

O ABORDARE SOCIO-FIZICA A LUARII DECIZIILOR IN SITUATII CONFLICTUALE SOCIALE.

Partea a II-a: MODELE SOCIO-FIZICE ÎN NEGOCIEREA ȘI ÎN PROMOVAREA PROIECTULUI ROSIA MONTANA

(A SOCIO-PHYSICAL APPROACH IN TAKING DECISIONS IN SOCIAL CONFLICTS. IInd PART: SOCIO-PHYSICAL MODELS IN NEGOTIATING AND IN PROMOTING ROSIA MONTANA PROJECT)

Jur. Ioana-Roxana CHISLEAG-LOSADA, fiz. Radu CHISLEAG
(CHISLEAG@gmail.com)

Pentru modelarea proceselor de negociere între partile participante la un contract (de exemplu, de joint-venture) și de promovare de către parti a proiectului contractat și în monitorizarea acestor procese de negociere și de promovare este util să se recurga la Analiza Dimensională (AD) a proceselor respective, la Postulatulatele Inertiei (PI), Acțiunii Proportionale (PP), Acțiunii și Reacțiunii (PAR) și al Suprapunerii Acțiunilor Sociale (PSAS) și la modele din Prelucrarea Datelor Experimentale (PD).

Pentru început, să considerăm că, în procesul de negociere considerat, sunt implicate două parti (C – care cumpără și S – care vinde bunul principal, respectiv, serviciile pentru care se face acordul aurului și argintul din zacamantul de la Rosia Montana).

În negocierea unui contract, a unei soluții etc se pleacă de la pozițiile diferite ale celor doi parteneri la contract care își promovează interesele opuse și se modifică treptat, prin negocieri și compromisuri, cele două poziții până se ajunge la echilibru, la un punct comun intermediar, rezultat din negocieri, care corespunde egalității forțelor rezultante de acțiune și de reacțiune, situație finală consemnată în acordul (general, sau parțial, de exemplu, de licență, de preț, privind protecția mediului) semnat(e) de parti, pentru realizarea proiectului respectiv, în cursul antamării și realizării proiectului respectiv până la finalizarea lui și până la lichidarea tuturor consecințelor proiectului în timp.

De regulă, la realizarea egalității forțelor active și reactive (PAR) intervin, în afara forței principale, numeroase alte forțe, care se suprapun peste forțele principale (PSAS).

Asemenea forțe de influență pot fi: castigurile estimate, riscurile asumate, resursele folosite, acțiunile de lobby, cumpărarea de agenți care să acționeze (legal sau nu) în contra forței opuse angajatorului agentului, intervenția media, intervenția unor politicieni cu relații la diferite nivele de decizie, regulamentul de licitație, cadrul constituțional, cadrul legal, grupurile de interese de partid, colegiale, locale, regimul răspunderii și al imunităților, costul protecției mediilor: natural, uman, cultural, al mostenirii istorice, costul protecției antiteroriste, anti-subminare sau anti-sabotaj etc

Pe partenerii la acord, Compania (pe scurt, C) și Statul (pe scurt, S) îi putem considera și ca adversari, în sens sportiv, dar și d.p.d.v. al Postulatului Acțiunii și Reacțiunii, adversarii având interese opuse, în chestiunile „cu suma nulă” negociate între ei, dar și anumite interese față de terți, cu ponderi diferite pentru fiecare parte.

In intervalul in care nu se schimba nimic in acordul privind proiectul si nu intervin nici actiuni suplimentare neprevazute in acordul in vigoare, conform primului postulat, al „inertiei“ [1] (PI), proiectul isi urmeaza cursul convenit (*status quo antem*).

Evolutia stabilita prin acord se mentine si daca actiunile suplimentare stipulate in noi acorduri, ale partenerilor asupra proiectului sunt, corelate, fiind egale si opuse, nealterand evolutia proiectului (PAR) [2].

Daca in desfasurarea proiectului intervin actiuni suplimentare inegale din partea celor doi adversari (C si S, partile contractante), acestia diversificand, crescand sau micșorand fortele implicate in generarea actiunilor proprii contractuale ale fiecarei parti, proiectul isi poate schimba cursul, fiind implicata si poate determinanta o noua forta rezultanta care se aplica proiectului, care determina directia, sensul, si marimea acceleratiei schimbarii cursului proiectului, conform Postulatului Proportionalitatii [3] (PP).

Modelele socio-fizice pot fi foarte utile partilor si evaluatorilor obiectivi ai aceluia acord, anchetatorilor etc.

Chiar daca nu este informat de catre adversar, constatand o schimbare a cursului proiectului (abatere de la *status quo antem*), cel interesat, partenerul la acord sau evaluatorul extern proiectului, un tert, media, poate trage concluzia ca actioneaza o noua forta, neprevazuta in contract si aplicand PP, dupa evaluarea vectoriala a fortei interveniente, a directiei, sensului si intensitatii schimbarii constatate pe teren, poate determina unele caracteristici ale fortei aplicate si generatorul actiunii - adversarul, pentru partener, respectiv partea care a incalcat acordul, pentru evaluatorul extern.

Aceasta noua forta, neprevazuta in contract, se poate datora actiunii directe a unuia din cei doi parteneri la acord, (identificati prin C sau S), actiunii unui agent al unuia dintre parteneri, unui tert uman (T), unei entitati exterioare (accident, actiune neprevazuta din partea mediului ambiant), PP putand indica pentru care parte a intervenit agentul unei parti sau entitatea exterioara.

Complexitatea proceselor de negociere si de promovare

Procesul de negociere in viata sociala nu este un proces simplu, uni-dimensional, ci unul multi-dimensional (CD) cu multe componente: financiara, resursele materiale, protectia mediului natural, protectia resurselor secundare, protectia mostenirii istorice, gasirea unor cai alternative pentru o dezvoltare durabila, propaganda economica, propaganda politica, propaganda nationalista, propaganda ecologista, astfel incat este necesar sa se considere ca exista simultan mai multe feluri de actiuni concurente, care pot modifica cu costuri specifice si totale si cu efecte diferite, negocierea unui acord, acordul final, stabilitatea dinamica a evolutiei indeplinirii prevederilor unui acord, efectele ulterioare terminarii acordului.

In asemenea situatii, se poate recurge, (in Socio-fizica,) la modele bazate pe „Postulatul Suprapunerii Actiunilor Sociale“ (care decurge din Principiul Suprapunerii Fortelor din Fizica [4]).

Marimile care intra in ecuatiile socio-fizice introduse trebuie definite astfel incat (CD) dimensiunile care le caracterizeaza sa fie fundamentale si sa se poata gasi descrieri comparabile nu numai calitativ, dar si cantitativ, de exemplu, comparand pertinent costurile.

Agentii partilor

Agentul care promoveaza interesele unei parti poate fi legitim sau nu, platit pentru lobby sau prin mita. Agentul care actioneaza in favoarea unei parti poate fi si un agent dublu, el actionand simultan si ca reprezentant al adversarului acesteia. Un reprezentant al unei parti poate actiona ca reprezentant al partii adverse, fiind neinforma sau gresit informa, incompetent sau corupt, el actionand astfel in defavoarea partii pe care el o reprezinta oficial, adica invers decat s-ar presupune prin afiliatia sa sau prin angajamentul sau.

In fenomenele sociale in care proprietarii nu interactioneaza direct intre ei, ci mediat, prin reprezentantii lor, de exemplu actionarii privati care actioneaza prin firma inregistrata la Bursa iar actionarii publici (cetatenii) prin organul de stat (intreprindere, trust, departament, minister etc) care ii reprezinta, reprezentanti care negociaza, semneaza si realizeaza contractul in numele actionarilor, pot interveni incalcari ale echilibrului actiune-reactiune, nu numai intre reprezentantii celor doi parteneri, care negociaza, decid si pun in opera, dar si intre proprietarii (actionarii) celor doua parti opuse, intre proprietari si reprezentantii lor (ai aceleasi parti).

Terte parti pot sa influenteze interactiunea celor doi parteneri, a celor doua grupuri de actionari si sa influenteze acordul dintre ei.

Recunoasterea afilierii unui agent

Afilierea agentului unei parti poate fi recunoscuta (aplicand PAR) prin directia si sensul actiunii sale, deoarece acesta, de exemplu ca agent al partii C, pentru a convinge adversarul S, subliniaza si exagereaza pierderile eventuale ale partii C pe care el o reprezinta si exagereaza castigurile posibile ale adversarului S, daca contractul sau modificarea acestuia prin negociere s-ar realiza cum vrea C si ameninta ca C, partea pe care in fapt (ascuns) o reprezinta, va castiga pe seama pierderilor adversarului S, pe care le exagereaza mult daca S nu ar raspunde cererilor lui C. Si invers, pentru cealalta parte.

Un agent acoperit al unei parti, de exemplu C, poate fi chiar reprezentant (negociator, decident) al partii S.

Reprezentanti ai partilor C si S ale unui contract pot fi si agenti ai unui tert T, presupus nepartizan, dar mai frecvent „baiat destep“, tert care ar avea de castigat (ca eventual intermediar), de la ambele parti, spre paguba ambilor parteneri initiali, adversari intre ei la castig, dar parteneri la paguba.

Dupa criticile pe care le aduc, solutiile pe care le propun, demersurile pe care le fac, actiunile pe care le intreprind, pentru o modificare a contractului sau chiar a cadrului legal care sa permita modificarea dorita a contractului, poate fi usor stabilita afilierea initiatorilor modificarii, analizand sensul modificarilor propuse, estimandu-se in favoarea cui si care adversar (partener la proiect) va profita de modificarile propuse si obtinute.

Organizatii neguvernamentale, chiar organe ale puterilor din stat^[5] sau ale unor state straine sau organizatii internationale pot actiona ca agenti colectivi ai uneia dintre parti, care pot chiar organiza diversiuni in momente importante..

Presa sau media in general, care se declara "neutră", organizand debateri „nepartinitoare“ dar care in fapt actioneaza ca agenti ai unei parti sunt relativ, usor de recunoscut dupa disimetria reclamelor difuzate fata de optiunile descrise, chiar daca aceste reclame nu sunt platite direct de catre unul dintre adversari ci, de exemplu, de catre ONG-uri.

Deoarece, uneori, Statul, atunci cand este singurul proprietar al unei resurse (de exemplu, minerale), este singurul indreptatit prin un organ al ramurii executive a puterii sa incheie un acord (de explorare sau de exploatare, de exemplu) este necesar ca arbitru sa fie exterior celor doi parteneri, adica sa fie un organ independent de organul executiv la nivelul la care Statul este parte sau dupa caz, chiar independent de puterea executiva, adica, intern, un organ legislativ sau judecatoresc sau o autoritate internationala, competenta in Romania, care ar fi competent sa actioneze ca arbitru neutru.

Raspunderea reprezentantilor partilor

Reprezentantii partilor sunt retribuiti pe seama actionarilor publici sau privati si prin PAR, ei sunt raspunzatori pentru actiunile si deciziile lor fata de actionarii care le platesc salariile lor tocmai ca sa ii reprezinte.

Salariile (compensatiile) platite conducerii companiei exploatare sunt publice. Ele variaza intre ~ 6500 000 Cn \$ - 200000 CD \$/anual. Raspunderea materiala a lor este reglementata prin regulamentul bursei din Toronto si prin contractul de actionariat.

Salariile reprezentantilor actionarilor publici din Romania sunt rareori publicate si nici raspunderea lor materiala nu este complet cunoscuta.

Pentru partenerul roman, s-au incercat si se incearca diferite modalitati de modificare, atenuare, pasare a raspunderii:

- Incheierea acordului initial la nivelul cel mai jos posibil - intreprindere, de exemplu.
- Delegarea dreptului de semnatura si presiunea santajului pentru savarsirea unei ilegalitati solicitate.
- Pasarea intre organele de stat pe orizontala, in diverse stadii de negociere – intre departamente, intre ministere atunci cand actioneaza raspunderea ministeriala diferita.
- Trimiterea unui contract pagubos pentru Stat pentru aprobare (Rompetrol, Rosia Montana), pe verticala, spre entitati competente care beneficiaza de imunitate – parlament, presedinte si eventual chiar supus referendumului poporului suveran.
- impunerea prin lege sau alte acte normative de conditii care sa excluda o activitate alternativa celei prevazute in contract.

Una din solutiile, la toate nivelele, prin care reprezentantii celor doi parteneri (adversari) se protejeaza fata de proprii actionari si de terti pentru actiunile intreprinse si isi creaza marja de actiune in viitor, nemonitorizata de actionari sau de terti este **secretizarea** acordului (desigur si a negocierilor) fiind astfel aparati fata de terti dar si fata de actionarii partii respective pe care ii reprezinta si care astfel, nevand acces la informatie, fiind in necunostina de cauza, pot fi usor indusi in eroare cu privire la sensul actiunilor ulterioare ale reprezentantilor lor, actiuni declarate ca fiind in interesul lor, a actionarilor pe care ii reprezinta, iar nu, cum de fapt se intampla frecvent, in interesul strict al acelor reprezentanti ai lor, eventual usor coruptibili direct de catre adversar sau de catre agentul vizibil sau acoperit al acestuia, uneori aflat intre reprezentantii partii pagubite.

Prin secretizarea documentelor se poate ascunde fata de proprii actionari si fata de terti si mobilul real al unor modificari generate, cerute sau impuse de adversar.

In considerarea echilibrului intre drepturi si obligatii, un rol important il joaca legea raspunderii functionarului public, raspunderii ministeriale si Constitutia.

Deoarece, prin Constitutie deputatii si senatorii sunt alesi direct de popor, ei se bucura de imunitate pentru actiunile lor in calitate de deputati – vot, declaratii politice etc. Deoarece

parlamentarii nu pot fi pedepsiti, decizii care ar incalca evident interesele publice care ar trebui luate de executiv – la diferite nivele – se incearca a fi transferate de catre acesta, ierarhic in sus si apoi in legislativ, in diferite moduri.

Deoarece legislativul nu poate decide asupra unui contract individual propus ca sa devina lege (CD), se modifica acest contract initial individual incat sa apara ca fiind o lege care sa para ca deschide accesul la acel contract oricarui candidat, dar se includ si una sau mai multe clauze dedicate care sa excluda, din start, alti contractanti.

Deoarece un acord nu este o norma care sa poata fi adoptata de un organ normativ, se incearca stabilirea unei norme, aparent de aplicabilitate generala dar care sa permita incheierea unor asemenea acorduri pentru resurse neregenerabile cu un ofertant unic ales dinainte, de exemplu, impunandu-se restrictii de minim pentru amploare contrare interesului istoric national, restrictii de monopol tehnologic etc.

De exemplu, continutul de metale nobile din produsul final definit in Proiect ca “boullion dore”, nu poate fi detectat la vama romana, iar aparatul de detectie poate fi omologat international numai daca volumul anual al produsului controlat depaseste 10 tone de aur fin, volum practic irealizabil. Deci se creaza premiza legala ca metalele nobile din produsul final sa nu poata fi controlate la exportul pentru rafinare.

Aceasta metoda de a incalca libera concurenta prin clauze dedicate este preluata de la licitatii unde frecvent sunt incluse clauze dedicate, iar cei care fac regulamentul de licitatie, de multe ori, scapa raspunderii pentru continutul aceui regulament care viciaza libera concurenta intre ofertantanti, ab initio.

Eficienta agentului unui partener

Eficienta actiunii agentului unui partener poate fi definita ca *raportul intre castigul estimat de partener datorita acelei actiuni / pretul total (inclusiv impozite si intermediari) platit ca agentul sa desfasoare acea actiune in favoarea acelui partener*, corect sau prin coruptie.

De exemplu, cunoscand amplificarea (leverage) uzuala pentru mita, in contextul social dat, se pot, eventual, obtine indicatii pentru a determina si marimea mitei, nu numai sensul ei. Si invers, afland mita se poate estima castigul ilicit estimat al partii mituitoare.

Din Postulatul Actiunii si Reactiunii⁴¹, se poate determina intensitatea actiunii care trebuie intreprinsa de catre partenerul afectat negativ de schimbarea constatata, generata de actiunea adersarului, ca sa se ajunga la un nou acord, prin care actiunile celor doi parteneri la negociere, adversarii, se re-echilibreaza, pentru ca forta rezultanta de reactiune sa egaleze forta rezultanta de actiune (PAR) si sistemul sa evolueze, apoi, stabil, in o noua stare de echilibru.

In majoritatea situatiilor fiecare parte actioneaza prin forte multiple.

Evaluand, de exemplu in bani, costul specific al fiecarui tip de actiuni care intervin in realizarea acordului (desi acest lucru poate fi uneori foarte dificil) si ponderea relativa a fiecărei actiuni, o parte la negocieri poate amplifica foarte mult intensitatea absoluta a unei actiuni (ieftine, de exemplu, propaganda media agresiva) schimbând rezultanta fortelor si având, in total, costuri mult mai mici decat daca ar recurge la un alt tip de actiune datorita diferentelor uriase între costurile specifice – de exemplu între costul total al propagandei (ca tehnologia aplicata este sigura si nu ar fi o tehnologie depasita, dar ieftina, fiind si interzisa sau pe cale de interzicere in lume) si costul care ar reveni unei protectii eficiente a mediului si mediului

mostenirii cultural istorice si conservarii resurselor secundare in timpul extragerii resursei principale.

Eficienta actiunii agentului unui partener intr-o structura centralizata depinde de:

- nivelul ierarhic la care actioneaza (crescand odata cu nivelul ierarhic), de exemplu, agentul partenerului C care actioneaza in cadrul structurii de decizie S, aflat la un nivel ierarhic superior in S, poate emite decizii obligatorii de executat pentru nivelele inferioare (sau “indicatii”, cu posibilitati de demitere a personalului din aparatul subordonat),
- de momentul actiunii (prevederea fiind mai eficienta decat interventia corectoare sau de ultim moment),
- de mituirea unor decidenti cat mai sus-pusi, care sa fie formatori de opinie si sa apara public vizibil si usor identificabili ca sustinatori ai partii C pentru a creste cursul actiunilor comparate de cei avertizati in prealabil de interventiile publice care vor urma,
- de pretul relativ al interveniei pe piata de lobby legala sau ilegala,
- de conexiunea cu unele grupuri organizate de interese (multi – power).

Sunt eficiente si:

- acreditarea unei clauze contractuale, eventual, inexistenta legal prin acte legale ulterioare[6],
- secretizarea prin Lege, care face trimitere (chiar in anexa) la acte secretizate,
- cand nu se poate modifica convenabil legea pe fond se recurge la modificarea procedurii care sa avantajeze o parte,
- crearea de precedente prin o alta lege.

Se poate utiliza elaborarea de legi dedicate, legi care sa permita fraudă la lege in interesul unei parti, prin crearea de conflicte generate deliberat. Legal (CD), Proiectul de Lege nu ar trebui sa prevada drepturi de interes public cesionate unei entitati private (de exemplu dreptul de expropriere a terenurilor).

O alta sursa de castig, de exemplu pentru partea C, este atunci cand partea S la un nivel ierarhic superior negociaza tot cu partea S la un nivel inferior subordonat partii S superioare, cand S este totodata actionar minoritar in proiect, S fiind parte la contract si creator de cadru normativ, cadru creat pentru reglementarea acordului (de exemplu, Statul este si arbitru si actionar minoritar la RMGC si se straduieste sa creeze avantaje pentru partile contractante, adica, mai ales, pentru actionarul majoritar, contra Statului insusi).

Modelele si metoda expusa sunt utile investigatorilor care cauta sa gaseasca agentii ilegali ai partilor in negociere si in particular cei opusi statului RO.

Licitatia

Licitatia este instrumentul prin care ar trebui sa se asigure competitia corecta in atribuirea realizarii unui proiect (PDE), astfel incat cel care ofera proiectul sa beneficieze de cea mai avantajoasa oferta ca pret total (minim) si ca protectie (maxima), convenabile si pentru cei care liciteaza pentru atribuirea proiectului.

După poziția sau calitatea organizatorilor, licitațiile prezintă mai multe forme (întalnite în

Proiectul Rosia Montana):

- licitații pentru vânzarea de mărfuri,
- licitații pentru cumpărare de produse, instalații și atribuire de lucrări de construcții

montaj, denumite și licitații de import sau tratative de concurență.

Când proprietarii sunt diseminați și acționează indirect, prin reprezentanții lor care organizează licitația sau care participă decizional la licitație, PAR ne sugerează ca acești reprezentanți pot fi și în opoziție cu acționariatul lor public sau privat și încearcă să obțină castiguri personale în toate etapele unui proiect:

- prin organizarea și desfășurarea licitației, la redactarea caietului de sarcini astfel încât să includă condiții realizabile doar de un anumit ofertant care și-a asigurat protecția reprezentantului părții adverse. Desigur, în funcție de importanța relativă a proiectului și de sumele plătite agentului părții licitatoare care acționează în defavoarea părții pe care o reprezintă, nivelul condițiilor care apar în caietul de sarcini, poate fi ridicat la nivele superioare mergând până la emiterea (uneori în prealabil, alteori, în cursul sau după aprobarea licitației) de instrucțiuni ministeriale, instrucțiuni de aplicare a legii, modificarea unei legi existente, modificări ale mai multor legi existente, o nouă lege care să permită selecția câștigătorului ab initio și chiar modificarea Constituției ⁴⁶, pentru a crea avantaje partenerului ales.

Cea mai mare eficiență o poate avea modificarea sau proiectarea preferențială a cadrului normativ cu destinație punând condiții care să poată fi îndeplinite numai de un candidat preferat (partea C) pentru a face posibilă licitația sau modificarea acordului și eliminarea concurenței sau măcar o evaluare comparativă, înainte de decizia părții S. Astfel, pot fi modificate norme ca: regulament specific pentru acea licitație, regulament pentru licitațiile de același tip, norma ministerială, OUG, prevederi legale existente prin o lege nouă, mergând până la nivelul modificării Constituției, de exemplu, pentru schimbarea regimului de proprietate a resurselor minerale [7].

- atribuirea proiectului aparent licitat corect înainte de îndeplinirea condiției de publicitate,
- redactarea caietului de sarcini, aparent neavând în vedere un anumit ofertant, astfel încât să se asigure acordarea licenței în condiții facile unui ofertant intermediar care nu apare ca fiind protejat prin caietul de sarcini și apoi

- transferarea gratuita a licenței către un asociat al titularului de licență, eventual gratuit care are cu totul alte interese,

- transferul negocierii proiectului, la nivele orizontale (între întreprinderi, între trusturi, între departamente, între ministere) sau chiar, pe verticală, în sus (spre creșterea imunității decidentului) și eventual în jos (delegare etc), pentru limitarea răspunderii materiale a decidentului și existența unor relații de grup mai bine structurate și mai ușor de influențat, urmărind mascarea responsabilității decidentilor. Transferul în jos al deciziei (invocându-se și descentralizarea) este impus legic de întărirea, în România, a puterii judecătorești la nivel central, decidenții locali fiind convinși că vor putea trata mai ușor cu organele locale de justiție, grupurile locale de interese fiind, local, relativ mult mai puternice decât la nivel central.

- antrenarea unor terți: ONG, „cercetători”, chiar a unor organe subsidiare organelor de stat, să intervină pentru a asigura promovarea proiectului, fără ca vreunul dintre intervenienți să-și ananjeze vreo răspundere (materie penală) pentru pagubele generate ulterior de intervenția făcută cu dedicație.

- solicitarea prin lege (normă, regulament) ca măsurătorile și studiile care ar trebui să fie efectuate de organe independente să fie furnizate și plătite chiar de către organul interesat.

Funcția licitației în practica comerțului internațional constă în valorificarea

mărfurilor care nu pot fi încadrate în tipurile uzuale folosite la bursă. Datorită acestui fapt, mărfurile supuse licitației trebuie să poată fi vizionate de către eventualii cumpărători, consilieri, evaluatori (dar majoritatea documentelor privind Proiectul Rosia Montana sunt secretizate).

Ca formă de comerț, licitațiile au avantajul că asigură obținerea unui număr mare de oferte, contribuie la cunoașterea pieței externe și facilitează luarea unei decizii obiective și rentabile.

Răspunderea limitată sau nelimitată a contractanților la un contract de transfer al licenței trebuie să fie reglementată prin acel contract, părțile preferând, desigur o răspundere limitată sau uneori, chiar nereglementarea răspunderii prin contract.

Răspunderile directorilor, consilierilor, furnizorilor depind și de regulile care sunt stabilite de către departamentele sau ministerele care controlează răspunderea: în producție, față de siguranța lucrătorilor, față de mediile natural, uman, social, al moștenirii cultural-istorice, în prezent neclare, secrete sau inexistente. Nu este normal ca paraziții eventuali ai Statului să fie chiar cei care ar trebui să fie anticorpi.

Optimizarea licitației privind Proiectul Rosia Montana, a joint-venture, apare ca fiind negativă, putând fi invocate în acest sens (PAR, PP): atribuirea contractului înainte de semnarea acordului de licență și chiar de lansare a licitației, atribuirea gratuită a licenței, acreditare ideii că RMCG ar avea deja o licență validă de exploatare, atribuirea de monopol de exploatare după o explorare nereglementată anterior, în loc să se asigure o competiție după diferite explorări, atribuirea de cote de participare invers proporțional cu puterea financiară a partilor, nereglementarea răspunderilor pe termene caracteristice efectelor Proiectului, extinderea avantajelor companiei prin diseminarea pagubelor Statului, neprevăderea unor condiții privind respectarea cerințelor legale la achiziții.

Constatând neclaritățile existente în negocierea și promovarea Proiectului de Lege privind Proiectul Rosia Montana, Comisia Parlamentară a propus definirea sintagmei „perimetrul Roșia Montană” prin descrierea narativă a limitelor teritoriale și prin anexarea unei hărți a acestui perimetru și a constatat că, din documentele atașate Proiectului de Lege, nu se poate stabili cu exactitate dacă formalitățile legate de declararea utilității publice a proiectului au fost îndeplinite și Comisia chiar solicită instituțiilor abilitate clarificarea acestui aspect.

La finalul lucrărilor, Comisia Parlamentară a sesizat Parchetul General cu privire la neregulile semnalate[8].

Avantajele aplicării modelelor socio-fizice pot fi la îndemână organelor de cercetare și apoi a celor judecătorești.

[1] Prima lege a lui Newton, **legea inertiiei**: *“Orice corp își menține starea de repaus sau de*

mișcare rectilinie uniformă atât timp cât asupra sa nu acționează alte forțe sau cât timp suma

forțelor care acționează asupra sa este nulă”. $\mathbf{F} = \mathbf{0} \Rightarrow \mathbf{v} = \mathbf{v}_0 = \text{constantă}$. *Dacă forța rezultantă*

este nulă, corpul își menține viteza constantă. Această lege, a inertiiei, este cunoscută în viața socială ca **“status quo antem”**.

[2] **P III** - model bazat pe legea a treia a lui Newton, legea **actiunii si reactiunii** “Când un corp *A* acționează asupra altui corp *B* cu o forță totală $F_{A,B}$ (numită forță de acțiune), cel de-al doilea corp *B* acționează, întotdeauna și el asupra primului corp *A* cu o forță totală.

$$F_{B,A} = -F_{A,B} \quad (6)$$

(numită forță de reacțiune) de aceeași mărime și de aceeași direcție (co-linear), dar de sens contrar. “

[3] Legea a doua a lui Newton, **Principiul Proportionalității**: $F = m \cdot a$, (5)
 “Pentru sistemele de masă constantă, accelerația imprimată de o forță rezultantă este proporțională cu această forță, vectorial, ca mărime și acționând pe direcția și în sensul forței”

[4] **PSF** “Dacă mai multe forțe acționează în același timp asupra unui corp, fiecare forță produce propria sa accelerație în mod independent de prezența celorlalte forțe, accelerația rezultantă fiind suma vectorială a accelerațiilor individuale”

$$\sum_{i=1}^n \vec{F}_i = m \vec{a} \quad (7)$$

[5] În opinia declarată în fața Comisiei speciale a unui initiator al Proiectului de Lege: “statul român este vulnerabil doar dacă nu se face proiectul”

[6] privind titularul de licență, conținutul licenței

[7] „O cale de a rezolva problemele asociate extracțiilor (în România) este reforma drepturilor minerale” (n. a.: adică să se modifice Art. 136 din Constituție) **Walter Russel Mead**

(interview, 13.10.2013), actionand ca agent al RMGC, puternic popularizat de media din Romania, in timpul dezbaterilor din Comisia Speciala.

[\[8\]](#) Proiectul Rosia Montana poate fi desemnat ca "OMNISHAMBLES", termen care se refera la un proiect care a esuat complet din cauza unei serii de erori si ratari. Termenul a aparut prima data intr-un serial britanic de satira si a fost inclus recent in dictionare.