastră de 15 ani în colaborarea cu afaceri mici și mijlocii ne recomandă ca un partener de încredere pentru afacerea ta!

### FINANȚARE

Anul 2005 a adus pentru ROMCOM și pentru celelalte organizații de microfinanțare din România o lege care reglementează sectorul de microfinanțare – Legea nr. 240/2005. Una din cerințele și consecințele imediate ale acestei legi constă în faptul că începând cu Ianuarie 2006, ROMCOM va înființa o societate pe acțiuni - Societatea de Microfinanțare ROMCOM SA – prin care se vor acorda toate finanțările. În consecință, activitatea de finanțare se va transfera de la Fundația ROMCOM către Societatea de Microfinanțare ROMCOM SA.

De asemenea, ROMCOM își propune pentru 2006 să își crească fondul de credite pentru a putea satisface mai eficient nevoile de finanțare ale clienților, și să valorifice oportunitățile de cofinanțare în cadrul programelor de finanțare europene, în special programul SAPARD.

### TRAINING

La training, ne propunem să continuăm să vă oferim instruire practică, orientată înspre nevoi specifice, și într-un limbaj non-academic. Bineînțeles, vom avea cele 4 seminarii de bază, care se adresează în special clienților ROMCOM care au beneficiat de finanțare, dar și seminarii deschise pe teme de actualitate. O noutate absolută pentru 2006 va fi un seminar pe tema inovării, care va duce

mai în profunzime principiile dezbătute în cadrul Congresului ROMCOM 2005, și care să vă ajute să vă pregătiți mai bine pentru integrarea în Uniunea Europeană. Un calendar al seminariilor ROMCOM 2006 va fi publicat în luna ianuarie pe site-ul ROMCOM, [www.romcom.ro](http://www.romcom.ro).

Dacă ești interesat(ă) să investești în echipa ta și să implementezi direct în afacerea ta principiile studiate în cadrul seminariilor, ROMCOM îți poate oferi training intern. Cum să organizezi o sesiune de training în compania ta, cu echipa ta? În primul rând, solicită de la ROMCOM o vizită la companie pentru a analiza situația existentă și pentru a stabili obiectivele de training. ROMCOM îți va propune o soluție de training care să răspundă **specific** nevoilor afacerii tale, și va alege un referent potrivit, român sau străin. Training-ul poate fi organizat fie la sediul companiei fie într-o locație diferită. După training, se poate organiza o sesiune de evaluare împreună cu referentul, în care să stabiliți împreună pașii următori de instruire sau consultanță.

### CONSULTANȚĂ

Serviciile de consultanță ale ROMCOM în 2006 vor include servicii de consultanță în accesarea fondurilor europene, servicii de consultanță de marketing și management, servicii profesionale de consultanță financiară și fiscală, servicii profesionale de consultanță juridică, intermediari de afaceri, consultanță de brand și identitate de corporație. Pentru cei interesați de aceste servicii, ROMCOM poate oferi referințe de la clienții care au beneficiat de consultanță profesională în 2005.

Succesul ROMCOM se traduce prin succesul clienților noștri! Vă dorim un an nou plin de succese!

## Echipa ROMCOM

*vă dorește  
un 2006 plin de  
binecuvântări,  
sănătate,  
inspirație în afaceri  
și în relații și o  
colaborare cât  
mai bună cu ea!*