



Decembrie 2006 / nr. 37

Cine va câștiga viitorul?



■ Mario Brühlmann

SE POATE DE FAPT CÂȘTIGA VIITORUL?

Sau se poate pierde? Ce este viitorul? Și din ce constă?

În aceste zile, s-ar putea ca pe mulți oameni din România astfel de întrebări să-i preocupe într-o măsură ieșită din comun. În curând pentru România se deschide ușa către Uniunea Europeană. Unii vor trece repede pragul și vor dobândi experiențe noi. Alții, plini de teamă, vor aștepta să vadă ce vine prin această ușă. Iar alții nu vor gândi deloc și vor fi pur și simplu surprinși de viitor. Uniunea Europeană are ceva de-a face cu viața în comunitate. Este vorba de mult mai mult decât bani și economie. Istoricul de artă englez Arnold Toynbee a observat odată că progresul în știință și tehnică este impresionant, dar în ceea ce privește viața comunitară, omul de azi iubește și urăște la fel ca vechii babilonieni. În domeniul emoțional nu am evoluat deloc. În noua Uniune Europeană vor fi uniți peste

450 de milioane de oameni. Calitatea viitorului lor nu va depinde numai de bunăstarea materială. Oameni din diferite culturi vor trebui să învețe să se raporteze în mod constructiv la temeri și provocări. În fapt, astăzi în occident constatăm o mare teamă de viitor în rândul tinerilor. Ceea ce în trecut părea realizabil sau soluționabil prin mijloace tehnice se apropie tot mai mult de imposibil, de nesoluționabil. Războaiele nu se mai termină. Resursele naturale ca petrolul se epuizează. Apar boli noi, incurabile. Tehnica și banii au o contribuție limitată la rezolvarea acestor probleme. O uniune presupune și viziuni și valori comune. În această privință Uniunea Europeană este un câmp imens de activitate. 450 de milioane de oameni doresc să fie percepuți și tratați ca indivizi. Toți au temeri și emoții. Mulți au (să sperăm!) și vise. Cine va câștiga viitorul? Acela care are răspunsuri la temerile și visele oamenilor! Oamenii politici și liderii economici înțelepți au recunoscut de mult acest lucru. Pentru un viitor care merită trăit e nevoie de mai mult decât mașini, benzină și bani. E nevoie să ne gândim din nou la lucrurile veșnice. E nevoie de locuri unde oamenii să se poată odihni și să poată plânge. În ultimă instanță, aceste locuri le găsim doar la Acela care a creat întreg universul și dorește să îl aducă din nou la Sine. Îmi doresc mult de tot ca în România și în întreaga Uniune Europeană, cât mai mulți politicieni și lideri economici, mici și mari, să viziteze cât mai des aceste locuri ale liniștii și întâlnirii cu Dumnezeu. Aici vor primi binecuvântare, și această binecuvântare o vor putea da mai departe oamenilor din România și din toată Uniunea Europeană.

ÎN ACEST NUMĂR

Editorial...

Cine va câștiga viitorul?

pag. 1

Afaceri cu o nouă mentalitate

pag. 3

UEO – parteneriat strategic cu ROMCOM

pag. 4

Vom rezista concurenței europene

pag. 5

Și visele prind viață

pag. 6

Investiția în training

pag. 7

Computerul – ești responsabil

pag. 8

Modificarea legii 31/90

pag. 10

PRO FAMILIA

pag. 12

„Istoricul de artă englez Arnold Toynbee a observat odată că progresul în știință și tehnică este impresionant, dar în ceea ce privește viața comunitară, omul de azi iubește și urăște la fel ca vechii babilonieni.” (Editorial)

Afaceri cu o nouă mentalitate

Interviu cu Dr. DAVID FUNDERBURK, ambasador al USA la București în perioada 1981-1985

Evoluția României în ultimii ani e o adevărată minune. Nu pentru noi care trăim în ea zi de zi și nu mai vedem pădurea de uscături, ci pentru cei care au perspectiva necesară, dar și dragostea pentru a surprinde toate schimbările care se petrec aici și care le dau încredere că viitorul sună bine în continuare pentru țara noastră.



■ Daniela Stoica
ROMCOM

R – Cunoașteți România de aproape 30 de ani. Cum se vede România de afară?

DF – În țara dumneavoastră s-au petrecut miracole la care nu mă așteptam. Până în '89, România a fost parte a tratatului de la Varșovia și a blocului economic sovietic. Datorită influenței Uniunii Sovietice, țara a fost împiedicată să se dezvolte economic. Din punct de vedere filozofic era promovat ateismul. Majoritatea românilor trăiau în sărăcie, lucrau unde erau repartizați de stat. E incredibil unde ați ajuns acum. România e membră NATO, are relații economice, diplomatice și militare cu USA, a trimis trupe în Afganistan și Irak, iar de la 1 ianuarie va fi membră a UE. În ultimii 17 ani, România a

făcut progrese importante în democratizare. Există pluralism politic, libertate de exprimare, libertate religioasă, iar din punct de vedere economic sunteți pe drumul cel bun prin privatizare și libera inițiativă. În următoarele decenii se va înregistra o creștere economică, a salariilor și implicit a nivelului de trai și social.

R- Cum îi percep americanii pe oamenii de afaceri români?

DF – Am observat că majoritatea oamenilor de afaceri români își conduc firmele după instinct. Nu e rău, dar au nevoie de instruire. Nu pot ști din instinct cum se fac afaceri în vest, cum se fac contracte, ce obligații fiscale au, ce așteaptă de la ei oamenii de afaceri germani sau americani, de exemplu. Trebuie să învețe care sunt pașii spre succes. Instinctul te ajută uneori, dar nu tot timpul. De exemplu am întâlnit puține firme românești care au o politică de promovare,

începând de la prezentarea firmei și a planurilor de viitor, continuând cu prezentarea regiunii, județului în care funcționează, a oficialităților, potențialului turistic, prețul terenurilor etc. Sunt câteva cărlige de atragere a investitorilor și a partenerilor de afaceri. Una din problemele cu care ne confruntăm ca promotori ai României e că există prea puține centre de informare. Noi trimitem investitorii la Camera de Comerț Româno-Americană, care e în București. Ar trebui să existe o asemenea instituție și în Transilvania, poate chiar în Bihor. Asta depinde în mare măsură de abilitățile și interesele administrației locale și județene. Problema românilor e că nu știu acele lucruri mărunte care fac diferența în afaceri, în politică. Acestea se învață, nu te naști cu ele. Un exemplu simplu: românii vor tot timpul întâlniri, iar americanii urăsc întâlnirile mai lungi de 15 minute cu cineva necunoscut. În 15 minute vrem să aflăm tot. Timpul e foarte important pentru noi, dar și pentru ceilalți întreprinzători occidentali.

R – Ar fi interesați antreprenorii americani de România?

DF - Unii, da. Deja s-au deschis în România firme cu capital american. Coca Cola, Smithfield și altele. Dar aceste firme fiind mari, merg direct la președinte, premier, ministere. Au o echipă de avocați care se ocupă de problemele legislative și celelalte. O firmă mică sau mijlocie care va dori să deschidă o afacere sau să găsească un partener de afaceri în România va avea probleme mari. În primul rând pentru că nu cunoaște sistemul legislativ, regulile nescrise. Pentru acestea trebuie deschise reprezentanțe și camere de comerț regionale. De exemplu România are un potențial turistic extraordinar, dar

cine îi va spune antreprenorului american cât costă terenul, care sunt facilitățile de care poate beneficia.

R – E pregătită România pentru competiția europeană?

DF – România se află destul de jos din punct de vedere economic. În primii ani de după integrare va fi atrăgătoare pentru investitori pentru forța de muncă ieftină, pentru agricultura nepoluată și pentru produsele petroliere, dar în câțiva ani salariile și calificarea forței de muncă vor crește. Românii învață foarte repede și se dezvoltă repede. În 2020, cred că veți concura de la egal la egal cu țări europene, cu condiția să identificați domeniile forte, reprezentative pentru România. Un avantaj important va fi că întreprinzătorii vor face afaceri cu o nouă mentalitate. Vor fi eliminate

treptat mentalitățile păguboase de genul bacșiu-lui sau al mitei. Sunt optimist.



DAVID FUNDERBURK

- Master și doctor în istorie, științe politice și relații internaționale
- Profesor universitar la Universitatea Campbell, Carolina de Nord, USA
- Doctor Honoris Causa al Universității Campbell, NC și al Universității București
- 1981-1985 ambasador al USA la București
- 1994-2000 reprezentant al statului Carolina de Nord în Congresul USA

PARTENERIAT STRATEGIC ÎNTRE ROMCOM ȘI UNIVERSITATEA EMANUEL ORADEA

ROMCOM și Universitatea Emanuel, Oradea au încheiat un acord de colaborare pentru a veni în sprijinul întreprinzătorilor cu servicii profesionale de instruire. Prima acțiune în cadrul noii colaborări a fost conferința „Mediul de afaceri românesc față în față cu globalizarea”, ce a avut loc, în 24 noiembrie, la Universitatea Emanuel, Oradea. Dr. David Funderburk, fost ambasador al SUA la București, le-a prezentat întreprinzătorilor așteptările mediului de afaceri american și global de la oamenii de afaceri români și de la România, pregătindu-i în acest mod pentru competiția de pe piața europeană. Domnia sa a insistat asupra modalităților de promovare a firmei și a regiunii, asupra colaborării cu firme străine și asupra implicării sociale a firmelor.

Prefectul Bihorului Ilie Bolojan le-a prezentat întreprinzătorilor progresele înregistrate de o parte a serviciilor deconcentrate în sectorul relațiilor cu publicul și le-a oferit și sugestii de afaceri. Provenind din sectorul privat (Ilie Bolojan a fost el însuși întreprinzător înainte de a deține această funcție), reprezentantul guvernului în teritoriu le-a atras participanților atenția asupra sectoarelor construcției, colectarea și prelucrarea deșeurilor și turism.

Dr. Sebastian Văduva, decanul Facultății de Management Griffiths din cadrul Universității Emanuel, Oradea, a prezentat modalități de adaptarea a structurii organizaționale a companiei la cerințele economiei globale. La fel ca dr. David Funderburk, și domnia sa a insistat asupra marketingului, dar și a investiției în resursele umane, integritate și transparență și a deschiderii la inovație.

Peste o sută de întreprinzători mici și mijlocii din Transilvania au participat la această conferință, profitând de ocazie pentru a învăța lucruri noi pentru afacerea lor, dar și pentru a stabili noi contacte de afaceri.



Deja s-au schimbat lucruri care nu visam să le văd vreodată aici.

R – Care va fi rolul întreprinzătorilor creștini în noua economie?

DF- Unul foarte important. Americanii preferă parteneri de afaceri evanghelici, pentru că împărtășesc aceleași principii, aceleași valori. Sunt interesați să lucreze cu oameni de onoare, de încredere. Cred că ar fi foarte bine dacă și-ar uni forțele într-o organizație. Ar fi foarte interesant și bine dacă ar putea

înființa o bancă. De asemenea nu trebuie să neglijeze administrația. Au deja experiență în afaceri, au un nume bun, pot influența mai mult societatea și națiunea dacă vor candida pentru consiliile locale și județene, pentru primării, pentru parlament. Cred că în Senatul României sunt doar doi evanghelici. E nevoie de mai mulți pentru a putea influența lucrurile pe termen lung. Acum România e o țară sigură, protejată. Se poate lucra în siguranță pentru a construi o viață mai bună și, de ce nu, pentru a respiritualiza Europa.

Vom rezista concurenței europene

Interviu cu prof univ. Dr. TATIANA MOȘTEANU,
decanul Facultății de Finanțe, Asigurări, Bănci și Burse de Valori, București



■ Daniela Stoica
ROMCOM

R – Suntem ca integrați în UE. Sunt pregătite IMM-urile românești pentru acest pas, pentru concurența de dincolo de graniță?

TM – Ar trebui. IMM-urile ar trebui să fie deja pregătite pentru concurență. Există deja o concurență aici, de aproape 10 ani avem o Lege a Concurenței. IMM-urile s-au întâlnit puțin sau deloc cu practici anticoncurențiale, dar s-ar putea afla în situații de dependență față de întreprinderi puternice, în pericol de a fi eliminate de pe piață de întreprinderi mari care vor creșterea cotei de piață. Din acest punct de vedere, patronii și administratorii firmelor trebuie să fie pregătiți prin cunoașterea legislației și a posibilităților de a se apăra. O posibilitate o constituie prețul mic pentru produse și servicii de calitate, pentru că toată lumea se uită și la preț. O alta poate fi flexibilitatea și capacitatea de a se adapta la cerințele pieței în funcție de cerere și ofertă. Un aspect destul de neglijat de IMM-urile

românești e strategia guvernamentală. Afacerile mici și mijlocii pot și trebuie să profite de avantajele strategiei pe care guvernul o stabilește și aplică în favoarea lor. IMM-urile sunt un capitol distinct în politica statului, interesat să le promoveze pentru că de la ele provine o parte importantă din buget, cu ajutorul lor se diminuează șomajul, se diversifică oferta de produse și servicii. Din păcate IMM-urile nu știu valorifica aceste drepturi, facilități și programe prin care au acces la fonduri și credite cu dobândă avantajoasă. Și dacă nu le știu folosi pe acestea nu știu cum vor folosi fondurile comunitare. De fapt încă destul de multe lucrează și acum fără o strategie, se adaptează de azi pe mâine. Pentru că pregătirea pentru aderare a început demult, iar legislația e deja armonizată în cea mai mare parte, ar trebui ca firmele noastre să fie pregătite pentru concurența ce le așteaptă, să aibă experiență, tehnologie și, nu în ultimul rând, eficiență.

R- Nu trebuie neglijat faptul că multe IMM-uri se adresează unor nevoi și cereri locale, regionale...

TM- Aveți dreptate. Pentru acestea concurența nu va fi atât de acerbă cât se crede. Vor trebui totuși să respecte anumite standarde, în special de mediu. În caz contrar vor fi eliminate de pe piață de aceste norme, nu de concurență. Și revin la eficiență. Iar pentru a respecta toate canoanele comunitare și pentru a fi eficienți, întreprinzătorii trebuie să investească în tehnologizare, în forța de muncă. Pentru asta au nevoie de fonduri, deci de proiecte de dezvoltare bine scrise (indiferent că e vorba despre un credit bancar sau de fonduri europene, deci de specialiști sau consultanți bine pregătiți). Sper că în perioada următoare va crește competiția pentru fondurile comunitare. A fost amară experiența cu fondurile alocate pe care nu le-am folosit pentru că nu am știut face proiecte. Pentru asta va trebui ca economiștii, contabilii și cei pregătiți să scrie proiecte să își ocupe pozițiile pe care le merită și să iasă în față, să nu neglijeze pregătirea continuă. În aceste profesii nu ai voie să te oprești din studiat.

R – Fiscalitatea din România îi va ajuta sau îi va sabota pe întreprinzători în noul context concurențial?

TM - Punctul de cotitură în legislația fiscală românească, făcând abstracție de începuturi, l-a constituit Codul Fiscal. Elaborarea lui a presupus un volum mare de muncă, o responsabilitate imensă și trebuia să asigure stabilitate în acest sector. Cum în perioada respectivă România prelua și acquis-ul comunitar, nu s-a putut asigura această stabilitate, ba au fost necesare mai multe modificări decât ne așteptam. Și în curând pentru modificarea acestei Biblii fiscale va fi necesar și avizul Consiliului Concurenței, pentru că unele reglementări pot avea impact asupra concurenței. Ca să răspund strict la întrebarea dvs, sistemul nostru fiscal e dintre cele mai blânde din Europa. În parte pentru că nu avem

puterea economică necesară pentru a suporta taxe și impozite mai mari. Acum rata fiscalității în România e între 30 și 31%, dar în următorii ani va ajunge la 35. Dar mărimea ratei fiscalității nu trebuie să fie rezultatul creșterii cotelor de impunere, ci a bazei de impozitare prin care se pot realiza încasări fiscale mai mari. Guvernul a hotărât păstrarea cotei unice de impozitare și se dorește generalizarea ei la toate impozitele. Prin această cotă unică avem cel mai mic impozit pe venit în UE. TVA, cel mai profitabil impozit pentru că îl plătim toți, se încadrează în limitele europene, între 15 și 25%.

R – O serie de facilități fiscale vor dispărea după integrare.

TM- Adevărat. UE nu acceptă facilitățile fiscale tocmai pentru că prin acestea se încalcă principiile concurenței. Deja am început să eliminăm facilitățile fiscale, și în curând vor fi abrogate toate legile care le prevedeau. Dar și fără facilități fiscale, IMM-urile sunt favorizate. În toate țările UE, ele fac obiectul unor politici distincte de încurajare, de creditare avantajoasă pentru că prin ele se creează în primul rând bunăstarea societății.

TATIANA MOȘTEANU

- coordonator de master în guvernanta publică europeană și alte programe postuniversitare
- Din 1996, coordonator de doctorat
- Timp de 8 ani, demnitar de stat în plenum Consiliului Concurenței
- Primvicepreședinte al Consiliului Național de Finanțare a Învățământului Superior
- Autor și promotor al mai multor materii de studiu în învățământul economic superior, printre care Economia sistemului public, finanțe publice și opțiuni publice, politici fiscale și bugete europene, prețuri, echilibru concurențial și bunăstare comercială etc.
- Autor, coautor și coordonator a numeroase cărți (Buget și trezorerie publică, Prețuri și concurență etc)

Și visele prind viață...

Interviu cu RADU DRUȚA și DANIEL BĂLAN, proprietari SC RAILLY SRL

Ca toate afacerile și aceasta a început cu un vis al unor studenți care voiau să lucreze pentru ei și să facă parte de profitul lor celor care au investit în ei. Ca puține vise, acesta nu a murit. Nu a prins viață atât de repede cum credeau vizătorii, dar deja e palpabil. Primii care profită de el sunt angajații, clienții și organizația studențească ce i-a unit. Dar visul e doar la jumătate...

■ **Daniela Stoica**
ROMCOM

R - Sunteți foarte tineri pentru a avea propria voastră afacere. Cum v-a venit o asemenea idee?

RD – Nu suntem chiar atât de tineri, iar apoi când ar trebui să avem propria afacere? Unii intră mai repede în acest domeniu, alții mai târziu. Noi ne gândim la propria afacere din studenție.

fost în Organizația Studenților Creștini ne-a responsabilizat și mai mult. Pentru a demara afacerea noastră ne-a ajutat și mediul de afaceri timișorean.

R – Din CV-ul vostru observ că nici unul nu a avut înainte de-a face cu acest sector de service și spălătorie auto.

RD – Prietenul nostru Ilie a venit cu ideea să facem ceva în domeniul serviciilor. E un sector neglijat până acum, dar care are perspective de dezvoltare



Eram, și suntem, 3 prieteni care am visat să lucrăm pentru noi, iar apoi să putem investi în familie, biserică și societate. Voiam un concept de afacere care să funcționeze de sine stătător, să nu fim patroni care fac totul, astfel încât să nu ne mai putem bucura de familie și de viață.

R – Nu sunt vorbe cam mari?

DB – Ba da, dar așa sunt și visele, mari. Suntem conștienți că în noi s-a investit foarte mult, iar perioada cât am

frumoase. Până la urmă ne-am oprit la quick service.

R – Ce înseamnă asta?

DB – Quick service e un concept nou pe piața serviciilor din România și se referă la efectuarea celor 7 operațiuni de bază la o mașină, fără partea de mecanică și tinichigerie. La noi se fac operațiuni pentru roți, schimb de filtre de ulei, cosmetică auto, iar de anul viitor și cele de geometrie și distribuție. Am început prin preluarea, anul trecut, a spălătoriei auto cu 5

angajați și am ajuns aici, adică service, cosmetică auto și partea de hosting și showroom în care ne primim clienții și 12 angajați. Totul într-un an.

RD – Anul acesta am făcut investiții de avangardă. A fost un an mai mult decât plin. Tot ce am câștigat am investit în construirea și utilizarea service-ului și am început totul la standarde europene pentru a nu fi obligați să ne oprim din drum anii viitori. Asta înseamnă nu doar utilaje noi, ci și partea de infrastructură pentru a respecta condițiile de protecție a mediului, astfel încât să avem toate autorizațiile

DANIEL BĂLAN

- s-a născut în 1980, în Caransebeș
- a absolvit Liceul de Matematică-Fizică Traian Doda, secția filologie
- 2003 absolvă Facultatea de Chimie, Biologie, Geografie a Universității de Vest Timișoara, specializarea Geografie - Limba Engleză
- Voluntar în Organizația Studenților Creștini din România
- Lucrează un an și jumătate la Carpat Air.
- Masterand la Științe Economice, Managementul Dezvoltării Regionale

necesare. Bineînțeles că pentru asemenea investiții am apelat la credite, iar ROMCOM a fost mâna întinsă pentru noi la nevoie, și la leasing.

R – În ce sens mână întinsă?

RD – Firma noastră nu ar fi reușit niciodată să ia un credit de la o bancă, fiind la început de drum. Abia după ce ești stabil ca afacere devii interesant pentru o bancă, iar noi acum avem nevoie de ajutor. Așa că împrumutul ne-a ajutat să dezvoltăm afacerea. Iar apoi e partea de seminarii și consultanță care ne-a ajutat enorm de mult. Toți am pornit cu o anumită experiență profesională în noua firmă, dar încă mai avem multe de învățat. Seminariile și consultanța de care am beneficiat și vom mai beneficia ne ajută să nu ne risipim energia cu reinventarea roții și

să nu facem greșeli mari în administrarea afacerii. Suntem conștienți că o afacere poate muri foarte ușor, mai ales acum când concurența crește și crește. Foarte important pentru noi a fost faptul că ROMCOM promovează aceleași principii de viață și de afaceri ca noi. Deși e foarte greu să îți păstrezi principiile în jungla afacerilor, când vezi că se poate și altfel.

R – Cum v-ați atras clienții?

DB – O parte dintre ei i-am preluat anul trecut, odată cu spălătoria. Avem un vad bun aici. Clienții au văzut ridicându-se partea de service și, fiind mulțumiți de ce le oferim, au rămas și pentru aceasta. O altă parte dintre clienți a fost adusă de cei care au beneficiat de serviciile noastre, iar o parte sunt desigur din cercul nostru de prieteni și cunoștințe. Ceea ce observă orice client e că nu oferim produse și servicii ieftine. Cei care vor produse și servicii ieftine se adresează altor firme. Calitatea costă, începând de la șamponul biodegradabil, dozat corespunzător, nu cu zgârcenie, până la partea de envelope la care se adaugă manopera. Între timp am crescut numărul angajaților și investim în pregătirea lor.

RD – Poate multora li se pare ciudat, dar săptămânal avem ședințe și întâlniri cu salariații noștri, pentru dezvoltarea caracterului pentru a învăța împreună să gândim prin prisma clientului. Un client tratat corect și bine va veni și data viitoare, poate îmi va aduce încă un client. Un client tratat rău... Ultimul lucru pe care îl vrem e să ne dezamăgim clienții. Avem deja o echipă pe care ne putem baza. Din când în când avem întâlniri pentru socializare. Și aceste ieșiri au făcut bine colectivului. Mai avem de lucru, dar îi mulțumim lui Dumnezeu pentru ce am făcut până acum, într-un timp atât de scurt.

R – Când mai aveți timp pentru familii?

DB – Deocamdată suntem tineri, nu avem copii, iar soțiile noastre lucrează.

Încercăm să ținem în echilibru familia și afacerea. Nu pot spune că e ușor.

RD – Dar după ce afacerea se stabilizează, iar lucrurile vor merge de la sine, vom avea mai mult timp. De fapt am demarat această afacere tocmai pentru a putea investi în familie. După ce afacerea va fi stabilă, nu va mai avea nevoie de atâta timp. Pe lângă familie mai e biserica. Grupul nostru de prieteni a rămas implicat în viața bisericii și susținem în continuare Organizația Studenților Creștini. Și îi mulțumim lui Dumnezeu pentru că ne ajută să administrăm bine cele 24 de ore ale zilei.

R – De fapt ce urmează pentru afacerea voastră, mai ales că intrăm în UE?

RD – Așa cum vă spuneam, integrarea nu ne sperie, pentru că deja partea care funcționează e la standarde europene. De fapt service-ul nostru e din multe puncte de vedere superior celor din UE care sunt mai vechi. Pentru RAILLY, sperăm să putem cumpăra spațiul, să terminăm ce am început, iar apoi să ne extindem. Încă u quick service în Timișoara, apoi în alte orașe, județe...

R – Visați frumos.

DB – Dar unele vise prind viață cu ajutorul lui Dumnezeu. Așa sunt ale noastre.

RADU DRUȚA

- S-a născut în 1978, în Oradea
- 1997 absolvă Grupul Școlar Traian Vuia, tehnica de calcul
- 2002 absolvă Facultatea de Telecomunicații, Universitatea de Vest Timișoara
- În prezent este student la Științe politice, Universitatea Babeș-Bolyai, Cluj-Napoca
- Voluntar în Organizația Studenților Creștini din România, responsabil pentru partea de Vest a țării
- Din 2004 lucrează în domeniul imobiliar

Investiția în training: cea mai profitabilă și necesară investiție în ajunul integrării în Uniunea Europeană



■ **Sebastian Văduva**
SOLUȚII AVANSAȚE

DE CE UNII OAMENI SUNT DE SUCCES și alții nu? Cum se explică faptul că unele firme avansează mult mai repede decât altele în împlinirea obiectivelor lor? Comunitatea oamenilor de afaceri din România se pregătește pentru integrarea României în Uniunea Europeană, o uniune care în esența ei are rădăcini economice. Cu siguranță că toate aspectele vieții românești vor fi afectate de aceasta integrare, dar niciunde nu se va simți impactul integrării ca și în domeniul economic. Adevărul este că nimeni nu poate spune cu certitudine care vor fi presiunile economice asupra firmelor românești, însă putem intui ce se va întâmpla.

Presiune financiară pe forța de muncă
În primul rând, Uniunea Europeană va pune o presiune financiară pe costul forței de muncă. Deja numeroase țări din Uniunea Europeană au declarat că vor permite libera mișcare a forței de muncă între România și țara lor. Această mișcare îi va determina pe mulți angajați români să părăsească țara în căutarea unui salariu în mai ridicat, și implicit acest lucru va crește costul de „reținere” al unui angajat de către firmele românești.

Calificarea forței de muncă

A doua mare presiune pe care Uniunea Europeană o va exercita asupra firmelor românești va fi calitatea, pregătirea și performanța angajaților din firmele românești. Uniunea Europeană înseamnă birocrație și standarde ridicate pentru funcționalitatea oricărei firme. După 1 Ianuarie 2007, multe din firmele care au funcționat semiprofesional sau neprofesional vor fi forțate să se restructureze sau vor risca să-și piardă autorizația de funcționare. Această restructurare va necesita angajați calificați care vor înțelege și vor putea implementa cerințele Uniunii Europene și standardele de calitate impuse de birocrația acesteia.

Concurența acerbă

O a treia presiune pe care firmele românești o vor simți va fi concurența acerbă din partea firmelor Uniunii Europene. După aderare, nenumărate firme europene vor fi motivate să intre pe piața românească cu niște oferte „promoționale” extraordinare. Aceste firme au o gamă de produse mult mai largă, își cunosc segmentul de piață mult mai bine, au o experiență mai bogată într-o economie de piață, de obicei sunt mai bine capitalizate și cunosc regulile și legislația impusă de Bruxelles.

Cum ar trebui să se pregătească firmele românești pentru a face față acestor presiuni? Credem că firmele românești trebuie să se reîntoarcă la școală și să reinvețe ABC-ul unei economii de piață împreună cu toate subtilitățile ei!

În 1970, sociologul Dr. Edward Banfield de la Universitatea Harvard a scris o carte intitulată „Orașul Întunecat”. El a descris unul dintre cele mai profunde studii despre succes și stabilirea priorităților. Obiectivul lui Banfield a fost să descopere cum și de ce unii oameni au avut succes în munca lor. A început fiind convins că răspunsul la această întrebare va fi găsit în factori cum ar fi istoria firmei sau a familiei, educația, inteligența, contacte cu influență sau alți factori concreți. În final, el a descoperit că motivul principal pentru succesul în viață și în firmă era o atitudine particulară a minții, ceea ce credem că va face diferența între firmele care vor avea succes în Uniunea Europeană și cele ce nu vor avea.

Dezvoltă o perspectivă pe termen lung

Banfield a numit această atitudine „perspectivă pe termen lung”. El a spus că oamenii care au avut cel mai mare succes în viață și cel mai probabil să aibă un statut economic superior erau aceia care au luat viitorul în considerare în fiecare decizie pe care au făcut-o în prezent. A aflat că, cu cât perioada de timp luată în calcul în planificarea și faptele unei persoane sau firme era mai mare, cu atât mai mult crește posibilitatea ca acea persoană să reușească. O investiție sistematică în pregătirea angajaților tăi s-ar putea să nu dea rezultate imediate însă cu siguranță va ajuta pe termen lung și va transforma firma ta într-una superprofesională.

Pregătește-te sistematic

Cele mai de succes multinaționale precum General Electric, Ford Motor Co. sau Pfizer au în structura lor centre superdezvoltate de training, iar angajaților li se impune să participe cel puțin la un training pe semestru. În timpul vacanțelor sau a sărbătorilor, angajații sunt îndemnați și chiar răsplătiți să participe la cât mai multe traininguri în domeniul lor. Marile firme au înțeles că angajații lor sunt cele mai valoroase bunuri pe care le au, de aceea investesc în pregătirea lor într-un mod sistematic ceea ce implicit ridică nivelul și valoarea lor.

Împuternicește-ți angajații să-și folosească trainingul

Nu este suficient doar ca angajații tăi să participe la traininguri; este nevoie ca aceștia să aibă și posibilitatea de a pune în aplicare ceea ce învață acolo. Cu alte cuvinte, firma trebuie să-și împuternicească angajații. A împuternici înseamnă „a pune putere în ceva” sau „a scoate din ceva energie și entuziasm”.

Uniunea Europeană este o realitate, fie că ne place sau nu, fie că suntem pregătiți sau nu. Presiunea acestei realități va fi simțită de întreaga societate românească și în special de firmele românești. Firma ta poate fi pregătită pentru aceste provocări, însă trebuie să faci pași concreți în training atât pentru tine, cât și pentru angajații tăi.

Computerul – ești responsabil



■ **Emanuel Țundrea**
E&E SOFTWARE ENTERPRISE

AI ALES SĂ DEZVOLȚI AFACERI.

Vrei să devii profesionist. Dacă experiența ta se aseamănă cu a mea, atunci una din primele lecții este că te afli într-un domeniu extrem de dinamic. Nu există vreun moment în care să spui că știi totul, că ai control deplin asupra tendințelor din nișa în care te afli. Nu poți să spui că dacă știi să tunzi bine azi, vei rămâne pe piață în următorii ani. Pretențiile clienților se schimbă extrem de rapid, apar noi instrumente de tuns, noi șampoane, noi soluții de îngrijire. Apoi mai e și concurența.

Concluzia: în afaceri trebuie să înveți continuu. Probabil domeniul în care se aplică cel mai evident acest principiu este cel al managementului sistemelor informatice. Este elementul care sperie pe cei mai mulți care încă nu sunt utilizatori iscusiți ai computerului, care încă nici nu au intrat în cursă.

„Banul la ban trage” – este una din multele zicale care subliniază și faptul că e mai ușor pentru un bogat să se îmbogățească și mai mult față de cel care are mai puțin. Să luăm exemplul simplu al unuia care are \$10 milioane și îi investește într-un plasament cu dobândă fixă de 5% => într-un an va câștiga \$500 mii. Un alt investitor care are \$10 mii și investește în același fond va putea câștiga \$500 pe an. Continuând tot așa se poate observa că pe an ce trece primul investitor se va detașa tot mai mult de celălalt.

Același principiu se aplică și bogăției intelectuale. E mai ușor pentru un bun cunoscător al unui domeniu să înțeleagă lucruri noi și să-și îmbunătățească expertiza. E mult mai ușor pentru un utilizator al computerului să învețe un nou program de management sau contabilitate, decât unul care nu a mai lucrat niciodată pe calculator. Mai ușor și mai rapid se documentează și comunică cineva care știe să caute informații pe Internet decât cel care nu cunoaște aceste instrumente deloc. Și în fiecare an persoana cu mai multe abilități în ale computerelor se detașează. Capitalul intelectual și capitalul aptitudinilor crește exact la fel ca în cazul capitalului financiar!

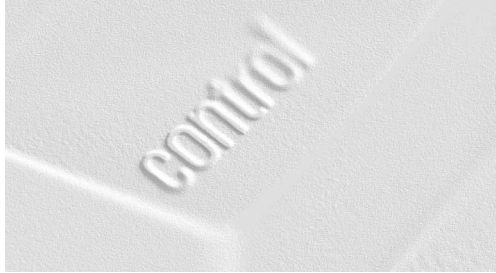
Totuși, a ști să cauți informație pe Internet sau a câștiga aptitudini de operare (management) pe computer nu e doar o chestie de cunoaștere. Are de a face și cu accesul în sine la informație. Internetul devine platforma comună de a oferi informație pentru toate domeniile: de la prezentări de companii, produse și servicii, licitații online până la presă și canale media. De asemenea înregistrăm azi o creștere serioasă a încrederii în informațiile pe care le putem obține de pe web și în

comerțul electronic. În acest mod Internetul e pe cale să creeze o divizare “digitală” între cei care au acces la acest instrument și cei care nu au. Această divizare continuă să se adâncească detașându-i pe cei care au acces la Internet.

Sunt multe organizații și programe care abordează această problemă și care încearcă să faciliteze accesul la Internet în locurile publice (aeroporturi, gări, restaurante, hoteluri), dar și în școli, universități și biblioteci.

Avantajele cred că sunt foarte ușor de observat pentru cei care folosesc computerul zilnic. Trebuie să găsești adresa unei companii dintr-un oraș necunoscut și ai nevoie de direcții clare, eventual și o hartă, știri despre trafic? Vrei cele mai noi știri, sortate pe domeniile tale de interes și la orice oră disponibile? Vrei să cumperi ceva și nu știi la care magazin ai cea mai bună ofertă? Vrei acces la contul tău din bancă? Vrei să-ți refinanțezi un credit și vrei să compari rapid toate ofertele băncilor? Vrei să comunicii gratuit: text, voce, video? Ce înseamnă termenii TCP/IP? Simplu: accesează Internetul.

Tot acest capital de informații se găsește „pe Internet” pentru că oamenii de afaceri au convenit să pună totul acolo. E mult mai ușor să pui ultimele tale oferte on-line, decât să produci mii de reviste cu multe pagini, apoi să le distribuie. Apoi se schimbă ceva și începi de la capăt pe când într-un web-site poți modifica „instantaneu”. On-line nu există materiale depășite și totul fără costuri de tipărire sau distribuție. Pe toate reclamele de pe panourile de pe străzi, din presă sau televiziune apare și adresa de web a companiei respective (“pentru mai multe detalii consultați [www. ...](#)”). Se elimină



foarte multe costuri și se economisește timp prețios pentru omul de afaceri. Se asigură un acces rapid, de ultimă oră și convenabil pentru client.

Acum, ce se întâmplă cu cei care nu au acces sau aptitudini de a utiliza computerul și Internetul? Rămân tot mai în urmă. Divizarea digitală e un fel de segregare a lor. E una foarte subtilă, dar tot segregare este pentru că creează noi clase sociale. Glumind, cineva spunea că a nu avea o adresă de e-mail în secolul XXI e ca și când nu aveai vacă în ogradă în secolul trecut.

Au organizațiile vreo responsabilitate în această problemă? Dacă 95% din colegii mei au acces la e-mail ca unealtă de comunicare, este oare responsabilitatea mea să mă asigur că și ceilalți 5% au primit informațiile necesare pe canalele dorite de ei? Dacă se schimbă ceva în orarul zilei de mâine și avem ceva de pregătit, trebuie să pun mâna pe telefon sau să fac un drum până la ușa celui care

nu știe să folosească poșta electronică pentru a-l anunța și pe el? Sau trebuie să stau la telefon să îi citesc întreg documentul trimis prin e-mail, apoi să ascult și să-mi notez răspunsul lui? E doar un simplu exemplu, dar realitatea este că prăpastia dintre cel care lucrează folosind computerul și cel care nu o face se adâncește până la punctul în care cei doi nu mai pot colabora.

E o problemă globală. Infrastructura de telecomunicații și acces la Internet plus resursele umane calificate în aceste domenii alcătuiesc unul din principalii indicatori ai unei economii competitive. Și cum ar putea o economie bazată pe poșta tradițională să concureze cu una bazată pe sisteme informatice moderne?

Segregarea digitală se intensifică. Unde te găsește pe tine? Ca manager ești în primul rând responsabil.

Oportunitățile afacerilor secolului curent sunt la picioarele celor care vor să învețe instrumentele timpului

lor. Computerul și Internetul sunt aptitudini de a fi sau a nu fi în afaceri în viitor. În același timp sunt un foarte important contributor pentru eficiență și satisfacția clientului, o sursă principală de informații, o platformă indispensabilă în management și un ingredient foarte important în a-ți oferi un avantaj ție personal în competiția de pe piață, fie că îți dezvolti propria afacere, fie vrei acces la o carieră de succes.

Aplicații? Dacă ești încă pe peron sari repede în tren. Trebuie să o faci din mers, dar încă poți să-l prinzi. Dacă ești literat în ale computerelor și Internetului atunci nu te opri din învățat. Uită-te la ce fac alții și rămâi conectat. Afacerea ta poate beneficia enorm de informația potrivită la momentul potrivit. Nu e o chestiune de șansă, ci e vorba de munca celui care seamănă azi ca să culeagă roade la vremea secerișului.

Sistemul informatic și aptitudinile tale nu sunt locomotiva afacerii tale, nici un vagon oarecare, ci sunt chiar șinele!

VREI SĂ-ȚI DEZVOLȚI AFACEREA?

APELEAZĂ LA ROMCOM ȘI VEI OBȚINE:

- Acces la credite bancare în cele mai bune condiții
- Obținere de fonduri nerambursabile
- Planuri de afaceri
- Consultanță de marketing
- Studii de piață
- Identificarea unor potențiali parteneri de afaceri

ROMCOM INVEST, str. Sf. Ladislau nr. 7 Oradea, 410174
Tel: 0259 479 793, Fax: 0259 441 911; Email: office@romcom.ro



MODIFICAREA LEGII 31/90

■ Florin Oltean
AVOCAT

MINISTERUL JUSTIȚIEI VREA SĂ modifice Legea nr. 31/1990 privind societățile comerciale și alte acte normative incidente (în special Legea nr. 26/1990 privind Registrul Comerțului). Schimbările sunt necesare pentru implementarea Directivelor Europene în privința societăților comerciale. De asemenea, principiile Organizației pentru Cooperare Economică și Dezvoltare (OECD) privind guvernarea corporativă a societăților comerciale trebuie introduse în dreptul românesc.

Proiectul prevede o serie de modificări referitoare la statutul administratorilor, printre care se numără și clarificarea situației directorilor executivi în raport cu membrii comitetului de direcție. Astfel, Consiliul de Administrație (CA) al unei firme va putea delega o parte din puterile sale unuia sau mai multor directori, aleși dintre membrii CA sau din afara acestuia. În prezent, membrii comitetului de direcție sunt aleși numai dintre membrii CA. În cazul în care au fost aleși mai mulți directori, aceștia vor forma un comitet de direcție, care ar urma să fie însărcinat cu luarea tuturor măsurilor aferente conducerii operative a societății. Pe de altă parte, CA va fi însărcinat cu supravegherea activității directorilor, iar conducerea executivă a societății va reveni directorilor sau comitetului de direcție.

Printre competențele care vor rămâne exclusiv în sarcina administratorilor se numără stabilirea principalelor direcții de activitate și dezvoltare a societății, pregătirea raportului anual, precum și organizarea adunărilor generale ale acționarilor și punerea în executare a deciziilor acestora. În plus, proiectul introduce noțiunea de „membru



independent al Consiliului de Administrație”, care nu are sau nu a avut legături cu societatea și / sau acționarii ei, cu recomandarea ca astfel de persoane să fie alese din rândul administratorilor neexecutivi.

Societățile comerciale pe acțiuni ar putea fi înființate de numai doi acționari, față de cinci cât prevede în prezent legislația. Pe de altă parte, proiectul introduce noțiunea de capital social autorizat, care reprezintă valoarea cu care CA sau administratorul unic pot majora capitalul societății fără a fi necesară o hotărâre a adunării generale în acest sens, însă pe baza unei împuterniciri primite de la AGA.

Valoarea capitalului autorizat va fi prevăzută în actul constitutiv, iar posibilitatea CA sau a administratorului unic de a dispune de acest prerogativ va fi limitată în timp la cinci ani. Prin autorizarea primită, Consiliul de Administrație va putea, de asemenea, să decidă asupra limitării sau chiar ridicării dreptului de preferință al acționarilor existenți cu privire la subscrierea noilor acțiuni.

Consiliul de Administrație al unei

firmă va putea delega atribuțiile executive unuia sau mai multor directori, aleși dintre membrii CA sau din afara acestuia. În prezent, membrii comitetului de direcție sunt aleși exclusiv dintre membrii Consiliului de Administrație. Nu pot fi delegate directorilor prerogative precum stabilirea principalelor direcții de activitate și dezvoltare a societății, pregătirea raportului anual, precum și organizarea adunărilor generale ale acționarilor și punerea în executare a deciziilor acestora.

În proiectul de modificare a Legii nr. 31/1990 sunt introduse noțiuni noi pentru oamenii de afaceri români. Printre acestea, obligația administratorilor de a acționa „cu diligență (ca un profesionist)” și de a manifesta „loialitate” față de companie. În plus, proiectul introduce noțiunea de „membru independent al Consiliului de Administrație”, care nu are sau nu a avut legături cu societatea și / sau acționarii ei, cu recomandarea ca astfel de persoane să fie alese în rândul administratorilor neexecutivi.

Modificări ce se au în vedere în statutul administratorilor și a structurii Consiliului de administrație includ:

STATUTUL ADMINISTRATORILOR

- prevederi clare cu privire la durata mandatului administratorilor numiți prin actul constitutiv și a celor desemnați ulterior;
- regândirea sistemului de garanții ce trebuie constituite, potrivit legislației în vigoare, de către administratori;
- posibilitatea stabilirii, prin actul constitutiv, a unor criterii adiționale de eligibilitate a administratorilor (cu privire la profesionalismul și independența acestora), în plus față de criteriile prevăzute deja de lege;
- criterii transparente de stabilire a remunerației administratorilor;
- noi prevederi sau reformularea celor existente în materia conflictului de interese, în principal cu privire la clauza de neconcurență, cumulul de mandate, tranzacții cu părți implicate;
- norme specifice cu privire la puterea administratorilor de a re-

prezenta societatea în raporturile cu terții;

- introducerea unor obligații de loialitate a administratorilor față de societate (exercitarea mandatului cu bună-credință și diligență, în interesul prioritar al societății); în compensație, principiul judecății de afaceri (business judgment rule) trebuie luat în considerare, potrivit căruia administratorii, în măsura în care au acționat cu bună credință, nu sunt răspunzători personal pentru o decizie de afaceri care se poate dovedi ulterior greșită;
- regândirea reglementării în materia revocării, astfel încât să se asigure o mai largă autonomie administratorilor în exercitarea mandatului ce le-a fost încredințat;
- clarificarea sistemului de reprezentare a administratorilor la întrunirile Consiliului de Administrație

STRUCTURA CONSILIULUI DE ADMINISTRAȚIE

- stabilirea unui număr minim de administratori pentru societățile listate;
- distincția între funcțiile executive și non-executive ale administratorilor;
- delegarea funcției executive către un comitet executiv sau unor membri determinați ai Consiliului de Administrație;
- organizarea funcției executive: clarificarea rolului directorului general și a raporturilor dintre actualii directori executivi și Consiliu;
- consolidarea poziției membrilor non-executivi ai Consiliului prin acordarea unor drepturi specifice: de a adresa întrebări, de a supraveghea controlul intern și extern (prin cenzori și auditori);
- clarificarea rolului președintelui Consiliului: coordonator al Consiliului, director general sau ambele;
- în cazul societăților listate vor fi avute în vedere criteriile de independență pentru unii administratori non-executivi, ca și înființarea unor comitete în cadrul Consiliului (pentru audit, numiri sau remunerație).

MODIFICĂRI CE SE AU ÎN VEDERE ÎN MATERIA DREPTURILOR ACȚIONARILOR

În acest domeniu modificările propuse vizează protecția și facilitarea exercitării drepturilor acționarilor, precum și asigurarea unui tratament echitabil al acestora. În acest scop, se are în vedere pe de o parte introducerea unor noi prevederi în Legea nr. 31/1990, iar pe de altă parte modernizarea normelor existente și alinierea lor la cele mai bune practici în statele membre ale Uniunii Europene și la nivel internațional.

Principalele propuneri privesc:

- asigurarea unui tratament echitabil al tuturor acționarilor;
- crearea condițiilor pentru ca acționarii să participe la adunările generale (îmbunătățirea sistemului de notificare, noi termene de convocare, dreptul general al acționarilor minoritari de a adăuga puncte pe ordinea de zi, publicarea propunerilor acționarilor, dreptul de participare la adunările generale al deținătorilor de acțiuni cu dividend prioritar fără drept de vot, votul în absență, votul electronic);
- lărgirea competențelor adunării generale (numirea / revocarea auditorilor, stabilirea unor perioade mai scurte pentru efectuarea plății dividendelor);
- moderarea regulilor privitoare la excluderea dreptului de vot;
- revizuirea procedurilor de decizie (condițiile de cvorum și majoritate);
- consolidarea drepturilor acționarilor minoritari (facilitarea convocării adunării generale la solicitarea acționarilor minoritari; modernizarea regulilor cu privire la acțiunile derivate, prin care acționarii depun plângere, în numele societății, împotriva administratorilor pentru acoperirea pierderilor, atunci când introducerea unei acțiuni directe a fost omisă; instituirea unei reguli cu privire la înlăturarea valului corporativ, ceea ce ar permite ca în anumite cazuri, clar

determinate, administratorii sau acționarii majoritari să răspundă pentru datoriile societății; reforma dreptului de cesionare a acțiunilor și de retragere din societate);

- micșorarea numărului minim legal de acționari;
- limitarea dreptului creditorilor de a face opoziție la hotărârile adunărilor generale ale acționarilor.

AGA CU UN SFERT DIN DREPTURILE DE VOT

O altă modificare inclusă în proiect este aceea de prelungire de la 15 la 30 de zile a termenului de convocare a AGA, iar perioada în care trebuie plătite dividendele scade de la opt la șase luni.

Condiția de cvorum la Adunările Generale ale Acționarilor (AGA) ar putea fi îndeplinită dacă sunt prezenți acționarii deținând numai un sfert din drepturile de vot, potrivit proiectului de modificare a legii societăților comerciale 31/1990, promovat de Ministerul Justiției .

În acest moment, pentru îndeplinirea condiției de cvorum este necesară prezența a jumătate din membrii cu drept de vot la adunările ordinare și a trei sferturi din acționari la adunările extraordinare, la prima convocare.

Conform proiectului de modificare a legii, deciziile AGA se vor lua cu majoritate simplă de voturi la prima convocare a AGA ordinară, iar la a doua convocare, tot prin majoritate simplă de voturi, însă fără să se țină cont de numărul celor prezenți la adunare (cvorum). În momentul de față, deciziile AGA se iau cu majoritate absolută a capitalului reprezentat în adunare la prima convocare, respectiv majoritate simplă la a doua convocare. Cu toate acestea, proiectul menționează faptul că actul constitutiv al unei societăți poate prevedea majorități mai mari. O altă modificare inclusă în proiect este aceea de prelungire de la 15 la 30 de zile a termenului de convocare a Adunărilor Generale ale Acționarilor.

Toamnă bogată la Pro Familia

■ **Anca Popovici**
PRO FAMILIA

CELE TREI LUNI DE TOAMNĂ

au fost pline de multe activități pentru fundația noastră. Am avut multe ore la licee, iar pe parcursul lor le-am vorbit adolescenților și tinerilor despre transformările care apar în viața lor și despre traficul de ființe umane. Am fost invitată la



școala din Mierlău unde am ținut ore elevilor din gimnaziu. În cadrul acestor ore am discutat despre „transformările care apar în viața adolescentului”, având o oră separat cu fetele și una separat cu băieții. La Colegiul Tehnic Dimitrie Leonida am organizat mai multe ore speciale doar cu fetele în care am dezbătut tema traficului de ființe umane, subiectele abordate fiind: De ce este încriminat traficul de ființe umane, Cine sunt în general victimele cele mai vulnerabile pentru acest gen de propuneri, Cine sunt victimele în România, Fazele prin care trece o persoană supusă traficului de ființe umane, Care sunt pedepsele pentru cei implicați în traficul de persoane, Măsuri de protecție când acceptă o slujbă intermediată de o firmă în

străinătate. La sfârșitul orelor le-am dat un chestionar din care am putut să văd ce cunoștințe au despre acest fenomen. Am fost surprinsă să constat că aproximativ 80% dintre fete știu cazuri de fete care au fost traficate, unele prietene foarte bune ale lor, vecine, iar 85% vor să meargă în străinătate să muncească după terminarea liceului.

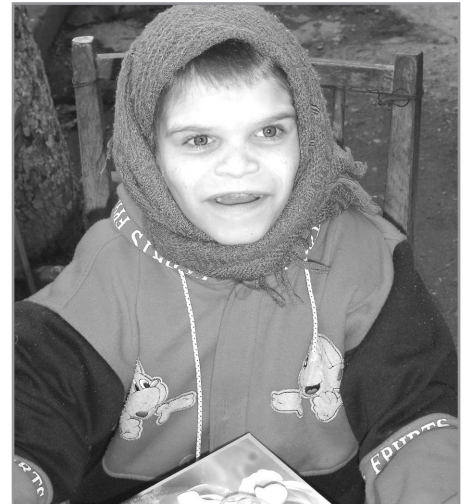
În orele următoare cu liceeni voi aborda teme de actualitate ca: Violența în familie, Depresie și stres, Relația cu părinții, Temperament și caracter, Avort, Alegerea profesiei, Sida etc. Scopul acestor activități cu adolescenții și tinerii orădeni și bihoreni este să le oferim o educație psiho-morală sănătoasă.

La începutul acestei ierni călduroase și atipice voi preda la Liceul de Silvicultură din Gurahonț, la toți cei patru ani de studiu teme psiho-educative.

Tot în această toamnă, am efectuat vizitele de evaluare la familiile de plasament, din județul Dâmbovița, susținute de fundația noastră, care au în

grijă copii autiști. Am urmărit evoluția stării generale de sănătate a copiilor, abilitățile motorii și psihologice dobândite de la vizita anterioară, trăsăturile de personalitate, relația copiilor cu părinții de plasament. Am constatat cu bucurie că unii copii au făcut progrese remarcabile, în timp ce alții au stagnat, în parte din cauza părinților. O parte dintre copii sunt integrați în școli de masă și se descurcă bine, iar acasă sunt implicați în viața gospodăriei și sunt harnici. Suntem conștienți că progresele se datorează în primul rând dragostei investite în ei.

De Crăciun ne dorim să le putem face o bucurie în plus, de aceea apelăm la toți aceia dintre dumneavoastră care ne puteți ajuta



material sau financiar pentru a le înșenina sărbătorile lor, dar și altor copii defavorizați din programul nostru.

La sfârșit de toamnă am participat la o conferință de tineret în Almaș. Peste 150 de tineri din nouă sate au participat la conferință, dar și la timpul de închinare. Tema dezbătută a fost „Trezirea spirituală în rândul tinerilor”. A fost un timp minunat în care am putut discuta cu tinerii, să îi ajutăm, să ne împrietenim cu ei.

În cadrul întâlnirilor de la Clubul G + am început să studiem o serie de teme foarte importante, interesante și captivante pentru tinerii care participă la întâlnirile noastre. În 1 Decembrie am organizat o excursie de trei zile cu liderii și tinerii de la secția maghiară la Arieșeni în cadrul căreia am avut multe activități și multe discuții libere împreună cu psihologul nostru Balla Anamaria.

În luna Decembrie apelăm la ajutorul dumneavoastră pentru a face un cadou copiilor și tinerilor care suferă de boli terminale, sunt internați în centre de plasament, și bătrânilor din azil care nu au pe nimeni și nici măcar un lucru de care să se poată bucura.

Ne-am bucura să putem oferi împreună aceste daruri pentru cei care sunt în suferință.

Contact: Anca Popovici

Telefon: 0741-013072

e-mail: anca.popovici@romcom.ro

ROMCOM este un proiect al Christliche Ostmission (COM) din Elveția. ■ **Consiliul director:** Georges Dubi - președinte, Mario Brühlmann, Ernő Veres - vicepreședinți ■ **Directori:** Imre Kulcsár, Vlad Mihaș ■ **Redacția:** Tehnoredactor: Gönczi Géza, Redactor șef: Daniela Stoica ■ **Prepress:** Photographics 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 **Internet:** www.romcom.ro ■ **Organizații partenere:** Misiunea Creștină de Est, Elveția (COM), Agenția Elvețiană pentru Cooperare și Dezvoltare, Servus Business Development Elveția, Swiss Consulting Group Elveția, Soluții Avansate, Smart Training, Brandstorm