

MINISTERUL EDUCAȚIEI ȘI CERCETĂRII

**ANALELE UNIVERSITĂȚII
DIN
ORADEA**



ȘTIINȚE ECONOMICE

TOM XI

2002

ISSN – 1582-5450

COLEGIUL DE REDACȚIE

academician Mircea Malița
prof. univ. dr. Gheorghe Olah
conf. univ. dr. Ada Mirela Tomescu

TEHNOREDACTARE

Cătălin Zmole
Cosmin Știr

ADRESA REDACȚIEI

Universitatea din Oradea
Facultatea de Științe Economice
Str. Armatei Române nr. 5
3700 Oradea – România
Telefon: 040 (59) 432830 int. 109
Fax: 040 (59) 476380

Lucrările publicate în această lucrare angajează exclusiv
răspunderea autorilor

Ediție pe suport CD-ROM

HUMAN RESOURCES – PEOPLE AND MOTIVATION

Cristina Abrudan

Facultatea de Științe Economice, Universitatea din Oradea, Catedra de Limbi Străine

Abstract

This paper contains problems regarding human resources – people and motivation.

What makes people work? What is the meaning of motivation? Which are the two widely known theories of human motivation? Is there a work ethic in our every day activities? All these questions will find an answer in the following paper.

But first, let's see what does motivation mean? According to the Concise Oxford Dictionary, motivation is the individual and internal process that energizes, sustains and directs behavior; the personal "force" that causes one to behave in a particular way. In other words, the term is used to explain people's behavior. Successful athletes are said to be highly motivated. A student who avoids work is said to be unmotivated.

Most of the employees of a company should be satisfied with their job and with their place where they work. Their dedication to their job is an indicator of high morale. An employee's **morale** is his or her attitude toward the job, his or her superiors or the job itself. This positive attitude results mainly from the satisfaction of needs on the job or as a result of the job. There are some needs that might be satisfied by the job:

the need for *recognition* as an important contributor to the organization.

Financial security is another need satisfied as a result of the job.

Low morale can lead to absenteeism, shoddy work and high rates of turnover, as the employees leave to seek more satisfying jobs with other firms. Thus, motivation, morale and the satisfaction of employees' needs are intertwined.

I think that every employer wants to find out some ways to motivate her or his employees. During the early part of the twentieth century, Frederick W. Taylor, who was an American efficiency engineer, became interested in finding a way to improve the efficiency of individual workers. One of Taylor's first jobs was at a steel company where he developed a strong distaste for waste and inefficiency. The employees there worked slowly because they feared if they work faster, they would run out of work and lose their jobs. Then, Taylor realized that managers were not aware of this practice because they had no idea what the workers' productivity level should be. Later he suggested that each job should be broken down into separate tasks. Then, management should determine two things: The best way to perform these tasks, and the job output to expect when the tasks were performed properly. Next, management should carefully choose the best person for each job and train that person

to do the job properly. Finally, management should cooperate with workers to ensure that jobs were performed as planned.

Taylor developed also the idea that most people work only to earn money. He therefore reasoned that pay should be tied directly to output. The more a person produced, the more he or she should be paid. Thus, the **piece-rate system** appeared. According to this system, each employee was paid a certain amount for each unit of output he or she produced.

The ideas of this famous efficiency engineer were revolutionary and had a profound impact on management practice. However, his view of motivation was soon recognized as simplistic and narrow. It is true that most people work to earn money, and they expect to be paid for their work. But it is also true that people work for a variety of reasons other than pay.

Another theory of human motivation was based on two experiments conducted by Elton Mayo. His theory revealed the importance of human factors in motivating people. The two experiments were meant to determine the effects of the work environment on employee productivity.

In the first set of experiments, lighting in the workplace was varied for one group of workers but not to a second group. Then productivity of both groups was measured. To the amazement of the researchers, productivity increased for both groups. And for the group whose lighting was varied, productivity remained high until the light was reduced to the level of moonlight. The second set of experiments focused on the effectiveness of the piece-rate system in increasing the output of groups of workers. Researchers expected that output would increase because faster workers would put pressure on slower workers to produce more. Again, the results were not as expected. Output remained constant, no matter what standard rates were set by the management.

These experiments showed that such human factors are at least as important to motivation as pay rates. Thus, employees who are happy and satisfied with their work will be motivated to perform better.

But besides all these motivations, I think that there is also ambition that sways a good many people. Immigrants from poorer countries want to “make it” in America or other industrialized nations in order that they and their families may climb up the social ladder. Philosophers emphasize the dignity that a job confers on man. And this dignity might be considered another motivation for work.

Thus, managers can use a variety of techniques to enhance employee motivation. Key techniques include management by objectives, in which the manager and subordinate set goals for the subordinate together, and behavior modification. Job enrichment, modified work weeks, and employee participation can also be used to motivate employees.

References:

1. Hussey, D. – “*Corporate Planning: theory and Practice*”, Pergamon Press, Oxford, 1992;
2. Pride, M.W. and Hughes, R.J. and Kapoor, J.R. – “*Business*”, Houghton Mifflin Company, Boston, 1991;
3. Gordon, R. – “*Efficiency in Economics, Commerce, Communication*”, Dumas Press, Saint-Etienne. 1998.

ETAPELE EVOLUȚIEI FISCALE

Leonard Abrudan

Facultatea de Științe Economice, Universitatea din Oradea, Catedra de Economie

Abstract

The theory concerning the fiscal systems is one of the most important among economic theories. Its importance comes from the necessity of studying the ways in which the public money is made. The work goes through the different periods of the fiscal history from the ancient times until the recent stage of the matter. This "trip" has the charm of an archeological study, but without the need of digging.

Evoluția sistemelor fiscale este concomitentă evoluției societății umane, a civilizației în general. Sistemul de necesități, despre care am tratat în paragraful anterior, a cunoscut prefaceri în contextul dezvoltării sale pe măsură ce nivelul conștiinței sociale de grup a crescut. În actualitate nevoile ființei umane au o complexitate și o diversificare de neimaginat la începutul speciei umane. Astfel că a fost treptat nevoie de tot mai mulți bani pentru satisfacerea acestor nevoi, iar dezvoltarea de ansamblu a societății (deci și în domeniul eticii și echității sociale) a presupus modificări în modalitățile prin care se atrăgeau resurse. Toate acestea însemnau schimbări în sistemul de impunere, renunțări la anumite sisteme care nu mai corespundeau cu nivelul de dezvoltare economico-socială al comunității. Într-un cuvânt, evoluție.

Bineînțeles că această evoluție a avut loc în mod gradat, chiar dacă au existat nu odată fricțiuni, iar stadiile prin care a trecut procesul au fost numeroase. Pentru a nu ocupa prea mult spațiu vom grupa și vom trata aceste stadii, din punct de vedere temporal, în trei etape mari.

În primul rînd a fost etapa așa-zisă veche, numită așa din motive legate de incipiența relațiilor fiscale și de lipsa de preocupare în raport cu fenomenul. Principala caracteristică a acestei etape era fenomenul agricol, acesta fiind principalul suport al vieții și al activității economice. Relațiile fiscale erau rudimentare, fiecare comunitate își avea propriile dări care erau atât în natură, cât și în bani, iar aceste dări nu aveau un quantum și termene bine stabilite, nefiind cunoscute dinainte de către contribuabili. Banii necesari satisfacerii nevoilor colective erau strînși pe măsură ce era nevoie de ei și în suma necesară. Toate acestea împreună cu cea de-a doua caracteristică, evoluția deosebit de lentă a relațiilor fiscale, descriu foarte bine gradul redus al nivelului de conștiință socială, lipsa unei organizări economice bazată pe o minimă previzionare (lucru, dealtfel, destul de dificil de realizat în condițiile conflictelor deosebit de frecvente cărora trebuia să le facă față

comunitățile umane). Caracteristicile fiscale ale perioadei sînt: arbitrariul obligațiilor fiscale și diversitatea lor, lipsa justificării economice în practicarea impozitelor de repartitie, lipsa regularității în prelevare, inegalități bazate pe privilegii și nu pe capacitatea contributivă, iar, ca o ultimă trăsătură (am poziționat-o la urmă deoarece a fost practică mai ales spre finalul etapei), concesionarea activității de colectare de fonduri fiscale.

A doua etapă, prima luînd sfîrșit în secolul al XVI-lea, a fost cea zisă liberală și a tinut pînă spre anul 1870. Capitalismul, chiar în agricultură, determină apariția unor relații tip, o creștere a volumului producției și a schimbului, duce la crearea unor structuri capitaliste de comerț, precum și (mult mai important) la mutații din punct de vedere al problemei proprietății. Populația se împarte în clase sociale nu pe criterii patrimoniale, ci din rațiuni legate de diviziunea muncii. Se abolesc privilegiile (mai ales în sens fiscal) de care beneficiau nobilii și clerul.

În afară de aceste prefaceri au apărut și primele preocupări în sensul prezervării capitalului la dispoziția celor care-l produc și prelevarea din acesta doar a acelei părți care era necesară pentru constituirea fondurilor colective din care urmau să se suporte nevoile comune ale structurilor sociale respective.

De remarcat în această perioadă apariția unor elemente de impunere care mai tîrziu au făcut (și fac și în actualitate) carieră: accizele (care au apărut din ciocnirea concepțiilor mercantiliste cu absolutismul monarhic), impozite indirecte, concepții legate de echitate fiscală, apariția capitației, a patentei etc.

Un sistem fiscal care a existat în această perioadă, sistem care a influențat extrem de mult ulterior sistemele fiscale europene, a fost cel britanic bazat pe concepțiile gînditorului Adam Smith, care spunea că fiecare cetățean să contribuie în funcție de veniturile pentru care dorește protecție. Acest sistem britanic a procedat la identificarea surselor de venituri și la impozitarea acestora pe grupe distincte prin intermediul asesorilor fiscali și al perceptorilor.

Această etapă are caracter liberal deoarece începe să pună accent pe impozitarea veniturilor, acestea fiind cele care reflectă capacitatea contributivă, deci impozite directe, cele indirecte fiind trecute în plan secund. Dar în contextul necesităților financiare în creștere ale statelor determinate de conflicte, crize economice, deficite bugetare etc. acest ideal liberal al impozitării bazate pe „prin noi înșine” va fi abandonat, impozitele indirecte: accizele, impozitele pe consumație etc., cîștigînd din nou teren și constituindu-se ca o parte importantă în totalul veniturilor la bugetele statelor din acea vreme.

Cea de-a **treia etapă** este cunoscută sub numele de etapa modernă. Corespunde temporal cu a doua jumătate a secolului al XIX-lea, după Revoluția de la 1848 concomitent cu a doua fază a revoluției industriale. În acest moment se cristalizează și se concentrează structurile microeconomice, iar sub aspect general au loc confrunțări care determină renunțarea la sistemul colonial, apar noi state, unele dintre acestea iau calea democrației, altele renunță la acest concept.

Ce trebuie reținut, din punct de vedere fiscal, este faptul că impozitele indirecte capătă ponderi tot mai importante pe fondul existenței unor conflicte armate. Un moment deosebit de important, în sens fiscal, este apariția în Prusia a impozitului pe venitul global, dispărînd astfel toate avantajele pe care le aveau anterior contribuabilii. Prin avantajele trebuie să înțelegem privilegiile fiscale. S-au introdus declarațiile fiscale eliminîndu-se arbitrariul în aprecierea masei impozabile. O altă preocupare importantă în domeniul fiscal a fost cea

legată de problema cotelor, în contextul egalizării sacrificiului care era cerut contribuabililor.

Necesitățile crescînde ale statelor în materie de finanțe au determinat apariția și dispariția a o serie de sisteme fiscale care erau departe de a satisface aceste neceșități. Odată cu marea criză economică apar noi probleme, legate de data aceasta și de funcția de influențare a finanțelor publice, încercîndu-se în acest sens corectarea fluctuațiilor economiei. După terminarea celui de-al doilea război mondial situația s-a dovedit și mai dezastruoasă, tuturor acestor probleme adăugîndu-li-se cea a veniturilor mici (determinate de starea deplorabilă a economiilor naționale ale țărilor care s-au aflat angrenate în conflagrație), rezultînd, pe cale de consecință prelevări mici.

Avînd în vedere toate acestea putem trage cîteva concluzii cu privire la evoluția modernă a sistemelor fiscale. O primă concluzie ar fi aceea că starea sistemului fiscal dintr-o țară este în strînsă relație cu starea generală a economiei din acea țară. O altă concluzie ar fi cea potrivit căreia odată cu terminarea războiului schimburile economice cunosc un deosebit avînt, iar acest fapt coroborat cu o creștere economică conduc la o apariția unor sisteme fiscale bazate pe chestiuni sănătoase, precum și la un „armistițiu” între impozitele directe și cele indirecte, fiecare dintre cele două categorii aducîndu-și contribuția la satisfacerea unui sistem de nevoi aflat într-o continuă expansiune. Această expansiune are atît valențe extenșive, cît mai ales intenșive. Un alt fapt pozitiv este apariția structurilor fiscale profesioniste, a aparatului fiscal ca și componentă a sistemului financiar.

Bineînțeles că toate aceste aserțiuni sînt valabile pentru o parte a țărilor, dar considerînd această parte ca fiind reprezentativă m-am raportat la ea ca atare.

Bibliografie:

1. Corduneanu C. - *Sistemul fiscal în știința finanțelor*, ed. CODECS București, 1998, p. 54;
2. Musgrave A.R. – *Fiscal systems*, Yale University Press, New Haven and London, 1969.

SISTEMUL FISCAL ROMÂNESC 1990-2000. ANALIZĂ ȘI POZIȚIONARE.

Leonard Abrudan

Facultatea de Științe Economice, Universitatea din Oradea, Catedra de economie

Abstract

After the 1989 year the romanian fiscal system was at its reborn, the communist period knowing not much about taxes. Teh needs were big and the resources very few. In this situation the administrations which followed that moment were concerned about the support for the growing expenditures. In the work we will see if they were succeded in their trial.

Anul 1989 s-a constituit ca un moment de demarcație nu doar în domeniul vieții sociale (reconstituirea câtorva drepturi fundamentale), ci mai ales în sfera de cuprindere a economiei. La fel cum, din punct de vedere moral și al mentalității s-au produs mutații profunde și din perspectivă economică au trebuit făcute incursiuni pe multiple planuri. Unul dintre aceste planuri este cel al trecutului istoric de unde a trebuit să reîncepem extragerea unei seve sănătoase, țara scuturându-se cu acest prilej de multe tare care ne-au marcat evoluția timp de aproape cincizeci de ani. Cel de-a doua dimensiune a excursului a fost spațială, în sensul imitării exemplelor țărilor care nefiind afectate de sistemul comunist și-au continuat drumul pe același făgaș (de la care noi am fost deviați), lărgind și adâncind făgașul unei evoluții mai apropiate de normalitate.

Bineînțeles că tot acest demers nu a fost simplu de loc, dovadă tranziția cvasi-perpetuă în care ne situăm. Guvernele ulterioare schimbării majore la care mă refer au avut o misiune deosebit de ingrată datorită faptului că au avut de gestionat o economie cu probleme, pe de o parte, iar pe de altă parte fără resurse umane suficient de bine pregătite. În acest context economic sistemul fiscal a suferit una dintre cele mai profunde mutații dintre toate elementele sistemului economic. Avînd în vedere cvasi-inexistența componentelor unui sistem fiscal tradițional (singurele elemente prezente erau contribuabilii precum și cîteva impozite cu caracter sporadic) totul a trebuit luat de la zero. Aparat fiscal, modele fiscale, persoane pregătite care să le pună în aplicare, impozite eficiente și cu randament ridicat (nevoile de resurse financiare erau deosebit de acute), toate acestea au însemnat un efort imens. Dar una dintre cele mai mari probleme a fost aceea că înainte de 1989 statul nu-și făcea probleme cu consultarea cetățenilor săi cu privire la atragerea de resurse, pe cînd după, cetățenii deveniți aproape peste noapte contribuabili au trebuit să fie familiarizați cu toate noțiunile proprii unui sistem fiscal. A fost necesar să li se explice de ce este nevoie să

renunțe la o parte din salariile realizate de ei, astfel ca pe baza acestor contribuții să se poate constitui resursele de care era foarte mare nevoie.

În același timp statul trebuia să se preocupe și de partea de influențare a economiei în sensul că aceste resurse extrem de necesare nu trebuiau să fie percepute cu prețul înecării contribuabililor în impozite și taxe și să determine astfel decesul inițiativei private și a productivității muncii.

Fiscalitatea care este în genere un domeniu complex supus interacțiunii cu toate domeniile vieții economice (atât la nivel macroeconomic, cât și microeconomic), era cu atât mai complicată cu cât economia de piață abia făcea primii pași. Autoritatea fiscală trebuia să se îngrijească și de viitorul politic al formațiunii care le asigura sprijinul (asta se întâmplă la orice moment al existenței politice a factorului de decizie), astfel că era pusă într-o situație foarte delicată în procesul de realizare a tuturor dezideratelor propuse.

Acestea fiind spuse acum să vedem datele care ilustrează în ce măsură statul a reușit să ajungă la rezultatele programate. Cifrele pe care voi sprijini analiza mea sînt rezultatul unor calcule realizate pe baza unor date din anuarele statistice din perioada 1990 – 2000. Pentru început voi construi un tabel care va conține principalele tipuri de impozite, ponderea acestora în totalul veniturilor la buget, ponderea lor în PIB, iar apoi voi încerca să stabilesc categoriile de sisteme fiscale care ar putea include realitatea românească din domeniu.

Tabelul 1. Ponderile principalelor categorii de impozite în total venituri la bugetul de stat/PIB.

Principalele tipuri de impozite	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Impozite directe total din care:	56.13 12.65	57.84 13.08	49.57 9.383	51.35 9.14	49.23 8.79	46.44 7.83	46.80 8.11	33.79 6.07	28.48 4.86	26.15 3.9
Impozit pe profit	22.13 4.99	23.16 5.24	19.77 3.74	21.48 3.82	21.65 3.86	19.14 3.22	24.27 4.20	16.13 2.90	17.85 3.05	16.55 2.48
Impozit pe salarii	33.60 7.57	33.57 7.59	34.94 6.61	36.35 6.47	35.56 6.35	36.22 6.11	31.8 5.51			
Impozitul pe venitul persoanelor fizice (venit global)										20.25 3.04
Alte impozite directe	0.40 0.09	1.17 0.26	0.97 0.18	1.06 0.18	1.31 0.23	1.80 0.30	1.31 0.22	2.48 0.44	2.65 0.45	2.12 0.32
Impozite indirecte total din care:	40.44 9.11	36.80 8.32	46.78 8.85	42.52 7.57	47.43 8.47	48.93 8.25	44.56 7.72	56.48 10.15	62.69 10.71	68.90 10.36

Impozit pe cifra de afaceri brută (ICM)	36.61 8.25	30.71 6.94	19.62 3.71	8.39 1.49	8.17 1.46					
Impozit pe cifra de afaceri netă (TVA)			19.14 3.62	25.59 4.55	29.31 5.23	29.16 4.92	26.64 4.61	33.46 6.01	34.82 5.95	41.91 6.30
Accize						5.94 6.30	6.63 1.14	10.57 1.90	16.06 2.74	15.53 2.33
Taxe vamale	3.42 0.77	5.79 1.31	7.09 1.34	6.35 1.13	8.09 1.44	9.11 1.53	7.64 1.32	8.54 1.53	8.41 1.43	7.23 1.08
Alte impozite indirecte	0.30 0.06	0.36 0.08	0.92 0.17	1.83 0.32	1.85 0.33	2.56 0.43	0.48 0.08	1.93 0.34	2.11 0.36	2.61 0.39

- ponderea în totalul veniturilor bugetare
 - ponderea în PIB

După cum lesne se poate observa din tabelul de mai sus impozitele directe au cunoscut o pantă net descendentă pe parcursul perioadei la care am făcut referire de la 56,13% din totalul veniturilor bugetului de stat pe anul 1991 la 26,15% în anul 2000. În opoziție cu impozitele directe impozitele indirecte au avut o evoluție fluctuantă în prima parte a perioadei, iar spre sfârșit au început să se înscrie pe o curbă ascendentă ajungând la momentul 2000 la 68,9% pondere în totalul veniturilor realizate la bugetul de stat. Acest fapt verifică teoria potrivit căreia impozitele indirecte sînt preferatele decidenților din domeniul fiscal din cauza randamentului crescut de care dau dovadă. Impozitele așezate asupra consumurilor au totuși dezavantajul că macină la baza procesului de economisire în rîndul populației, bugetele familiilor fiind afectate din cauza imperativității consumurilor de bunuri indispensabile. La nivelul acestor bunuri, spre sfârșitul perioadei s-au înregistrat transformări profunde în regimul impunerii consumului lor. Dacă la începuturile utilizării taxei pe valoarea adăugată aceasta avea trei cote de percepere, spre anul două mii s-a renunțat la cota intermediară, iar anumite produse care erau scutite au ajuns să fie impuse la consum favorizînd astfel creșterea ponderii acestor impozite în totalul veniturilor.

Aceeași evoluție este prezentă și în ceea ce privește ponderea diferitelor categorii de impozite în PIB.

Cu toate defectele pe care le putem găsi sau inventa impozitelor indirecte nu putem trece cu vederea randamentul deosebit de care a dat dovadă taxa pe valoarea adăugată din momentul aplicării sale la jumătatea anului 1993. De asemenea, prin diminuarea ponderii impozitelor directe așezate asupra profiturilor societăților comerciale statul a încercat influențarea în sens pozitiv a sectorului investițional urmărind pe această cale să contracareze efectele negative ale creșterii ponderii impozitelor pe consumație.

Într-un articol din ziarul „Curentul”, un număr din anul 1999, autorul compara sistemul fiscal românesc cu o masă cu trei picioare. Aceste trei picioare erau reprezentate de impozitul pe profit, de impozitul pe salarii (la ora apariției articolului impozitul pe venitul global nu se practica încă) și taxa pe valoarea adăugată. Masa cu trei picioare are un avantaj de loc de neglijat, nu se clatină. Dar în condițiile unui sistem fiscal această calitate trece neobservată în fața defectului pe care îl putem remarca ușor. Dacă așezi o greutate mare pe această masă vor apărea efecte asupra punctelor de sprijin, picioarele vor lăsa urme. Se sugera în acel articol ca masa impozabilă să se încerce a fi mărită identificându-se alte obiecte ale impozitării pentru a degreva veniturile și consumurile.

Dacă tot suntem la acest punct al problemei nu putem să nu amintim despre rata fiscalității care este ilustrată în tabelul următor:

Tabelul 2

Anii perioadei	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Rata presiunii fiscale	26,9	24,9	23,4	21,9	20,4	20,7	19,5	19,0	21,6

Analizând comparativ rata presiunii fiscale trebuie să spunem că ea nu este mare în România, ci problema constă în menținerea sa în cote rezonabile pentru a nu determina majorarea ponderii evaziunii fiscale prin împingerea contribuabililor spre neplata contribuțiilor cu care sînt datori din cauza unei rate de presiune fiscale supradimensionate.

În acest context putem poziționa sistemul fiscal românesc în categoria sistemelor fiscale cu o presiune medie, potrivit criteriului respectiv de clasificare, iar pe de altă parte îl putem așeza, fără teama de a greși, în categoria sistemelor fiscale caracterizate de o predominantă a impozitelor indirecte.

Așa cum este el, perfectibil, predominant așezat asupra consumurilor etc. totuși sistemul fiscal românesc funcționează relativ la parametri prognozați, reușind să mențină un deficit bugetar în concordanță cu graficele.

Toate aceste afirmații făcute anterior nu iau în calcul existența bugetelor locale și nici pe cel al asigurărilor sociale de stat. Despre acestea voi trata în continuare.

Referindu-ne la bugetele locale putem spune că aici situația este inversă celei constatate la nivelul bugetului de stat, adică în cazul bugetelor locale impozitele indirecte surclasează impozitele indirecte cu toate că au avut de-a lungul perioadei o evoluție descendentă de la 27% în 1990, la 17% în 2000. Tot în acest interval de timp impozitele indirecte s-au situat ca pondere undeva între 0,31 și 0,64% din totalul veniturile realizate la nivelul bugetelor locale. Dacă am dori să punem problema în termeni de ponderi ale veniturilor fiscale ale bugetelor locale în PIB am ajunge la niște cifre care nu justifică efortul.

Cît despre bugetul asigurărilor sociale de stat putem spune că acesta are ca surse fiscale doar impozite indirecte, iar ponderea acestora este de doar 6 procente din PIB (la nivelul anului 2000).

Acestea fiind spuse cred că referirea la bugetul de stat prin prisma aprecierii sistemului fiscal românesc este suficientă pentru a ne forma o idee cu privire la natura sa înclinată spre utilizarea impozitelor indirecte într-o măsură mai mare, pentru a atrage resursele necesare realizării în bune condiții ale proiectelor propuse la capitolele de cheltuieli bugetare.

Bibliografie:

1. Institutul Național pentru Statistică și Studii Economice Carmen Corduneanu - *Anuarele statistice 1990 – 2000*, ediție pe CD.

EVALUAREA POTENTIALULUI SI PERFORMANTELOR RESURSELOR UMANE - O PROBLEMA CU IMPLICATII MULTIPLE

Madela Abrudan

**Universitatea din Oradea, Facultatea de Stiinte Economice, Str. Armatei Romane, nr. 3,
Oradea, Bihor, Telefon: +(40) 0259 408 276, email: m_abrudan@yahoo.com**

Horia Demian

**Universitatea din Oradea, Facultatea de Stiinte Economice, Str. Armatei Romane, nr. 3,
Oradea, Bihor, Telefon: +(40) 0259 408 276, email: horia_demian@yahoo.com**

Dorin Coita

**Universitatea din Oradea, Facultatea de Stiinte Economice, Str. Armatei Romane, nr. 3,
Oradea, Bihor, Telefon: +(40) 0259 408 276, Email: dorincoita@hotmail.com**

Nicoleta Bugnar

**Universitatea din Oradea, Facultatea de Stiinte Economice, Str. Armatei Romane, nr. 3,
Oradea, Bihor, Telefon: +(40) 0259 408 276**

Abstract

This paper is focused on potential and evaluation of human resources which can be used in individual and organizational career development. Performance criteria selection supposes the identification of the most important personality characteristics, of responsibilities and types of activities specific for each job. Also the efficiencies of working groups is directly affected by compatibilities between the individual characteristics of each member.

In perioada contemporana, psihologia ocupationala si-a schimbat in linii generale continutul, dar multe din domeniile ei fundamentale isi pastreaza actualitatea. Astfel, in prezent, detinem multe informatii legate de profesii, implicatiile lor psihologice, corelatia dintre succesul profesional si diferiti factori de personalitate. Este o certitudine faptul ca diferentele individuale sunt importante in practicarea unei profesii - relatia lor cu profesia, cariera profesionala si succesul profesional constituind o problematica intens studiata in perioada actuala.

Testele psihologice¹ reprezinta o aplicatie sistematica a catorva principii relativ simple in vederea masurarii unor atribute individuale sau intelegerea comportamentului uman. Aceste teste sunt extrem de importante pentru ca pot fi utilizate in deciziile cu privire la oameni atat in orientarea profesionala, selectia si

¹ Adina Chelcea, coord. – “Psihoteste”, Ed. Stiinta si Tehnica, Bucuresti, 1994.

repartitia profesionala cat si psihologia clinica. Domeniul testarii psihologice² are o considerabila importanta practica: testele estimeaza un evantai larg de insusiri ale personalitatii: inteligenta, motivatia, memoria, anxietatea, trasaturile de caracter etc.

Specialistii³ in domeniu considera ca, daca oamenii aleg optiuni profesionale adecvate elementelor tipului lor de personalitate, vor constata ca munca pe care o desfasoara este multumitoare la mai multe niveluri, intrucat ofera oportunitati de dezvoltare profesionala si de satisfactie. Din punct de vedere profesional, aceasta se reflecta intr-o competenta sporita si, in cele din urma, prin succese semnificative.

In literatura de specialitate se considera ca, in general, coerenta si stabilitatea grupurilor de lucru din cadrul organizatiilor (si implicit eficienta acestora din urma) se realizeaza prin asocierea a trei elemente configurative de baza: latura biologica ce presupune armonizarea personalitatilor individuale pentru constituirea unui ansamblu sistemic care sa gandeasca si sa actioneze impreuna, sinergic; latura psihica/afectiva care presupune existenta unor relatii informale intre membrii grupului care sa asigure solidaritate si unitate in cadrul lui, astfel incat sa functioneze ca sistem coerent care permite oamenilor satisfacerea asteptarilor; latura sociala care consta in imaginea de ansamblu a echipei, a personalitatii colective, prestigiului, aspecte care pun in evidenta forta de actiune, autoritatea morala si demnitatea grupului.

Pentru stabilirea cu corectitudine a tuturor elementelor tipului de *personalitate* trebuie efectuate studii asupra teoriilor despre personalitate: teoria psihodinamica a lui Freud, teorii ale insusirilor (trasaturilor) de personalitate – Hans Eysneck (modelul personalitatii bazat pe trei factori - introversiune/extraversiune, stabilitate/neuroticism, psihoticism), R.B. Cattell (cele 16 dimensiuni ale personalitatii), H.G. Gough (cele 20 dimensiuni de personalitate - Inventarul Psihologic California), teoriile umaniste care privesc personalitatea ca un sistem integrat, aceasta incluzand, printre altele, inteligenta, valorile, obisnuitele, obiectivele etc., teoria behaviorista a lui Skinner care considera ca noi suntem ceea ce facem si ca facem ceea ce am invatat, teoria sociala a invatarii care sustine ca oamenii difera intre ei si in functie de preferintele pe care le au, dar si in modul in care isi privesc rezultatele activitatii, teoriile interactioniste ale personalitatii, Indicatorul tipului Myers-Briggs (se bazeaza pe patru aspecte fundamentale ale personalitatii umane: modul cum interactionam cu lumea si directia in care ne canalizam energiile, tipul de informatii pe care le remarcam cu predilectie, felul in care luam decizii si daca preferam sa traim in mod mai organizat (luand decizii), sau in mod mai spontan (absorbind informatii)).

De asemenea, problematica temperamentului uman devine esentiala in momentul in care dorim constituirea unor echipe de lucru eficiente: *temperamentul coleric* (se caracterizeaza printr-o reactivitate motorie accentuata, este energic, neretinit, are tendinta spre impulsivitate, nestapanire de sine, agitatie, agresivitate manifesta; procese afective intense, expresivitate mare, explozii emotionale; fire deschisa, alternanta intre activism impetuos si perioade de delasare, placerea de a opune rezistenta, tendinta spre dominare in grup, isi etaleaza rapid posibilitatile in realizarea unei sarcini, incapabil sa desfasoare munci de migala; inclinatie spre stari de alarma si ingrijorare), *temperamentul sanguin* (hiper-activ

² Partenie Anucuta – “Metode de cercetare psihologica a personalitatii”, Ed. Eurostampa, Timisoara, 1999.

³ Paul D. Tiger, Barbara Barron-Tieger - “Descoperirea propriei personalitati”, Ed. Teora, 1995.

pe plan motor, activ, tempo rapid in activitate; emotii intense dar sentimente superficiale; fluenta si volum verbal sporit; nevoie de variatie in decor si activitate; adaptabilitate crescuta, rapiditate in decizii; fire deschisa comunicativa, angajare usoara in activitate, etalare rapida a calitatilor, capacitate mare de munca; rezistent si echilibrat psihic), *temperamentul flegmatic* (calm, ritm lent de munca si viata, echilibru emotional, sentimente durabile, reactivitate emotionala mai redusa; tablou comportamental sarac in manifestari, lent in miscari si limbaj; rabdare, toleranta; inclinatie spre rutina, stereotipie, pedanterie, rezistent la schimbare dar tenace si rezistent in munca, capabil de a munci cu migala si cugetat in tot ceea ce face), *temperamentul melancolic* (hipoton, capacitate de efort redusa in conditii de suprasolicitare, volumul activitatii este mai mic, rezistenta neuropsihica este redusa; randament progresiv, dar calitativ comparabil cu al celorlalti; sensibilitate ridicata, puternic afectat de insuccese, neinarmat pentru lupta in imprejurari mai grele ale vietii, dificultati de adaptare, incredere in sine, prudenta exagerata in situatii noi, usor decompensabil in situatii critice; procese afective de durata, stabile, cu rezonante profunde; capabil de munci de finete si actiuni de migala, cu pretul epuizarii mai rapide).

O importanta deosebita trebuie acordata si studiului *aptitudinilor umane* – definite drept calitati sau insusiri fizice sau psihice ale personalitatii care asigura succesul intr-o anumita activitate. Aptitudinile umane se clasifica in (E.A. Fleishman, Marilyn K. Quaintance, Laurie A. Broedling (1984))⁴ : *intelegerea limbajului oral* – capacitatea de a intelege cuvinte, locutiuni, propozitii, texte pronuntate, de a le sesiza sensul; *intelegerea limbajului scris* - capacitatea de a intelege cuvinte, locutiuni, propozitii, texte scrise, de a le sesiza sensul; *exprimarea orala* - capacitatea de a folosi limbajul oral, cuvinte, propozitii etc., astfel incat altii sa-l inteleaga, sa-i sesizeze sensul; *exprimarea in scris* - capacitatea de a folosi limbajul scris, cuvinte, propozitii etc., astfel incat altii sa-l inteleaga, sa-i sesizeze sensul; *fluenta ideilor* - capacitatea de a produce cat mai multe idei in legatura cu o anumita tema sau situatie (se refera doar la numarul de idei nu si la calitatea lor); *originalitatea* - capacitatea de a produce idei neobisnuite in legatura cu o tema sau o situatie data, de a gasi solutii creative la unele probleme sau de a elabora proceduri noi pentru situatii in care nu se pot aplica procedurile obisnuite (se refera la nivelul de creativitate al raspunsurilor); *memorarea* - capacitatea de a memora si de a retine informatii noi ca de exemplu, cuvinte, numere, imagini, actiuni; *sensibilitatea la probleme* - capacitatea de a recunoaste existenta unei probleme si presupune identificarea problemei ca intreg si a elementelor acesteia; *rationamentul matematic* - capacitatea de a intelege si de a structura o problema matematica sau de a transpune o problema cotidiana intr-o forma matematica si de a determina procedeele matematice necesare pentru rezolvarea ei; *aptitudinea numerica* - capacitatea de a efectua rapid si corect cele patru operatii aritmetice; *rationamentul deductiv* - capacitatea de a aplica notiuni sau reguli generale la cazuri particulare, de a ajunge de la premise date la concluziile lor logice, de a decide daca o concluzie este corecta; *rationamentul inductiv* - capacitatea de a ajunge, pe baza examinarii si sintetizarii unor cazuri particulare, la notiuni sau reguli generale, de a emite ipoteze cu privire la relatii posibile intre fapte individuale; *ordonarea informatiei* - capacitatea de a ordona anumite elemente, obiecte, persoane, actiuni etc. potrivit unor criterii sau reguli dinainte stabilite si cunoscute; *flexibilitatea in clasificare* - capacitatea de a gasi noi criterii sau reguli de clasificare si de a grupa, in conformitate cu

⁴ Centrul de orientare scolara si profesionala – Fiman, Bucuresti, 1997.

acestea, anumite elemente, obiecte, persoane, notiuni, actiuni etc.; *rapiditatea de cuprindere* - rapiditatea cu care o multime de elemente senzoriale disparate pot fi combinate si organizate intr-o singura configuratie cu sens (subiectul nu cunoaste dinainte configuratia iar materialul senzorial trebuie sa apartina aceleiasi modalitati senzoriale: fie vizual, fie auditiv etc.); *flexibilitatea de cuprindere* - capacitatea de a recunoaste, de a desprinde o configuratie dinainte stabilita si cunoscuta: o figura, un cuvânt, un obiect etc. dintr-un camp senzorial complex in care este inclusa, ascunsa; *orientarea in spatiu* - capacitatea subiectului de a-si determina propria pozitie in raport cu un obiect sau pozitia obiectului fata de el; *reprezentari spatiale, vizuale* - capacitatea de a-si reprezenta anumite miscari sau transformari ale unor figuri sau corpuri spatiale, de a-si imagina cum ar arata acestea in urma unor schimbari determinate, cum ar fi de exemplu rotatia; *viteza perceptiva* - rapiditatea si precizia cu care configuratii senzoriale: litere, numere, obiecte, imagini etc. pot fi comparate – configuratiile de comparat pot fi prezentate simultan sau consecutiv, de asemenea poate fi comparata o configuratie prezentat cu una memorata, configuratiile inasa trebuie sa apartina aceleiasi modalitati senzoriale; *precizia reglarii motorii* - capacitatea de a efectua miscari controlate in vederea pozitionarii sau ajustarii rapide si precise a comenzilor unui echipament – miscarile de ajustare pot fi raspunsuri anticipatorii la schimbarile de viteza si/sau directie ale unui obiect aflat in miscare, in cazul cand viteza si directia obiectului sunt perfect predictibile; *coordonarea membrelor* - capacitatea de a coordona miscarile a doua sau mai multe membre, de exemplu cele doua maini, cele doua picioare, o mana si un picior etc.; *tipul de reactie la alegere* - rapiditatea cu care subiectul alege si porneste raspunsul corect la un stimul, in conditiile in care pot aparea doua sau mai multe feluri de stimuli (stimulii pot apartine oricarei modalitati senzoriale: vizuala, auditiva etc.); *perceperea auditiva a limbajului oral* – capacitatea de a auzi si a intelege vorbirea altora (se refera numai la nivelul perceptiv al intelegerii); *claritatea vorbirii* – capacitatea de a comunica oral intr-o maniera clara, inteligibila pentru altii (se refera numai la nivelul perceptiv al inteligibilitatii).

O atentie deosebita trebuie acordata aptitudinilor creative, pornindu-se de la premisa ca perioadele creatoare sunt corelate cu varsta, pentru diferite domenii ale creatiei avand inasa concentrari diferite ale optimului creativ (astfel, aptitudinea creativa la poeti, chimisti, matematicieni, fizicieni etc. este intre 25-35 ani, in domeniul medicinei, arhitecturii, filosofiei, beletristicii etc. intre 35-45 ani, in politica intre 50 si 70 de ani).

O concluzie la care s-a ajuns a fost aceea ca, in general, caracteristicile personale pe care trebuie sa le aiba un manager indiferent de domeniul de activitate sunt: capacitatea de organizare, gestiunea timpului, spirit de initiative, putere de decizie, autonomie, responsabilitate, memorie, nivelul vocabularului, fluenta exprimarii, creativitate, dinamism, incredere in sine.

In ceea ce priveste evaluarea resurselor umane din cadrul organizatiilor, aceasta este un proces sistematic si complex prin care se efectueaza aprecieri asupra comportamentului in munca, a potentialului si a capacitatii de dezvoltare, cat si a performantelor obtinute. In acest sens, evaluarea presupune trei activitati distincte⁵:

⁵ R. Mathis, Panaite Nica, Costache Rusu – “Managementul resurselor umane”, Ed. Economica, Bucuresti, 1997.

- Evaluarea potentialului si a capacitatii de evolutie sau de dezvoltare a unei persoane;
- Evaluarea comportamentului;
- Evaluarea performantelor.

Obiectivelor evaluarii performantelor resurselor umane se pot clasifica in:

- Obiective organizationale : concordanta performantelor si contributiilor individuale cu misiunea si obiectivele firmei; descrierea posturilor si ajustarea continutului lor; ameliorarea eficacitatii organizationale; realizarea unei concordante intre calificare, angajati si functiile existente in structura organizatorica;
- Obiective psihologice : posibilitatea individului de a-si raporta contributia sa la norme; sansa dialogului; cunoasterea contributiei sale la realizarea obiectivelor ;
- Obiective de dezvoltare : posibilitatea de a cunoaste sansele de evolutie in functie de performantele proprii si obiectivele firmei;
- Obiective procedurale : realizarea unui diagnostic al potentialului resurselor umane ; gestiunea carierei (promovare, schimbare din functie, concediere); ameliorarea relatiilor interpersonale; dimensionarea salariilor.

Evaluarea formala a performantelor reprezinta un proces continuu, sistematic si autoreglator ce urmareste:

- Definirea obiectivelor evaluarii performantelor;
- Stabilirea politicilor de evaluare, a momentelor cand se efectueaza si a persoanelor responsabile;
- Pregatirea si mediatizarea sistemului de valori si a procedurilor de evaluare;
- Stabilirea a ceea ce trebuie sa se evalueze: rezultatele obtinute, comportamentul angajatilor sau potentialul acestora;
- Determinarea celor mai adecvate criterii de evaluare;
- Stabilirea standardelor de performanta;
- Alegerea metodelor si tehnicilor de evaluare;
- Evaluarea propriu-zisa a performantelor;
- Sintetizarea si analiza datelor obtinute;
- Stabilirea modalitatilor de comunicare a rezultatelor obtinute;
- Identificarea cailor de imbunatatire a performantelor;
- Consilierea si sprijinirea celor cu performante slabe in vederea imbunatatirii acestora.

O atentie deosebita trebuie acordata criteriilor si standardelor de performanta.

Criteriile de performanta vizeaza, fie rezultatele si evenimentele trecute care au fost obtinute, fie potentialul de viitor.

Printre criteriile de performanta putem mentiona:

- caracteristicile personale (aptitudini, comportament si personalitate);
- competenta (cunostinte pentru exercitarea atributiilor postului);
- caracteristicile profesionale (vigilenta, disponibilitate, autocontrol);
- interesul pentru resursele alocate postului;
- orientarea spre excelenta;

- preocuparea pentru interesul general al firmei;
- adaptabilitatea la post;
- capacitatea de decizie;
- capacitatea de inovare;
- spiritul de echipa;
- delegarea responsabilitatilor si antrenarea personalului;
- comunicarea (receptarea si transmiterea informatiilor).

Dintre acestea, un rol esential il au caracteristicile personale care asigura posibilitatea exercitarii atributiilor.

Trebuie tinut cont de faptul ca, in esenta, corectitudinea determinarilor depinde intr-o masura foarte mare de calitatea metodelor folosite, ceea ce presupune: validitatea rezultatelor, fidelitatea determinarilor, echivalenta rezultatelor, omogenitatea interna, sensibilitatea instrumentelor folosite⁶.

In aceste conditii devine extrem de necesara crearea unor *centre de evaluare si orientare in cariera*, beneficiarii serviciilor oferite de aceste centre fiind persoanele care doresc sa beneficieze de orientare in cariera precum si toate firmele care doresc sa implementeze un sistem obiectiv si eficient de evaluare a performantelor angajatilor, care au nevoie de indrumare in vederea elaborarii unor profile ale posturilor pentru a putea gasi eficient si cu rapiditate acei candidati care potrivesc cel mai cerintelor posturilor respective precum si cele care solicita consultanta in domeniul dezvoltarii carierei individuale si organizationale.

Bibliografie:

1. Adina Chelcea, coord. – “Psihoteste”, Ed. Stiinta si Tehnica, Bucuresti, 1994;
2. Partenie Anucuta – “Metode de cercetare psihologica a personalitatii”, Ed. Eurostampa, Timisoara, 1999;
3. Paul D. Tiger, Barbara Barron-Tieger - “Descoperirea propriei personalitati”, Ed. Teora, 1995;
4. Centrul de orientare scolara si profesionala – Fiman, Bucuresti, 1997;
5. R. Mathis, Panaite Nica, Costache Rusu – “Managementul resurselor umane ”, Ed. Economica, Bucuresti, 1997;
6. D. Noye, J. Piveteau – “Ghid practice pentru formarea profesionala”, Ed. Tehnica, Bucuresti, 1996.

⁶ D. Noye, J. Piveteau – “Ghid practice pentru formarea profesionala”, Ed. Tehnica, Bucuresti, 1996.

CU PRIVIRE LA ALEGERILE INTERTEMPORALE

Conf. univ. dr. Alina Bădulescu

Universitatea din Oradea, Str. Armatei Române, nr. 5, tel. 432830, e-mail:

badulescu@rdslink.ro

Abstract

Choices of consumption over time are known as intertemporal choices. The budget constraint can be expressed in terms of present value or future value. The comparative statics results derived for general choice problems can be applied to intertemporal consumption as well. The real rate of interest measures the extra-consumption that you can get in the future by giving up some consumption today.

Opțiunile de consum în timp sunt cunoscute ca alegeri intertemporale. Să presupunem că există un consumator care alege cât de mult să consume dintr-un bun în două perioade de timp.

Constrângerea bugetară

Notăm cu C_1 și C_2 consumul în fiecare perioadă și presupunem că prețurile sunt constant egale cu 1 în fiecare perioadă. Suma de bani pe care consumatorul o va avea la dispoziție în fiecare perioadă e notată cu M_1 și M_2 . Pentru început să presupunem că singura modalitate pe care consumatorul o are pentru a transfera bani din perioada 1 în perioada 2 este de a economisi fără dobândă. Mai mult, să presupunem că pe moment nu are posibilitatea de a împrumuta bani, deci suma maximă care poate fi cheltuită în perioada 1 este M_1 .

Observăm că vor exista două posibilități de alegere. Consumatorul poate alege să consume sumele M_1 și M_2 , ceea ce înseamnă că consumatorul cheltuiește venitul său în fiecare perioadă sau poate alege să consume mai puțin din venitul său din prima perioadă; în acest caz, consumatorul economisește o parte din venitul destinat consumului în perioada 1 pentru o perioadă viitoare.

Acum să-i permitem consumatorului să se împrumute și să împrumute bani cu rata dobânzii r . Păstrând prețurile în fiecare perioadă la 1, să obținem constrângerea bugetară. Să presupunem mai întâi că consumatorul decide să facă economii, deci cheltuiala C_1 este mai mică decât venitul său din perioada 1. În acest caz el câștigă dobândă pentru suma economisită $(M_1 - C_1)$. Suma pe care o poate consuma în perioada următoare este :

$$C_2 = M_2 + (M_1 - C_1) + (M_1 - C_1)r = M_2 + (1 + r)(M_1 - C_1).$$

Deci în perioada 2 poate cheltui venitul M_2 + suma economisită din perioada 1 + dobânda câștigată prin economisire.

Să presupunem că consumatorul împrumută bani, deci cheltuielile sunt mai mari decât veniturile din prima perioadă. În perioada 2 va avea de plătit suma împrumutată $(C_1 - M_1)$ plus dobânda $(C_1 - M_1)r$. Deci constrângerea bugetară este :

$$C_2 = M_2 - (C_1 - M_1)r - (C_1 - M_1) = M_2 + (M_1 - C_1)(1 + r),$$

ceea ce reprezintă același rezultat ca în cazul în care consumatorul economisea suma $(M_1 - C_1)$. Dacă $(M_1 - C_1) > 0$, consumatorul câștigă dobânda din economii iar dacă $(M_1 - C_1) < 0$ consumatorul plătește dobândă pentru împrumuturile contractate. Dacă $C_1 = M_1$ atunci și $C_2 = M_2$ iar consumatorul nu este nici debitor nici creditor. Putem rearanja constrângerea bugetară pentru a obține două ecuații:

$$(1 + r)C_1 + C_2 = (1 + r)M_1 + M_2 \quad (1)$$

$$C_1 + C_2 / (1 + r) = M_1 + M_2 / (1 + r) \quad (2)$$

Observăm că amândouă ecuațiile au forma:

$$p_1x_1 + p_2x_2 = p_1m_1 + p_2m_2.$$

În (1) $p_1 = 1 + r$ și $p_2 = 1$. În (2) $p_1 = 1$, $p_2 = 1 / (1 + r)$. Spunem că ecuația (1) exprimă constrângerea bugetară în termeni de valoare viitoare, iar ecuația (2) în termeni de valoare actuală. Scopul acestei terminologii este că prima constrângere bugetară face prețul viitorului consum egal cu 1, în timp ce a doua face prețul actualului consum egal cu 1.

Valoarea actuală a unei dotări în două perioade este capitalul din perioada 1 care ar putea genera același buget fixat ca și dotarea.

Valoarea actuală este mai importantă pentru a exprima constrângerea bugetară intertemporală, întrucât ea măsoară valoarea viitoare în funcție de valoarea actuală.

Preferințele de consum

Să considerăm preferințele consumatorului ca fiind reprezentate prin curbele sale de indiferență. Forma curbelor de indiferență indică gusturile consumatorului în diferite momente. Dacă am desenat curbele de indiferență cu o pantă constantă de -1 de exemplu, aceasta reprezintă gusturile unui consumator căruia nu-i pasă dacă a consumat astăzi sau mâine. Rata marginală de substituție între azi și mâine este -1 .

Dacă desenăm curbele de indiferență pentru bunuri perfect complementare, acestea ar indica că consumatorul vrea să consume cantități egale azi și mâine.

Ca de obicei, cazul intermediar este cea mai rezonabilă situație. Consumatorul dorește să înlocuiască o cantitate de consum azi pentru consum mâine, iar cât de mult dorește să înlocuiască depinde de modelul specific de consum pe care îl are.

În acest context convexitatea preferințelor este naturală; deci consumatorul ar avea mai bine un consum mediu în fiecare perioadă decât mai mult azi și nimic mâine sau invers.

Statică comparativă

Fiind dată constrângerea bugetară a consumatorului și preferințele de consum în fiecare perioadă, putem examina alegerea optimă de consum (C_1, C_2). Dacă consumatorul alege un punct unde $C_1 < M_1$ putem spune că este creditor iar dacă $C_1 > M_1$ spunem că e debitor.

Să analizăm cum ar reacționa consumatorul la o schimbare a ratei dobânzii. Din ecuația (1) vedem că creșterea ratei dobânzii trebuie să încline linia bugetului la o poziție mai abruptă. Pentru o micșorare dată a C_1 , va exista mai mult consum în perioada a doua dacă rata dobânzii este mai mare.

Putem analiza cum alegerea de a fi debitor sau creditor se schimbă în funcție de rata dobânzii. Dacă consumatorul e creditor iar rata dobânzii crește, el va rămâne un creditor. Însă dacă consumatorul e creditor iar rata dobânzii scade, el ar putea hotărî să se schimbe să fie debitor. În mod similar o creștere a ratei dobânzii ar putea determina un debitor să devină creditor. Preferințele dezvăluite nu ne spun nimic despre aceste ultime două cazuri.

Preferințele dezvăluite pot folosi la raționamente despre cum averea consumatorului se schimbă în funcție de rata dobânzii. Dacă consumatorul e inițial debitor iar rata dobânzii crește dar el decide să rămână debitor, atunci trebuie să-I meargă mai rău la noua rată a dobânzii.

Inflația

Analiza nu e greu de modificat pentru a introduce inflația. Să presupunem că bunul de consum are acum un preț diferit în fiecare perioadă. E convenabil să alegem prețul de azi egal cu 1 iar p_2 prețul de mâine. De asemenea dotarea e măsurată în unități de consum, iar valoarea monetară a dotării în perioada 2 e $p_2 M_2$. Deci suma de bani pe care consumatorul o poate consuma în perioada 2 este:

$$P_2 C_2 = p_2 M_2 + (1+r)(M_1 - C_1)$$

Cantitatea de consum din perioada 2 este:

$$C_2 = M_2 + (1+r)(M_1 - C_1) / p_2.$$

Să calculăm constrângerea bugetară în funcție de rata inflației (i). Dacă $p_1 = 1$, avem $p_2 = 1+i$. Deci $C_2 = M_2 + (1+r)(M_1 - C_1) / (1+i)$. Să creăm o nouă variabilă v = rata reală a dobânzii:

$$1+v = (1+r)/(1+i),$$

iar constrângerea bugetară devine:

$$C_2 = M_2 + (1+v)(M_1 - C_1).$$

Rata reală a consumului arată cât consum suplimentar se poate obține, nu câți bani în plus poți obține. Rata dobânzii în bani se numește rata nominală a dobânzii:

$v = (1+r)/(1+i) - 1 = (1+r)/(1+i) - (1+i)/(1+i) = (r-i)/(1+i)$, care e valoarea exactă a expresiei ratei dobânzii, dar de obicei se folosește o aproximație. Dacă rata inflației nu e prea mare, numitorul fracției va fi doar cu puțin mai mare ca 1. Deci valoarea reală a dobânzii va fi aproximativ dată de: $v = r - i$, adică rata nominală minus rata inflației.

Desigur că facem o previziune când facem planuri de viitor. Rata reală a dobânzii este de obicei dată de rata curentă a dobânzii minus rata așteptată a inflației.

Analiza valorii actuale

Considerăm cele două forme ale constrângerii bugetare descrise mai devreme cu ecuațiile (1) și (2):

$$(1+r)C_1 + C_2 = (1+r)M_1 + M_2 \text{ și}$$

$$C_1 + C_2/(1+r) = M_1 + M_2/(1+r).$$

Să considerăm doar partea dreaptă a acestor două ecuații. Spunem că prima exprimă valoarea dotării în termeni de valoare viitoare iar a doua în termeni de valoare actuală.

Să exprimăm conceptul de valoare viitoare: 1 u.m. azi se transformă în $(1+r)$ u.m. în perioada următoare împrumutându-i la o banca cu rata dobânzii r . Valoarea actuală este chiar inversul: totul e măsurat în termeni de u.m. azi. Cât valorează 1 u.m. în perioada următoare în termeni de 1 u.m. azi? Răspunsul: $1/(1+r)$ u.m., deoarece $1/(1+r)$ u.m. pot deveni 1 u.m. în perioada următoare economisindu-i cu rata dobânzii r .

Conceptul de valoare actuală ne dă o modalitate de a exprima bugetul pentru problemele legate de două perioade de consum: un plan de consum este realist dacă valoarea actuală a consumului este egală cu valoarea actuală a venitului.

Dacă consumatorul poate vinde și cumpăra liber la prețuri constante, atunci consumatorul ar prefera întotdeauna o valoare mai mare a dotării. În cazul deciziilor intertemporale, acest principiu implică faptul că dacă un consumator se poate împrumuta și da cu împrumut în mod liber, la o rată a dobânzii constantă atunci consumatorul ar prefera întotdeauna un model de venit cu o valoare actuală mai mare.

Analiza valorii actuale pentru câteva perioade

Considerăm un model cu trei perioade. Presupunem că putem împrumuta sau da cu împrumut bani la o rată a dobânzii r , iar această rată a dobânzii va rămâne constantă în cele trei perioade. Constrângerea bugetară va avea forma:

$$C_1 + C_2/(1+r) + C_3/(1+r)^2 = M_1 + M_2/(1+r) + M_3/(1+r)^2$$

Prețul perioadei de consum t în termeni de consum actual este: $p = 1/(1+r)^{t-1}$.

Deci deplasarea spre o dotare care are o valoare actuală mai mare va fi preferată de către orice consumator.

Utilizarea valorii actuale

Valoarea actuală e singura modalitate corectă de a converti o serie de plăți în bani de azi. Acest principiu rezultă din definiția valorii actuale: măsoară valoarea alocării de bani a consumatorului. Atâta timp cât consumatorul poate împrumuta și lua cu împrumut în mod liber la o rată a dobânzii constante, o alocare cu o valoare actuală mai mare poate genera întotdeauna mai mult consum în fiecare perioadă decât o dotare cu o valoare actuală mai mică.

Cea mai folositoare aplicație a valorii actuale este în evaluarea veniturilor oferite de diferitele tipuri de alocări. Dacă vrem să comparăm două alocări diferite care dau diferite serii de plăți pentru a vedea care e mai bună, trebuie doar să calculăm valorile actuale și s-o alegem pe cea mai mare. Alocarea cu valoarea actuală cea mai mare ne dă mai multe posibilități de consum.

Alegerea ratei dobânzii

În realitate există mai multe rate ale dobânzii: nominale, reale, înaintea taxelor, după taxe, pe termen scurt, pe termen lung etc. Se pune problema pe care o utilizăm în analiza valorii actuale.

Dacă există o varietate de rate ale dobânzii, trebuie să ne întrebăm care are proprietățile cele mai asemănătoare cu seria de plăți pe care încercăm să o evaluăm.

Dacă seria de plăți nu e taxată, trebuie să folosim rata înaintea taxării. Dacă seria plăților continuă pentru 30 de ani, trebuie să folosească rate ale dobânzii pe termen lung.

Rata dobânzii măsoară costul de oportunitate al fondurilor bănești. Deci fiecare serie de plăți ar trebui comparată cu cea mai bună alternativă care are caracteristici similare în termeni de tratament fiscal, de risc și de lichiditate.

Bibliografie:

1. Băbăiță, I., Duță, Alexandrina: Introducere în microeconomie, Editura de Vest, Timișoara, 1996;
2. Bădulescu, Alina: Microeconomie. Editura Expert, București, 2002;
3. Burgenmeier, B.: Analyse et politique économiques, 3-e edition, Economica, Paris, 1990;
4. Byrns, Ralph T, Stone, Gerald W: Microeconomics Sixth Edition, Harper Collins Publishers, New York, 1995;
5. Fudulu, P: Microeconomie(Postinițial și master). Editura Hiroyuki, Brașov, 1996;
6. Gherasim, T: Microeconomie. Editura Economică, București, 1992;
7. Malinvaud, E.: Lecons de theorie microeconomique, Economica, Paris, 1985;
8. Marin, D., Ruxandra, Gh.: Microeconomie, partea I, ASE, București, 1997;
9. Picard, P.: Elements de microeconomie, 4-e edition, Montchrestien, Paris, 1994;
10. Stancu, S., Andrei, T.: Microeconomie, Editura ALL, București, 2000;
11. Varian, Hal R: Intermediate Microeconomics - A Modern Approach, Forth Edition, Editura Norton & Company, New York, 1996;
12. Varian, Hal R.: Analyse microeconomique, 3-e edition, Bruxelles, 1995.

CONSIDERAȚII CU PRIVIRE LA FORMAREA CERERII DE MUNCĂ (I)

Conf. univ. dr. Alina Bădulescu

Universitatea din Oradea, Str. Armatei Române, nr. 5, 3700-Oradea, tel. 0259-432830, e-mail: badulescu@rdslink.ro

Abstract

L'étude de la demande du travail a pour but d'expliquer la quantité de travail désirée par les entreprises, c'est-à-dire le nombre d'heures de travail et le nombre de salaires utilisés dans les opérations productives. Ainsi, la demande de travail des entreprises conditionne les possibilités d'embauche d'une très forte proportion de la population active.

Studiul cererii de muncă are scopul de a releva cantitatea de muncă dorită de întreprinderi, mai bine zis numărul de ore de muncă și numărul de salariați utilizați în operațiunile productive. Cererea de muncă a întreprinderilor condiționează posibilitățile de angajare a populației active. Studiul ei este deci o componentă importantă în explicarea șomajului.

Întreprinderile cer forță de muncă pentru a produce bunuri a căror vânzare le permite realizarea de profituri. Astfel, întreprinzătorii au interesul să angajeze un salariat atât timp cât încasarea pe care o aduce este superioară costului său.

Cererea de muncă depinde de costul factorilor de producție, dar și de elementele care determină încasările, cum sunt eficiența muncii și prețul de vânzare a bunurilor. Costul muncii este alcătuit din salariu și taxele sociale suportate de angajator.

Eficiența muncii este condiționată de tehnologia disponibilă și de cantitățile de alți factori de producție, cum sunt capitalul sau energia, utilizați de întreprinzători. Ea depinde de asemenea de calitățile fiecărui salariat, afectat el însuși de factori subiectivi, proprii fiecărui individ, ca motivația personală, dexteritatea, și de factori obiectivi, legați de cunoștințe, calificare și experiență profesională. Prețul bunului produs depinde de calitatea produsului, preferințele consumatorului și caracteristicile concurenței.

Teoria economică tradițională, deducând cererea de muncă din comportamentul întreprinzătorilor, permite studierea impactului prețurilor tuturor factorilor de producție, a tehnologiei și caracteristicilor piețelor bunurilor, asupra întrebuirii și duratei muncii a diverselor categorii de forță de muncă.

Comportamentul întreprinzătorilor poate fi studiat considerând mai multe tipuri de premise. Într-o primă etapă, o premisă statică, făcând abstracție de ajustările dinamice și de

incertitudine, conduce la o analiză particulară simplă a cererii de muncă. În a doua etapă, ajustările dinamice și incertitudinea sunt luate în considerare.

Cererea de muncă depinde atunci nu numai de determinările scoase în evidență în cadrul static, dar și de anticipările și costurile ajustărilor factorilor de producție.

Teoria statică a cererii de muncă reasează ideea că fiecare întreprindere decide combinația factorilor săi de producție care i se pare mai adaptată obiectivului pe care și l-a fixat.

Ne interesează situația unei întreprinderi particulare capabile să producă un volum Y dintr-un bun cu ajutorul unei tehnologii descrise prin funcția :

$$y = F(x^1, \dots, x^i, \dots, x^n),$$

unde x^i reprezintă cantitatea factorului i utilizată de întreprindere.

Atunci când întreprinderea vinde o cantitate din bunul Y la prețul P , întreprinderea realizează o încasare egală cu PY .

Funcția inversă a cererii este: $P = P(Y)$.

Aceasta este presupusă descrescătoare și notăm elasticitatea sa cu:

$$\eta_y^p \equiv YP'(Y)/P(Y).$$

Se admite, pentru a simplifica, că funcția $P(Y)$ este izoelastică, altfel spus că elasticitatea η_y^p este o constantă independentă de Y .

Când $\eta_y^p = 0$, prețul bunului nu depinde de cantitatea produsă de întreprindere; această situație caracterizează concurența perfectă. Dacă $\eta_y^p \neq 0$, firma se găsește situată într-o situație de concurență imperfectă.

În general, valoarea absolută $|\eta_y^p|$ a acestei elasticități constituie un indicator al puterii de piață a întreprinderii în măsură în care efectele unei modificări a nivelului său de producție asupra prețului pieței sunt cu atât mai importante cu cât $|\eta_y^p|$ este mare.

Dacă notăm cu W costul utilizării unei unități de muncă, și dacă facem abstracție de costurile legate de utilizarea factorilor ficși, profitul întreprinderii se scrie sub forma următoare:

$$\Pi(L) = P(Y)Y - WL,$$

unde:

$$Y = F(L). \quad (1)$$

Singura decizie a întreprinzătorului constă în alegerea cantității de muncă maximizând profitul său.

Condiția de ordinul întâi pentru maximizarea profitului este ca derivata profitului în raport cu L să se anuleze:

$$\Pi'(L) = F'(L) [P(Y) + P'(Y)Y] - W = F'(L)P(Y)(1 + \eta_y^p) - W = 0$$

Condiția de ordinul doi implică:

$$\Pi''(L) = (1 + \eta_y^p) (F^2 P' + F' P) < 0.$$

Cum $P' < 0$ și $F'' < 0$, aceasta ultimă relație impune ca $(1 + \eta_y^p) > 0$. Atunci când această inegalitate este verificată, cererea de muncă este definită prin:

$$F'(L) = \nu W/P,$$

cu:

$$\nu \equiv 1/(1 + \eta_y^p) \quad (2)$$

Această relație înseamnă că profitul întreprinderii atinge maximumul său, atunci când productivitatea marginală a muncii este egală cu salariul real W/P înmulțit cu o rată de rezervă $\nu \geq 1$. Aceasta ultimă este o funcție crescătoare a valorii absolute $|\eta_y^p|$ a elasticității prețului în raport cu producția.

Conceptul funcției costului permite interpretarea diferită a condițiilor de optimizare (2).

În acest model, unde nu intervine decât un singur factor de producție, această funcție corespunde simplu costului muncii asociat producției unei cantități Y de bunuri, așadar:

$$C(Y) = WL = WF^{-1}(Y),$$

unde F^{-1} reprezintă funcția inversă a lui F . Cum derivata lui F^{-1} este egală cu $1/F'$, costul marginal este atunci definit prin $C'(Y) = W/F'(L)$, și relația (2) se scrie:

$$P = \nu * W/F'(L) = \nu C'(Y) \quad (3)$$

Altfel spus, întreprinderea fixează prețul său aplicând rata de rezervă ν costului său marginal $C'(Y)$. În situația concurenței perfecte ($\nu = 1$), prețul bunului egalizează costul său marginal.

Derivând relația (2) prin raportare la W , găsim că:

$$\delta L / \delta W = \nu / (F' P' + P F'') < 0.$$

Cererea de muncă pe termen scurt, și deci nivelul ofertei de bunuri, sunt funcții descrescătoare de costul muncii. Prețul de vânzare al bunului produs de întreprindere crește față de W , arătând în același mod că cererea de muncă și nivelul producției scad în timp ce rata de rezervă ν crește.

Așadar, pe termen scurt, costul muncii, determinanții cererii pentru bunul produs de întreprindere, tehnologia întreprinderii și structura pieței bunurilor – reprezentate prin rata de rezervă ν sau elasticitatea η_y^p – exercită o influență asupra cererii de muncă. Pe termen

lung, întreprinderea poate înlocui o parte din forța sa de muncă cu mașini sau invers, poate crește volumul personalului său și scădea stocul de capital.

Pe termen lung capitalul K devine și el de asemenea un factor flexibil. Când timp un întreprinzător dorește producerea unei cantități date din bun, el va alege o combinație de factori de producție cu costuri de producție minime.

Admițând că munca ar putea fi reprezentată printr-un singur agregat L , funcția de producție a întreprinderii se scrie $F(K,L)$.

Când un întreprinzător rațional dorește producerea unei cantități date Y dintr-un bun, el alege combinația factorilor minimizând costul asociat producției Y . Desemnând prin R costul utilizării unei unități de capital, acntitățile de factori de producție corespunzătoare acestor alegeri sunt date din rezolvarea problemei următoare:

$$\min_{K,L}(WL + RK)$$

sub restricția $F(K,L) \geq Y$ (4).

Soluțiile, notate L_0 și K_0 , poartă respectiv numele de cerere condiționată a muncii și a capitalului. Valoarea minimă a costului total, $(WL_0 + RK_0)$, este atunci o funcție a costului unitar a fiecărui factor și a nivelului producției. Această valoare minimă se numește funcția costului întreprinderii pe care o notăm $C(W,R,Y)$.

Cererile condiționate ale capitalului și muncii sunt definite prin ecuațiile următoare:

$$F_L(K_0,L_0)/F_K(K_0,L) = W/R \text{ și } F(K_0,K_0) = Y \text{ (5)}$$

Funcția costului are următoarele proprietăți:

- i) Ea este crescătoare raportată la fiecare din argumentele sale și omogenă de grad 1 în (W,R)
- ii) Ea este concavă în (W,R) cu derivatele parțiale C_{WW} și C_{RR} negative
- iii) Ea verifică lima lui Shephard:

$$L_0 = C_W(W,R,Y) \text{ și } K_0 = C_R(W,R,Y) \text{ (6)}$$

unde: C_W și C_R sunt derivatele parțiale ale funcției costului în raport cu W și R .

Bibliografie:

1. Cahuc, P., Zylberberg, A. : Economie du travail, Bruxelles, 1996;
2. Fudulu, P: Microeconomie(Postinițial și master). Editura Hiroyuki, Brașov, 1996;
3. Malinvaud, E.: Lecons de theorie microeconomique, Economica, Paris, 1985;
4. Marin, D., Ruxandra, Gh.: Microeconomie, partea I, ASE, București, 1997;
5. Picard, P.: Elements de microeconomie, 4-e edition, Montchrestien, Paris, 1994;
6. Stancu, S. , Andrei, T.: Microeconomie, Editura ALL, București, 2000;
7. Varian, Hal R: Intermediate Microeconomics - A Modern Approach, Forth Edition, Editura Norton & Company, New York, 1996;
8. Varian, Hal R.: Analyse microeconomique, 3-e edition, Bruxelles, 1995.

SISTEME NAȚIONALE DE DECONTĂRI ÎN ȚĂRI ALE UNIUNII EUROPENE

Lect. univ. D. Bădulescu

Universitatea din Oradea, Str. Armatei Române, nr. 5, tel. 432830, e-mail:

badulescu@rdslink.ro

Abstract

Au niveau de l' économie française, environ 77% des paiements sans numeraire entrent dans les circuits inter-bancaires, en utilisant des circuits de compensation spécifiques. En Grande-Bretagne il y a quatre systèmes principales de compensation, dont les systèmes Town Clearing et CHAPS couvrent 90% du montant total des paiements.

1. Decontări interbancare și circuite de plăți în Franța

La nivelul economiei franceze se apreciază că un volum de circa 77% din plățile fără numerar intră în circuitele interbancare, diferența fiind reprezentată de operațiunile făcute de bănci în interiorul sistemului propriu, sau chiar în cadrul fiecărei unități bancare, prin simple viramente dintr-un cont în altul.

În derularea operațiunilor, băncile au elaborat fie norme proprii sau comune unor sisteme interconectate, fie lucrează după reglementările autorității centrale.

În Franța, circuitele de compensare existente la sfârșitul anului 1998 erau definite pe două tipuri principale :

- decontările tradiționale, bazate pe suport de hârtie, care se desfășoară prin casele de compensație;
- decontările prin fluxuri informatizate, având ca expresie, în principal, sistemele S.I.T și T.B.F.

Casele de compensație

Au un rol important în desfășurarea plăților interne, rețeaua fiind compusă din Casa de compensație din Paris și 103 case de compensație regionale, structurate, în general pe principiul descentralizării departamentale. La casele de compensație participă toate instituțiile bancare și de credit emitente de ordine de plată, cambii și cecuri la care se adaugă Trezoreria, Poșta și Banca Franței.

Sesiunile de lucru debutează de la ora 11 în teritoriu, și de la 10 și respectiv 14 la Casa Centrală din Paris, rezultatele compensării fiind înregistrate în conturile administrate

local de Banca Franței. Beneficiarii intră în posesia sumelor convenite la sfârșitul zilei de compensare și numai după ce băncile debitoare au fondurile necesare acoperirii sumelor rezultate din compensare.

În cazul în care unele bănci nu sunt în măsură să facă față plăților dispuse, compensația se anulează prin revocarea transferurilor depuse anterior și se reia fără membrii aflați în deficit.

Un rol important în desfășurarea activității caselor de compensație îl joacă reprezentanții locali ai Băncii Franței - Serviciul special de Colectare al Băncii Franței - care satisfac cerințele băncilor locale de a fi reprezentate prin intermediul Băncii Franței în operațiunile de compensare. Serviciul este însă doar unul de intermediere în decontarea cecurilor prezentate, fără să garanteze finalitatea plății, dar prelucrează circa o treime din cecurile derulate într-un an.

Sistemul interbancar de telecompensații

Încă de la înființare, sistemul interbancar de telecompensație (S.I.T.) a fost considerat ca o realizare majoră în dezvoltarea sistemului francez de plăți. El include întreaga comunitate bancară și asigură decontarea tuturor instrumentelor de decontare de frecvență utilizare .

S.I.T. este o rețea de centre de procesare a informațiilor, descentralizată, prin care se leagă direct diferite instituții de credit, circulația informațiilor între centrele de procesare realizându-se prin rețeaua publică TRANSPAC.

Băncile participante la SIT pot fi încadrate în două categorii:

- participanți direcți (circa 25), remarcați printr-un nivel înalt de solvabilitate, a căror responsabilitate este nu numai financiară dar și tehnică, și se extinde și asupra celor pe care îi reprezintă;
- participanți indirecți, care prezintă instrumentele de plată și primesc sumele prin participații direcți. Mai există un număr redus de participanți care sunt reprezentați de Banca Franței.

Sistemul impune o serie de reguli de operare:

- fiecare participant direct are unul sau mai multe centre de operare, dotate cu terminale dedicate exclusiv activității SIT, fiecare terminal cuprinzând două componente: una de expediere și alta de primire, fiecare comunicând prin rețea cu celelalte terminale dispuse în teritoriu (peste 250). Mesajele transmise în rețea sunt înregistrate și în centrul contabil al Băncii Franței;
- rețeaua operează 22 ore pe zi, 6 zile pe săptămână. La sfârșitul zile contabile conturile SIT se închid și soldurile debitoare și creditoare sunt transmise Băncii Franței concomitent.

Sistemul funcționează cu bune rezultate, singurele limitări și condiții venind din partea lichidității băncilor participante și deci a asigurării irevocabilității ordinelor dispuse în rețea.

Sistemul TBF (Transferts Banque de France)

Sistemul TBF este unul care corespunde cerințelor unui anumit segment al plăților și compensațiilor interbancare cumulând, din punct de vedere tehnic și organizatoric o

întreagă experiență în decontări și pregătind într-o mare măsură sistemele naționale de decontări la provocările unei Uniuni Monetare și Economice, în care Franța se pregătește să joace un rol de primă clasă.

În primul rând sistemul este orientat spre decontările plăților de valori mari, putând asigura, în perioade de vârf, circa 300000 operațiuni zilnice în valoare de 800 miliarde franci francezi.

Participanții sunt instituțiile de credit cu cont deschis la Banca Franței.

În cadrul sistemului, grație liniilor de comunicație automate, fluxurile de plăți de-a lungul unei zile sunt procesate continuu. Mesajele de plată, în format SWIFT, sunt transmise imediat la băncile beneficiare, ceea ce asigură o importantă accelerare a circuitului de plăți. În acest fel, sistemul funcționează operativ și independent de efectuarea compensației și stingerea soldului de plată. Pe baza copieii mesajului transmis către Banca Franței au loc, pe de altă parte, operațiunile de compensare și se efectuează operațiunile de stingere.

Sistemul prevede două mijloace importante pentru a asigura armonizarea intereselor părților în procurarea resurselor pentru compensare: pe de o parte, prin desfășurarea lucrărilor de închidere a conturilor, zilnic, în două etape; pe de altă parte, prin stabilirea unor plafoane garantate și negarantate care să facă posibilă acoperirea nevoilor de resurse a băncilor pentru operațiunile de stingere, în cazuri extreme.

Prin aceasta TBF instituie un sistem de regularitate în procurarea fondurilor necesare stingerii plăților și prin aceasta devin irevocabile plățile prin sistemul patronat de banca centrală. Utilizarea de către bănci a plafoanelor stabilite prin soldul debitor, de la o zi la alta, implică plata unor dobânzi penalizatoare, care prin caracterul lor de sancțiune duc la disciplinarea operațiunilor și a comportamentului băncilor participante.

2. Decontări interbancare și circuite de plăți în Marea Britanie (Anglia)

În Anglia funcționează 4 sisteme principale de compensație, specializate două câte două, din care sistemele Town Clearing și CHAPS realizează peste 90% din valoarea totală a plăților, fiind calea principală de efectuare a plăților de mare valoare, și în condiții de mare operativitate. Celelalte (Bankers Automated Clearing Services și Cheque and Credit Clearing Company) vehiculează plăți de volum mic dar foarte numeroase.

Sistemul TOWN CLEARING

Sistemul funcționează din 1946, fiind derivat din aranjamentele operaționale practicate tradițional în City-ul londonez, însă se află într-o continuă diminuare, pe măsura ce o serie de operațiuni se preiau prin alte sisteme, mai moderne.

Sistemul angajează plăți de minimum 500.000 GBP, exprimate prin instrumente de debit de hârtie, provenind din marile operațiuni financiare. La sistem participă 16 bănci mari, inclusiv Banca Angliei. În sistem nu există un centru de operare, relațiile sunt bilaterale și se desfășoară prin cecuri adresate de la o bancă la alta prin curieri, acest tip de desfășurare fiind, evident, facilitat de localizarea participanților într-o arie geografică restrânsă, în centrul financiar al Londrei.

Clearing House Automated Payment System (CHAPS)

Este un sistem electronic de plăți și compensare care are ca obiect viramente credit. Transferurile CHAPS sunt garantate și necondiționate, având un caracter irevocabil. Participanții efectivi la sistem sunt 14 bănci mari, inclusiv Banca Angliei; alte 400 instituții participă la sistem prin convențiile ce le au cu membrii efectivi, apreciindu-se că circa 13.500 oficii bancare pot iniția și primi plăți în sistemul CHAPS.

În sistemul CHAPS se inițiază, înregistrează, autentifică și transmit mesaje de plăți între două bănci, date pe baza unui echipament electronic special, dotat cu terminale la punctele de inițiere și recepționare. La sfârșitul zilei operative, fiecare bancă participantă transmite situația brută a plăților desfășurate cu fiecare din băncile partenere.

Sistemul nu are un centru operațional propriu, operațiunile de compensare se operează de Banca Angliei, astfel că, în final, toate rezultatele compensării se vor reflecta în conturile băncilor deschise la Banca Angliei. În cazuri de necesitate, pentru echilibrare și acoperirea datoriilor din compensare, băncile apelează la credite temporare de la celelalte bănci sau de la Banca Angliei.

Bibliografie:

1. Basno, C., Dardac, N.: *Operațiuni Bancare*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1996;
2. Dănilă, Nicolae: *Euro. Bipolarizarea monetară*, Editura Economică, București, 1999;
3. Gaftoniuc, Simona: *Practici bancare internaționale*, Editura Economică, București, 1995 ;
4. Paun, Nicolae: *Bani și bănci în structuri europene*, Biblioteca Apostrof, Cluj-Napoca, 1995;
5. Simon, Claude: *Băncile*, Editura Humanitas, București, 1993;
6. Turcu, Ion: *Operațiuni și contracte bancare*, Editura Lumina Lex, București, 1994.

INSTITUȚII MONETARE CENTRALE ALE UNIUNII ECONOMICE ȘI MONETARE

Lect. univ. Dan Bădulescu
Universitatea din Oradea, Str. Armatei Române nr. 5, tel. 432830, e-mail:
badulescu@rdslink.ro

Abstract

Les nouvelles autorités de l' Union Monétaire ont été préparées et accomplies dans une longue période, pour une compatibilité fonctionnelle. C' est le cas des nouvelles institutions (l' Institut Monétaire Européen et la Banque Centrale Européenne) mais aussi des institutions traditionnelles, réunies dans une nouvelle structure: le Systeme Européen des Banques Centrales.

1. Institutul Monetar European

Bazele Institutului Monetar European au fost puse încă din 1964, prin constituirea Comitetului Guvernatorilor Băncilor Centrale ale Comunităților Europene, care în scurt timp a devenit agenția centrală pentru coordonarea politicii monetare în Uniunea Europeană. Deoarece băncile centrale în țările de origine aveau grade diferite de autonomie în cadrul structurilor instituționale, acest comitet a avut de la început o poziție destul de puternică și independentă în familia organismelor Comunității Europene.

Odată cu 1 iulie 1990, când a fost demarată etapa liberalizării circulației capitalului în majoritatea statelor membre, poziția Comitetului s-a întărit, mai ales în ceea ce privește urmărirea guvernelor în a contribui la păstrarea stabilității monetare, în cadrul unei mobilități accentuate a capitalurilor în Europa. În acest scop i s-a adăugat un serviciu de cercetare economică, iar odată cu adoptarea Tratatului de la Maastricht, Comitetul a fost transformat în Institutul Monetar European.

Deși odată cu 1 ianuarie 1999, Institutul Monetar European a încetat să mai existe, funcția lui fiind de a pregăti funcționarea Băncii Centrale Europene, considerăm importantă analizarea lui din mai multe puncte de vedere, ca instituție existentă.

În cadrul structurii organizatorice și funcționale se remarcă Consiliul IME. El este organul de decizie, fiind format din guvernatorii băncilor centrale din Uniunea Europeană. El este condus de un președinte, care, ca regulă, s-a convenit a nu proveni din băncile centrale și de un vice-președinte care însă este unul din guvernatorii băncilor centrale. Președintele, numit la propunerea Consiliului pe trei ani, trebuie să aibă acordul consultativ al Parlamentului European și al Consiliului EcoFin.

Ședințele IME se țin cel puțin odată pe lună, iar deciziile se iau pe bază consensuală, însă, în cele mai multe cazuri, ele trec pe baza unei majorități. În cadrul Consiliului fiecare țară are un vot, situație care se păstrează și în succesoarea IME, Banca Centrală Europeană.

La sfârșit de an se elaborează un raport anual, care se trimite Consiliului de Miniștri, Parlamentului European și Comisiei Europene.

Organizatoric, IME cuprinde un secretariat general și un departament economic, care împreună răspund de pregătirea sistemului european al băncilor centrale pentru trecerea la moneda unică europeană. Președintele consiliului este șeful personalului, care în cea mai mare parte provine de la băncile centrale europene, dar a căror independență și transparență în rapoarte este o condiție de bază în funcționarea IME.

Funcțiile IME sunt stabilite într-un protocol separat, parte a Tratatului de la Maastricht, și care se centrează în principal pe rolul Institutului de pregătire a Uniunii Monetare și de precursor al Băncii Centrale Europene .

Din această trăsătură generală derivă următoarele sarcini majore:

1. să întărească cooperarea între băncile centrale europene;
2. să întărească coordonarea politicilor monetare ale statelor membre, în scopul asigurării stabilității prețurilor;
3. să monitorizeze funcționarea Sistemului Monetar European;
4. să organizeze consultări privind competențele băncilor centrale și asupra situațiilor care ar afecta stabilitatea instituțiilor financiare și a piețelor;
5. să preia sarcinile Fondului European de Cooperare Monetară care se dizolvă, (modalitățile concrete de dizolvare sunt cuprinse în Statutul IME);
6. să faciliteze folosirea ECU și să urmărească dezvoltarea sa, inclusiv să asigure o funcționare cât mai lină a sistemelor de clearing pe ECU .

De asemenea IME are sarcina de a pregăti sistemul băncilor centrale europene pentru noile schimbări și anume:

- să pregătească instrumentele și procedurile necesare pentru realizarea politicii monetare unice în a treia etapă a integrării;
- să promoveze armonizarea, acolo unde este necesar, a regulilor și practicilor referitoare la colectarea, prelucrarea și distribuirea informațiilor și datelor statistice în domeniile de competență;
- să pregătească regulile de funcționare ce vor fi trasate băncilor centrale în cadrul Sistemului European al Băncilor Centrale;
- să promoveze eficientizarea transferurilor externe;
- să supravegheze pregătirile tehnice ale introducerii bancnotelor Euro.

În afara acestor funcții principale, IME a avut și alte funcții anexe, rezultate din calitatea sa de supervisor al modului de funcționare a Sistemului Monetar European și a circulației ECU/Euro. Până la introducerea monedei unice, băncile centrale naționale își mențin suveranitatea asupra politicilor monetare în cadrul legal, dar statele membre au obligația adaptării continue a legislației și în domeniul monetar, astfel încât trecerea la a treia etapă să se facă în cele mai bune condiții. Un element de mare importanță în pregătirea acestei treceri este, într-un mod oarecum surprinzător, câștigarea unei independențe depline a guvernatorilor băncilor centrale, inclusiv în calitatea lor de membri ai Consiliului Institutului Monetar European. Spre exemplu, de la 1 ianuarie 1994 nu s-a mai permis finanțarea monetară a deficitelor guvernamentale de către băncile centrale.

IME dă o importanță mare consultărilor regulate între băncile centrale, cum ar fi analiza efectuată la sfârșitul anului pentru inventarierea obiectivelor pe anul următor, fapt ce ajută băncile să-și compatibilizeze obiectivele de integrare monetară.

Un alt set de funcții ale IME derivă și din natura consultativă a activității institutului. Acesta poate face recomandări cu privire la politica monetară și cea a ratei de schimb ale fiecărui membru, poate da sfaturi guvernelor și Consiliului de Miniștri în legătură cu politicile financiare și economice. Accentul se pune pe probleme care împiedică funcționarea Sistemului Monetar European și îngreunează controlarea inflației, a deficitului bugetar etc.

În fine, o sarcină deosebit de importantă trasată a fost aceea a finaliza pregătirile de înființare a Băncii Central Europene, care, odată cu 1 ianuarie 1999, a luat locul acestui Institut, conform deciziilor adoptate la Maastricht. Activitatea a fost deosebit de complexă, mai ales prin aceea ca strategiile naționale în ceea ce privesc elemente de bază ale politicilor monetare cum ar fi stabilitatea prețurilor, inflația, armonizarea procedurilor fiscale etc. au prezentat mari deosebiri de la o țară la alta. Cu toate acestea, stabilirea și respectarea unor principii cum ar fi: eficiența politicilor, conformarea la cerințele pieței, tratamentul egal în cadrul Uniunii, descentralizarea activităților, care trebuie duse prin băncile centrale naționale, au contribuit la rezolvarea multor probleme și a făcut posibil momentul 1 ianuarie 1999.

În punerea la punct a obiectivelor și politicilor comunitare corelate cu cele naționale, IME organizează regulat întâlniri cu grupuri de experți, reprezentând băncile naționale, cum ar fi: subcomitetul de politică monetară, subcomitetul de politică valutară, subcomitetul de supraveghere bancară, grupul de lucru pentru sisteme de plată, grupul de lucru pentru tipărirea și emiterea unei bancnote europene, grupul de lucru pentru statistici etc. După cum se observă, aceste grupuri de lucru reprezintă modul concret de realizare a funcțiilor trasate în actul constitutiv, funcții în măsură a asigura îndeplinirea tuturor condițiilor pentru trecerea la faza a treia a integrării economice și monetare.

Din punct de vedere financiar, fondurile IME provin de la băncile centrale, a căror contribuție este stabilită în funcție de produsul intern brut și populație (vezi tabel nr. 1). Capitalul IME a fost stabilit la 615 milioane ECU și este administrat de BRI. Costurile de funcționare sunt suportate din veniturile din dobânzi.

Tabelul 1. Contribuția băncilor centrale la resursele financiare ale IME

Nr. crt.	Țara	%
1	Austria	2.30
2	Belgia	2.80
3	Danemarca	1.7
4	Finlanda	1.65
5	Franța	17.00
6	Germania	22.55
7	Grecia	2.00
8	Irlanda	0.80
9	Italia	15.85
10	Luxemburg	0.15
11	Olanda	4.25
12	Portugalia	1.85
13	Spania	8.85
14	Suedia	2.90
15	Regatul Unit	15.35
	TOTAL	100.00

Sursa: A.F.P. Bakker, Instituțiile financiare internaționale, Editura Antet, 1997, p. 191.

2. Sistemul European al Băncilor Centrale

SEBC cuprinde Banca Centrală Europeană și băncile centrale naționale ale țărilor participante. După cum se menționează în art. 2 al Protocolului privind statutul Sistemului European al Băncilor Centrale și Băncii Centrale Europene „SEBC acționează conform principiului unei economii de piață deschise, în care concurența este liberă, favorizând o alocare liberă a resurselor”.

În perioada premergătoare lui 1 ianuarie 1999, Sistemul Băncilor Centrale a fost pregătit pentru efectuarea cu succes a operațiunilor cuprinse în strategia politicii monetare unice .

Principalul obiectiv al Sistemului Băncilor Centrale este stabilitatea prețurilor. Sarcinile lui sunt:

1. să definească și să aplice politica monetară comunitară;
2. să dirijeze operațiunile de decontări externe;
3. să păstreze și să administreze rezervele valutare oficiale ale statelor membre;
4. să promoveze trecerea la noile sisteme de plăți.

De asemenea SEBC contribuie la buna conducere a politicilor promovate de autoritățile competente în ceea ce privește controlul prudențial al instituțiilor de credit și stabilitatea sistemului financiar.

Pentru realizarea sarcinilor SEBC, băncile centrale naționale colectează informațiile statistice necesare, fie de la autoritățile naționale competente, fie direct de la instituții

comunitare sau internaționale, agenți economici sau organizații. Banca Centrală Europeană are rolul de a promova armonizarea regulilor privind colectarea, prelucrarea și difuzarea datelor statistice din domeniile ce țin de competența ei.

În domeniul cooperării internaționale SEBC este reprezentată de BCE dar acesta poate autoriza băncile naționale în a participa la organizații sau instituții monetare internaționale.

Pentru a realiza aceste obiective ale politicii monetare, Sistemul are posibilitatea de a folosi următoarele instrumente:

1. operațiuni de open market - intervenții pe piețele de capital, prin cumpărare și vânzare fermă (la vedere și la termen) sau contracte la termen la curs fix, împrumutând sau dând cu împrumut, negociind titluri în monedă comunitară sau necomunitară, sau efectuând operațiuni cu metale prețioase;
2. operațiuni de credit, împreună cu alte instituții de credit sau alți participanți la piață, pe baza unor garanții adecvate pentru împrumuturile acordate.

Banca Centrală Europeană definește regulile generale ale operațiunilor de open market și de credit efectuate de ea sau de băncile centrale naționale.

Pentru a-și efectua operațiile, Banca Centrală Europeană sau băncile centrale naționale pot deschide conturi pentru instituții de credit, instituții publice sau pentru alți participanți la piață.

BCE este abilitată să impună instituțiilor de credit din statele membre constituirea de rezerve obligatorii la BCE și la băncile centrale naționale, în conformitate cu obiectivele din domeniul politicii monetare. De asemenea, în domeniul operațiunilor externe, BCE și băncile naționale pot:

- să stabilească relații cu băncile centrale și instituțiile financiare din țări terțe și cu organizații internaționale;
- să dobândească și să vândă, la vedere sau al termen, orice tip de active valutare și metale prețioase;
- să efectueze toate tipurile de operațiuni bancare cu țările terțe și cu organizațiile internaționale, inclusiv să primească și să acorde credite.

3. Banca Centrală Europeană

Bazele înființării și funcționării Băncii Centrale Europene sunt stipulate clar în Tratatul de la Maastricht: „De îndată ce Banca Centrală Europeană a fost înființată, ea trebuie, dacă este necesar, să preia sarcinile Institutului Monetar European. Institutul Monetar European va intra în lichidare după înființarea Băncii Centrale Europene”.

Banca Centrală Europeană are personalitate juridică în virtutea art. 106 din Tratat și se bucură în statele membre de capacitatea juridică cea mai largă, poate să dobândească sau să înstrăineze imobile și să fie parte în justiție.

Ca majoritatea instituțiilor financiare, conducerea B.C.E. este asigurată de o autoritate supremă - Consiliul Guvernatorilor, compus din membrii Comitetului Director și guvernatorii băncilor centrale naționale, însă doar guvernatorii băncilor centrale naționale pot vota. Deciziile se iau cu majoritate de voturi, iar în caz de egalitate, votul președintelui este hotărâtor. În decizii referitoare la capital, subscriere, rezerve, litigii etc. voturile membrilor Consiliului Guvernatorilor se ponderează conform repartiției capitalului subscris la BCE de băncile centrale naționale, iar în acest caz ponderea voturilor membrilor

Comitetului Director este egală cu zero. Consiliul Guvernatorilor se întrunește de cel puțin 10 ori pe an.

Comitetul Director se compune din președinte, vicepreședinte și alți patru membri. Ei sunt numiți de comun acord de guvernele statelor membre la nivelul șefilor de stat și guvern, la recomandarea Consiliului și după consultarea Parlamentului European și a Consiliului Guvernatorilor, dintre persoane a căror autoritate și experiența profesională în domeniul bancar sunt recunoscute. Mandatul lor are o durată de 8 ani.

Capitalul BCE a fost stabilit (art. 28 din Tratat) la 5 miliarde ECU, fiind subscris doar de băncile centrale naționale. Art. 29 prevede grila de subscriere a capitalului, fiecărei bănci centrale naționale revenindu-i o pondere, egală cu suma următoarelor procente:

50% din cota pe care statul membru respectiv o prezintă în cadrul populației Comunității în penultimul an dinaintea constituirii SEBC;

50% din cota pe care statul membru respectiv o deține din produsul intern brut al Comunității la prețurile pieței, constatată în ultimii cinci ani care au precedat constituirea SEBC. De asemenea, se mai prevede ca ponderile atribuite băncilor centrale vor fi adaptate la fiecare cinci ani. Băncile centrale naționale pun la dispoziția BCE rezerve valutare, altele decât monedele statelor membre, ECU, poziții de rezervă la FMI și Drepturi Speciale de Tragere, în valoare de până la 50 miliarde de ECU, în echivalent. Contribuția fiecărei bănci centrale este stabilită proporțional cu partea sa din capitalul subscris la BCE. În vederea asigurării coerenței politicilor monetare și valutare ale Comunității, BCE și-a luat dreptul de a autoriza orice operațiune făcută de băncile centrale naționale cu rezerva rămasă după transferul rezervei către BCE.

Profitul net al BCE se transferă în următoarea ordine:

– o sumă care este determinată de Consiliul Guvernatorilor și care nu poate depăși 20% din beneficiul net, este transferată fondului general de rezervă în limita a 100 % din capital;

– beneficiul net rămas este distribuit deținătorilor părților BCE proporțional cu părțile vărsate. Dacă BCE înregistrează o pierdere, atunci acesta va fi acoperită din fondul general de rezervă a BCE și, dacă este necesar, ca urmare a deciziei Consiliului Guvernatorilor, din venitul monetar obținut în cursul exercițiului financiar respectiv, proporțional și până la concurența sumelor acordate băncilor centrale naționale.

Bibliografie:

1. Basno, C., Dardac, N.: *Operațiuni Bancare*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1996;
2. Dănilă, Nicolae: *Euro. Bipolarizarea monetară*, Editura Economică, București, 1999;
3. Gaftoniuc, Simona: *Practici bancare internaționale*, Editura Economică, București, 1995 ;
4. Paun, Nicolae: *Bani și bănci în structuri europene*, Biblioteca Apostrof, Cluj-Napoca, 1995;
5. Simon, Claude: *Băncile*, Editura Humanitas, București, 1993;
6. Turcu, Ion: *Operațiuni și contracte bancare*, Editura Lumina Lex, București, 1994.

NOILE ATRACȚII UTILIZATE ÎN RECLAMĂ

Motto: *Nu există mesaj publicitar reușit care să nu se plaseze în cadrul unei seducții*

Olimpia Ban

Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei Române, nr. 5, tel. 408445, e-mail: Olimpia_ban@yahoo.com

Abstract

The advertising environment has changed dramatically in recent years and in this climate of constant change it is worth taking some time to ask whether the old 'rules' of good advertising still apply today. Studies of humor in advertising show that, humorous creative approaches are more successful than the non-humorous.

Consumatorii sunt din ce în ce mai receptivi la mărcile care le subliniază individualitatea și resping autoritatea. Trăim într-o lume dornică să învingă orice tabu, de aceea se cade ușor dintr-o extremă în alta.

Tabelul 1. *Prezentarea vechilor și noilor reguli ale unei reclame de succes*

Vechile reguli ale reclamei	Noile reguli ale reclamei
<i>Trebuie să ai „o propunere unică de vânzare”</i>	<i>Se preferă utilizarea unei „propuneri emoționale de vânzare”</i>
<i>Trebuie să oferi beneficii raționale</i>	<i>Atracțiile iraționale sunt legitime și predomină</i>
<i>Umorul nu vinde</i>	<i>Umorul poate și funcționează pentru multe mărci</i>
<i>Trebuie să ai un slogan și să fie memorabil</i>	<i>Sloganurile sunt bune doar dacă sunt memorabile</i>
<i>Trebuie să ai un logo în reclamă</i>	<i>Nu trebuie întotdeauna să ai un logo</i>
<i>Trebuie să arăți produsul</i>	<i>Nu trebuie întotdeauna să fie arătat produsul</i>
<i>Fiecare reclamă dintr-o campanie trebuie să arate la fel</i>	<i>Reclamele dintr-o campanie trebuie să fie legate dar nu identice</i>
Reclamele creative nu vând	<i>Reclamele creative vând</i>

(Sursa: Aitchison, Jim, "Cutting Edge Advertising. How to Create the World's Best Print for Brands in the 21st Century", Prentice Hall în An. Pr. pp.32, 37)

Lumea este în schimbare și vechile valori fac loc celor noi. Utilizarea „propunerii unice de vânzare” nu înseamnă doar distinctivitate ci și raționalitate. S-a pornit de la ideea

că este firesc să se achiziționeze un produs nou, în măsura în care el aduce ceva în plus consumatorilor față de cele existente, sub aspectul unei inovații.

În condițiile asemănării tot mai mari între produse, diferențierea de acest tip este aproape imposibilă. S-a trecut de la „propunerea unică de vânzare” la „propunerea emoțională de vânzare”, care poate însemna distinctivitate prin emoție, prin relația specială pe care marca o stabilește cu consumatorii.

În prezent, este apreciată inovația în abordare, curajul, miza pe instinct.

Dintre cele trei componente ale atitudinii, se merge pe afectivitate în schimbul componentei cognitive și chiar pe spontaneitate.

Emoția

Emoția reprezintă o stare conștientă de excitație, generată de satisfacerea sau nesatisfacerea unor trebuințe umane. Emoția este în strânsă legătură cu dispozițiile afective specifice fiecărei persoane.

Procesele emoționale primare se manifestă ca dispoziții organice specifice unor stări: de oboseală, de teamă etc.

Emoțiile propriu-zise sunt mai subtile, mai interiorizate și nuanțate. Ele se controlează conștient și pot fi educate, modelate. După efectele ce le provoacă, pot fi: emoții stenice și emoții astenice. Reclama trebuie să inducă emoții stenice.

Trăirile afective repetate conduc la sentimente, care sunt stări emoționale mai complexe și mai durabile.

Creatorii de reclame trebuie să identifice la ce categorie de stimuli-externi sau interni- este mai probabil să răspundă emoțional diferite categorii de public sau cum se pot asocia aceștia.

În mod ciudat, „simpla repetare a reclamei duce la o atitudine pozitivă a cumpărătorului față de informațiile pe care le-a mai receptat”, până la o anumită limită de saturație.

Satisfacerea trebuințelor este o sursă de exploatare a emoțiilor. Pentru produsele și serviciile de uz curent, nu se recurge la manipularea emoțiilor, ci la formula de condiționare clasică pavloviană- de asociere a produsului cu o sursă externă sigură. Treptat, produsul va fi asociat cu acea stare de bună dispoziție. „Exploatarea” emoțiilor se face în concordanță cu nevoile, sugerate de piramida lui Maslow. Nevoile aflate pe treptele superioare generează, în condiții normale, cele mai puternice emoții. Spre exemplu, *stima de sine*, stă la baza achiziționării unei mașini scumpe sau a unei excursii într-un loc considerat „la modă”.

Declanșarea de emoții negative prin reclamă este riscantă dar poate fi de mare efect. Dacă prin emoții pozitive, se crează un confort psihic, prin emoții negative de induce un disconfort, ce poate fi înlăturat prin consumul produsului sau serviciului oferit ca soluție.

Cel mai adesea, se apelează la prezentarea experiențelor neplăcute ale altora, prevenind consumatorul să nu treacă și el prin asta.

Manipularea unor situații neplăcute pentru consumatori poate fi foarte periculoasă, putând duce din start la respingerea reclamei.

Emoția în reclame se vede cu precădere în cea de la televizor, care ne face cel mai adesea să râdem sau să plângem.

Richard L. Cook, director executiv al departamentului de reclamă de la Johnson & Johnson, a arătat că se încearcă construirea de relații cu publicul prin apelarea la emoții. El

a spus: „sînt că reclama are responsabilitatea de a face legătura cu oamenii”(Antar, C., 2000).

Poate cel mai relevant exemplu de utilizare a emoției în reclame pentru a face legătura cu publicul, este firma de îmbrăcăminte Benetton care șochează prin reclamele sale. Reclamele nu au nici o legătură cu hainele pe care le oferă firma, ci sunt expresia responsabilității sociale a firmei, aș  cum o vede ea, de a conștientiza publicul cu privire la evenimentele dramatice care ne înconjoară. Sunt prezentați în reclamă: copiii nou-născuți plini de s nge, b tr ni pe patul de moarte, oameni schilodiți ș.a.

Umorul- ca sursă de emoții pozitive

Motto: *Reclama nu este o glumă*

Să ai simțul umorului este un lucru bun. Totuși, în trecut era considerat un lucru rău, ce reflecta „spiritul satanic al omului”.

Filosofia greacă vedea umorul ca un aspect crud și brutal. Plato considera că umorul este motivat de invidie, ceea ce-l face moral inferior. Aristotel a descris r sul ca degradant pentru morală, artă și religie, o formă de comportament la care un om civiliz t ar trebui să renunțe.

Execuțiile publice prin sp nzurătoare erau o mare sursă de distracție, unde r sul era ceva crud. Doar cu 400 de ani în urmă, r sul era încă văzut ca „o sursă socială distructivă”. Cu c t îl studiezi mai mult, spun Max Sutherland și Alice K. Sylvester, „cu atât apare ca un fenomen gen Jeckly și Hyde, ce poate avea efecte atât pozitive c t și negative”(Sutherland, M.; Sylvester, K. A, 2000).

Putem să înțelegem felul în care a fost văzut r sul, dacă  i studiem anatomia. „Nu există comic în afara a ceea ce este cu adevărat omenesc” (Bergson, Henri, 1992). R dem de ceva în măsura în care, omul  i atribuie anumite semnificații, voluntar sau nu. R sul nu are un dușman mai mare decât sensibilitatea, spune Henri Bergson. R sul implică categoric, răutate.

Elementele conceptuale care fac o reclamă umoristică și induc o modificare mentală sunt:

- două concepte (asocierea comportamentului unui animal cu cel uman);
- incompatibilitatea dintre două elemente;
- repetiția, când un personaj repetă o frază, o situație, sau o se repetă o combinație de circumstanțe;
- inversiunea, când într-o situație anume se schimbă rolurile sociale cunoscute, ex: un inculpat care face morală judecătorului;
- interferența seriilor, o scenă este comică când aparține în același timp de două serii de evenimente, absolut independente și c nd poate să fie interpretată pe r nd în două sensuri total diferite.

Unirea ideilor, considerate ca fiind incompatibile, este o parte importantă a procesului de creativitate în umor.

Arthur Koestler a spus că, umorul este aducerea în față a fuziunii momentane dintre două elemente firesc incompatibile.

Max Sutherland și Alice K. Sylvester au identificat trei mecanisme care stau la baza utilizării umorului în reclamă:

1. Mai puține argumente, pentru că nu necesită un proces de evaluare;
2. Reclamele umoristice sunt mai repede remarcate;
3. Reclamele umoristice, în general, sunt mai plăcute și au șanse mai mari de a fi eficiente.

Umorul este relaxant. Freud a observat că lumea umorului este un loc în care, temporar și simbolic, ne întoarcem spre jocul și fericirea copilăriei. Umorul este relaxant, distractiv și ne întinerește.

Utilizarea umorului în reclame poate avea atât avantaje cât și dezavantaje.

Studiile făcute asupra umorului au arătat, că *prezintă un risc mai mare pentru radio, risc mediu pentru reclamele tipărite și cel mai mare potențial în televiziune*. Șansele sunt mai mari la televiziune pentru că, televiziunea este percepută ca o sursă de relaxare, distracție prin natura sa.

Utilizarea umorului în reclamă are atât aspecte pozitive cât și negative.

Aspectele negative:

- oamenii își amintesc poanta dar nu și produsul; Un exercițiu util ar fi imaginarea unui produs concurent în locul celui promovat de noi, pentru a vedea dacă se potrivește în context. Poanta trebuie să se potrivească cu produsul dar și cu marca. Un exemplu în acest sens, este reclama la Security First Network Bank, în care apare o maimuță cu un șoarece în mână și mesajul: „Dacă știi să te descurci cu un mouse, poți să câștigi 6 % la verificarea contului”. Este o reclamă frumoasă dar se potrivește oricărei bănci de pe Internet;
- umorul îi poate supăra pe oameni- gusturile sunt foarte diferite; Să faci umor nu este un lucru deloc simplu;
- accentul cade de multe ori pe conținutul reclamei, pe poantă dar nu și pe produs;
- umorul minează marca- „nu putem fi serioși dacă spunem glume tot timpul”. Aceasta este de fapt un tabu învins în lumea afacerilor. Poți foarte bine să fii o firmă serioasă, cu produse de calitate și să faci reclame umoristice. Umorul nu trebuie să însemne neseriozitate, ci doar un alt mod de abordare,
- se consideră că reclamele umoristice sunt mai perisabile, lucru totuși nedemonstrat;
- se apreciază că funcționează bine pentru produsele care cer o slabă implicare;
- umorul poate face discriminări, el îi face pe unii să râdă pe seama altora;
- umorul poate fi agresiv.

David Ogilvy a afirmat că, utilizând umorul în reclame, ca și utilizarea celebrităților, reprezintă o creație „leneșă”. Poate fi văzută ca un act disperat al echipei creative, care spune „Nu pot să mă gândesc ce să spun, hai să facem o glumă” (Fulgate, L. Douglas, 1998).

Printre aspectele pozitive menționăm:

- umorul atrage foarte repede atenția;
- umorul îi încurajează pe oamenii să-și amintească întâi reclama și apoi mesajul;
- umorul arată că suntem oameni, că putem râde și zâmbi ca toți ceilalți;
- umorul îi apropie pe oameni, și prin extensie îi apropie de marcă.

Umorul este utilizat și în reclamele la produsele turistice. Reclamele făcute de touroperatori s-au dovedit un pământ fertil pentru clișee, gen „soare, nisip și sex” sau aspecte privind „valoare pentru bani”.

Touroperatorul Thomson a primit un premiu în 1998 pentru campania „Cunoaștem senzația”, în care este utilizat umorul și ironia.

Thomson, unul dintre cei mai de succes touroperatori din Marea Britanie, a dorit să intre pe piața de vacanță a Suediei. Inima conceptului reclamei este influența și impactul climei britanice, o spaimă pentru orice ofertant de vacanțe, mai ales din Marea Britanie, aspect pe care orice suedez îl poate înțelege.

Reclama făcută cu actori britanici, prezintă situații în care se face uz de stereotipurile naționale. Câteva exemple:

- o imagine alb-negru, în care un personaj își afirmă „bucuria” de a beneficia de vremea mohorâtă și ploioasă;
- o tânără spune cât de mult îi place griul;
- o femeie divorțată spune, stând în ploaie, cât de fericită este comparativ cu fostul ei soț, care tocmai a emigrat în Hawaii cu noua sa nevastă.

Toare reclamele se încheie cu fraza „Cunoaștem senzația”, după care apare logo-ul firmei și reclama se schimbă într-una colorată, cu scene exotice.

Umorul are un potențial special de atragere atenției asupra reclamei, cu mențiunea că trebuie utilizat cu atenție și inspirație.

Bibliografie:

1. Aitchison, J., „Cutting Edge Advertising. How to Create the World's Best Print for Brands in the 21st Century”, Prentice Hall;
2. Bergson, H., „Teoria râsului ”, Ed. Institutul European, Iași, 1992;
3. Antar, C., „Emotional advertising increases sales. Appealing to consumers'emotions is key”, Princeton Packet Special Writer, Jan.31, 2000;
4. Fulgate, L.D., „The advertising of services: what is an appropriate role for humour ?”, Journal of Services Marketing, vol. 12, No. 6, 1998;
5. Moldoveanu, M.; Miron, D., „Psihologia reclamei-Publicitatea în afaceri”, Ed. Libra, București, 1995, p.138;
6. Sutherland, M.; Sylvester, K. A., „Advertising and the Mind of the Consumer, what works, what doesn't and why ”, Kogan Page, London, 2000, p.170.

TRANSPORTURILE ȘI VECHEA CIVILIZAȚIE

Prep. univ. drd. Benea Ciprian-Beniamin
Facultatea de Științe Economice din Oradea, c_benea@yahoo.com

Abstract

In this exposure I would like to present the importance of transport facilities (especially of roads and wheel) for the ancient society and how this facilities had influenced the pover and civilization of states in which they were developed.

Funcția civilizației este aceea de a produce bunăstare, bogăție, de a ne feri de boli, foamete, de a crea posibilitatea de a trăi într-un habitat prielnic; de a produce bunuri și servicii, precum și cunoștințe. De fapt, civilizația înseamnă avuție, pe care, statele, dacă o posedă dețin implicit și putere și această deținere a puterii poate facilita apariția de instrumente de dominație.

Se poate pune întrebarea—au jucat transporturile un rol important în creșterea gradului de civilizație și implicit a puterii societăților și națiunilor în care acestea au fost dezvoltate?

Voi încerca să argumentez răspunsul la această întrebare analizând legătura care există între saltul înregistrat de diverse națiuni și dezvoltarea transporturilor în ariile geografice pe care le deținea națiunea respectivă și voi căuta să prezint faptul că o modificare sau un progres înregistrat în domeniul transporturilor a atras după sine o și dezvoltare a societății respective.

În timpurile străvechi omul era pribeag datorită necesității mai mult decât datorită alegerii (trebuia să se ferească de animale și era nevoit să umble în căutarea hranei). Apare astfel necesitatea inventării unor tehnici care să faciliteze căraușia poverilor. Cea mai veche metodă folosită pentru căratul poverii a fost bățul, care se așeza peste umăr și care avea agățată, la capătul care era în spatele omului, povara. Strâns legată de această metodă era cea în care se utiliza o prăjină, așezată peste ceafa și umerii omului și care avea agățate la ambele capete poverile.

În această perioadă nu putem vorbi de existența unei civilizații—oamenii aveau o viață grea, în care lipsa avuției era comună.

Aceste modalități de transport a poverilor au fost frecvent întâlnite alături de “săniile” întrebuițate pentru a căra încărcături mai mari și care avea două mânere atașate de o bârnă, care, prin intermediul hamurilor se lega de un animal de povară; de bârnă, la rândul lor erau legate, două bârne, ale căror capete erau târate pe pământ. Aceste două bârne erau despărțite de bare despărțitoare.

“Schiurile” încep să fie utilizate începând cu mileniul al V-lea î.e.n.. Această metodă de deplasare a poverilor a fost comună în Europa de Nord, Orientul Mijlociu, Asiria și Egipt. Egiptenii și asirienii le-au utilizat pentru deplasarea materialelor necesare construirii piramidelor și obeliscurilor și aceste națiuni au fost și primele care au avut drumuri pentru a putea facilita deplasarea acestora. Și astăzi, se pot vedea urmele civilizației egiptene, concretizate în minunata Piramidă a lui Khufu, care este cea mai veche din cele șapte minuni ale lumii vechi. Dar, pe lângă aceasta, toate marile construcții ale lumii vechi au fost construite în puncte sau zone în care exista un anumit grad de civilizație, puncte în care locuiau mulți oameni și care atrăgeau ca un magnet spre ele foarte mulți oameni din alte părți. Dar aceste zone de civilizație nu puteau fi situate decât în locuri la care se putea ajunge și care erau locuri unde se desfășurau intense activități de schimb sau chiar activități sportive și culturale (de exemplu, întrecerile sportive din Olympia, în care se întreceau atleți veniți din Sicilia, Siria, Egipt și Asia Mică constituiau și un eveniment cultural, în timpul întrecerilor erau oprite războaiele și atleții veneau atât pentru competiții, cât și pentru a se închina regelui zeilor—Zeus). De asemenea, alte mari construcții în vechime au existat în punctele de întâlnire a drumurilor maritime din Marea Mediterană cu zonele din apropierea țărmului, care se aflau la capătul acestor drumuri maritime. Aceste zone erau cunoscute prin intensa activitate comercială care se desfășura acolo, activitate care nu se putea desfășura fără transportul, care este prin definiție o activitate care are scop deplasarea mărfurilor și oamenilor. Pentru a susține această afirmație aș dori să mă sprijin pe următoarele exemple: Olympia era situată pe coasta vestică a Ahaiei, Alexandria era un port important în Egipt la Marea Mediterană, Rodosul, se situează la intersecția rutelor maritime din Mediterană, Efesul și Halicarnassul sunt, de asemenea importante porturi în Marea Egee și toate aceste centre erau recunoscute ca fiind locuri cu o civilizație înaltă în acele timpuri și în care se desfășurau intense activități comerciale.

În ce privește transportul pe cale terestră, primul animal folosit la transportarea poverilor este asinul, care este originar din Africa de Nord-Est și care a fost folosit în Nord-Estul Africii, Egiptul Superior, Bazinul Mediteranean și în Orientul Apropiat și Îndepărtat, chiar înainte de mileniul al III-lea î.e.n.. Începând cu această perioadă deplasarea negustorilor se realiza în grupuri, mai mulți negustori se uneau, utilizând mai multe animale de povară și aceste grupuri transportau regulat mărfuri pe rutele caravanieră în Europa de Est, Africa de Nord, China și India. Acești negustori se deplasau în grup pentru că exista teama de a fi prădați de tâlhari, precum și datorită faptului că deplasarea, realizându-se lent era plictisitoare și astfel aveau companie.

Inventarea roții a fost una din cele mai importante dezvoltări tehnologice ale omenirii, fiind de o importanță fundamentală pentru comerț și călătorii. Roata a fost inventată de sumerieni în jurul mijlocului mileniului al IV-lea î.e.n.. Geografic, roata a fost inventată și folosită inițial în zona cuprinsă între Tigru și Eufrat, deoarece fermierii din această zonă doreau să-și poată valorifica surplusul de produse, care era destinat susținerii locuitorilor din orașe și au căutat să găsească mijloace de transport care să poată satisface această nevoie de deplasare. De aici apare nevoia de animale domestice de tracțiune, precum și necesitatea dezvoltării industriei metalurgice care va furniza osiile și uneltele necesare fabricării carelor și a roților. Iată cum un salt în transporturi a atras după sine dezvoltarea comerțului, precum și a unei adevărate industrii.

Roțile erau construite solid, pentru a putea fi utilizate pe drumurile pietroase și în această perioadă începe folosirea vehiculelor cu două sau patru roți precum și a croirii drumurilor destinate deplasării vehiculelor.

În zonele în care nu existau căi de acces (de exemplu drumuri), și transportul se realiza mai greu, utilizând numai animalele de povară și zonele respective erau cunoscute pentru gradul redus de civilizație atins de către ele. Chiar și în zilele noastre, există zone în care nu există drumuri și facilități de transport și unde, pentru căratul poverilor se folosesc numai animalele de povară (cămile, cai, elefanți, asini). Mai mult, în zonele în care nu există căi de acces (de exemplu drumuri), deplasarea se realizează greoi, aceste arii fiind ocolite de oameni, deci de civilizație. Acestea sînt zone renumite pentru sărăcia lor și sînt în general regiuni muntoase, deșertice sau jungle. De exemplu, în Afganistan, care este cunoscut prin nivelul redus de civilizație și astăzi deplasarea în zonele montane se realizează numai cu ajutorul animalelor de povară (asini).

Unii cred că invenția roții este motivul formării civilizației antice și moderne și există un acord general că roata este vitală pentru toate societățile, aceasta favorizând deplasarea oamenilor (astfel are loc intensificarea schimbului de idei) și a mărfurilor (contribuind la intensificarea activităților comerciale); practic domeniile în care roata poate fi utilizată sînt nenumărate.

Transportul reprezintă o mișcare a oamenilor sau a bunurilor dintr-un loc în altul. Are rolul de a aduce mărfurile acolo unde oamenii au nevoie de ele. Fără transporturi nu este posibilă desfășurarea activității comerciale, fără comerț orașele nu ar putea exista și cum orașele sînt recunoscute ca fiind centre de civilizație, inexistența transporturilor este o piedică în calea apariției orașelor—puncte situate la intersecția căilor de transport. Astfel transporturile sunt acele artere vitale în orice societate, care hrănesc și mențin în viață orașele facilitând apariția civilizației, precum și a creșterii gradului acesteia.

În lumea antică, în zona Greciei și a Asiei Mici vehiculele cu roți au fost utilizate mai mult decât în alte zone și s-a înregistrat un progres în construcția de drumuri. Perșii au fost aceia care, după cucerirea Sardesului de către Cyrus cel Mare în jurul anului 546 î.Ch., pentru a asigura o legătură rapidă între capitala imperiului lor—Susa—și Efes au construit marea *Șosea Regală*, având o lungime de peste 2400 km și se știe că nici o altă națiune înaintea lor nu a ajuns să stăpânească un teritoriu atât de vast ca și ei.

Dar cei care s-au remarcat în vechime cel mai mult în construcția de drumuri au fost romanii, care au atins un înalt grad de civilizație și care au avut cel mai întins imperiu și, cu toate acestea, au reușit să-l apere bine și să-l administreze eficient o lungă perioadă de timp. Un motiv pentru atingerea acestor performanțe a fost existența șoselelor pe care aceștia le-au construit și a căror lungime totală se ridică la peste 80.000 km. Ei au construit șosele pavate, pentru a putea asigura deplasarea rapidă a legiunilor lor și motivul inițial al construirii acestora a fost cel de natură militară. Astfel, cuceririle atrăgeau după ele construirea de șosele militare, care au devenit de o mare importanță pentru puternicul imperiu roman.

Romanii au fost foarte pricepuți în construirea de șosele—dovadă a acestui lucru sînt porțiunile de drum care mai pot fi văzute și azi și care au rezistat o perioadă de timp de peste 2000 de ani—ei construiau șoseaua după următorul principiu: un strat de nisip alcătuia nivelul de bază, peste care se așeza un strat dur de piatră spartă. Peste acesta se așeza un strat de ciment cu prundiș, iar deasupra exista un pavaj de dale de piatră. De o mare

importanță erau șanțurile săpate de o parte și de alta a șoselei, apa de la suprafața șoselei putându-se scurge prin acestea.

Romanii au “împrumutat” această tehnică a construirii drumurilor de la etrusci (care trăiau în Nord-Vestul Italiei), dar au fost influențați și de modul în care grecii, care se stabiliseră în partea de sud a Italiei, au construit drumuri în această zonă.

Dar, construirea acestor șosele implica existența unor importante fonduri, care nu puteau fi asigurate decât de un stat care a ajuns la o anumită putere și care a atins un anumit grad de civilizație.

Un indicator aproximativ al situației financiare romane îl găsim în edificiile publice construite în această perioadă, din care fac parte și șoselele. În această epocă s-a urmărit intens să se construiască șosele și construcția acestora a cunoscut o amploare nemaiîntâlnită până în aceste timpuri.

Prima șosea construită de romani a fost, cea care lega Roma de Capua—*Via Latina*—a cărei construcție a început în anul 340 î.Ch.. Mai apoi, consulul Appius Claudius a început construcția celei mai cunoscute șosele romane (care-i poartă numele) în anul 312 î.Ch.. Aceasta este *Via Appia*, care lega Roma—prin Capua, Beneventum, Venusia și Tarentum—de Brundisium, port important al romanilor la Marea Adriatică.

Începând cu secolul al II-lea î.Ch. construirea șoselelor a constituit un obiectiv al politicii romane de stat, obiectiv urmărit foarte intens de către Roma.

Astfel, s-a construit o șosea care lega Capua de Rhegium, localitate situată pe coasta din fața Strâmtoarei Siciliene, operă a consulului Publius Popillius.

Pe coasta de est, *Via Flaminia* (care pornea de la Roma și care se îndrepta spre Nord, către Fanum și Ariminum) a fost prelungită de-a lungul țărmului, spre Nord prin Hatria (de pe Pad), până la Aquileia și aceasta prelungire a fost dată în folosință în jurul anului 130 î.Ch..

Cele două șosele ale Etruriei, cea de coastă (*Via Aurelia*) care lega Roma de Luna (port unde se desfășurau acte de comerț cu mărfuri sosite sau trimise către Massalia și Spania) prin Pisa și *Via Cassia*, care ajungea până la Florentia, prin Sutrium, Clusium și Arrentium, pot fi considerate șosele de stat începând tot cu această perioadă. În Nordul Italiei, pe lângă *Via Flaminia-Aemilia*, singura șosea pietruită până în această perioadă și care se termina la Placentia, în 148 î.Ch. s-a construit marea *Via Postumia*, care lega Marea Tireniană de la Genua, prin Placentia și Cremona, de Aquileia situată pe coasta Marii Adriatice.

Dar **consecințe mult mai ample a avut construirea unor șosele imperiale în provinciile romane.** În toate provinciile, romanii, după războaiele pe care le purtau și după fondarea coloniilor, începeau imediat construirea de șosele. Există astfel o legătură între bătăliile și războaiele purtate de către romani, întemeierea coloniilor și construirea șoselelor romane.

O vastă rețea de drumuri romane a fost construită în provinciile Hispania, Gallia, Asia Minor și în Nordul Africii(în special în zona Tunisiei de astăzi). Chiar și pe teritoriul României de azi au fost construite șosele romane, una dintre ele asigura legătura între Drobeta și Napoca și care trecea pe la Herculanae și Alba Iulia.

Între șoselele din provincii, se remarcă importanta *Via Domitia*, care a asigurat o legătură directă între Spania și Italia și de a cărei construcție se leagă întemeierea coloniilor de la Aquae Sextiae și Narbo.

De asemenea, *Via Gabinia* și *Via Egnatia*, care conduceau: prima de la Salonae, prin Scodra, la Dyrrhachium; a doua dinspre Sud, de la Appolonia, spre Nord, la Dyrrhachium; de unde *Via Egnatia* continua asigurarea legăturii nemijlocite cu Byzantium prin Pella (capitala Macedoniei) și Salonic. Construcția acestor două drumuri este strâns legată de războaiele galice, dalmate și macedonene din acele timpuri, aceste drumuri ajungând de o ***importanță capitală pentru centralizarea statului și civilizarea districtelor barbare supuse***.

Concluzia care rezultă este aceea că romanii au construit drumuri pentru a putea asigura unitatea imperiului, pentru a face posibilă deplasarea trupelor și pentru a putea să fie trimise mesajele imperiale rapid pe distanțe mari, un curier putând străbate într-o zi o distanță de 120 de km. Știrile care soseau repede la factorii de decizie asigurau posibilitatea luării rapide a deciziei, care dacă era o decizie bună putea paraliza orice tentativă de răzvrătire din partea supușilor.

Desigur, șoselele romane au îndeplinit și funcțiuni comerciale și nu au avut numai un scop militar.

Deplasarea mărfurilor și a negustorilor era o operație legată direct de activitatea comercială, care, la rândul ei produce avuție, sporind gradul de civilizație. Toate aceste drumuri ajungeau într-un anumit punct geografic la malul mării, unde întâlneau rutele maritime de transport; în locurile respective mărfurile care făceau obiectul negoțului își schimbau mijloacele de transport și astfel aceste joncțiuni ale căilor maritime și terestre au facilitat crearea și dezvoltarea orașelor—comunități în care există un grad mai mare sau mai mic de *civilizație*.

Multe din drumurile construite de romani au fost utilizate și de negustorii din Evul Mediu, și chiar și astăzi în multe locuri, șoselele și autostrăzile s-au construit urmărindu-se traiectoria vechilor drumuri romane, dovadă a faptului că romanii au avut un sistem de drumuri extraordinar de bine gândit.

Bibliografie:

1. Mircea Malița, Zece mii de culturi, o singură civilizație, Ed. Nemira 1998, pag 14;
2. Theodor Mommsen, Istoria romană, vol.I, Ed. Științifică și Enciclopedică, 1987, pag.384-387;
3. Theodor Mommsen, Istoria romană, vol. II, Ed. Științifică și Enciclopedică, 1998, pag.92-98, 218-220;
4. *** Enciclopedia Bibliei, Ed Logos, pag 244, 251-252;
5. *** Enciclopedia Britanică.

CĂI DE CREȘTERE A EFICIENȚEI ACTIVITĂȚII SOCIETĂȚILOR DE ASIGURARE-REASIGURARE

Asist. univ. drd. Bențe Claudia

Universitatea din Oradea, telefon: 0259/267.195, 0745.651.701, e-mail:
corneliubente@yahoo.com

Abstract

In our days, the insurance is perceived as a complex industry, a regular net that offers a large variety of products and services, those come to support the individual, families or organization regarding risk matter.

Creșterea eficienței activității constituie un deziderat în economia fiecărei societăți de asigurare-reasigurare. Deoarece plățile privind despăgubirile dețin ponderea hotărâtoare în structura cheltuielilor aferente asigurărilor de bunuri, se poate aprecia că identificarea căilor de reducere a despăgubirilor constituie o prioritate. Dar, reducerea cheltuielilor cu despăgubirile are o limită minimă corelată cu valoarea pagubelor generate de imprevizibilitatea riscurilor.

Se impune o analiză detaliată a evoluției despăgubirilor pe categorii de bunuri, pe categorii de asigurați și în profil teritorial. Astfel se poate aprecia gradul în care unele pagube propuse a fi despăgubite au cauze obiective sau implicații subiective.

Inspekția de risc constituie o pârghie de evitare și de reducere a cheltuielilor cu despăgubiri sau plăților de sume asigurate. În baza condițiilor de asigurare, organele de inspekție ale societăților de asigurare pot efectua inspekții de risc asupra modului de întreținere, utilizare și păstrare de către asigurat a bunurilor asigurate. Totodată au dreptul să investigheze periodic evoluția stării de sănătate a persoanelor care au încheiat polițe de asigurare. Concluziile și constatările organelor inspekției de risc pot fi operante, după caz, imediat sau în eventualitatea ivirii riscului asigurat, ajungându-se uneori la refuzul de plată a despăgubirii solicitate de asigurat, la rezilierea contractului de asigurare sau la alte măsuri.

În direcția creșterii eficienței activității de asigurare, considerăm că poate acționa, în anumite limite, utilizarea mijloacelor moderne de calcul, pentru efectuarea diferitelor operații. Experiența deja acumulată, în unele țări, ca de altfel și la noi, arată că aceste mijloace de calcul pot fi folosite la stabilirea primelor de asigurare, la contabilizarea acestora, la redactarea polițelor de asigurare etc.

Creșterea eficienței activității privind asigurările în valută poate fi realizată atât prin dezvoltarea lor, cât și prin intensificarea măsurilor care conduc la prevenirea apariției unor pagube.

Dezvoltarea asigurărilor în valută creează condiții pentru dispersarea mai bună a riscurilor și implicit, pentru înregistrarea unui raport mai favorabil între volumul despăgubirilor plătite și volumul primelor încasate.

În ceea ce privește creșterea eficienței activității de reasigurare, este necesar să se țină cont de faptul că probabilitatea obținerii unor rezultate pozitive din activitatea de primire în reasigurare este apreciată ca fiind mai mare decât în cazul cedării în reasigurare. De aceea, consider oportună acordarea unei atenții sporite creșterii volumului acceptărilor în reasigurare, deoarece acționează mai mulți factori care o justifică.

În primul rând, reasigurătorii au dreptul ca, în anumite limite, să accepte primirea în reasigurare numai a ofertelor care li se par avantajoase atât din punctul de vedere al primelor de reasigurare, cât și din cel al mărimii gradului de probabilitate a producerii riscurilor (așa se explică faptul că, în general, mulți reasigurători nu prea acceptă primirea în reasigurare a unor riscuri ca : furtună, uragan, cutremur de pământ etc.).

În al doilea rând, fiecare reasigurător are grijă să nu accepte primirea în reasigurare a unor oferte, dacă în prealabil nu s-a putut documenta și n-a putut efectua unele calcule privind volumul primelor de reasigurare pe care le va încasa, totalul eventualelor despăgubiri și al comisioanelor pe care va trebui să le plătească și rezultatele finale pe care le va obține. Desigur că și reasigurații se preocupă, la rândul lor, de obținerea unor rezultate cât mai bune de pe urma cedărilor în reasigurare.

În ceea ce privește posibilitatea creșterii în perspectivă a volumului cedărilor în reasigurare, ale societăților de asigurări și reasigurări din România, se impune o cunoaștere cât mai aprofundată a activității și a rezultatelor financiare ale societăților de asigurări sau reasigurări care le preiau. Acest lucru este necesar din mai multe motive.

În primul rând, această necesitate este legată de faptul că, dacă vom plasa cedările noastre unor reasigurători care prezintă stabilitate financiară și care obțin, de regulă, profit, vom avea dreptul ca, proporțional cu volumul primelor plătite acestora, să participăm la acest profit, iar în final vor putea fi obținute rezultate mai bune.

Eficiența activității de asigurări și reasigurări poate crește și prin preocuparea permanentă pentru găsirea unor soluții menite a conduce la reducerea cheltuielilor privind administrarea asigurărilor. Aici se va acționa deopotrivă asupra celor două componente, respectiv cheltuielile de personal și cheltuielile materiale. De asemenea, eficiența poate spori și prin exploatarea într-o măsură tot mai mare a condițiilor pe care le oferă economia de piață în ceea ce privește obținerea de venituri suplimentare prin efectuarea de plasamente în diferite investiții, a rezervelor tehnice.

Lipsa unei strategii de restructurare și dezvoltare a economiei în general și a agriculturii în special, alegerea unor variante sporadice, sezoniere cu intervenții de “ultimă oră ” în procesul complex de finanțare a acțiunilor din această ramură, au făcut din agricultură un “rău necesar ”, nu o soluție de salvare a economiei.

Populația rurală nu este angrenată în ansamblul pieței asigurărilor, deși producția agricolă, prin specificul ei, este permanent supusă factorilor de risc.

Bibliografie:

1. Văcărel I., Bercea Fl.,-” Asigurări și Reasigurăr”, Editura Expert, București, 1998;
2. Constantinescu D. A., Marinică D., Ungureanu A., Grădișteanu D., -”Tratat de asigurări”, Editura Semne 94, București 1999;

3. Ciurel V., -"Asigurări și reasigurări. Abordări teoretice și practici internaționale", Editura All Beck, București, 2000;
4. Badea D., Ionescu L.,- "Asigurările de persoane și reflectarea lor în contabilitate", Editura Economică, București, 2001.

CĂI ȘI MODALITĂȚI DE PERFEȚIONARE A MARKETINGULUI ASIGURĂRILOR ÎN AGRICULTURĂ

Asist. univ. drd. Bențe Claudia

Universitatea din Oradea, telefon 0259/267.195, 0745.651.701, e-mail:
corneliubente@yahoo.com

Abstract

Our country's agriculture now skims through a process of deep structural and organizational transformations, which are effects of practicing the economical and social reform, while heading towards the market economy.

Activitatea de asigurare este, prin natura sa, o activitate economică în care riscul este implicat într-o mai mare măsură decât în alte activități. Funcția economică a unui asigurător este de a-și asuma riscuri pe care un individ sau o persoană juridică nu și le pot asuma.

Activitatea rurală face parte din dezvoltarea globală a economiei și nu este în exclusivitate agricolă sau silvică.

Peste 45% din populația României trăiește în mediul rural, iar dezvoltarea din punct de vedere economic, social, cultural, spiritual etc. depinde într-o mare măsură de politica statului față de sat.

Direcțiile de dezvoltare a economiei rurale trebuie să aibă în vedere, în primul rând, măsurile de creștere economică a producției agricole, în paralel cu măsurile de dezvoltare a activităților neagricole la sate.

Nu este de conceput o dezvoltare a mediului rural fără o agricultură performantă, durabilă.

În ultimii ani s-au făcut numeroase greșeli prin distrugerea capitalului autohton și de aceea în România, în această perioadă s-a instaurat sărăcia.

Pentru a veni în sprijinul producției agricole și a altor activități de la sate *este necesar ca programul politico-economic, legislația în domeniul agricol să aibă printre obiectivele sale, și unele referiri specifice la protejarea producătorului agricol, spre exemplu asigurarea împotriva unor riscuri produse de factori naturali sau de altă natură care nu depind de om.*

Această activitate reprezintă obiectul societăților de asigurare, nelipsite astăzi din peisajul oricărei economii naționale, preluând asupra lor riscurile care amenință persoanele fizice și cele juridice în schimbul unei prime de asigurare, ce oferă acestora o anumită certitudine.

Așadar, aceste societăți specializate, care îndeplinesc rolul de asigurători, despovărează pe partenerii lor de contract, pe asigurați de consecințele materiale ale riscurilor care îi amenință, în eventualitatea producerii lor.

Prețul pe care asigurații îl plătesc asigurătorului - prima de asigurare – fiind cu mult mai mic decât pierderea pe care ar putea să o sufere în caz de producere a riscului asigurat, pledează pentru această formă de protecție împotriva fenomenelor (evenimentelor) care pot influența viața oamenilor și activitatea agenților economici.

În țările dezvoltate, asigurările au devenit o importantă ramură a economiei naționale, deoarece, prin valoarea produsului intern brut, oferă locuri de muncă unui număr mare de persoane, participă la oferte de capital, de împrumut pe piața financiară cu resursele bănești pe care le pun la dispoziția băncilor, agenților economici sau autorităților publice. Prin indemnizația pe care o acordă asiguraților, contribuie la refacerea bunurilor distruse sau avariate de riscurile asigurate și în felul acesta, accelerează reluarea procesului de producție întrerupt.

În ceea ce privește țara noastră, ea are o experiență proprie în materie de asigurări de peste 100 ani. Cu toate acestea, în prezent, România se confruntă cu multiple probleme legate de perioade de tranziție către economia de piață în care se află, de gradul de dezvoltare a mijloacelor de producție, de dificultățile financiare pe care le întâmpină întreprinderile, de inflația galopantă care subminează zi de zi puterea de cumpărare a leului, de creșterea șomajului, de veniturile populației, etc.

Asigurările reprezintă o instituție fără de care nu se poate face o agricultură cu adevărat eficientă și sigură. Producătorii agricoli și societățile agricole practică de regulă asigurarea determinată de împrumuturile bancare, deoarece la obținerea creditului sunt obligați să asigure recolta și bunurile.

Este o realitate faptul că prea puțini producători agricoli pot beneficia de siguranța zilei de mâine prin asigurări. Aceștia sunt atât de săraci, încât nu au bani să execute corespunzător un minimum de lucrări ce țin de tehnologia culturilor, dar să mai cheltuiască și cu plata asigurării, care nu poate depăși 3-6% din valoarea costurilor directe de producție. Normal, prima de asigurare trebuie să fie inclusă în costurile de producție, fapt ce trebuie susținut și promovat cu mai multă fermitate de Ministerul Agriculturii și Alimentației.

Asigurările sunt accesibile deocamdată doar societăților din agricultură și unor producători agricoli care obțin producții mari. Aceste asigurări sunt cu atât mai necesare cu cât calamitățile naturale care s-au abătut cu o frecvență din ce în ce mai mare în ultimii ani, au afectat grav culturile agricole. De cele mai multe ori, producătorii agricoli loviți de vicisitudinile naturii cereau despăgubiri statului pentru a le fi compensate pagubele. Acești bani fie nu acopereau decât parțial pierderile, fie veneau după unu-doi ani, perioadă în care sumele se devalorizau. Bugetul de austeritate nu va mai permite să se mai acorde asemenea despăgubiri, decât acelor persoane fizice sau juridice a căror animale sau culturi au fost asigurate^[88].

În domeniul agricol, recoltele pot fi asigurate contra grindinei, înghețurilor, alunecărilor de teren etc; se pot asigura de asemenea animalele, tractoarele și utilajele agricole, instalațiile zootehnice, de prelucrare și industrializare, clădiri, alte bunuri și chiar persoane.

În ultima perioadă se manifestă tot mai pregnant implicarea unor societăți industriale în producția agricolă pentru a-și asigura necesarul de materie primă. Astfel,

producătorul industrial avansează producătorului agricol semințele, îngrășămintele, insecto-fungicidele, necesare culturii respective, îi acordă și asistență tehnică, cu plata din recoltă. Această colaborare existentă în toate țările occidentale, a devenit cu atât mai importantă la noi în țară cu cât producătorul agricol, lipsit de mijloace financiare, nu-și poate asigura în întregime necesarul de resurse pentru reluarea producției.

Ori, această legătură, izvorâtă din interesul ambelor părți, este spre folosul amândurora, permițându-le realizarea de profit.

Dar, ce se întâmplă când în această colaborare intervine un factor natural, spre exemplu grindina sau orice altă calamitate, distrugând recolta?

Pentru a se elimina riscul imposibilității recuperării bunurilor avansate atât de producătorul industrial, cât și de agricultori, aceștia pot încheia asigurări pentru culturile contractate. În baza contractului de asigurări încheiat, în caz de calamitate a culturilor agricole, animalelor sau bunurilor, societățile de asigurări plătesc despăgubiri producătorilor agricoli sau industriali pentru sumele asigurate.

Iată cum, în relația producător agricol-producător industrial, se poate interpune societatea de asigurare, cu efecte benefice pentru cei doi.

Consider, de asemenea, necesar să se analizeze posibilitatea ca societățile de asigurări ce practică asigurări agricole, să constituie un fond de rezervă, la care să participe și Ministerul Agriculturii și Alimentației din bugetul propriu. Din acest fond se poate face plata primei rate la polițele de asigurare la unii clienți care în momentul înșămânțării culturilor agricole nu sunt în măsură să asigure plata în lei.

Polița respectivă să se facă în coasigurare de societățile ce participă la constituirea fondului de rezervă și cu susținerea din partea Ministerului Agriculturii și Alimentației. Recuperarea primelor în lei de la clienții în cauză să se facă cel mai târziu la strângerea recoltelor.

Satul românesc și, în special, agricultura, continuă să se confrunte cu grave probleme ale căror soluții sunt departe de a face obiectul unei strategii pe termen mediu și lung, care să stabilească locul și rolul ei în cadrul dezvoltării durabile a economiei rurale, încă se simte lipsa orientărilor majore, privind direcțiile și prioritățile de dezvoltare a agriculturii specifice condițiilor din țara noastră.

Încă nu s-au cristalizat cele mai judicioase structuri juridice, instituționale, organizatorice, etc. specifice unei agriculturi performante, bazate pe proprietatea particulară, pe principiile economiei de piață.

În acest context se impune de urgență promovarea unei legislații specifice privind asigurările în domeniul rural, care să protejeze producătorul agricol, întreg patrimoniul din mediul rural, împotriva eventualelor daune determinate de calamități naturale și alte riscuri.

Necesitatea perfecționării sistemului de asigurări din agricultură constituie un interes național major, deoarece se pot crea premisele reale de înlăturare a efectelor negative apărute odată cu producerea riscurilor în agricultură, se poate relua procesul producției agricole, ceea ce se va răsfrânge favorabil asupra dezvoltării acestui sector, asigurându-se continuitatea și nivelul corespunzător al aprovizionării populației cu produse agricole.

După părerea noastră, în analiza situației existente la un moment dat și stabilirea măsurilor necesare a se concretiza pentru dezvoltarea pieței asigurărilor, trebuie să se aibă în vedere cel puțin următoarele aspecte:

- factorii care determină dimensiunea existentă și potențială a pieței asigurărilor;

- potențialul economic al persoanelor fizice sau juridice, care optează la un moment dat și în perspectivă pentru încheierea unei asigurări;
- legislația existentă în domeniul asigurărilor și gradul de adaptare a acesteia la standardele internaționale.

Factorul determinant ce condiționează dimensiunea pieței asigurărilor este cererea de asigurare.

Referindu-ne la spațiul rural, dimensiunea acestei cereri este deosebit de mare, având în vedere pe de o parte populația existentă în acest spațiu, și pe de altă parte obiectul principal de activitate al acestei populații și nivelul de expunere la risc.

Agricultura, prin specificul activității sale este supusă factorilor naturali, care pot fi de multe ori nefavorabili și chiar distructivi pentru activitatea agricolă. Amintim în acest sens: furtuna, grindina, înghețul, care provoacă cele mai mari pagube agricultorilor. Ca urmare, există o cerere potențială deosebit de mare, care trebuie angrenată în procesul asigurărilor cu dimensiuni de aceeași măsură.

Valorificarea cererii potențiale și transformarea acesteia într-o cerere reală, solvabilă, presupune acțiuni de conștientizare a asigurărilor prin explicarea avantajelor ce decurg din acest proces. La noi în țară se simte o lipsă de transparentă a pieței, solicitanții de asigurări nedispunând de informații complete. Aceste caracteristici lipsesc în totalitate în mediul rural.

Se manifestă aproape generalizat, un fenomen de respingere a diverselor forme de asigurare, ca o consecință a celor 50 de ani de asigurări obligatorii. Fără un proces real de reformă a economiei, cu rezultate clare, care să exprime creșterea economică nu poate fi realizat un progres substanțial.

Modificările legislative intervenite după anul 1990, deși au permis reorientarea activității de asigurare în sensul general al restructurărilor economice, nu a rezolvat o serie de inadvertențe care influențează negativ activitatea de asigurare.

Așa se poate explica și volumul redus al primelor încasate din asigurări agricole (216,107 miliarde lei la nivelul anului 2001, ceea ce reprezintă numai 2,15 % din totalul veniturilor din prime de asigurări pe toate ramurile, cu mult sub alte categorii de asigurări) în condițiile în care producția agricolă este cu mult mai expusă riscului decât celelalte ramuri sau activități. Această situație denotă starea precară a pieței asigurărilor din agricultură, cu consecințe nefavorabile asupra producției agricole propriu-zise și cu efecte negative asupra exploatațiilor de profil.

În vederea îmbunătățirii distribuției produselor de asigurare, considerăm că societățile de asigurări din ramura asigurărilor agricole ar trebui să ia următoarele măsuri:

1. Extinderea rețelei de vânzări;
2. Diversificarea și adaptarea produselor de asigurare conform cerințelor clienților, oferindu-le avantajele unei asigurări complexe;
3. Experimentarea și lansarea noilor produse destinate persoanelor fizice din mediul rural (asigurarea pașală a arabilului, asigurarea culturilor pe bază de tichet cu valoare fixă, respectiv asigurarea cu acumulare de capital);
4. Mediatizarea produselor prin: presa locală, emisiunile de specialitate adresate mediului rural, prin Radio și Televiziune.

Bibliografie:

1. Constantinescu D., Dobrin M., "Marketing în asigurări", Editura Brend, București, 1998;
2. Christopher J., Amrhein D., Hussey Jr., "Foundations of Insurance Production – Segment B: Personal Insurance", Insurance Institute of America, Malvern, Pennsylvania, 1996;
3. Cheryl L., Ferguson P., "Personal Insurance. Underwriting and Marketing Practices", Insurance Institute of America, Malvern, Pennsylvania, 1996;
4. Cistelean L., Cistelean Rodica, "Asigurări comerciale", Editura Dimitrie Cantemir, Tg. Mureș, 1997;
5. Raportul Comisiei de Supraveghere a Asigurărilor privind activitatea desfășurată și evoluția pieței de asigurări în anul 2001, București, 2002.

ASPECTE ACTUALE PRIVIND MANAGEMENTUL ASIGURĂRILOR ÎN AGRICULTURĂ

Asist. univ. drd. Bențe Corneliu

Universitatea din Oradea, telefon 0259/267.195, 0745.651.701, e-mail: corneliubente@yahoo.com

Abstract

In the agriculture, the technological process, even if we refer to the vegetable field or animal field, is taking place in a very long period of time, equal to a year, and which requires to effect some advanced expenses for the whole yield cycle.

Managementul societăților de asigurări, eficiența și solvabilitatea asigurătorilor, profitul în asigurări, sistemul informațional și activitatea de prevenire și soluționare a daunelor sunt afectate în mod deosebit de lipsa unei strategii coerente și o implicare mai responsabilă a statului român. Deosebit de important este modul de implicare a băncilor pe piața asigurărilor, rolul statului în asigurări și impactul globalizării asupra asigurărilor.

Un adevăr asupra căruia ar fi inutil să insistăm este acela că valorificarea potențialului funciar, zootehnic, material și uman al agriculturii reprezintă o condiție determinantă pentru relansarea economiei românești. În contextul aderării României la Comunitatea Europeană este necesar să fie promovată o politică agricolă care să asigure deschiderea către comunitatea internațională în condiții de competitivitate și nu de dependență alimentară. Producția agricolă este obiect al activității de asigurări.

Inițiativa adoptată de Camera Deputaților privind capitalizarea Băncii Agricole și consolidarea bilanțului său contabil va avea un efect pozitiv în depășirea penuriei de mijloace financiare din agricultură. Unul din factorii creatori de mari tensiuni în mediul rural, alături de fragmentarea suprafețelor agricole și lipsa mijloacelor tehnice care să permită cultivarea în condiții de eficiență a acestor suprafețe, este nivelul scăzut al investițiilor publice în agricultură, confuzia din domeniul politicii de prețuri ale produselor agricole, care permite arbitrajul destabilizator între segmentele reglementate și cele nereglementate ale piețelor agricole.

Menținerea, din considerente de protecție socială, a unor prețuri controlate și relativ scăzute la produsele agroalimentare - motivată, desigur, de sărăcirea continuă a majorității populației - a dus însă la reducerea constantă a capacității de recuperare a cheltuielilor de producție în agricultură, la nerambursarea creditelor primite, la imposibilitatea contractării unora noi, la funcționarea gospodăriilor țărănești într-un mediu economic relativ închis, producția de subzistență fiind predominantă.

Efectele secetei care a dijmuit substanțial recolta anului trecut, apelul la cantități mari din stocurile de grâu ale rezervei naționale pentru completarea necesarului de făină pentru consum, ca și precaritatea resurselor de apă cu care ne confruntăm cu toții sunt doar câteva dintre argumentele pentru securizarea producției agricole.

Unul din mijloacele la îndemână, în acest sens, este asigurarea culturilor agricole și a animalelor, facilitată de transferul unei părți însemnate a suprafeței agricole în proprietate privată prin încheierea acordării titlurilor de proprietate, deci de posibilitatea încheierii de acte patrimoniale - arenda, închirieri de terenuri agricole, garanții pentru credite etc.; privatizarea întreprinderilor agricole de stat; restructurarea sistemelor de distribuție a produselor agricole; asocierea producătorilor agricoli individuali

Legea nr. 381/13 iunie 2002, privind acordarea de despăgubiri în caz de calamități naturale în agricultură, este, considerăm, un prim pas pe care l-a făcut statul român, pentru a veni în ajutorul producătorilor agricoli a căror culturi, animale, păsări, familii de albine sau pești, au fost asigurate de către societățile de asigurare și asigurare-reasigurare, fie prin acordarea de despăgubiri producătorilor agricoli asigurați, fie prin subvenționarea primelor de asigurare.

Activitatea de pe piața asigurărilor a fost îmbunătățită sub aspectul reglementărilor prin apariția Legii nr. 32/2000, care este în acord cu principiile supravegherii prudentiale consacrate pe plan internațional, fiind armonizată cu Directivele Uniunii Europene în domeniul asigurărilor. Legea aduce schimbări importante în ceea ce privește nivelul minim al capitalului social, marja de solvabilitate, modul de calcul și înregistrare a rezervelor tehnice, posibilitatea investirii fondurilor, etc. Aceeași lege mai prevede și constituirea Comisiei de Supraveghere a Asigurărilor. Aceasta se finanțează dintr-un comision de maximum 0,9 % din comisioanele brokerilor de asigurare, și are obligația să emită normele de actualizare a limitelor minime pentru capitalul social vărsat al societăților de asigurare și de brokeri de asigurare.

Legea impune ca asigurătorul să mențină cumulativ capitalul social vărsat și marja de solvabilitate a cărei limită minimă și metodologia de calcul sunt stabilite prin normele Comisiei de Supraveghere a Asigurărilor. Ea prevede totodată limitele minime ale capitalului social: 7 miliarde de lei pentru activitatea de asigurări generale, fără răspundere civilă auto, 14 miliarde de lei dacă sunt incluse și asigurările obligatorii de răspundere civilă auto și 10 miliarde de lei pentru practicarea asigurărilor de viață, majorate ulterior prin Ordinul Nr. 6 din 23 iulie 2002, pentru punerea în aplicare a Normelor privind limita minimă a capitalului social vărsat, respectiv a fondului de rezervă liberă vărsat al asigurătorilor

De la data publicării normelor mai sus amintite în Monitorul Oficial al României, capitalul social vărsat sau, în cazul unei societăți mutuale, fondul de rezervă liberă vărsat se actualizează și nu poate fi mai mic de:

- a) 15 miliarde lei pentru activitatea de asigurări generale, exceptând asigurările obligatorii;
- b) 30 miliarde lei pentru activitatea de asigurări generale;
- c) 21 miliarde lei pentru activitatea de asigurări de viață;
- d) suma valorilor prevăzute la lit. a) și c) sau b) și c), după caz, în funcție de activitățile de asigurare desfășurate.

Se preconizează astfel o înjumătățire a numărului total de societăți de asigurări active (ajungând astfel la circa 35). Reducerea se va realiza printr-o condensare a pieței, prin fuziuni, preluări și prin desființarea unor societăți care nu dispun de resurse proprii.

Neajunsurile anului 2000 au fost determinate de lipsa normelor metodologice la Legea nr.32/2000, care au dat naștere la ambiguități, neclarități în respectarea și corelarea prevederilor acestei legi cu celelalte acte normative.

Deși sunt semne de stabilizare a pieței prin diversificarea produselor de asigurări și creșterea interesului din partea investitorilor străini, în anul 2000 înregistrându-se o creștere (în termeni reali) a volumului de prime încasate, situația activității de asigurare este departe de a fi satisfăcătoare. Datele prezentate în tabelul vin să confirme acest lucru:

Tabelul 1. Nivelul indicatorilor care exprimă gradul de dezvoltare și de penetrare al asigurărilor în țara noastră, în comparație cu media europeană la nivelul anului 2000

Nr.crt.	Indicatori	România	Media europeană
1	Valoarea primelor de asigurări pe locuitor	10 \$	1500\$
2	Ponderea primelor de asigurare în PIB	1%	8%
3	Cheltuielile din veniturile personale pentru asigurare	1%	10%

Din datele prezentate în tabel se pot trage câteva concluzii:

- în țara noastră densitatea asigurărilor (valoarea primelor de asigurări pe locuitor) este de doar 10\$ (de 150 de ori mai puțin decât media europeană), fapt datorat lipsei de culturi și tradiție în acest domeniu, lipsei de încredere în asigurători și gradului ridicat de sărăcie;
- gradul de penetrare al asigurărilor (ponderea primelor de asigurare în PIB), în țara noastră este de asemenea foarte redus atingând doar 1% (de 8 ori mai puțin decât media europeană);
- în medie, din veniturile personale românii cheltuiesc doar 1% pentru asigurări față de media europeană de 10%.

Luând în considerare și faptul că la nivelul anului 1999 din totalul volumului de prime brute încasate din asigurări, asigurările agricole reprezentau doar 0,85%, iar în 2001 ajungând la 2,15 % , ne putem convinge că această ramură a asigurărilor, al cărei obiect este unul dintre cele mai expuse forțelor distructive ale naturii, calamităților și dezastrelor este practic aproape inexistentă.

Bibliografie:

1. Constantinescu D. A., Marinică D., Ungureanu A., Grădișteanu D., „Tratat de asigurări”, Editura Semne 94, București 1999;
2. Văcărel I., Bercea Fl., „Asigurări și Reasigurăr”, Editura Expert, București, 1998;
3. Badea D., Ionescu L., „Asigurările de persoane și reflectarea lor în contabilitate”, Editura Economică, București, 2001;
4. Ciurel V., „Asigurări și reasigurări. Abordări teoretice și practici internaționale”, Editura All Beck, București, 2000;
5. Raportul Comisiei de Supraveghere a Asigurărilor privind activitatea desfășurată și evoluția pieței de asigurări în anul 2001, București, 2002.

REFLECTAREA ÎN CONTABILITATEA INSTITUȚIILOR PUBLICE A VALORIFICĂRII BUNURILOR DEVENITE PROPRIETATE DE STAT

Asist. univ. drd. Bențe Corneliu
Universitatea din Oradea, telefon 0259/267.195, 0745.651.701, e-mail:
corneliubente@yahoo.com

Abstract

In the control activity, in keeping with the legal disposal, it may appear frequently cases of infringing the law, and the goods those make the object of the infringe are confiscated.

În activitatea de control inițiată în conformitate cu dispozițiile legale pot apărea cazuri frecvente de încălcare a acestor norme iar bunurile care fac obiectul încălcării sunt supuse regimului confiscării.

Aceste bunuri fiind rezultatul unor activități ilicite, cu consecințe negative pentru bugetul de stat sau pentru fondurile speciale trebuie confiscate inventariate și trecute în proprietatea privată a statului. Bunurile confiscate au caracter de corp delict sau de mijloace de probă în justiție în dovedirea faptelor generatoare de evaziune fiscală și nu pot fi trecute în proprietatea privată a statului decât după încheierea procedurii judiciare. Declararea bunurilor trecute în proprietatea privată a statului precum și predarea acestora se face la Direcția Generală a Finanțelor Publice Județeană într-un termen limită de 10 zile de la data primirii de către deținător a documentului care constituie titlu de proprietate a statului asupra acestora. Odată declarate bunuri care trec în proprietatea privată a statului acestea trebuie predate efectiv organelor fiscale, organe care printre alte atribuțiuni de serviciu și atribuțiuni legate de preluarea, recepționarea, depozitarea conservarea și valorificarea legală a acestora. Conform noilor reglementări în vigoare, organele vamale și-au înființat servicii (birouri) de valorificare a bunurilor intrate în proprietatea privată a statului dar rezultate ca urmare a controalelor efectuate de aceste organe.

Valorificarea bunurilor confiscate și trecute în proprietatea privată a statului se poate realiza de către Direcțiile Generale ale Finanțelor Publice Județene prin magazinele proprii special amenajate sau prin licitare de comision cu alte unități comerciale selecționate de către acestea.

În condițiile în care bunurile se valorifică prin magazinele proprii ale Direcțiilor Generale ale Finanțelor Publice Județene, acestea sunt evaluate înregistrate în raportul de

gestiune gestiunea este global valorică, personalul angajat are calitate de gestionar cu respectarea tuturor condițiilor prevăzute de Legea nr. 22/1969.

Sumele rezultate din valorificare prin înregistrarea lor în casele de marcaj cu care acestea sunt dotate obligatoriu se depun zilnic la casieria de încasări deschisă la trezoreria operativă din raza de activitate a magazinului, iar în contabilitate se evidențiază în contul de “Disponibil din valorificarea bunurilor intrate în proprietatea privată a statului”.

În condițiile în care bunurile intrate în proprietatea statului se valorifică prin intermediul unităților comerciale care au fost selecționate prin licitația de comision predarea bunurilor spre valorificare se face în baza “procesului verbal de predare preluare”. Pentru anumite bunuri dispozițiile legale prevăd posibilitatea transmiterii cu titlu gratuit către creșe, grădinițe, cămine de copii, de bătrâni, aziluri, spitale, biserici, etc. indiferent de modul de valorificare bunurile se evaluează de către o comisie din care fac parte organele fiscale, organele ministerului de interne, organele consiliului concurenței.

Operațiunea de preluare, depozitare, valorificare implică și o serie de cheltuieli, cheltuieli care până la vânzarea lor efectivă se suportă din bugetul Ministerului Finanțelor Publice. Veniturile încasate din valorificarea bunurilor se fac venituri la bugetul statului. În vederea impulsivității activității de valorificare a bunurilor și a urgentării virării sumelor la bugetul statului normele legale prevăd și stimularea personalului cu anumite cote procentuale aplicate asupra sumelor realizate. Aceste sume intră în fondul de stimulente constituit la nivelul Direcțiilor Generale ale Finanțelor Publice Județene și se repartizează de către conducerile acestora conform HG 154/1997 – MO 79/1997.

Începând cu exercițiul financiar 2001 și cu repetatele recomandări ale Curții de Conturi cu ocazia controalelor efectuate de către aceasta pe linia primirii, recepționării, depozitării, conservării și valorificării bunurilor intrate în proprietatea privată a statului Ministerul Finanțelor Publice a dispus înregistrarea acestora în contabilitatea Direcțiilor Generale ale Finanțelor Publice Județene și raportarea situației acestora în darea de seamă proprie. Evidențierea operațiunilor în contabilitate cu privire la aceste bunuri poate îmbrăca următorul scenariu:

Din monografie:

1. Intrarea în patrimoniu a bunurilor (în baza procesului verbal de predare – primire și a procesului verbal de evaluare)

607 “Bunuri legal confiscate = 307 “Fondul bunurilor care
sau intrate potrivit legii alcătuiesc domeniul
în proprietatea privată domeniul privat al statului”
a statului”

2. Valorificarea bunurilor

a) prin magazinele proprii:

– vânzarea:

225 “Clienți” = 531 “ Venituri de realizat”

– încasarea:

13 “Casa” = 232 “Decontări cu bugetul statului”

– crearea obligației către bugetul de stat:

531 “Venituri de realizat” = 232 “Decontări cu bugetul statului”

– depunerea sumelor la casieria de plăți a trezoreriei:

171 “Disponibil din valorificarea bunurilor intrate în proprietatea privată a statului” = 13 “Casa”

– evidențierea cheltuielilor ocazionate de valorificare:

232 “Decontări cu bugetul statului” = %
231 “Creditori”
234 “Furnizori”

– evidențierea plăților ce se efectuează din sumele obținute din valorificare:

% = 13 “Casa”
231 “Creditori” sau
234 “Furnizori” 171 “Disponibil din valorificarea bunurilor intrate în proprietatea privată a statului”

– virarea la bugetul statului a sumelor încasate din valorificarea bunurilor:

232 “Decontări cu bugetul statului” = 171 “Disponibil din valorificarea bunurilor intrate în proprietatea privată a statului”

– scăderea din gestiune a bunurilor vândute:

307 “Fondul bunurilor care alcătuiesc domeniul privat al statului” = 607 “Bunuri legal confiscate sau intrate, potrivit legii, în proprietatea privată a statului”

b) prin licitație de comision (în consignație)

– predarea bunurilor în consignație:

608 “Bunuri în custodie sau în consignatie la terți” = 607 “Bunuri legal confiscate sau intrate, potrivit legii, în proprietatea privată a statului”

- înregistrarea sumelor încasate în urma valorificării bunurilor prin consignatie:

171 “Disponibil din valorificarea bunurilor intrate în proprietatea privată a statului” = 225 “Clienți

- crearea obligației de plată către bugetul statului:

531 “Venituri de realizat” = 232 “Decontări cu bugetul statului”

- vărsarea la bugetul de stat a sumelor încasate din valorificarea bunurilor confiscate:

232 “Decontări cu bugetul statului” = 171 “Disponibil din valorificarea bunurilor intrate în proprietatea privată a statului”

- scăderea din gestiune a bunurilor vândute:

307 “Fondul bunurilor care alcătuiesc domeniul privat al statului” = 607 “Bunuri legal confiscate sau intrate, potrivit legii, în proprietatea privată a statului”

- evidențierea restituirii bunurilor care nu au putut fi valorificate prin sistemul de consignatie:

607 “Bunuri legal confiscate sau intrate, potrivit legii, în proprietatea privată a statului” = 608 “Bunuri în custodie sau în consignatie la terți”

Prin utilizarea acestui sistem de conturi, considerăm că se poate mai ușor urmări în mod unitar și de către Direcțiile Generale ale Finanțelor Publice Județene respectarea integrității patrimoniului privat al statului paralel cu aplicarea unitară a prevederilor Legii 82/1991 – Legea contabilității și în domeniul instituțiilor publice.

Bibliografie:

1. Șoșdean A., “*Gestiunea financiară a instituțiilor publice*”, Editura Inter Graf, Reșița, 1997;
2. OG 182/1998 –privind reglementarea modului și condițiilor de valorificare a bunurilor legal confiscate sau intrate în proprietatea privată a statului, MO 328/1998;
3. HG 1306/2000 - de modificare a OG 128/1998, MO 688/2000;
4. HG 514/1999 - privind aprobarea Normelor metodologice de aplicare a OG 128/1998, MO 327/1999.

PERSPECTIVELE PROCESULUI DE ARMONIZARE CONTABILĂ DIN ROMÂNIA

Lect. univ. drd. Victoria Bogdan
Universitatea din Oradea, tel.: 025945769, e-mail: vbogdan@yahoo.com

Abstract

The Romanian accounting system in these days we are living, is following a harmonization process to the international accounting standards, so the rules and practices is going to suffer some important changing.

Întreprinderi din toată lumea sunt extrem de interesate să încurajeze **armonizarea regulilor contabile**, în esență datorită următoarelor **avantaje** principale:

- **Ameliorarea productivității:** pentru a se conforma reglementărilor contabile în vigoare, în același timp, în țara în care își desfășoară activitatea și în Statele Unite, o întreprindere americană, de exemplu, ce activează în Europa, este nevoită să-și întocmească și să publice conturi anuale conform sistemelor contabile diferite în cadrul țărilor în care operează. Armonizarea ar aduce economii importante, reducând cheltuielile datorate retratării datelor și formării personalului. Totodată, armonizarea regulilor contabile ar atrage de la sine ameliorarea înțelegerii performanței financiare a întreprinderii, determinând creșterea eficacității gestiunii;
- **Ameliorarea accesului la piețele financiare:** întreprinderilor transnaționale le-ar trebui înlesnit accesul la toate piețele financiare ale lumii. Există însă un inconvenient major pentru întreprinderea transnațională, care ar trebui să plătească o primă pentru utilizarea piețelor financiare internaționale sau pentru cele care se situează în afara țării de origine a pieței, întrucât investitorul nu poate fi sigur de înțelegerea completă a implicațiilor conturilor anuale, pregătite în conformitate cu reguli contabile divergente. Mai mult, nu există bază de comparație a rezultatelor financiare dacă aceste rezultate sunt contabilizate diferit.

Dacă normele sau regulile contabile dintr-o anumită țară nu sunt satisfăcătoare din considerații juridice, politice sau sociale, acest lucru ar fi prejudiciabil pentru țara, respectiv pentru întreprinderea care este situată și operează în această țară. Normele trebuie să fie suficient de generale și suple pentru a lăsa managementului întreprinderii o marjă de apreciere pentru a evalua și prezenta performanțele întreprinderii de o manieră care să

corespundă cât mai bine realității. Evident, există numeroase dificultăți legate de dezvoltarea unui set complet de norme internaționale care să introducă un grad rezonabil de uniformitate, păstrând în același timp suplețea necesară pentru a permite aplicarea lor de către organismele naționale de normalizare contabilă și de către aderenții lor.

În ciuda impresionantului arsenal care se ascunde în spatele IAS-urilor, normele contabile internaționale nu pot fi considerate, infailibile și nici nu definesc un remediu miracol, „leacul tuturor bolilor”. Sunt redactate excluzând orice constrângere juridică și neluând în considerație specificitățile culturale, economice și istorice ale diverselor națiuni și au un caracter literar, narativ lăsând chiar o urmă de imprecizie, în privința tratamentului tehnic adoptat.

Cu toate aceste inconveniente, o „mână” invizibilă a pieței le face de neocolit, întrucât nu există alternativă credibilă aplicării referențialului contabil internațional, pentru marile grupuri care fac apel la piețele financiare internaționale. Poate doar regulile contabile naționale americane sunt opozabile celor internaționale dar cu privire la o viitoare aplicare a lor în spațiul european, ne exprimăm rezerva, făcând apel doar la un singur exemplu „Enron & Co” și ceea ce a urmat cu „Andersen”.

În privința armonizării contabile prin raportare la Normele contabile internaționale, două strategii pot fi identificate: prima constă în aplicarea transversală a referențialului internațional propus de normele IAS, ceea ce va antrena astfel o deconectare între contabilitate și fiscalitate, o repunere sub semnul întrebării a formării personalului contabil și o lectură cu totul nouă a conturilor anuale; a doua strategie constă în păstrarea unei normalizări naționale în privința conturilor individuale și chiar pentru conturile consolidate ale entităților care nu fac apel la piețele financiare.

Deși ne pronunțăm în favoarea primei situații, recunoaștem imposibilitatea renunțării la o normalizare națională, în condițiile mediului de afaceri românesc și propunem o normalizare-armonizare a regulilor naționale, prin raportare la referențialul internațional, bineînțeles în funcție de categoriile de întreprinderi identificate și sectoarele sau domeniile de activitate în care operează.

În prezent, contabilitatea este mărul discordiei multor dezbateri politice ale societății, efectele mondializării și globalizării nu sunt doar elemente teoretice. De altfel, așa cum scria și Bernard Colasse în „Encyclopedie de gestion” (Ediția a doua, articolul 142, volumul 3, Editura Economică, 1997) : „Ciudat instrument mai e și contabilitatea... Creată pentru a descrie întreprinderea, ea nu oferă decât imagini parțiale, deseori lipsite de imparțialitate și mereu superficiale. Creată pentru a informa, pentru a ajuta la control și la luarea deciziei, contabilitatea se pretează la amăgire, la regizări, la retorică, la viclenie și uneori la înșelăciune. Cifra contabilă este deci mult controversabilă și ne-am putea întreba dacă nu-și găsește deplina utilitate cu ocazia, tocmai, a confruntărilor pe care le provoacă și le alimentează jucând un rol de mediere între actorii sociali determinați să construiască ansamblul întreprinderii. Fără cuvântul care să le explice, care să le discute, cifrele nu spun nimic; și, în definitiv, contabilitatea nu face decât să dețină un spațiu de cifre în care se pot face auziți, și eventual înțeleși, producătorii și utilizatorii de conturi.”

Normalizarea este o operă delicată, căci acest „ansamblu de reguli tehnice rezultând din acordul producătorilor și utilizatorilor, și care specifică, verifică și simplifică în vederea unui randament mai bun în toate domeniile activității umane” (Definiția dicționarului

Larousse) nu este ușor de realizat, datorită contextului juridic și economico-politic național. Armonizarea, procesul ce derivă din normalizare se derulează la această oră, sub semnul „național-european-internațional”, obiectivul major reprezentat fiind de găsirea unui „numitor comun”, pentru toate întreprinderile lumii.

În această ordine de idei, toate demersurile normalizării și armonizării contabile naționale, se înscriu pe coordonatele „noii orientări” a contabilității, în contextul în care în iulie 2000, Consiliul ECOFIN al Uniunii Europene, a dat startul **noii strategii de reformare a contabilității** prin aprobarea unei propuneri strategice a Comisiei de la Bruxelles, referitoare la aplicarea IAS de către societățile cotate la bursele europene.

În februarie 2001, a văzut lumina zilei propunerea Parlamentului european și a Consiliului UE, concretizată ulterior sub forma Directivei 2001/65/CE din 27 septembrie 2001, conform căreia, începând cu anul 2005, societățile europene ce fac apel la împrumutul public vor trebui să-și stabilească și să-și prezinte conturile în spiritul referențialului IASC. În noua schemă a Uniunii Europene s-a prevăzut crearea pe plan politic a unui Comitet European de Reglementare Contabilă, însărcinat cu validarea IAS în sânul UE. Puterea acestui Comitet poate fi asimilată cu o „armă nucleară”, întrucât această instituție poate refuza o normă contabilă internațională, parțial sau integral.

Ori nu poate fi avută în vedere o normă contabilă internațională europeanizată, întrucât noțiunea de normă internațională nu rămâne valabilă decât dacă tot referențialul este aplicat fără excepție. Se poate atunci vorbi, de un mijloc defensiv, având în vedere faptul că utilizarea sa ar repune în discuție obiectivele reformei ?

Reconsiderarea performanțelor contabilității românești

Pusă față în față cu fenomenele tot mai puternice de globalizare și de financiarizare a piețelor de capital, cu noile strategii de reformare a contabilității, țara noastră, prin guvernării săi optează pentru o schimbare radicală în evoluția contabilității, și anume fundamentarea acesteia pe referențialul contabil internațional. „Pendulând” încă între noțiunile național-european-internațional, căutând soluția celei mai eficiente armonizări, reținem ceea ce este esențial și anume faptul că o bună și reprezentativă parte din economia românească se confruntă astăzi cu implementarea unui sistem contabil bazat pe aplicarea normelor contabile internaționale. Logica gândirii contabile, la acest moment de răscruce este una de sorginte anglo-saxonă, lăsând o marjă de flexibilitate profesionistului contabil, prin diversele opțiuni. Nu de puține ori însă, această marjă este substanțial diminuată, tocmai pentru a preîntâmpina alegerile de ordin oportunist și a promova, astfel atuurile unei contabilități sincere.

Contabilitatea pentru a-și atinge obiectivele, este fundamentată pe un set coerent de politici contabile și tehnici de estimare, situate în perimetrul recunoașterii și evaluării elementelor care compun situațiile financiare, cât și al publicării, transmiterii informațiilor contabile într-o modalitate „transparentă” către utilizatori. Pentru a oferi o bază reală utilizatorilor în luarea deciziilor, considerăm și suntem convinși de necesitatea reconsiderării unor elemente componente ale metodei contabilității, care ar atrage de la sine o clarificare a poziției normalizatorului român, în interesul transformării sistemului contabil național într-unul performant, așezat pe baze solide și moderne.

La acest început de mileniu, asistăm și la dezvoltarea telecomunicațiilor și a internetului, pe lângă fenomenele menționate anterior, care toate în ansamblul lor reclamă

un nou mod de abordare a problemelor de comunicare și prezentare a informațiilor prin situațiile financiare. În anticamera normalizatorilor români se vor afla, cât de curând, practici noi care își cer soluțiile contabile, cum sunt: problemele pensionării salariaților, grupările de întreprinderi, cerințele manifestate de utilizatori pentru informațiile suplimentare ce se cer a fi dezvăluite etc.

În opinia noastră, câteva dintre principalele aspecte care așteaptă clarificări, finisări ori soluții concrete, sunt:

Cadrul general vs Plan de conturi general

Matricea contabilităților anglo-saxone este cadrul contabil conceptual. În calitatea sa de teorie contabilă normativă, cadrul conceptual are o dublă vocație: de a asigura coerența normelor contabile și de a contribui la asigurarea independenței organismelor de normalizare. Cadrul contabil conceptual nu este o metateorie menită să încurce mințile adeptilor praxisului, el este un instrument de elaborare de norme contabile solide, pentru normalizatori, și de soluții credibile, pentru experți. (Feleagă, N., Malciu, L., *Politici și opțiuni contabile*, Editura Economică, București, 2002, pag.461).

Recunoașterea și evaluarea structurilor ce compun situațiile financiare devin pilonii unei contabilități bazate pe concepte și principii. Astfel, considerăm că Planul de conturi general, „instrument indispensabil profesionistului român”, adaptat prin Ordinul nr. 94/2001 la noile cerințe ale utilizatorilor, venind și spre identificarea și preântâmpinarea lor, așezat în antiteză cu cadrul general conceptual, își „așteaptă sfârșitul”, moment în care întreprinderile românești vor concepe propriul lor plan de conturi, punându-se astfel bazele unui sistem contabil construit pe principii contabile general acceptate.

Chiar dacă unii specialiști aseamănă Planul de conturi general cu Tabelul lui Mendeleev, dorind să accentueze astfel, importanța unicității sale, considerăm că acesta rămâne la fel de important pentru specialiști, doar că el este „croit” pe măsura fiecărei întreprinderi.

Ne exprimăm, în schimb rezerva cu privire la estimarea în timp a momentului utilizării efective a unui asemenea Plan de conturi general, subliniind totuși importanța implementării sale cât mai rapide, pentru succesul reformei contabilității românești.

Raționamentul profesional

Problema „raționamentului profesional” ridică multe semne de întrebare, din punct de vedere al practicianului contabil, obișnuit cu statutul său de funcționar comod, căruia cel mai adesea i se spunea ce, cum și când să înregistreze. Noțiunea în sine nu este bine înțeleasă de mulți practicieni, astfel că aceștia se regăsesc într-un noian de informații noi cu care nu știu să opereze.

În principal, recunoașterea și evaluarea activelor, datoriilor vor avea la bază raționamentul profesional, cu ajutorul căruia pe bază de judecăți logice și în raport de politica contabilă promovată de întreprindere, se va stabili care dintre elemente vor fi prezentate în bilanț, ca active sau datorii și care se vor regăsi în contul de profit și pierdere, ca și cheltuieli sau venituri. De asemenea, așa cum am mai menționat în baza raționamentului profesional aplicat se va determina pragul de semnificație, privind prezentarea în situațiile financiare, a diferitelor elemente.

Un rol important în înțelegerea modalității de aplicare a raționamentului profesional, îl au cursurile de pregătire și perfecționare profesionale de introducere în IAS, organizate de diferitele organizații profesionale, lectorilor formatori revenindu-le sarcina de a explica atât noțiunea, din punct de vedere teoretic cât și condițiile concrete ale aplicării sale, făcându-se corelațiile și conexiunile necesare.

Prezentăm în continuare, câteva dintre aspectele practice ale aplicării raționamentului profesional, în condițiile armonizării cu IAS, care în opinia noastră ridică semne de întrebare și reclamă soluții concrete ori pot face obiectul unor analize profunde în actualul context:

Deprecierea activelor

Deprecierea de valoare este un concept nou pentru pentru practica românească, cu cauze și implicații specifice și care trebuie tratată corect. În opinia noastră, însăși noțiunea de „provizion pentru depreciere” nu-și mai are locul, în angrenajul Standardelor de Contabilitate Internaționale. IAS 37 „Provizioane, datorii și active contingente”, definește provizioanele ca fiind „o datorie cu exigibilitate sau valoare incertă”, iar datoriile reprezintă „o obligație curentă, rezultată din evenimente anterioare, a cărei stingere va determina o reducere a resurselor, concretizate în beneficii economice ale întreprinderii” (IAS 37, par. 10). Deducem, prin urmare că din această categorie fac parte provizioanele pentru riscuri și cheltuieli, cele pentru depreciere neexistând practic în accepțiunea IAS.

O altă concluzie legată de conflictul provizioane pentru depreciere- depreciere de valoare, este și aceea că, pe măsură ce evaluarea activelor în diferitele momente de existență se va face cu mai multă acuratețe și cât mai aproape de dimensiunea valorii de piață, deprecierea de valoare vor deveni cazuri speciale, generate de evenimente particulare cum sunt: progresul tehnic, uzura morală, factorii sociali, politici etc.

În general, o imobilizare corporală sau necorporală este achiziționată pentru a fi utilizată timp îndelungat în întreprindere și pentru a genera beneficii economice viitoare. Deprecierea de valoare apare, mai degrabă atunci când beneficiile economice inițial estimate nu mai corespund așteptărilor, ele au o altă evoluție decât cea previzionată inițial. Prin deprecierea activelor are loc de asemenea și o redimensionare a duratei de viață rămase.

Pentru apropierea raționamentului profesional referitor la deprecierea activelor, de cel agreat de IAS, propunem crearea unor conturi specifice de cheltuieli și venituri din deprecierea activelor, clasificate după criteriul naturii activelor.

Recunoașterea stocurilor obținute din producție proprie

Cunoaștem că modelul anglo-saxon de înregistrare a obținerii producției, este total diferit de cel românesc, în sensul că înregistrările urmează altă filieră, și anume:

- Înregistrarea consumurilor directe și indirecte de producție nu prin recunoașterea unor cheltuieli, ci prin intermediul unui cont colector de activ curent „Producție în curs”;
- Înregistrarea obținerii produselor prin soldarea contului „Producție în curs”;
- Înregistrarea pe cheltuieli a costului produselor vândute.

Considerăm varianta anglo-saxonă, mai potrivită din perspectiva Standardelor Internaționale de Contabilitate, deoarece:

- În contul de profit și pierdere vor fi reflectate numai cheltuielile aferente costului vânzărilor, ceea ce corespunde întocmai principiului conectării cheltuielilor cu veniturile care le-au generat. Potrivit IAS 18, par. 19, „veniturile și cheltuielile ce se referă la aceeași tranzacție se recunosc simultan”;
- Cheltuielile care nu sunt legate de producție (cheltuieli de administrație, de vânzare etc.) sunt recunoscute ca și cheltuieli ale perioadei;
- Veniturile sunt recunoscute numai atunci când apar sau este probabil să apară beneficii economice care se materializează în creșteri ale capitalurilor proprii, altele decât contribuțiile acționarilor și atunci când pot fi evaluate la valoarea justă a mijlocului de plată de primit.

În acest context, propunem renunțarea la utilizarea contului 711 „ Variația stocurilor” și introducerea unui cont de intermediere „ Producție în curs”.

Respectarea etapelor de armonizare pentru ajustarea la inflație a capitalurilor proprii.

Referitor la retratarea la inflație a elementelor de capitaluri proprii, ajustările se fac diferit pentru capitalul social și primele de capital, pe de-o parte, și profitul, rezultatul reportat și rezerve, pe de altă parte.

Capitalul social și primele de capital sunt retratate în funcție de variația indicelui general al prețurilor sau indicelui inflației, dintre data de constituire, respectiv de majorare a capitalului și data bilanțului. În ceea ce privește celelalte elemente de capitaluri proprii, trebuie să se țină cont de cerințele IAS 29 „Raportarea financiară în economiile hiperinflaționiste”:

- Rezervele din reevaluare trebuie eliminate;
- Eliminarea rezervelor din diferențe de curs valutar aferente capitalului social în valută și trecerea pe venituri și cheltuieli, conform IAS 21;
- Subvențiile pentru investiții trebuie trecute de la capitalurile proprii la venituri amânate și regularizarea sumelor ce trebuiau recunoscute ca venituri în anii anteriori, conform IAS 20;
- Anularea conturilor 476 „Diferențe de conversie activ” și 477 „Diferențe de conversie pasiv”, și afectarea rezultatului reportat cu respectivele diferențe de curs, conform IAS 21.

Aceste operațiuni ce trebuie efectuate conturează de fapt cele două etape ale retratării la inflație a capitalurilor proprii:

Etapa 1: anularea efectelor practicilor curente care sunt incompatibile cu IAS;

Etapa 2: ajustarea la inflație a elementelor de capitaluri proprii.

Tratamentele contabile

Un alt element de reformă, poate cel mai frapant pentru majoritatea profesioniștilor contabili practicieni, prin excelență, este multiplicarea sistemelor de evaluare. Astfel, în practica contabilă a întreprinderilor care sunt cuprinse în Programul de armonizare, vor trebui găsite soluții viabile, răspunsuri pertinente și calificate la întrebările ridicate de evaluarea bilanțieră a activelor, datorilor, a elementelor monetare cât și nemonetare exprimate în valută.

Se vor naște întrebări, de genul: valoarea unui activ este cât a costat la intrare, cât costă astăzi înlocuirea lui, cu cât poate fi vândut astăzi sau cât de mare este suma fluxurilor de trezorerie viitoare pe care acesta le generează, fluxuri actualizate la momentul prezent? În acest sens, considerăm ca oportună și necesară adoptarea unor instrumente indispensabile în estimare și evaluare, cum ar fi matematicile financiare.

O adevărată provocare pentru practicieni, considerăm a fi problema evaluării activelor prin recurgere la tratamentul alternativ, reprezentat de: valoarea justă, valoarea realizabilă netă sau valoarea recuperabilă, cât și a costurilor îndatorării. Acestea din urmă, respectiv cheltuielile financiare cu dobânzile și diferențele de curs aferente dobânzii privind împrumuturile obținute pentru finanțarea producției, construcției sau achiziției activelor imobilizate ori a celor circulante cu ciclul lung de fabricație, pot fi capitalizate ca parte din costul aceluși activ, dacă sunt îndeplinite toate condițiile prevăzute de IAS 23 și de SIC 2, dacă se aplică tratamentul alternativ prevăzut de acestea.

Referitor la același tratament contabil alternativ, pe toată perioada de implementare a programului de dezvoltare a sistemului de contabilitate întreprinderile pot opta pentru una dintre următoarele metode:

- a) reevaluarea imobilizărilor corporale, în conformitate cu reglementările legale emise în acest scop, care țin seama de inflație, utilitatea bunului, starea acestuia și prețul pieței;
- b) evaluarea prin metode care sunt destinate să țină seama de inflație, pentru elementele prezentate în bilanț, inclusiv capitalurile proprii și contul de profit și pierdere.

În cazul în care valoarea unui activ al întreprinderii este determinată potrivit uneia dintre cele două metode prezentate mai sus, acea valoare va fi atribuită activului la înregistrarea în contabilitate, în locul costului de achiziție sau costului de producție sau al oricărei alte valori atribuite înainte aceluși activ. În astfel de cazuri, se va proceda la aplicarea regulilor privind amortizarea activului, prin substituirea costului de producție sau al celui de achiziție cu valoarea atribuită cel mai recent aceluși activ.

Prudența în pregătirea și obținerea de informații contabile

Aceasta înseamnă introducerea unui grad de precauție sau atenție în exercitarea raționamentului profesional pentru a face evaluările necesare în condiții de incertitudine, astfel încât activele și veniturile să nu fie supraevaluate, iar datoriile și cheltuielile să nu fie subevaluate. De asemenea, exercitarea prudenței în contabilitate nu permite, constituirea de rezerve oculte sau provizioane excesive, sau nici supraevaluarea deliberată a datoriilor sau cheltuielilor, situațiile financiare în caz contrar nu ar mai fi neutre și nici credibile.

Cunoaștem însă că, prudența se nuanțează și interpretează în mod diferit. Astfel, în concepția unui grup reprezentat de statele membre UE: Germania, Austria, Luxemburg, prudența este percepută ca un principiu care prevalează asupra tuturor celorlalte principii, o regulă fundamentală de evaluare care trebuie aplicată la întocmirea situațiilor financiare. Un alt grup, reprezentat în principal de țările anglo-saxone, și implicit de organizațiile profesionale: IASC, ASB, FASB, situează prudența printre cele câteva caracteristici calitative care fac informațiile contabile oferite către utilizatori prin intermediul situațiilor financiare, să fie utile.

Astfel, în IAS 1, paragraful 20, prudența este prezentată pentru politicile contabile ca o descriere a cerinței de credibilitate. Prin urmare, ea ar trebui să se găsească la același nivel cu principiul materialității, de exemplu.

Prudența este definită de Planul Contabil General din Franța drept „aprecierea rezonabilă a faptelor înainte de a evita riscul de transfer în viitor a incertitudinilor prezente susceptibile de a greva patrimoniul și rezultatele întreprinderii”. Acest principiu este sursa a două tratamente fundamentale ale contabilității actuale: tratamentul asimetric al minusvalorilor și plusvalorilor susceptibile de a afecta valoarea unui activ și luarea în considerare a unor fapte viitoare care riscă să afecteze patrimoniul

Întrebarea care se naște cu privire la acest subiect, este unde se va situa de acum înainte acest principiu al prudenței, știind că anterior demarării Programului de armonizare el ocupa un loc de cinste ? Va mai fi el ridicat deasupra tuturor celorlalte principii ?

Considerăm că, în esență prudența își va păstra locul de onoare câștigat chiar dacă poziția sa „sub soare” va fi ușor umbrită în viitor de prioritatea acordată altor principii, cum sunt: principiul prevalenței economicului asupra juridicului, principiul pragului de semnificație sau al importanței relative, permanența metodelor ori evaluarea separată a elementelor de activ și pasiv.

Credibilitatea și comparabilitatea situațiilor financiare

Noile cerințe ale informării și analizei financiare, reclamă și impun o diversificare a ofertei de informații contabile, prin situațiile financiare care prin componentele sale se doresc a fi instrumente credibile, comparabile și eficiente pentru luarea deciziilor:

- un bilanț orientat spre analizele solvabilității întreprinderii, cu distincția în structura activelor și a datoriilor, în raport de lichiditate și exigibilitate;
- un cont de profit și pierdere care „licitează” binomul ordinar-extraordinar, în locul binomului curent-excepțional, cu un „handicap” însă pentru întreprinderile mari, și anume analiza cheltuielilor după natură. Pe când o analiză a acestora după funcții ? Pe când posibilitatea de a alege modelul de prezentare considerat a fi cel mai potrivit pentru informarea utilizatorilor, de către întreprindere ?
- un tablou al fluxurilor de trezorerie care completând contul de profit și pierdere limitat de inconsistențele unei contabilități de angajamente, ia mai degrabă „pulsul” economiei românești confruntată încă cu spectrul blocajului financiar;
- un tablou al variației sau modificărilor capitalurilor proprii, care lansează prin cea de a doua variantă, conceptul de rezultat economic sau global, ca o altă dimensiune a analizei performanțelor;
- o anexă, care nu și-a schimbat numai denumirea ci și conținutul, oferă informații despre bazele de întocmire a situațiilor financiare și politicile contabile specifice, selectate și aplicate, cât și date suplimentare necesare pentru o prezentare fidelă, dimensionate prin filtrul pragului de semnificație.

Deconectarea vs conectarea contabilității de fiscalitate

Subiect întratât de delicat încât avem o oarecare temere în a-l aborda.

Într-o țară, precum România în care profesionistul contabil trebuie să stăpânească îndeajuns de bine și profund elemente de fiscalitate, pentru a fi bine cotate și considerat

„adevărat profesionist”, a afirma și susține cu argumente că „un sistem bazat pe norme internaționale presupune deconectarea contabilității de fiscalitate”, în amfiteatrele universității ori la cursuri de formare a specialiștilor contabili, pare cel puțin un hazard.

Chiar este posibilă o deconectare a contabilității de fiscalitate ?

Greu de apreciat! Considerăm totuși, că o decantare, o oarecare separare bazată pe acceptarea „respectului reciproc” (Feleagă, N.), fiecare în aria sa de acțiune fundamentându-și „mișcările” pe reguli proprii, este realizabilă.

O modalitate de soluționare parțială a problemei ridicate, ar fi adoptarea unei reglementări în măsură să determine aplicabilitatea IAS 12, acceptându-se prevederile sale, pentru depășirea conflictului.

Patrimoniul- concept depășit ?

Am văzut, ca urmare a analizei la care am supus Ordinul 94/2001, că nu s-a renunțat la conceptul de patrimoniu ci s-a preluat în completarea sa conceptul de „poziție financiară” (active sau datorii nete). Să înțelegem că, se va renunța treptat la noțiunea de patrimoniu sau se va remodela definiția, ținând cont că România este o țară bazată pe Cod Comercial ?

Estimăm că acest concept va suferi transformări, urmând a fi armonizat cu principiul prevalenței economicului asupra juridicului, dar nu credem că va fi abandonată utilizarea sa.

Fără a avea pretenția că „nimic nu s-a omis”, acestea au fost câteva dintre principalele aspecte ale contabilității românești, care așteaptă soluții viabile sau ridică nu de puține ori mari semne de întrebare în aplicabilitatea lor concretă. Și în acest context, poate că cea mai importantă consecință a acestui Program este aceea a deschiderii drumului pentru afirmarea profesiei contabile la (să ne exprimăm în termeni tehnici) „justa sa valoare”.

Profesia contabilă din România – încotro ?

Ultimii ani ai deceniului trecut, i-au găsit pe normalizatorii contabili români cam nepregătiți la lecția de contabilitate. Globalizarea piețelor financiare, dublată de fenomenele de mondializare, au atins timida și fragila economie românească. Astfel, din dorința de a suplini lipsa de performanță a întreprinderilor românești, și a ademeni investitorii străini s-a pus în aplicare un program de dezvoltare a contabilității românești, program în centrul căruia se situează implementarea Standardelor Internaționale de Contabilitate. La catedră, se situează de data aceasta experții britanici (scoțieni), reacția elevilor este însă greoaie, deoarece filosofia referențialului internațional este mult mai complexă, iar pentru asimilarea ei este nevoie de o deschidere spre conceptele, politicile și practicile contabile anglo-saxone. (Feleagă, N., *Provocări în contabilitatea românească a anului 2001*, editorial, *Revista CECCAR*, nr. 2 februarie 2001)

Succesul acestui program de armonizare contabilă demarat în 1999, și revizuit în 2001, este direct dependent de **crearea unui organism profesional unic**, capabil să pună în operă eforturi conjugate al căror rezultat firesc și de mult așteptat, ar fi un set coerent și cât se poate de complet de standarde, norme contabile naționale. Acest organism de normalizare și armonizare contabilă, în viziunea noastră ar fi o **structură independentă „curățată” de influențele obscure ale intereselor puterii publice**, ce s-ar caracteriza în principal nu prin eforturile ei de emancipare ci prin acțiunile concrete, capabile să pună bazele elaborării unui sistem contabil cu adevărat performant și românesc.

Întrucât România dorește să trimită semnale că își armonizează dreptul contabil în acord cu Directivele contabile europene și Standardele Internaționale de Contabilitate, ținând seama de noile tendințe de normalizare și armonizare derulate pe plan internațional, profesia contabilă nu va putea să stea de o parte, ea trebuind să se ajusteze noilor schimbări și să-și redobândească identitatea pierdută.

Considerăm că eforturile de reformă în domeniul profesiei, pentru recâștigarea respectului de sine vor fi calificate de alții (UE, eventual IASC) ca fiind fructuoase și eficiente numai în condițiile **coagulării structurilor profesionale** și constituirii unui singur organism profesional de normalizare și armonizare contabilă.

Bibliografie:

1. Cosma D., Contabilitatea în lumea interdependențelor globale, Editura Augusta, Timișoara, 1998;
2. Duțescu A., Informația contabilă și piețele de capital, Editura Economică, București, 2000;
3. Duțescu A., Ghid pentru înțelegerea și aplicarea Standardelor Internaționale de Contabilitate, Editura CECCAR, București, 2001;
4. Duțescu A., Armonizarea contabilă din perspectiva Bursei de Valori București I, II, III, Adevărul economic nr. 6, 7, 8, februarie-martie 2000;
5. Feleagă N., Malciu L., Politici și opțiuni contabile, Editura Economică, București, 2002.

REGLEMENTĂRI CONTABILE SIMPLIFICATE „FAȚĂ ÎN FAȚĂ” CU CELE DEZVOLTATE, SAU ARMONIZAREA CU DIRECTIVA A IV-A CONTABILĂ „OPOZABILĂ” ARMONIZĂRII PRIN RAPORTARE LA IAS-URI. OMFP NR. 306/2002 VS OMFP NR. 94/2001

Lect. univ. drd. Victoria Bogdan
Universitatea din Oradea, tel.: 025945769, e-mail: vbogdan@yahoo.com

Abstract

The harmonization process of the accounting rules and practices in Romania is in our days a logical and natural consequence of globalization, influenced by a number of factors like: politics, economy, taxes, law and culture. The next presentation want to define the process of the accounting harmonization in our country, steps and objectives that will be follow, to achieve the best result, obtaining a performant accounting system.

Dacă perioada 1994-1999, caracterizată prin acceptarea pe scară largă, în plan doctrinar a necesității unei reforme contabile de profunzime, a fost marcată de implementarea la scară națională a unui sistem contabil de tip dualist, de inspirație vest-europeană continentală, nediferențiat pe categorii de agenți economici, anul 1999 deschide prin elaborarea de către MFP a Programului național de armonizare a legislației contabile cu Directivele europene și asimilarea Standardelor Internaționale de Contabilitate, o nouă etapă în dezvoltarea și perfecționarea sistemului contabil din România.

Perfecționarea „perpetuă” a acestui program, în stadiul actual al continuării reformei contabile din țara noastră, din punct de vedere al reglementărilor legislative de resort, se conturează și delimitează astfel:

- Legea contabilității nr. 82/1991, completată și modificată prin O.G. nr. 61/2001;
- OMFP nr. 94/2001, pentru aprobarea Reglementărilor contabile armonizate cu Directiva a IV-a a CEE și cu Standardele Internaționale de Contabilitate;
- OMFP nr. 306/2002 pentru aprobarea Reglementărilor contabile simplificate, armonizate cu Directivele europene, care urmează să intre în vigoare la 1 ianuarie 2003.

Ceea ce ne propunem referitor la sursele de reglementare și normalizare contabilă națională, ce tratează diferențiat de data aceasta întreprinderile românești, este un studiu și o analiză comparativă a modului de operare și utilizare în practica contabilă, a acestor reglementări.

Criterii de cuprindere în sfera de aplicare a reglementărilor

Odată cu aprobarea Reglementărilor contabile simplificate prin adoptarea Ordinului nr. 306/2002, se delimitează aria de cuprindere a acestora și anume acele persoane juridice care îndeplinesc cel puțin două dintre criteriile:

- Cifra de afaceri – până la 5 milioane euro;
- Total active- până la 2,5 milioane euro;
- Numărul mediu de salariați – până la 50 de salariați.

Aceste criterii sunt stabilite pe baza situațiilor financiare anuale întocmite la finele anului precedent. Aceste Reglementări simplificate, se aplică de asemenea și de către persoanele juridice care, deși depășesc două dintre criteriile menționate, nu sunt supuse prevederilor Ordinului nr. 94/2001, până la data de 31 decembrie 2005. Începând cu exercițiul financiar care se încheie la data de 31 decembrie 2005, dacă sunt depășite în 2 ani consecutivi două dintre criteriile mai sus enumerate, persoana juridică va aplica reglementările stipulate în Ordinul nr. 94/2001, fără posibilitatea de a reveni la reglementările contabile simplificate.

Structura situațiilor financiare anuale

Fiecare întreprindere are obligația să întocmească situații financiare anuale. Acele întreprinderi care îndeplinesc criteriile necesare, pentru a fi incluse în Programul de armonizare contabilă cu Directiva a IV-a și cu IAS , vor întocmi și publica situații financiare, având următoarea structură:

- Bilanț;
- Cont de profit și pierdere;
- Situația modificărilor capitalului propriu;
- Situația fluxurilor de trezorerie;
- Politici contabile și note explicative.

Întreprinderile românești care intră sub incidența reglementărilor Ordinului nr. 306/2002, vor trebui să pregătească și să publice situații financiare anuale simplificate, compuse din:

- Bilanț;
- Cont de profit și pierdere;
- Politici contabile și note explicative.

Opțional acestea pot întocmi și situația fluxurilor de trezorerie.

În cazul întreprinderilor care aplică Ordinul nr. 94/2001, administratorii întreprinderii se vor asigura că situațiile financiare furnizează informații relevante dar și credibile, și în acest sens vor elabora politici contabile în acord cu „Cadrul general de întocmire și prezentare a situațiilor financiare”.

Cu privire la forma și conținutul situațiilor financiare, modelul de prezentare pentru bilanț și contul de profit și pierdere este același, doar că acestea prezintă forma dezvoltată a posturilor, în cazul Ordinului nr. 94/2001 sau forma simplificată adoptată prin reglementările Ordinului nr. 306/2002.

Principii contabile

Evaluarea posturilor cuprinse în situațiile financiare ale unei întreprinderi, trebuie efectuată în conformitate cu următoarele principii:

OMFP nr. 94/2001

OMFP nr. 306/2002

- principiul continuității activității-----principiul continuității activității
- principiul permanenței metodelor-----principiul permanenței metodelor
- principiul prudenței-----principiul prudenței
- principiul independenței exercițiului-----principiul independenței exercițiului
- principiul evaluării separate-----principiul evaluării separate
a elementelor de activ și de pasiv a elementelor de activ și de pasiv
- principiul intangibilității-----principiul intangibilității
- principiul necompensării-----principiul necompensării
- principiul prevalenței economicului asupra juridicului__nu au corespondent
- principiul pragului de semnificație _____nu au corespondent

În concluzie numai în cazul întreprinderilor care vor întocmi și publica situații financiare armonizate cu IAS, își găsesc aplicare ultimele două principii de sorginte anglo-saxonă, cu toate că în opinia noastră ele trebuiau asimilate și în reglementările contabile simplificate prevăzute în Ordinul nr. 306/2002. Motivația cuprinderii lor în reglementările amintite își găsește explicația în „elementele reformante”, pe care acestea le reprezintă și pentru care considerăm că ele ar trebui să se situeze undeva în centrul preocupărilor de normalizare sau armonizare contabilă.

Tratamente contabile

Secțiunea „Tratamente contabile” reprezintă unul dintre aspectele esențiale prin care se deosebesc dar se și aseamănă, în același timp cele două categorii de reglementări contabile prevăzute în Ordinul nr. 94/2001 și Ordinul nr. 306/2002.

Chiar dacă în mod surprinzător nici unul dintre textele legislative menționate nu „s-a oboșit” să definească noțiunea de tratament contabil, cu atât mai mult OMFP nr. 94/2001 noțiunile „de bază” și „alternativ”, secțiunea amintită implică prezentarea regulilor de evaluare și a tratamentelor opozabile, după caz. Spre deosebire de Ordinul nr. 306/2002, Reglementările contabile armonizate și cu IAS, cuprinse în Ordinul nr. 94/2001 prevăd că fiecare întreprindere va utiliza raționamentul profesional pentru a evalua nivelul sub care un element nu trebuie să fie prezentat în bilanț, ci trecut în contul de profit și pierdere. De asemenea, raționamentul profesional trebuie utilizat și la luarea deciziei referitoare la necesitatea înregistrării activelor în categorii separate sau într-o singură categorie comună.

Planul de conturi general

Considerăm că, cele două planuri de conturi care se vor utiliza în România începând cu 1 ianuarie 2003, pot fi calificate în:

- Plan de conturi simplificat – cel aprobat prin OMFP nr. 306/2002;
- Plan de conturi dezvoltat – cel aprobat prin OMFP nr. 94/2001.

Vom proceda în continuare la prezentarea principalelor diferențe între cele două planuri de conturi, care vizează utilizarea anumitor conturi în contabilitatea curentă pentru

recunoașterea evenimentelor economice. Diferențele le vom contura pe clase de conturi, grupe și respectiv subgrupe de conturi astfel încât să fie lesne de înțeles gradul mai înalt sau nu de detaliere.

Clasa 1 – Conturi de capitaluri

Prima diferență o sesizăm în cazul contului 105 „Rezerve din reevaluare”, pentru care Ordinul 94/2001, spre deosebire de OMFP nr. 306/2002 a dispus desfacerea sa în două sintetice de gradul II, ca urmare a problemelor ridicate de aplicarea pentru prima dată a IAS-urilor în România:

- 1051 „Rezerve din reevaluare aferente bilanțului de deschidere al primului an de aplicare a ajustării la inflație”;
- 1058 „Rezerve din reevaluări dispuse prin acte normative”.

De asemenea, Planul de conturi aprobat prin OMFP nr. 94/2001, instituie contul 107 „Rezerve din conversie” cu ajutorul căruia urmează a fi tratate diferențele de curs valutar ce apar în legătură cu investiția netă a unei întreprinderi într-o entitate externă, conform IAS 21 „Efectele variației cursurilor de schimb valutar”. Potrivit acestui standard, investiția netă într-o entitate externă este partea întreprinderii raportoare în activele nete ale entității respective.

Același act normativ, pentru contul 117 „Rezultatul reportat” a prevăzut o detaliere în conturi operaționale de gradul II, ca urmare a avantajelor pe care le poate prezenta o astfel de dezvoltare, în condițiile existenței mai multor surse de proveniență ale unui asemenea rezultat, sub impactul aplicării standardelor internaționale. Aceste conturi sunt:

- 1171 „Rezultatul reportat reprezentând profitul nerepartizat, respectiv pierderea neacoperită”;
- 1172 „Rezultatul reportat provenit din adoptarea pentru prima dată a IAS, mai puțin IAS 29”;
- 1173 „Rezultatul reportat provenit din modificările politicilor contabile”;
- 1174 „Rezultatul reportat provenit din corectarea erorilor fundamentale”;
- 1175 „Rezultatul reportat reprezentând surplusul realizat din rezerve din reevaluare”.

Conturile de provizioane pentru riscuri și cheltuieli, fac și ele obiectul unor diferențieri în cele două planuri de conturi ce vor fi utilizate, și anume în Ordinul nr. 94/2001 se regăsesc adăugate și conturile care țin evidența provizioanelor pentru dezafectarea imobilizărilor corporale cât și cele utilizate în vederea reflectării provizioanelor constituite pentru restructurări de activitate. (conturile 1513 și 1514)

Potrivit legislației din România, provizioanele pentru dezafectarea imobilizărilor corporale urmează a fi folosite de către agenții economici care desfășoară activități în domeniul exploatarei zăcămintelor naturale și care sunt obligați să înregistreze și să deducă fiscal provizioane pentru refacerea terenurilor în vederea redării acestora circuitului economic. Aceste provizioane se constituie în limita unei cote de până la 1% din rezultatul financiar din exploatare, pe toată durata de funcționare a exploatărilor zăcămintelor naturale.

În România, potrivit Legii nr. 52/1994 privind valorile mobiliare și bursele de valori, emisiunile de obligațiuni se pot face numai pe piața de capital reglementată, supravegheată și controlată de Comisia Națională a Valorilor Mobiliare. Prin Planul de

conturi general aprobat prin Ordinul Nr.94/2001, s-au instituit conturi sintetice de gradul II, în funcție de modalitatea de garantare a împrumuturilor obligatate și anume:

- 1614 „Împrumuturi externe din emisiuni de obligațiuni garantate de stat”;
- 1615 „Împrumuturi externe din emisiuni de obligațiuni garantate de bănci”;
- 1617 „Împrumuturi interne din emisiuni de obligațiuni garantate de stat”;
- 1618 „Alte împrumuturi din emisiuni de obligațiuni”.

Clasa 2 – Conturi de imobilizări

În privința contabilizării imobilizărilor necorporale, întreprinderile care aplică IAS-urile vor utiliza în locul contului 205 „Concesiuni, brevete, licențe, mărci comerciale și alte drepturi și valori similare”, conturile 2051 „Concesiuni, brevete, licențe, mărci comerciale și alte drepturi și valori similare achiziționate”, respectiv 2052 „Brevete, licențe și alte drepturi și valori similare obținute cu resurse proprii”, după modalitatea lor de intrare în întreprindere.

Fondul comercial apare, de regulă, la consolidare și reprezintă diferența dintre costul de achiziție și valoarea justă, la data tranzacției, a părții din activele nete achiziționate de către o persoană juridică. Potrivit IAS 22 „Combinări de întreprinderi”, contul 207 „Fondul comercial” este utilizabil în contextul „achiziției unei afaceri” din care poate rezulta:

- o diferență pozitivă din achiziția unei afaceri, calculată în principal ca diferență între costul de achiziție al afacerii, mai mare și valoarea justă a activelor și datoriilor identificabile, mai mici, la data achiziției afacerii. Această diferență pozitivă se va reflecta în contabilitate cu ajutorul contului 2071 „Fond comercial”;
- o diferență negativă din achiziția unei afaceri, calculată în principal ca diferență între valoarea justă a activelor și datoriilor identificabile la data achiziției afacerii, mai mare și costul achiziției afacerii, mai mic. Această diferență negativă se va reflecta în contabilitate cu ajutorul contului 2075 „Fond comercial negativ”.

Cu privire la contabilizarea imobilizărilor în curs, Ordinul nr. 94/2001 prevede dezvoltarea contului sintetic de gradul I 231 „Imobilizări corporale în curs” și a contului 232 „Avansuri acordate pentru imobilizări corporale” în trei sintetice de gradul II, care privesc terenurile și construcțiile, instalațiile tehnice și mașinile, cât și alte imobilizări corporale.

Interesele de participare reprezintă drepturi deținute în capitalul altei societăți comerciale. Interesele de participare sunt deținute pe termen lung în scopul garantării contribuției la activitățile persoanei juridice respective. Ele cuprind investiții în întreprinderi asociate și investiții strategice. În raport de această clasificare, conturile de gradul II introduse prin OMFP nr. 94/2001, sunt:

- 2633 „Titluri de participare deținute în întreprinderi asociate din cadrul grupului”;
- 2634 „Titluri de participare deținute în întreprinderi asociate din afara grupului”;
- 2635 „Titluri de participare strategice în cadrul grupului”;
- 2636 „Titluri de participare strategice în afara grupului”.

Imobilizările financiare în titluri și interese de participare ale întreprinderilor care aplică IAS-urile pot fi evaluate în situațiile financiare fie în costuri istorice, fie prin metoda punerii în echivalență, care constă în a substitui, la valoarea contabilă, titlurile deținute de societatea dominantă cu valoarea care le corespunde din situația netă a societății consolidate. Pentru a facilita contabilizarea evaluării titlurilor și intereselor de participare prin metoda punerii în echivalență, s-a introdus contul 264 „Titluri puse în echivalență”.

Referitor la conturile de provizioane pentru deprecierea imobilizărilor, Planul de conturi general aprobat prin OMFP nr. 94/2001 instituie conturile operaționale de provizioane pentru deprecierea imobilizărilor, pentru fiecare imobilizare provizionabilă, facilitând o informație mult mai detaliată privind deprecierea conjuncturală a acestora, ce urmează a fi prezentată., pentru uzul utilizatorilor, în Notele explicative la situațiile financiare.

Clasa 3- Conturi de stocuri și producție în curs de execuție

La nivelul clasei conturilor de stocuri, principalele diferențe între planul de conturi aprobat de OMFP nr. 306/2002, și cel din OMFP nr. 94/2001, privesc contul 348 „Diferențe de preț la produse” și contul 354 „Produse aflate la terți”. Astfel, contul 348 „Diferențe de preț la produse”, se dezvoltă în:

- 3481 „Diferențe de preț la semifabricate”;
- 3485 „Diferențe de preț la produse finite”;
- 3486 „Diferențe de preț la produse reziduale”;

iar contul 354 „Produse aflate la terți” se divide în următoarele conturi de gradul II:

- 3541 „Semifabricate aflate la terți”;
- 3545 „Produse finite aflate la terți”;
- 3546 „Produse reziduale aflate la terți”.

În mod similar, conturile de provizioane pentru deprecierea produselor și cele pentru deprecierea stocurilor aflate la terți, în prevederile Ordinului nr. 94/2001 au un grad de detaliere mai mare, contul 394 dezvoltându-se în trei conturi sintetice de gradul II iar contul 395, în șapte sintetice de gradul II, după natura stocurilor aflate la terți.

Clasa 4 – Conturi de terți

Principala deosebire care o regăsim la nivelul acestei clase de conturi, vizează contul 441 „Impozitul pe profit”, care reflectă obligațiile de plată, privind acest impozit direct față de bugetul statului, motiv pentru care a fost încadrat în substructura conturilor de datorii. Dar, datorită modului de calcul, înregistrare și decontare a impozitului pe profit, la un moment dat, contul 441, poate prezenta și sold debitor, reflectând creanțe față de bugetul statului din impozit pe profit vărsat în plus.

OMFP nr. 94/2001, obligă firmele care cad sub incidența prevederilor sale, de a trece la contabilizarea, alături de datoriile și creanțele din impozit pe profit aferente exercițiului financiar curent, și a datoriilor și creanțelor din impozit pe profit, aferente exercițiilor financiare următoare, în conformitate cu IAS 12 „Impozitul pe profit”. Aceasta a necesitat introducerea următoarelor conturi operaționale de gradul II:

- Contul 4411 „Impozitul pe profit curent”, care ține evidența impozitului pe profit calculat în conformitate cu legislația fiscală privitoare la impozitul pe profit;
- Contul 4412 „Impozitul pe profit amânat”, care conduce evidența impozitului pe profit amânat, determinat în conformitate cu prevederile IAS 12.

Provizioanele pentru deprecierea drepturilor de creanță sunt reflectate, în contabilitatea curentă, cu ajutorul conturilor din grupa 49 „Provizioane pentru deprecierea creanțelor”, a cărei structură reglementată prin cele două planuri de conturi în vigoare, se aseamănă dar și deosebește, prin faptul că , potrivit prevederilor Ordinului nr. 94/2001, contul 495 „Provizioane pentru deprecierea creanțelor- decontări în cadrul grupului și cu asociații”, se dezvoltă în următoarele conturi sintetice de gradul II:

- 4951 „Provizioane pentru deprecierea creanțelor asupra societăților în cadrul grupului”;
- 4952 „Provizioane pentru deprecierea creanțelor referitoare la interesele de participare”;
- 4953 „Provizioane pentru deprecierea creanțelor asupra asociațiilor”.

Clasa 5 – Conturi de trezorerie

Titlurile de plasament reprezintă acțiunile proprii răscumpărate, acțiunile achiziționate, obligațiunile emise și răscumpărate, obligațiunile achiziționate și alte titluri de plasament achiziționate în vederea realizării unui profit pe termen scurt.

Conturile operaționale instituite prin OMFP nr. 94/2001, pentru evidența investițiilor financiare pe termen scurt, permit furnizarea unor informații contabile distincte privind:

- Titlurile de participare, în valoare netă, deținute la alte societăți din cadrul grupului, scop în care s-au introdus conturile operaționale:
 - 501 „Investiții financiare pe termen scurt la societăți din cadrul grupului”, care reflectă astfel de valori financiare evaluate la costul de achiziție (costul istoric);
 - 5091 „Vărsăminte de efectuat pentru investiții financiare pe termen scurt la societăți din cadrul grupului”, care reflectă eventualele datorii neachitate la data achiziției unor astfel de titluri, pentru a permite evaluarea lor în bilanț, în valori contabile nete.
- Acțiunile și obligațiunile cotate și necotate, scop în care:
 - Contul 503 „Acțiuni” a fost detaliat în următoarele conturi de gradul II:
 - 5031 „Acțiuni cotate”;
 - 5032 „Acțiuni necotate”.
 - Contul 506 „Obligațiuni” a fost detaliat în următoarele conturi operaționale:
 - 5061 „Obligațiuni cotate”;
 - 5062 „Obligațiuni necotate”.

- Alte investiții financiare pe termen scurt, în valoare netă pentru care conturile sintetice de gradul II deschise, se regăsesc și în Planul de conturi simplificat, aprobat prin OMFP nr. 306/2002.

Clasa 6 – Conturi de cheltuieli

Spre deosebire de Planul de conturi simplificat, aprobat prin OMFP nr. 306/2002, planul dezvoltat, utilizat de întreprinderile care aplică IAS-urile, introduce trei conturi noi care vizează ajustările la inflație și impozitul pe profit, curent sau amânat, și anume:

- 688 „Cheltuieli din ajustarea la inflație”, care se va utiliza în perioadele de aplicare efectivă a IAS 29 „Raportarea financiară în economii hiperinflaționiste”, pentru a reflecta „creșterea datorită inflației” a unor componente ale pasivelor, în special a elementelor de capitaluri proprii;
- 691 „Cheltuieli cu impozitul pe profit”, se detaliază în două conturi operaționale de gradul II, pentru a permite aplicarea IAS 12 „Impozitul pe profit”:
 - 6911 „Cheltuieli cu impozitul pe profit curent”;
 - 6912 „Cheltuieli cu impozitul pe profit amânat”.

Clasa 7 – Conturi de venituri

„Po primo” observăm că, structura conturilor de venituri din subvenții pentru exploatare aprobată prin Ordinul nr. 94/2001 este mult mai analitică, decât cea aprobată prin OMFP nr. 306/2002, căci prevede utilizarea a șase conturi de gradul II, care reflectă pentru care categorii de bunuri sau operațiuni s-au primit subvențiile de exploatare.

În al doilea rând, grupa de conturi 78 în Planul de conturi numit de noi, dezvoltat, se numește „Venituri din provizioane și ajustarea la inflație”, și cuprinde în plus față de cel cuprins în Ordinul nr. 306/2002, două conturi, și anume:

- 7815 „Venituri din fondul comercial negativ”, care s-a introdus prin reglementările contabile aprobate prin OMFP nr. 94/2001 pentru a facilita aplicarea IAS 22 „Combinări de întreprinderi”, respectiv a ipotezei în care din „achiziția unei afaceri” rezultă o diferență negativă între valoarea justă a activelor și datoriilor identificabile și costul de achiziție, înregistrată în contul 2075 „Fond comercial negativ”;
- 788 „Venituri din ajustarea la inflație”, se utilizează de asemenea numai de către întreprinderile care aplică Standardele de Contabilitate Internaționale, și anume IAS 29 „Raportarea financiară în economiile hiperinflaționiste”. Acest cont se folosește în perioadele de aplicare efectivă a IAS 29, pentru a reflecta „creșterea datorită inflației” a unor componente ale activelor, în special a elementelor de active imobilizate.

La întreprinderile care intră sub incidența reglementărilor contabile armonizate cu IAS, pentru a face posibilă aplicarea efectivă a IAS 12 „Impozitul pe profit”, s-a instituit contul 791 „Venituri din impozitul pe profit amânat”, care ține evidența sumelor de recuperat reprezentând impozitul pe profit amânat și intră în corespondență cu 4412 „Impozitul pe profit amânat”.

Clasa 8 – Conturi speciale

Pentru contabilizarea curentă a fluxurilor de active și datorii contingente, se utilizează conturile din clasa 8 „Conturi speciale”, respectiv din grupa 80 „Conturi în afara bilanțului” a cărei structură de conturi operaționale o regăsim mai detaliată, de data aceasta în OMFP nr. 306/2002, decât în OMFP nr. 94/2001, cuprinzând două conturi în plus față de reglementările contabile armonizate cu IAS, și anume:

- 8039 „Stocuri de natura obiectelor de inventar”;
- 8045 „Amortizarea aferentă gradului de neutilizare a mijloacelor fixe”.

Considerăm structura de conturi operaționale aprobată prin Ordinul nr. 94/2001, „suficientă”, pentru reflectarea operațiunilor în afara bilanțului, și fără cele două conturi introduse prin OMFP nr. 306/2002.

Clasa 9 – Conturi de gestiune

Am constatat cu oarecare surprindere, absența conturilor de gestiune (clasa 9) din Planul de conturi general aprobat prin OMFP nr. 306/2002, fapt despre care credem că ar fi o simplă „omisiune”, dacă normalizatorii români n-au „făcut-o” chiar cu bună știință, pentru a lăsa o mai mare libertate întreprinderilor în a-și organiza și conduce contabilitatea de gestiune după cerințele proprii ale managementului, presupunem printr-o formulă integrată în contabilitatea financiară, prin deschiderea conturilor analitice de cheltuieli.

În **concluzie**, așezate „față în față” cele două reglementări contabile, „simplificate” și „dezvoltate”, prin care se urmărește îndeplinirea armonizării cu Directivele contabile europene și respectiv Standardele de Contabilitate Internaționale, constituie realmente bazele construirii unui nou sistem contabil național, pe valori mai performante, dar care reglementări cu siguranță vor mai suferi „ajustări” în raport de „noua” mentalitate, pe care va trebui s-o construim, în scopul restructurării din temelii a ansamblului de strategii și politici manageriale.

Bibliografie:

1. Cosma D., Contabilitatea în lumea interdependențelor globale, Editura Augusta, Timișoara, 1998;
2. Duțescu A., Informația contabilă și piețele de capital, Editura Economică, București, 2000;
3. Duțescu A., Ghid pentru înțelegerea și aplicarea Standardelor Internaționale de Contabilitate, Editura CECCAR, București, 2001;
4. Duțescu A., Armonizarea contabilă din perspectiva Bursei de Valori București I, II, III, Adevărul economic nr. 6, 7, 8, februarie-martie 2000;
5. Feleagă N., Malciu L., Politici și opțiuni contabile, Editura Economică, București, 2002.

SUR LA TRADUCTION DE *TEL* – DÉTERMINANT

Andra-Teodora Catarig

Universitatea Oradea, Facultatea De Științe Economice, e-mail: acatarig@yahoo.fr

Abstract

Tel est un morphème qui se caractérise par une extrême complexité. Cela est dû à ses multiples structures distributionnelles et à son fonctionnement discursif. Il peut être déterminant ou se joindre à un autre déterminant et apparaît fréquemment en position prédicative. En roumain il n'a pas d'équivalent unique. Dans la présente étude, à l'aide d'un corpus bilingue, nous examinerons les solutions de traduction proposées pour *tel* déterminant (*tel N*) et ses valeurs principales, à savoir l'indétermination et la possibilité d'effectuer une opération de prélèvement.

1. Aussi bien les grammaires traditionnelles que les études de linguistique de ces dernières années reconnaissent à *tel* le statut de déterminant. Dans les années 60, à savoir la période structuraliste, **le déterminant** était un mot qui avait la propriété d'introduire à lui seul un nom dans la phrase.

Chevalier (1966: 245) en établit une typologie:

- *les prédéterminants essentiels*, qui ne peuvent se combiner entre eux: les articles, les adjectifs démonstratifs, possessifs et interrogatifs;
- *les prédéterminants occasionnels*, qui "s'emploient comme prédéterminants ou après les prédéterminants" (1966: 246): *divers*, *différents* et les nombres cardinaux;
- *les "déterminants"*: *autre*, *certain*, *même*, *tel*.

En 1986 Marc Wilmet établit une nouvelle distinction des déterminants du nom. Voici sa classification:

- *les quantifiants* (les articles ou quantifiants bipolaires, les adjectifs numériques cardinaux, un premier lot d'adjectifs "indéfinis" ou quantifiants stricts, tels: *aucun*, *chaque*, *force*, *maint*, *moult*, *nul*, *plusieurs*, *quelque(s)*, *tout*;
- *les caractérisants* (les adjectifs "qualificatifs" de la tradition, les indéfinis *autre* et *même*, les adjectifs "numériques ordinaux" et les possessifs toniques), qui ont la propriété de "détacher fictivement un sous-ensemble X' de l'ensemble X" (1986: 100);
- *les quantifiants-caractérisants* (les adjectifs "indéfinis" résiduels ou quantifiants- caractérisants stricts : *certain*, *différents*, *divers*, *quel*, *n'importe quel*, *Dieu sait quel*, les relatifs *lequel* etc. et *tel*).

D'après Wilmet la place de *tel* n'est plus à côté de *même* et *autre*. *Tel* appartient plutôt à la classe des quantifiants-caractérisants dont les éléments "additionnent à la quantification brute un trait sémantique d'**indéfinition**". (1986: 103)

(1) *Rendez-vous tel jour à telle heure*. (1986: 104)

Le jour et l'heure ne sont pas précisés; ils pourraient être déjà établis ou bien ils restent à fixer.

Tel présente dans certains de ses emplois la caractéristique principale des déterminants, à savoir **il peut suffire à assurer, sans article, la grammaticalité d'un groupe nominal**.

Du point de vue sémantique sa valeur est proche de celle de l'article indéfini, mais d'habitude le degré d'indétermination de *tel* est moindre. Généralement il traduit une **opération d'extraction**. Parmi toutes les entités possibles, une seule entité est désignée, sans pourtant qu'on dise quelque chose de particulier sur ses propriétés. Pour pouvoir reconstituer la détermination plus précise de l'entité en question on peut recourir au repérage contextuel. Dans d'autres cas même la situation d'énonciation peut être un facteur adjuvant.

En tant que déterminant *tel* est employé pour dissimuler la réalité visée. Un article défini n'y conviendrait pas du tout et un article indéfini serait insuffisant pour circonscrire la réalité.

(2) *Ce remugle arrêta Suzanne, une seconde: elle venait parfois, naguère encore, répéter dans ce fumoir, avec tel ou telle camarade, quand la scène était occupée*. (FRANTEXT, Duhamel G.– *Suzanne et les jeunes hommes*, p. 262-263)

La coordination est possible parce que les deux *tel* renvoient chacun à un référent différent.

Comme prédéterminant, il peut faire partie d'un groupe nominal du type *Préd.+N* ou bien d'un groupe nominal qui contient des expansions, à savoir un groupe nominal complexe:

(3) *J'ai vu des batteuses abandonnées. Des faucheuses-lieuses abandonnées. Dans les fossés des routes, des voitures en panne abandonnées. Des villages abandonnés. Telle fontaine d'un village vide laissait couler son eau. [...] Tout à coup une absurde image me vient*. (FRANTEXT, Saint-Exupéry A. de – *Pilote de guerre*, p. 268)

Même s'il entre fréquemment dans beaucoup de structures corrélatives (consécutives, comparatives, relatives), **tel n'est jamais suivi d'une corrélatrice quand il fonctionne comme déterminant**.

*(4) *Il est arrivé tel incident que ...*

De plus, il n'a pas besoin d'une saturation particulière fournie par le contexte et **il n'est pas anaphorique**.

2. En roumain la situation du nom se présente différemment.

Premièrement, le nom peut figurer tout seul dans la phrase, sans aucun déterminant.

(5) *Am cumpărat ziare*.

[*j'ai acheté journaux*].

J'ai acheté des journaux.

Selon D. Irimia (1997: 54), l'indétermination peut être de nature objective ou subjective.

- a) En ce qui concerne *l'indétermination objective*, le substantif a un contenu descriptif du point de vue sémantique.

(6) *Tăcere ... e toamnă în cetate.* (G. Bacovia, cité par D. Irimia)

- b) *L'indétermination subjective* est déterminée par l'indifférence du locuteur envers l'objet dont il parle. Cet objet représente une certaine classe sémantico-lexicale:

(7) *Arald pe un cal negru zbura, și dealuri, vale*

În juru-i fug ca visuri- prin nouru joacă lună. (M. Eminescu, cité par D. Irimia)

Il y a plusieurs degrés de détermination du nom:

- a) *La détermination minimale*, qui signifie le détachement d'un objet de la classe dont il fait partie, sans que l'objet acquière pour le locuteur une identité distincte; ou bien le locuteur considère l'objet en question similaire aux autres éléments de la classe.
- b) *La détermination maximale* qui présuppose la connaissance de l'objet. La "connaissance" de l'objet précède l'acte de communication ou bien se réalise pendant celui-ci.

Deuxièmement, la définition du déterminant ne s'applique pas à la langue roumaine, où la combinaison article défini - adjectif démonstratif est possible:

(8) *Casa aceasta este frumoasă.*

[maison-la cette est belle].

Cette maison est belle.

3. Si le nom est accompagné du déterminant *tel*, il y a plusieurs traductions possibles de celui-ci, selon sa distribution.

La plupart des équivalents roumains du morphème *tel* sont des **adjectifs indéfinis**. L'adjectif indéfini occupe en roumain la position de déterminant dans une relation adnominale. La fonction syntaxique est celle d'épithète, qui correspond en roumain à la fonction d'«attribut».

Tel prédéterminant signifie généralement **cutare** (< lat. *eccu-talis*), c'est-à-dire *telle personne / tel objet*. Cette particule ne modifie pas sa forme en fonction du genre ou du nombre du substantif qu'il détermine. Elle indique que le locuteur ne peut ou ne veut pas spécifier quelle est l'identité de la personne ou de la chose désignée.

(9) *Viens tel jour à telle heure.* (fr.) ↔ *tel N*

(9) *Vino în ziua cutare la ora cutare.* (r.) ↔ *N + art. défini + cutare*

En roumain l'équivalent de *tel* est postposé au substantif correspondant, le SN contenant un article défini. En outre, en roumain il existe le phénomène de la flexion de l'article.

(10) *J'en ai parlé à tel avocat.* (Hanse, 1994:862)

(10') *I-am vorbit despre asta avocatului cutare.*

Si l'on attache l'article défini enclitique au substantif *avocat*, il y a plusieurs transformations obligatoires: **avocat + la voyelle u⁷ + l'article défini G.-D. lui**.

(11) *je n'ai jamais rien pu inventer. Mais je suis devant la réalité comme le peintre avec son modèle, qui lui dit: donnez-moi tel geste, prenez telle expression qui me convient. Les modèles que la société me fournit, si je connais bien leurs ressorts, je peux les faire agir à mon gré;* (FRANTEXT, Gide A. – Les Faux-Monnayeurs, p. 1022-1023)

(11') *Niciodată n-am fost în stare să inventez. Dar stau în fața realității ca pictorul în fața modelului, căruia îi spune: fă cutare gest, ia cutare atitudine. Dacă le cunosc bine resorturile, pot face ca modelele pe care societatea mi le furnizează să acționeze după cum doresc eu;* (Falsificatorii de bani, trad. Mihai Murgu, p.97)

(12) - *par exemple, à cette entrée de trombones, que vous admirez dans telle symphonie de Beethoven;* (FRANTEXT, Gide A. – Les Faux-Monnayeurs, p. 1063-1064)

(12') - *de exemplu, intrarea aceea a trombonilor, pe care o admirați în cutare simfonie a lui Beethoven* (Falsificatorii de bani, trad. Mihai Murgu, p.135)

Cutare est dans ces occurrences adjectif indéfini, le syntagme nominal à l'intérieur duquel il fonctionne ayant une forme identique au syntagme nominal français correspondant: *préd. + N*.

Tout comme *tel*, *cutare* peut fonctionner également comme pronom indéfini. Au génitif-datif il a les formes: *cutăruia* (m.) / *cutăreia* (f.) et au pluriel *cutărora* (m.-f.).

Tel peut avoir une valeur proche de **un certain N** dans certains contextes:

(13) *Il a restauré tel tableau.*

(13') *El a restaurat un anume tablou.*

(14) *Celui qui goûtait telle musique, vient l'heure où il n'en reçoit rien.* (FRANTEXT, Saint-Exupéry A. De - *Pilote de guerre*)

(14') *Vine ceasul, și cel care gusta o anume muzică nu mai are nici o plăcere de la ea.* (*Pilot de război*, trad. Victor Vasilache, p. 219)

A. Henry analyse la différence qui existe entre *tel* et *certain*. Celui-ci est indéfini et caractérisant, mais il n'est pas un phorique. Il n'intervient pas au-delà des syntagmes et il n'est pas un facteur d'organisation discursive.

Anume est en roumain un adjectif invariable qui peut déterminer des noms au singulier. En roumain il peut également être postposé au substantif qu'il détermine:

(15) *o vorbă anume*

(15') *une certaine parole*

Nous proposons deux formules structurales: **article indéfini + anume + N**, **article indéfini + N + anume**.

Dans d'autres contextes *anume* peut avoir la valeur d'adverbe et signifie *d'une manière spéciale, en particulier*:

(16) *Cântă anume pentru tine.*

(16') *Il chante spécialement pour vous.*

⁷ La voyelle *u* était à l'origine la désinence de la forme sans article.

ou bien, précédé de la conjonction de coordination *și* il peut être l'équivalent des locutions conjonctives de coordination à *savoir, c'est-à-dire*.

(17) *Sunt trei categorii și anume...*

(17') *Il y a trois catégories, à savoir...*

Un autre adjectif qui équivaut à *tel* déterminant est **anumit**. À l'encontre de *anume* dont la valeur principale est celle d'adverbe, *anumit* est uniquement adjectif et s'accorde en genre et nombre avec le substantif qu'il détermine. Le syntagme nominal contient en roumain l'article indéfini **un/o anumită N** et signifie **un/e certain/e N**.

(18) *dieu! Qu'on rencontre peu de gens dont on souhaiterait fouiller les valises!... et pourtant qu'il en est peu dont on n'obtiendrait avec tel mot, tel geste, quelque bizarre réaction!* (FRANTEXT, Gide A. – *Les Caves du Vatican*, p. 823.)

(18') *Dar, Doamne! În viață întâlnești atât de puțini oameni căroră ai dori să le umbli în valiză! Și totuși puțini sunt cei de la care, cu un anumit cuvânt sau gest, nu poți obține o reacție ciudată.* (Pivnițele Vaticanului, trad. Mioara Izverna, 1997, p. 188)

En roumain la répétition de l'adjectif *anumit* est superflue si les deux substantifs ont le même genre. Mais dès que le genre des substantifs diffère, on introduit la forme accordée: *cu un anumit cuvânt sau cu o anumită mimică*.

Dans l'exemple:

(19) *Les quelques jours que nous vecûmes à Sorrente furent des jours souriants et très calmes. Avais-je jamais goûté tel repos, tel bonheur? En goûterais-je pareil désormais?* (FRANTEXT, Gide A. – *L'immoraliste*, p. 406)

le sens de *tel* se rapproche de celui de *pareil*. Si on traduit la phrase en roumain on peut utiliser la séquence **art. indéfini + asemenea + N** (*o asemenea odihnă, o asemenea fericire*), comme si en français il y avait **un tel N**. De plus, en roumain ce type de *tel* et les adjectifs *semblable* et *pareil* sont traduits par l'adjectif *asemenea*. Cependant il y a une certaine valeur de haut degré qui se dégage du contexte ci-dessus, ce qui mène à une seconde possibilité d'interprétation de *tel*: *atâta odihnă, atâta fericire*.

Un autre possible équivalent de *tel* est l'adjectif indéfini **oarecare**. Celui-ci n'a pas de correspondant pronominal dans la langue littéraire. Du point de vue de la structure il contient le relatif *care* qui est l'expression d'une identité laissée inconnue. En roumain le syntagme nominal en question a la structure suivante: **article indéfini singulier un, o + nom + oarecare** alors qu'en français on a le syntagme nominal classique: (dét. obligatoire + nom) **tel + nom**.

(20) *Enfin, si tel passant, tel fâcheux, l'avait vu ramasser le papier ...* (FRANTEXT, Gide A. – *Les Faux-Monnayeurs*, p. 995)

(20') *[...] În sfârșit, dacă un trecător oarecare, un pisălog oarecare l-ar fi văzut ridicând hârtia...* (*Falsificatorii de bani*, trad. Mihai Murgu, p.72)

(21) *[...] on appelle "exotisme", je crois, tout repli diapré de la Maya, devant quoi notre âme se sent étrangère; qui la prive de points d'appui. Parfois telle vertu résisterait, que le diable avant d'attaquer, dépayse.* (FRANTEXT, Gide A. – *Les Faux-Monnayeurs*, p. 995)

(21') *Li se spune "exotism" acelor misterioase bălțături maiiașe pe care sufletul nostru le simte străine; care-l lipsesc de puncte de sprijin. Uneori o virtute oarecare ar rezista dacă, înainte de a ataca, diavolul nu ar dezrădăcina-o. (Falsificatorii de bani, trad. Mihai Murgu, p.119)*

En tant que pronom indéfini, *oarecare* est toujours précédé de l'article indéfini *un*: *un oarecare*. Le roumain possède un pronom synonyme, à savoir *un oarecine*, formé à l'aide du pronom *cine*.

Dans l'exemple (3) on pourrait le traduire par l'article indéfini: *o cișmea*⁸.

(3') *Am văzut treierători părăsite. Secerători-legători părăsite. Mașini în pană părăsite în șanțurile de lângă drumuri. Sate fără suflu de om viu. Într-un sat părăsit o cișmea lăsa să i se scurgă apa. (Pilot de război, trad. Victor Vasilache, p. 219)*

Du point de vue sémantique l'article indéfini est le morphème de la catégorie de la détermination minimale. Dans ce contexte il marque l'introduction d'un élément dans la description.

En roumain on peut parfois traduire le groupe nominal indéfini contenant *tel* par un syntagme nominal défini: **nom + article défini**⁹.

L'article défini est un des principaux instruments de la détermination maximale.

(22) *La discussion continua ainsi quelque temps; et comme je comparais alors cet événement pathétique à tel déchaînement des instruments de cuivre dans un orchestre: [...]* (FRANTEXT, Gide A. – Les Faux-Monnayeurs, p. 1063-1064)

(22') *Discuția a continuat tot așa o bucată de vreme; și cum eu am comparat atunci acel element patetic cu dezlănțuirea alămurilor dintr-o orchestră: [...]* (Falsificatorii de bani, trad. Mihai Murgu, p.135)

Le syntagme nominal est complexe: *tel* + nom + expansion. C'est pourquoi on peut recourir à un article défini en roumain et réaliser le transfert: GN indéfini → GN défini.

Un des équivalents possibles de *tel déterminant* serait l'adjectif démonstratif d'éloignement **acel, aceea**. En roumain, s'il suit le nom, il acquiert la même forme que le pronom correspondant: *acela, aceea*:

acea lacrimă vs. lacrima *aceea* = structure bisyllabique vs. structure trisyllabique.

⁸ En roumain l'article indéfini est un morphème libre, toujours proclitique. Il a des formes de nominatif-accusatif et de génitif-datif:

	Singular		Pluriel
	Masculin et neutre	Féminin	M., N., F.
N.A.	un	o	niște
G.D.	unui	unei	unor

La forme *niște* représente un mot différent. C'est une forme supplétive.

⁹ L'article défini est incorporé dans le substantif et a une position enclitique. (Irimia D., 1997, p.310)

	Masculin	Féminin
Sg. -I, -le: codru-I, frate-le		-a: pădure-a
Pl. -i: codri-i, frați-i		-le: păduri-le

Les substantifs neutres reçoivent au singulier l'article masculin, et au pluriel l'article féminin.

(23) [...] - tu te souviens: “j’ai versé **telle larme** pour toi...” certes Olivier se souvenait de la phrase de Pascal; même il était gêné que son ami ne la citât pas exactement. Il ne put se retenir de rectifier: “j’ai versé **telle goutte de sang...**” (FRANTEXT, Gide A., *Les Faux-Monnayeurs*, p. 1163-1164)

(23') [...] Îți amintești: “Am vărsat **lacrima aceea** pentru tine...” desigur, Olivier își amintea fraza lui Pascal; chiar era jenat de faptul că prietenul său n-o citase exact. Și nu se putu abține să nu rectifice: “Am vărsat **picătura aceea** de sânge...” (*Falsificatorii de bani*, trad. Mihai Murgu, p.135)

La référence établie par *tel* est considérée comme étant indéfinie; cependant il y a des différences entre le fonctionnement référentiel de *tel* et celui de l'article indéfini. Dans le cas de l'article indéfini en contexte virtuel, rien n'assure que l'objet qu'il vise existe effectivement. (Van de Velde, 1994:28)

(24) *Je voudrais des pommes qui se conservent tout l'hiver.*

En outre, il y a des cas où *tel* est plus ou moins déterminé que l'adjectif indéfini. Dans certains cas il est plus déterminé, ayant une référence plus spécifique:

(25) *Je m'en montrai si peu mécontent que, bien vite, Bute enhardi et, je pense aujourd'hui, heureux de desservir un peu Bocage, me montra dans **tel creux** des collets tendus par Alcide, puis m'enseigna **tel endroit** de la haie où je pouvais être à peu près sûr de le surprendre.* (FRANTEXT, Gide A. – *L'immoraliste*, p. 447)

Par la suite il y a même une saturation fournie par le contexte:

C'était sur le haut d'un talus, un endroit pertuis dans la haie qui formait lisière.

Dans d'autres, sa référence est opaque:

(26) [...] *pour se rendre sur la terrasse, force était de traverser l'orangerie dont Anthime avait fait aussitôt son laboratoire, et dont il avait été convenu qu'il livrerait passage **de telle heure à telle heure** du jour.* (FRANTEXT, Gide A. – *Les Caves du Vatican*, p. 681-682.)

(26') *ca să ajungă pe terasă, era obligată să treacă prin orangerie, unde Anthime își instalase laboratorul; acesta hotărâse că prin laboratorul lui se putea trece doar la **anumite ore** din zi.* (*Pivnițele Vaticanului*, trad. Mioara Izverna, 1997, p. 11)

La traduction ne rend plus compte de la valeur d'intervalle exprimée en français. En roumain on exprime plutôt une valeur ponctuelle.

La valeur spécifique de *tel* ressort de l'exemple:

(27) *Je n'avais pas fait **telle chose** alors que j'avais fait **cette autre**.* (FRANTEXT, Camus A. – *L'étranger*, p. 1208)

(27') *Nu făcusem **un lucru**, dar făcusem **altul**.* (Camus A. – *Străinul*, trad. Georgeta Horodincă, p. 91)

En roumain on traduirait *tel* par l'article indéfini: *un*, et le syntagme *cette autre* par le pronom indéfini *altul* [*un altre*].

Il existe un référent spécifique correspondant à *tel N*, même si on ne précise pas l'identité de la chose désignée. Dans l'exemple ci-dessus *tel N* équivaut à *ceci* ou à *cette chose*.

Dans l'exemple (2) on est à la frontière entre *tel* déterminant et *tel* pronom. On peut traduire le syntagme avec *tel* ou *telle camarade* en utilisant :

- les pronoms indéfinis **unul ... altul**: cu unul sau altul dintre colegi;
- le pronom indéfini composé **vreunul** (vre- + pronom indéfini simple) : cu vreunul dintre colegi.¹⁰

Il y a des cas où *tel N* ne présuppose pas l'existence d'un référent précis:

(28) *Et je me laissais rêver à telles terres où toutes forces fussent si bien réglées, toutes dépenses si compensées, tous échanges si stricts, que le moindre déchet devînt sensible.* (FRANTEXT, Gide A. – *L'immoraliste*, p. 410-411.)

(28') *Și mă lăsam sa visez la tărâmurii unde forțele erau atât de echilibrate, cheltuielile atât de bine ținute, schimburile atât de stricte încât cel mai mic deșeu era sensibil.*

Une autre possibilité de traduction serait: **l'adjectif interrogatif ce + N au pluriel**:

(29) *Jamais aucun de ses livres à lui n'a eu l'honneur de figurer aux bibliothèques des gares. On lui a bien parlé de telle démarche qu'il suffirait de faire pour en obtenir le dépôt; mais il n'y tient pas.* (FRANTEXT, Gide A. – *Les Faux-Monnayeurs*, p. 982-983.)

(29') *Nici o carte de-a lui n-a avut vreodată onoarea de a fi expusă în chioșcurile din gări. I s-a arătat ce demersuri ar fi de ajuns să facă pentru a obține același rezultat, dar n-a întreprins nimic.* (*Falsificatorii de bani*, trad. Mihai Murgu, p.60)

L'adjectif interrogatif invariable *ce* est dans ce contexte l'expression indéterminée d'une expansion sous-entendue. Il réalise en roumain la fonction d'«attribut» (fr: épithète).

Tel a été employé jusqu'au XIX-e siècle avec le sens de *quelque* comme déterminant (*orice*):

(30) *Je ne m'occupais qu'à sauver, à tel prix que ce fût, cette malheureuse victime.* (Sade, *Infortunes de la vertu*, p.104, cité par Grevisse : p.1677)

L'équivalent roumain de *à tel prix que ce fût* serait *cu orice preț*. *Orice* est un adjectif indéfini composé (*ori-* + le relatif *ce*).

Normalement, *tel N* ne peut pas figurer au pluriel. Pourtant, on a trouvé des exemples tels que:

(31) *Au toucher de nouvelles sensations s'émuvaient telles parties de moi, des facultés endormies qui, n'ayant pas encore servi, avaient gardé toute leur mystérieuse jeunesse.* (FRANTEXT, Gide A., *L'immoraliste*, p. 376-377)

qu'Albert Henry explique de la manière suivante: "*tels* prélève dans l'ensemble dénommé ou implicite plusieurs unités, ainsi particularisées, mais sans désignation ni quantification précise" (1991: 380)

Dans ce cas en roumain on pourrait utiliser l'adjectif indéfini pluriel **anumiți**, **anumite** [nominatif, accusatif], **anumitor** [datif] qui précise le contenu du nom qu'il

¹⁰ Les pronoms *unul*, *altul*, *vreunul* ont une flexion complexe. Comme adjectifs ils ont des formes différentes: *un*, *alt*, *vreun*.

détermine. Au pluriel le syntagme nominal contenant adjectif indéfini *anumiți/ anumite* n'a plus d'article indéfini. Cet adjectif indéfini n'a pas de correspondant pronominal.

(32) *il atteint, sous les vêtements, un cahier cartonné à demi rempli de son écriture; y recherche, tout au commencement, tels feuillets, écrits l'an passé, qu'il relit, entre lesquels la lettre de Laura prendra place.* (FRANTEXT, Gide A., *Les Faux-Monnayeurs*, p. 985-986)

(32') *scoate de sub veșminte un caiet cartonat, pe jumătate acoperit de scrisul lui, caută, chiar la începutul caietului, anumite pagini scrise anul trecut, pe care le recitește, și printre care își va găsi loc scrisoarea Laurei.* (*Falsificatorii de bani*, trad. Mihai Murgu, p.62)

Dans le cas: *tels Ns + relative* on peut maintenir l'équivalent *anumiți, anumite*:

(33) *ou du moins je peux proposer à leur indécision tels problèmes qu'ils résoudront à leur manière, de sorte que leur réaction m'instruira.* (FRANTEXT, Gide A., *Les Faux-Monnayeurs*, p. 1022)

(33') *sau cel puțin pot să aduc în fața nehotărârii lor anumite probleme pe care ele le vor rezolva, fiecare în felul său, astfel încât eu să aflu rezultatele din reacțiile lor.* (*Falsificatorii de bani*, traducere de Mihai Murgu, p.97)

Pourtant le traducteur préfère ne pas traduire *tels* dans l'exemple:

(34) *Mais il apparut à Ghéridanisol bientôt qu'il serait au contraire bien plus pervers de l'y admettre; ce serait le moyen de l'amener à prendre tels engagements par lesquels on pourrait l'entraîner ensuite jusqu'à quelque acte monstrueux.* (FRANTEXT, Gide A., *Les Faux-Monnayeurs*, p. 1238)

(34') *Ghéridanisol înțelese însă curând că, dimpotrivă, ar fi o treabă mult mai perfidă dacă l-ar primi [în Confreria Oamenilor Puternici]; în felul acesta l-ar putea determina să-și ia angajamente prin care, ulterior, ar fi fost împins până la cine știe ce faptă monstruoasă.* (*Falsificatorii de bani*, trad. Mihai Murgu, p.299)

En roumain le substantif *angajamente* n'est pas déterminé à l'intérieur du syntagme nominal, *tel* étant représenté en roumain par le morphème Ø¹¹. Pourtant, la relative qui suit apporte la saturation contextuelle nécessaire.

Alors qu'en français le syntagme *tel ou tel député* a un certain sens de pluriel (*tel ou tel N*):

(35) *Je verrai tel ou tel député.* (Hanse, 1994 : 862).

lors de la traduction de la phrase ci-dessus en roumain ce sens se perd et l'on emploie un article indéfini.

(35') *Voi întâlni un deputat.*

Si l'on traduit *tel* par *cutare*, on peut le juxtaposer en roumain aussi: *cutare sau cutare atracție.* (*cutare sau cutare N*)

(36) *Après avoir erré quelque temps dans l'uni-park en regardant distraitemment telle ou telle attraction, il finit par se convaincre que le langage de la dame était parfaitement clair et qu'il lui fallait s'embarquer au petit jour pour Palinsac.* (FRANTEXT, Quéneau R. – *Pierrot mon ami*)

¹¹ Le morphème Ø marque l'indétermination (ou la détermination Ø), au singulier et au pluriel, au nominatif et à l'accusatif. On signale l'incompatibilité de l'indétermination avec le génitif et le datif.

Dans les deux langues lorsque *tel ou tel, tel et tel* sont au singulier, le nom qu'ils déterminent se met au singulier.

Telle ou telle façon de tuer pourrait être traduit par:

- un fel sau altul de a muri;
- mijlocul de a ucide într-un anumit fel (un GN équivalent à le moyen de tuer + d'une façon ou d'une autre);
- une autre solution possible serait un anumit fel de a ucide poate fi mai mult sau mai puțin crud. La coordination de *tel* n'est plus nécessaire, le roumain préférant un SN singulier.

(37) *Mais elle était penchée vers son fils, qu'elle faisait boire. – “ce qui est monstrueux”, poursuivit-il, “est-ce vraiment que telle ou telle façon de tuer soit ou moins cruelle? Et qu'elle atteigne ceux-ci plutôt que ceux-là?”* (FRANTEXT- Martin du Gard, *Les Thibault*, p.872)

(37') *Dar ea era aplecată asupra copilului, dându-i ceva de băut.*

- Să fie, oare, monstruos, urmă el, **mijlocul de a ucide într-un anumit fel** care poate fi mai mult sau mai puțin crud? Și vinovăția unora sau altora depinde numai de felul în care omoară? (Familia Thibault, trad. V. Rusu-Șirianu, p. 351-352)

4. En systématisant les diverses modalités de traduction de *tel* déterminant, on peut affirmer que ses possibles équivalents roumains sont:

- **l'article indéfini**, avec lequel il partage la propriété d'extraire du contexte un élément et la valeur d'indétermination;
- **des adjectifs indéfinis** :
 - *un/o + nom + oarecare* : l'identité de la personne ou de la chose en question n'a pas de grande importance pour la réalisation du procès.
 - *cutare + nom /± animé/* : le locuteur ne connaît pas ou bien il ne veut pas spécifier de quel objet ou de quelle personne il s'agit.

Cutare peut être antéposé ou postposé au nom. On pourrait faire l'hypothèse que s'il est postposé au nom il a une valeur proche de *un/o anume + nom*. *Avocatul cutare/ un anume avocat* signifie que parmi tous les avocats, un avocat particulier/déterminé est concerné. Le sens de *cutare avocat* glisse plutôt vers celui de *n'importe quel avocat*.

- *un/o anume + nom, un/o anumit/ă + nom* (un/e certain/e N);

Les occurrences ci-dessus mettent en évidence la valeur de prélèvement de *tel* et des particules correspondantes en roumain. *Anume* (adjectif invariable) peut lui aussi s'antéposer ou se postposer au nom. L'adjectif *anumit* est toujours antéposé. Quand il est postposé au nom (*o vorbă anume*), *anume* s'approche de la valeur du syntagme *une certaine parole / une parole déterminée*.

- **les adjectifs démonstratifs acela/aceea;**

- **nom + acela/aceea.**

L'adjectif démonstratif *acela/aceea* fait allusion au même phénomène. C'est pourquoi l'affirmation que la valeur d'indétermination de *tel* est moindre que celle de l'article indéfini se vérifie dans la plupart des cas.

- **l'adjectif invariable asemenea:**

- *un/o asemenea / atâta + nom* avec une valeur de haut degré.
- ***l'article défini enclitique*** : il s'agit de la détermination maximale; l'objet en question est connu par le locuteur; celui-ci n'explicite pas en quoi consiste le procès en question.

Les SN contenant les équivalents de *tel* déterminant peuvent avoir en roumain les structures suivantes :

1. ***Tel + N*** : *adj. indéfini + N / N + adj. indéfini, art. indéfini + N; art. indéfini + adjectif + N / art. indéfini + N + adjectif ; adj. pronominal + N; N + art. défini; N + art. défini + adj. démonstratif d'éloignement ; Ø + N.*
2. ***Tels + N*** : *adj. indéfini pl. + N, Ø + N.*

Du point de vue des opérations de traduction, on procède souvent à une *commutation de déterminant* (Ballard, 1992: 45), en traduisant *tel* déterminant par un article défini, un article indéfini ou un adjectif démonstratif.

Nous avons passé en revue les équivalents roumains de *tel* déterminant en analysant des traductions littéraires parues en Roumanie. Les morphèmes qui correspondent à ce type de *tel* sont eux aussi très complexes, presque chacun pouvant fonctionner dans d'autres contextes et faire l'objet d'une étude à part.

Bibliographie:

1. BALLARD, M., Le commentaire de traduction anglaise, Nathan, Paris, 1992;
2. CHEVALIER, J.-C., Grammaire du français contemporain, Larousse, Paris, 1964;
3. GREVISSE, M., Le bon usage, 12 éd. refondue par A. GOOSSE, Paris-Gembloux, Duculot, 1998;
4. HANSE, Nouveau dictionnaire des difficultés du français moderne, De Boeck-Duculot, 3^e édition, 1994;
5. HENRY, A., « Tel en français moderne », Revue de linguistique romane 55, 1991, p. 339-426;
6. HYBERTIE, C., La conséquence en français, Éd. Ophrys, Paris, 1996;
7. IRIMIA, D., Gramatica limbii române, Polirom, Iași, 1997;
8. ȚENCHEA M., Études contrastives (français-roumain), Éd. Hestia, Timișoara, 1999;
9. VAN PETEGHEM, M., « Les indéfinis corrélatifs autre, même et tel » in : L. Bosveld, M. Van Peteghem, D. Van de Velde, De l'indétermination à la qualification. Les indéfinis, coll. « Etudes littéraires et linguistiques », Artois Presses Universitaires, 2000, p. 117-202;
10. WILMET, M., « Les déterminants du nom en français. Essai de synthèse », Langue française, 57, 1983, p.15- 33;
11. La détermination nominale, PUF, Paris, 1986.

CALCULAȚIA COSTURILOR ÎN CONSTRUCȚII ÎN CONTEXTUL APLICĂRII STANDARDELOR INTERNAȚIONALE DE CONTABILITATE

Lect. univ. drd. Chirilă Emil
Universitatea Oradea-Fac. Științe Economice

Abstract

Inside every company, including building firms, production control and full-costing evaluation are main objectives of Management Accounting.

În cadrul oricărei întreprinderi, deci și a celor din construcții, urmărirea cheltuielilor de producție și calculul costului efectiv constituie un obiectiv principal al contabilității de gestiune, obiectiv care se realizează în cadrul compartimentului postcalcul.

De regulă, antecalculația (de buget, standard) ar trebui să fie suficientă întrucât prin ea se determină cheltuielile care sunt ocazionate în mod normal de desfășurarea procesului de producție și se bazează pe standardele de cheltuieli fundamentate științific, ce reflectă condițiile concrete și posibilitățile reale ale unităților patrimoniale. Privită din acest punct de vedere, antecalculația ar putea să înlocuiască calculația efectivă (contabilă) sau postcalculația.

Cu toate acestea însă, procesul de producție este supus unor acțiuni perturbatorii a unor factori cu caracter obiectiv, iar de cele mai multe ori cu caracter subiectiv.

Pentru post calculație pledează și necesitatea întăririi responsabilității factorilor de decizie și a celorlalți lucrători pe centre de costuri, precum și cea a cunoașterii responsabilității în vederea adoptării deciziilor în perioada următoare.

Rezultă că, în orice situație, conducerea întreprinderii pentru a putea să obțină rezultate optime, trebuie să cunoască cât mai exact, real, complet și la timp, nivelul costurilor de producție, ceea ce o ajută să orienteze prin decizii corespunzătoare, procesul de producție fiind necesară existența unui sistem eficient de calcul, bugetare, urmărire și control al costurilor de producție, sistem care pentru întreprinderile din construcții apreciem că este cel al evidenței costurilor standard.

În cadrul sistemului, antecalculația sau calculația de buget (standard) oricât ar fi ea de apropiată de realitate întrucât se bazează pe norme fundamentate științific, pentru faptul că cheltuielile se prevăd înainte de începerea producției, este foarte dificil și aproape imposibil să se prevadă cu exactitate, ea este de fapt o calculație aproximativă sau o calculație a probabilităților. Ca urmare a acestei incorectitudini se impune cu necesitate

efectuarea și a calculației efective sau a postcalculației, întrucât ea are loc după încheierea procesului de producție, motiv pentru care ia în considerare cheltuielile efective ocazionale, care reprezintă date exacte, consemnate în evidența contabilă.

În orientarea calculației standard este nevoie de postcalculație întrucât ea furnizează organelor de decizie ale întreprinderii informații sigure despre cheltuielile efective. Rezultă, prin urmare, că în orice întreprindere sunt necesare atât antecalculația (de buget, standard) cât și postcalculația, care se împletesc și se completează reciproc; aceasta din urmă fiind mai analitică, necesită însă efort și deci cheltuieli mai mari, dar antecalculația singură, nu poate face față problemelor de calculație și implicit de conducere ale întreprinderii.

În timp ce calculația de buget, standard a costurilor de producție formează baza adoptării deciziilor în întreprindere și provoacă o reglare automată a conducerii acesteia, în special a gradului de activitate, calculația efectivă are ca scop, înainte de toate, controlul bugetar asupra activității întreprinderii.

Înfaptuirea cu succes a acestei sarcini, în sensul stabilirii corecte și la timp a tuturor cheltuielilor ocazionale de realizarea producției pe centre de costuri în vederea stabilirii rezultatelor economice ale activității de producție a întreprinderii, nu se poate face decât printr-o bună organizare a contabilității de gestiune și a calculației costurilor, adică a postcalculului ca premiză a conducerii științifice a activității întreprinderii, inclusiv a celor din construcții.

Organizarea contabilității de gestiune în vederea calculării corecte a costului efectiv al producției obținute, necesită o serie de premize care să fie particularizate în raport de condițiile tehnico-organizatorice și economice din întreprinderea respectivă. Între aceste premize se pot enumera următoarele:

- sectorizarea precisă a procesului de producție pe centre de costuri;
- organizarea rațională a fluxului documentelor primare ca purtători primari de informații cu privire la costurile de producție și producția obținută;
- organizarea corespunzătoare a controlului preventiv și curent al costurilor de producție și aplicarea corespunzătoare a principiilor teoretice și metodologice care stau la baza organizării contabilității de gestiune și calculației costurilor.

Totodată, pentru organizarea judicioasă a contabilității de gestiune și pentru calcularea cu exactitate a costurilor de producție, întreprinderea trebuie să aplice cea mai corespunzătoare metodă de calculație a costurilor, metoda care să corespundă întru totul particularităților tehnologiei și organizării producției, precum și cerințelor unei conduceri eficiente.

De o reală și majoră importanță pentru organizarea corespunzătoare a postcalculului este elaborarea unui sistem de documente primare care să reflecte întocmai cheltuielile de producție pe fiecare centru de costuri din cadrul întreprinderii și pe fiecare obiect final de calculație. Calcularea cu exactitate a costului efectiv și stabilirea cu operativitate a abaterii cheltuielilor efective de la cele prestabilite, depinde în cea mai mare parte de organizarea unui flux rațional al documentelor primare ca purtători de informații între toate organele întreprinderii.

Varianta propusă privind organizarea și calculația costurilor în construcții pledează pentru integrarea calculației costurilor în contabilitatea financiară și determinarea concomitentă atât a rezultatelor globale pe total unitate, cât și în analitic pe structurile specifice activității productive din construcții în deplină concordanță cu prevederile

Standardelor Internaționale de Contabilitate și în special IAS 2 “Contabilitatea stocurilor” și IAS 11 “Contractul în construcții”.

Decalajul în timp și spațiu a calculelor costurilor și a determinării rezultatelor, în varianta organizării calculației costurilor în circuit dublu a condus la lipsa de operativitate a informațiilor furnizate de contabilitatea de gestiune cu efecte negative pe plan managerial. Tendința manifestată la nivelul unităților economice de abandon a organizării și calculației costurilor în contabilitatea de gestiune a fost amplificată de existența unor reglementări ambigue și de lipsa unui personal contabil bine pregătit care să stăpânească tehnica calculației costurilor.

Reglementările ambigue ale legislației naționale privesc insuficienta precizare a funcțiilor conturilor din clasa 9, necuprinderea acestora în situațiile anuale (bilanț, cont de profit și pierdere), posibilitatea denaturării rezultatelor datorită conținutului ambiguu a contului 711 “Venituri din producția stocată”, reglementarea contradictorie între obligația organizării contabilității de gestiune la nivelul unităților economice și posibilitatea utilizării calculațiilor integrale sau parțiale, insuficient reglementate, lipsa de experiență în determinarea gradului de utilizare (subactivitatea) în condițiile declinului economic al neutilizării capacităților de producție amplificată de o uzură fizică și morală a activelor din dotare, impun o reconsiderare a modului de organizare a contabilității de gestiune.

Ingrarea calculației costurilor în contabilitatea financiară este în concordanță cu practicile contabile anglo-saxone care sunt mult mai apropiate de prevederile SIC. În reglementările autohtone se manifestă lipsa unui cont de calculație “producția în curs de execuție”, specific contabilității anglo-saxone care preia sarcinile calculației, integrat conturilor de active circulante, reflectând în bilanțul contabil prețul de cost efectiv al producției neterminate, față de corespondentul românesc în care reflectarea producției neterminate apare în corespondență cu contul 711 “Venituri din producția stocată”, afectând și conținutul situației anuale profit și pierdere. Nu în ultimă instanță trebuie avută în vedere și tradiția contabilă românească obișnuită cu calculația costurilor integrată contabilității financiare.

Varianta propusă are în vedere preluarea cheltuielilor activității de exploatare reflectate în conturile de cheltuieli după natură a clasei a 6-a în conturile de calculație din clasa a 9-a, respectiv 921 “Cheltuielile activității de bază”, 922 “Cheltuielile activităților auxiliare”, 923 “Cheltuieli indirecte de producție”, 924 “Cheltuieli generale de administrare” și 925 “Cheltuieli de desfacere” prin intermediul unui cont 483 “Decontări interne privind cheltuielile”, care se soldează la sfârșitul lunii.

Menționăm utilizarea parțială a conturilor din clasa a 9-a, respectiv numai a celor de calculație, dezvoltate pe analitice pe structura devizelor-ofertă, incluzând obiectul calculației, categoriile de lucrări, articole de calculație (materiale, manoperă, utilaje, transporturi tehnologice-directe, organizare de șantier și cheltuieli indirecte) și reflectarea centrelor de responsabilitate în structura conturilor de calculație, a producției auxiliare și a cheltuielilor indirecte și modificarea funcției contabile prin închiderea pe seama rezultatelor, cont 121 “Profit și pierdere”.

Menținerea funcționării conturilor de venituri din clasa a 7-a, cont 704 “Venituri din lucrări executate și servicii prestate” și cont 711 “Venituri din producția stocată” cu dezvoltarea în analitic pe structura conturilor de calculație incluzând în plus beneficiul planificat din structura devizului-ofertă și a conturilor din clasa a 6-a aferente activității

financiare și extraordinare permite determinarea rezultatelor pe cele trei activități (exploatare, financiară, extraordinară) și posibilitatea raportării rezultatelor atât în structura după natură, cât și după destinație conform prevederilor Normei 4 din OMF 94/2001.

Integrarea calculației costurilor contabilității de gestiune în contabilitatea financiară conduce la creșterea rolului documentelor justificative de determinare și repartizare a cheltuielilor, precum și creșterea rolului bilanței de verificare ca principal document informativ contabil, cu puternice valențe informative manageriale prin reflectarea în detaliu a abaterilor în structura contului 121 “Profit și pierdere”, dezvoltat în analitice.

Pentru calculul costurilor pe obiecte, categorii de lucrări, articole de calculație, centre de costuri și determinarea rezultatelor în varianta preconizată prin integrarea contabilității de gestiune în contabilitatea financiară pe specificul unităților de construcții, presupune parcurgerea următoarelor etape în ordinea de succesiune:

1. colectarea cheltuielilor după natură pe structura conturilor din clasa a 6-a pentru activitățile de exploatare, financiare și extraordinare, precum și înregistrarea veniturilor aferente pe structura conturilor din clasa 7;
2. preluarea cheltuielilor de exploatare reflectate după natura lor din clasa 6 a activității de exploatare în contul 483 “Decontări interne privind cheltuielile”;
3. transferul cheltuielilor după natură aferente activității de exploatare preluate în contul 483 “Decontări interne privind cheltuielile” în conturile de calculație din clasa 9, 921 “Cheltuielile activității de bază”, 922 “Cheltuielile activității auxiliare”, 923 “Cheltuieli indirecte de producție”, 924 “Cheltuieli generale de administrație”;
4. calcularea costurilor de regie fixe și variabile reflectate în structura contului 923 “Cheltuielile activității auxiliare” și decontarea cheltuielilor variabile și fixe în funcție de gradul de activitate, pe structura conturilor de calculație 921 “Cheltuielile activității de bază” și 922 “Cheltuielile activității auxiliare”;
5. determinarea costurilor efective aferente activităților auxiliare, efectuarea decontărilor reciproce și decontarea acestora pe structura articolelor de calculație din cuprinsul contului 921 “Cheltuieli activității de bază”;
6. - determinarea costurilor efective pe structura articolelor de calculație aferente producției realizate confirmate și neterminat;
- decontarea acestora și a veniturilor aferente pe seama contului 1211 “profit și pierdere a activității de exploatare”;
- decontarea pe seama rezultatelor a activității de exploatare a costurilor subactivității aferente costurilor directe fixe, precum și cheltuielilor generale de administrație;
7. închiderea conturilor de cheltuieli și de venituri aferente activității financiare pe contul 1212 “profit și pierdere al activității financiare”;
8. închiderea conturilor de cheltuieli și de venituri aferente activității extraordinare pe contul 1213 “profit și pierdere al activității extraordinare”;
9. determinarea impozitului pe profit și transferul acestuia pe seama contului de rezultat 1214 “rezultat din calculul impozitului pe profit”.

Bibliografie:

1. Berry Aidan, Robin Jarvis- "Accounting in a Business Context", International Thomson Business Press, London 1997;
2. Burlaud Alain, Claude J. Simon-" Controlul de gestiune", Editura Coresi, Bucuresti 1997;
3. Chadwick Leslie-" Contabilitate de gestiune", Editura Teora, Bucuresti 1998;
4. Cristea Horia-" Contabilitatea si calculatiile in conducerea intreprinderii", Editura Mirton, Timisoara 1997;
5. Dumbrava Partenie-" Contabilitate de gestiune in constructii", Editura Intelcredo, Deva 2000;
6. Dutescu Adriana-" Ghid pentru intelegerea si aplicarea standardelor internationale de contabilitate", Editura CECCAR, Bucuresti 2001;
7. Ebbeken Klaus, Ladislau Possler,Mihai Ristea-"Calculatia si Managementul Costurilor", Editura Teora, Bucuresti 2001;
8. Lucey T.-" Management accounting", DP Publications London 1996;
9. T. Lucey -"Costing-5th" Edition, DP Publications, London 1996;
10. Needles Belverd E. Jr., Anderson Henry R., Calwell James C.-" Principiile de baza ale contabilitatii", Editura Arc, Chisinau 2001.

DIAGNOSTICAREA ECHILIBRULUI FINANCIAR

Lect. univ. drd. Chirilă Emil
Universitatea Oradea-Fac. Stiinte Economice

Abstract

Liquidity and Solvability are basic elements in diagnosing financial balance of companies.

Întreprinderea ca element fundamental al sistemului economic contemporan justifică interesul deosebit acordat funcționării și „sănătății” sale financiare de către diferiți parteneri economici și sociali.

„Solvabilitatea unei întreprinderi sau oricărui agent economic se definește ca fiind aptitudinea sa de a asigura plata datoriilor atunci când acestea ajung la scadență”¹².

Se disting două aspecte ale noțiunii de solvabilitate: solvabilitatea imediată și solvabilitatea globală. **Lichiditatea** întreprinderii numită și solvabilitate imediată sau pe termen scurt, reprezintă capacitatea de a-și plăti datoriile atunci când acestea devin exigibile, accentul fiind pus pe scadența datoriilor. **Solvabilitatea** globală sau pe termen lung este capacitatea întreprinderii care dispune de un ansamblu de active a căror valoare este superioară sumei totalului datoriilor.

Pentru majoritatea partenerilor problema diagnosticului se pune cu ocazia relațiilor de afaceri care pun în cauză capacitatea întreprinderii de a respecta angajamentele sale într-un mod permanent, atât pe un orizont de timp scurt cât și pe termen lung. Este motivul pentru care acești parteneri în mod curent apreciază solvabilitatea imediată și globală a întreprinderii, nu poate fi negată legătura care există între performanțele obținute și menținerea solvabilității. În termeni practici, constrângerea echilibrului financiar se exprimă prin regula imperativă conform căreia o unitate economică trebuie să-și mențină solvabilitatea dacă dorește să supraviețuiască sau cel puțin să se mențină ca entitate autonomă. Constrângerea menținerii solvabilității atât pe termen scurt cât și pe termen lung, devine astfel un imperativ permanent și universal pentru orice agent economic.

Aprecierea situației unei întreprinderi în termeni de echilibru financiar necesită confruntarea directă între un calendar previzional de venituri realizabile și un calendar previzional de cheltuieli de făcut în viitor. Analiștii financiari externi nu dispun de datele necesare unei confruntări directe între veniturile și cheltuielile previzionale,

¹² Elie Cohen – *Analyse Financiere*, 4eme edition, 1997.

aprecierea lor se bazează în principal pe o confruntare indirectă permisă de studiul maselor bilanțului financiar și a structurii acestora.

Analiza financiară a solvabilității a fost utilizată pentru prima oară în mediul bancar privind studiul riscului de faliment asumat de către o întreprindere și mai ales riscul nerambursării datoriilor sale financiare. Această abordare a condus pe de o parte la dezvoltarea a numeroase instrumente de analiză și pe de altă parte la o concepție de echilibru financiar care se bazează pe constrângerile de solvabilitate și de lichiditate acordând un loc preponderent analizei bilanțului în concepția sa patrimonială și studiului structurii financiare a întreprinderii.

Abordarea patrimonială a fost completată de abordarea funcțională a finanțelor întreprinderii, fondată pe noțiunile de stoc și de flux de utilizări și de resurse, ce presupune afectarea resurselor stabile la utilizări stabile.

Concepția „pool de fonduri”¹³ mai puțin răspândită se îndepărtează de studiul menținerii solvabilității și se atașează în principal confruntării între costul resurselor folosite de întreprindere și randamentul utilizărilor pentru care ele sunt afectate, reflectând mai bine politicile financiare și de investiții ale întreprinderii.

Analiza financiară lichiditate-exigibilitate se bazează pe o concepție patrimonială a întreprinderii și pe criterii de clasare ale posturilor bilanțiere care acordă un loc important noțiunii de lichiditate și de exigibilitate și distincției între elemente pe mai mult de un an și pe mai puțin de un an. În optica analizei lichiditate-exigibilitate, întreprinderea este o entitate juridico-economică, care înainte de toate, posedă un patrimoniu. Bilanțul are ca obiectiv realizarea inventarierii acestui patrimoniu: în activ – bunuri, drepturi de proprietate și creanțe iar în pasiv – datorii sau angajamente. În plus bilanțul financiar se bazează pe noțiunile de lichiditate și exigibilitate și pe clasarea elementelor în ordine crescătoare a gradului lor de lichiditate (activ) sau exigibilitate (pasiv). Abordarea patrimonială trimite în mod direct la noțiunile de solvabilitate, drepturi de proprietate și angajamente. Solvabilitatea este definită ca aptitudinea întreprinderii de a face față angajamentelor sale. Ea depinde deci de valoarea lichidativă a activelor și de importanța angajamentelor sale. Se observă că pentru studiul solvabilității ne aflăm în ipoteza întreruperii activității întreprinderii și a lichidării sale. În acest caz este normal ca accentul să fie pus pe evaluarea activelor la valoarea venală, de piață.

Spre deosebire de analiza solvabilității, analiza lichidității se bazează pe ipoteza continuării activității de exploatare și ia în cont valorile contabile ale activelor. O întreprindere este în situație de ilichiditate când nu mai poate face față datoriilor sale scadente cu activul disponibil. Analiza concomitenței temporale între exigibilitatea datoriilor și lichiditatea activelor permite completarea necesară a concluziilor furnizate de studiul solvabilității.

Se observă că abordarea patrimonială a analizei financiare a bilanțului se bazează pe două ipoteze principale de care trebuie ținut cont în construirea bilanțului financiar: ipoteza lichidării activelor în caz de oprire a activității întreprinderii și ipoteza continuării activității de exploatare a întreprinderii.

¹³ Gérard Charreaux - *Gestion Financière – Principes, Etudes des cas, Solutions*, 1993.

Analiza funcțională este o metodă de analiză financiară care procedează la o împărțire a diferitelor operații realizate de întreprindere după funcțiile economice la care se raportează.

Aportul principal al analizei funcționale este punerea în evidență a faptului că activitatea de exploatare generează o nevoie de finanțare denumită *Nevoie de Fond de Rulment* (NFR) care împreună cu mijloacele de producție formează capitalul economic, investit al întreprinderii. În consecință dubla problematică funcțională¹⁴ o reprezintă adecvarea surselor de finanțare la capitalul economic care la rândul său trebuie să fie adecvat nivelului de activitate al întreprinderii.

Bilanțul funcțional pe care se bazează analiza funcțională pentru a judeca solvabilitatea și lichiditatea întreprinderii, poate fi realizat fie într-o optică orizontală (afectarea pe orizontală pe diferite nivele a resurselor financiare la nevoi financiare), fie în funcție de optica „pool de fonduri” (lipsa oricărei afectări între nevoi și resurse financiare). Între aceste două abordări funcționale ale bilanțului există o serie de asemănări cum ar fi:

- imaginea întreprinderii ca entitate economică care trebuie să gestioneze în activ un stoc utilizări care generează nevoi financiare și în pasiv un stoc de resurse financiare care trebuie să acopere nevoile;
- aceleași prelucrări ale posturilor bilanțului contabil pentru a ajunge la stocuri de utilizări și de resurse semnificative din punct de vedere economic;
- utilizarea noțiunii de NFR.

Bilanțul funcțional orizontal constituie „fotografia” la un moment dat a derulării diferitelor cicluri economice ale întreprinderii. Pentru a realiza obiectivele, întreprinderea pune în practică diverse funcții cum ar fi: funcția de producție sau de exploatare, funcția de repartiție, funcția de investire și dezinvestire și funcția de finanțare. Toate operațiile realizate de către întreprindere se înscriu în funcțiile enumerate. Ele pot fi grupate în trei cicluri economice:

- *ciclul de investire* - se identifică cu durata investiției. El începe cu achiziționarea investiției și se încheie atunci când investiția este cedată sau casată. Durata ciclului de investire depinde atât de caracteristicile tehnice ale activității, de evoluția tehnologică cât și de politica de investire a întreprinderii;
- *ciclul de finanțare*-cuprinde operațiile destinate procurării de capitaluri pentru întreprindere, sub formă de capitaluri proprii sau de datorii pe termen lung și mediu. Notăm că creditele privind exploatarea sunt cuprinse în ciclul de exploatare. La fel, creditele de trezorerie sau creditele bancare curente, intervin la nivelul studiului trezoreriei;
- *ciclul de exploatare* - corespunde secvenței aprovizionare-producție-vânzare. El include de asemenea creditele obținute sau acordate cu ocazia operațiunilor de exploatare, începând cu creditul furnizor și terminând cu creditul client. În funcție de natura activității întreprinderii se disting diferite categorii de cicluri de producție.

Fiecare categorie de operații sau fiecare ciclu, are ca și consecință generarea de nevoi de finanțare sau procurarea de resurse financiare. Operațiile de investire

¹⁴ Herve Hutin – *La Gestion Financiere*, 1998.

generează nevoi de finanțare. Dezinvestirea și operațiile de finanțare procură resurse. În cele mai multe cazuri, ciclul de exploatare determină apariția unei nevoi de finanțare, numită *nevoie de fond de rulment*, dar în anumite cazuri, în special în comerț, el poate procura resurse. În consecință, *solvabilitatea și lichiditatea întreprinderii vor depinde în concepția funcțională de echilibrul ce va putea să se stabilească între nevoile și resursele generate prin operațiile diferitelor cicluri*¹⁵. Mai mult, echilibrul financiar funcțional se bazează pe aprecierea manierei în care este asigurată acoperirea NFR pe seama resurselor stabile.

Schema bilanțului funcțional orizontal cuprinde minimum trei nivele: fondul de rulment (FR) funcțional, nevoia de fond de rulment (NFR) și trezoreria netă. Poate avea patru nivele dacă distingem NFR de exploatare și NFR din afara exploatării (NFRAE).

Diferența între resursele stabile și activele imobilizate brute corespunde noțiunii de FR funcțional. Ea poate fi pozitivă (resursă) sau negativă (nevoie). În cazul în care ea este pozitivă, servește la finanțarea nevoilor de finanțare generate de ciclul de exploatare.

Diferența între utilizările de exploatare și resursele de exploatare corespunde noțiunii de NFR de exploatare care reprezintă nevoia de finanțare netă implicată de operațiile ciclului de exploatare.

Conturile de trezorerie cuprind la activ, lichiditățile, disponibilitățile și valorile mobiliare de plasament, iar la pasiv, creditele bancare curente, soldurile creditoare ale liniilor de credit și creanțele mobilizate sau cedate.

Se poate observa că la baza construcției bilanțului funcțional orizontal stă principiul afectării resurselor stabile la utilizări stabile. Diferența dintre criteriul de stabilitate și criteriul de permanență este de precizat. Stabilitatea nu se apreciază prin raportare la data scadentă a datoriei, ci prin raportare la natura bancară a datoriei.

Echilibrul financiar este rezultatul ajustării efectuate între diferitele operații financiare regrupate în marile cicluri economice ale întreprinderii, accentul fiind pus pe afectarea resurselor la nevoile generate de diferitele funcții ale întreprinderii. Ținând cont de nevoile induse de ciclul de investire și ciclul de exploatare, întreprinderea este condusă să-și asigure ajustarea globală între nevoile și resursele sale după două modele:

- dacă întreprinderea are o nevoie globală de finanțare, ea trebuie să-și procure credite financiare bancare: este nevoie de resurse de trezorerie care prezintă în timp un caracter permanent ca urmare a reînnoirii acestor credite;
- dacă întreprinderea degajează o capacitate globală de finanțare care rezultă dintr-un excedent de resurse (lungi sau ciclice) față de nevoi (lungi sau ciclice), ea dispune atunci de un surplus de lichidități care, în general reprezintă obiectul unui plasament (ipoteză a unui surplus indus de NFR negativ) și/sau distribuția de dividende (ipoteză a unui excedent de lichidități generat de existența unui fond de rulment excedentar, prin raport la nevoile financiare ale ciclului de exploatare).

Bilanțul „pool de fonduri” corespunde unei concepții a întreprinderii care se apropie de diversele preocupări ale teoriei financiare. Întreprinderea cuprinde un portofoliu de active

¹⁵ Jean-Pierre Jobard – *Gestion Financiere de l'Entreprise*, 11eme edition, 1997.

de natură diferită; pentru a finanța acest portofoliu de active, întreprinderea dispune de un „pool” de resurse, de asemenea de natură diferită. După această concepție întreprinderea se prezintă ca un ansamblu de nevoi și de resurse, dar afectarea unei categorii de resurse la o anumită categorie de nevoi nu este precizată. Obiectivul bilanțului „pool de fonduri” este de a prezenta un bilanț liber de orice afectare, care permite efectuarea inventarierii resurselor și nevoilor și care se pretează unei lecturi verticale.

Această prezentare a bilanțului se justifică prin necesitatea de a se apropia de preocupările teoriei financiare care studiază comportamentul întreprinderii în alegerea activelor sale și în alegerea resurselor financiare. Se remarcă că afectarea unei categorii de resurse pentru o categorie de nevoi este contrară principiului unității de casă. În sfârșit, distincția între resursele financiare pe termen scurt și pe termen lung par din ce în ce mai arbitrare când se studiază comportamentul financiar actual al întreprinderilor.

Față de bilanțul lichiditate și față de bilanțul funcțional orizontal, bilanțul „pool” de fonduri prezintă mai multe trăsături caracteristice¹⁶:

- noțiunea de fond de rulment a dispărut. Trebuie remarcat faptul că s-au folosit două noțiuni diferite de fond de rulment, FR lichiditate și FR funcțional. Oricare ar fi natura instrumentului, calculul său poate prezenta anumite dificultăți, de exemplu pentru un analist extern este dificil să analizeze natura provizioanelor pentru riscuri și cheltuieli înscrise în pasivul bilanțului contabil;
- noțiunea de NFR de exploatare este menținută, fiind vorba de singura încălcare a principiului non-afectării ce guvernează bilanțul „pool” de fonduri;
- noțiunea de trezorerie netă care corespundea unei afectări de resurse pe termen scurt instabile la activele de trezorerie, dispăre;
- disponibilitățile și lichiditățile sunt regrupate în categoria utilizărilor financiare;
- datoriile financiare sunt considerate în totalitatea lor și lipsind orice distincție între resursele pe termen lung și resursele pe termen scurt;
- câteva discuții și incertitudini subzistă. Locul imobilizărilor din afara exploatarei rămâne incert, punându-se în discuție reclasarea lor în categoria utilizărilor industriale și comerciale sau în cea a utilizărilor financiare.

Bilanțul „pool” de fonduri este construit de asemenea plecând de la stocuri de utilizări și stocuri de resurse evaluate în valori de origine. Construcția sa este diferită de cea a bilanțului funcțional orizontal în ceea ce privește prezentarea diferită a ansamblului de stocuri, prezentare bazată pe principiul non-afectării.

Bibliografie:

1. Elie Cohen – „*Analyse Financiere*”, 4eme edition, 1997;
2. Gérard Charreaux – „*Gestion Financière*” – Principes, Etudes des cas, Solutions, 1993;
3. Herve Hutin – „*La Gestion Financier*”, 1998;
4. Jean-Pierre Jobard – „*Gestion Financiere de l'Entreprise*”, 11eme edition, 1997.

¹⁶ Gérard Charreaux - *Gestion Financière – Principes, Etudes des cas, Solutions*, 1993.

CONSIDERAȚII ASUPRA STRATEGIEI

Lect. dr. Maria Madela Abrudan, Lect. drd. Dorin C. Coita
Universitatea din Oradea

Abstract

In this work we presented the complex category of strategy by highlighting the content and the process of realising an effective strategy within an organisation. First we make an etimological analysis. Second, we followed the evolution of the concept. Third, we presented two models of what should include a strategy and which are the levels a strategy can be considered.

Înțelegem prin strategie un curs larg al acțiunilor unei organizații direcționat către atingerea unei ținte (scopuri) specifice sau a unei serii de ținte care se consideră că sunt esențiale pentru evoluția unei organizații și că ar putea fi atinse pe termen lung.

În general, strategia este asociată cu planificarea, aceasta înseamnă că nu se poate defini rezultatul procesului de planificare fără a se înțelege procesul însuși. Cei mai mulți autori consideră strategia din direcția planificării strategice, astfel, ei se plasează într-o postură a priori. Din perspectivă temporară construcția strategiei se face cu referire la timpul viitor. Dar premisele construirii unei strategii organizaționale eficiente se regăsesc în trecut, organizația se bazează pe ele atunci când construiește obiectivele viitoare sau ține cont de analiza factorilor de mediu. Astfel, managementul curent al organizației trebuie să fie orientat strategic. Planificarea strategică este radicală prin faptul că ia în considerare schimbarea. Pe baza direcțiilor de schimbare alese, se generează un portofoliu de alternative tactice, care vor ghida deopotrivă personalul și clienții stabilind noi modalități de a lucra împreună.

Definim managementul strategic ca fiind procesul managerial de formulare și implementare a unei strategii (Băcanu, 1997). Managerii de vârf ai organizațiilor consideră că stabilirea strategiei reprezintă contribuția lor cea mai valoroasă la succesul organizației.

Michael Porter spunea despre cuvântul strategie că a ajuns să fie foarte utilizat și, poate, greșit înțeles. La dificultatea înțelegerii conceptului contribuie, paradoxal, folosirea lui curentă în limbajul comun, fără o încărcare a termenului cu conținutul corect. În mod obișnuit el descrie orice gândire care se referă la imaginea de ansamblu.

Definiția din dicționar

În dicționarul explicativ al limbii române¹⁷ la definirea cuvântului strategie se face referire la înțelegerea originară a termenului pornind de la considerentul că își are originea într-un cuvânt grecesc¹⁸ (stratos = armată, egos = conducător), cu semnificația de generalitate și având un conținut militar: arta pregătirii, planificării și ducerii războiului.

Încă de pe timpul lui Alexandru Macedon (330 î.e.n.) el se referea la capacitatea de a utiliza forța militară într-o confruntare și de a crea un sistem de guvernare global.

Strategia din perspectiva managementului

În domeniul managementului autori diferiți au dat definiții diverse. Notăm sinteza pe care profesorii *Ovidiu Nicolescu* și *Ion Verboncu* o realizează pentru înțelegerea strategiei¹⁹: ansamblul obiectivelor majore ale firmei pe termen lung, a principalelor modalități de realizare și a resurselor alocate. Ei concluzionează că principalele elemente componente ale strategiei sunt obiectivele, modalitățile de realizare a obiectivelor, resursele și termenele.

*Henry Mintzberg*²⁰, făcând o analiză cuprinzătoare a definițiilor manageriale a termenului de strategie, caracterizează strategia în cinci moduri: strategia este **un plan** (de acțiune), **o stratagemă** (manevră de păcălire), **un model de comportament**, **o poziție a firmei față de mediu** și **o perspectivă** – un mod de a reflecta în ea însăși lumea externă. Această abordare a strategiei permite dezvoltarea fiecărei din direcțiile de abordare a strategiilor.

Evoluția conceptului

Din punct de vedere al evoluției teoriilor manageriale Tim Hindle, fost redactor la revista *The Economist*, încearcă să marcheze câteva etape pe drumul devenirii strategiei²¹:

În perioada de după cel de-al doilea război mondial, punctul de vedere predominant în abordarea strategiei a fost cel militar. S-a vorbit atunci despre „atacarea” piețelor și „învingerea” concurenților, dar analogia între conducerea unei firme și conducerea unei armate a fost rapid abandonată când oamenii de afaceri și-au dat seama că între suprimarea rivalilor și depășirea lor prin volumul vânzărilor există, totuși, puține elemente comune.

În anii '60 strategia corporației a ajuns să însemne un plan complex și meticulos bazat pe previziuni detaliate ale economiilor și piețelor specifice. Alfred Chandler, profesor la Harvard Business School, analizează în cartea sa *Strategie și structură* (1962) creșterea economică a organizațiilor americane prin prisma a patru stadii. Trecerea de la un stadiu la altul este rezultatul deciziilor strategice din cadrul organizației, decizii care se iau atunci când organizația are un anumit nivel de maturitate. Cu argumentele devenirii istorice ale firmelor americane de la stadiul de producție a unui singur produs la stadiul complex de organizație inovativă, el conchide că tocmai strategiile au generat forma multidivizionară a acestor firme. În acest context, definiția strategiei, este „determinare scopurilor și

¹⁷ DEX, Editura Academiei RSR, București, 1975

¹⁸ Bogdan Băcanu *Management strategic*, Editura Teora, București, 1997, p.16

¹⁹ Ovidiu Nicolescu, Ion Verboncu *Management*, Editura Economică, București, 1996, p. 103

²⁰ Henry Mintzberg *Five P's for Strategy*, California Management Review, autumn, p.11

²¹ Tim Hindle *Strategie- Ghid propus după The Economist*, Editura Nemira, București, 1998, p.11

obiectivelor pe termen lung ale organizației și alocarea resurselor necesare pentru a le atinge”.

Limitele acestei definiții a strategiei, se spune că sunt reprezentate de activitatea deficitară a unor conglomerate slab performante, măturate de pe scena economică în anii '70 de doi factori de puternică influență. Primul a fost reprezentat de șocurile petroliere care le-au făcut pe multe să își revizuiască total strategiile. Al doilea factor important de influență pentru firmele americane a fost succesul firmelor japoneze, care tocmai că păreau să evite planificarea detaliată.

O analiză a demersului strategic a firmelor americane a relevat faptul că rezultatele procesului de planificare și analiză strategică erau „tomuri de statistici și obiectivele care, odată asamblate, nu făceau decât să se umple de praf”²². Managerii se raportau în mică măsură la acestea și principala lor preocupare era derularea operațiunilor.

În 1980, Michael Porter, și el profesor la Harvard Business School, publică o lucrare, *Strategia competitivă*, în care susține că profitabilitatea unei firme este dată de caracteristicile sectorului de activitate și de poziția sa în cadrul acestuia. Acești doi factori trebuie, în opinia sa, să determine fundamentarea oricărei strategii. Mai departe, M. Porter arată că sarcina unei firme este să găsească „nișa” care să o poată apăra de concurenți, fie devenind producătorul cu costuri scăzute care își diferențiază produsele într-un mod ce i-ar permite să dispună de un profit mai mare, fie ridicând bariere potențialilor rivali. În 1985 Porter publică o altă carte *Avantajul competitiv: crearea și susținerea performanței superioare* în cadrul căreia descrie cinci forțe concurente care determină atractivitatea unui sector de activitate și cauzele lor fundamentale, modul în care aceste forțe evoluează în timp și pot fi determinate de strategie.

În pofida faptului că lucrările lui Porter au avut un mare succes, managerii recunoscând în teoria porteriană cazuri concrete din activitatea lor, este necesar să îi menționăm și limitele. Criticii obiectează că lucrarea lui Porter este descriptivă, nu prescriptivă și că teoria sa oferă prea puțin firmelor instrumente reale de aplicat în demersul elaborării strategiilor lor.

Aproape în același timp cu apariția primei cărți a lui Porter, James Quinn, profesor la Dartmouth College's Amos Tuck, a publicat rezultatele unei cercetări, evidențiind modul în care firmele mari acționează atunci când își formulează strategia. El a arătat că firmele stabileau variante succesive ale strategiilor, fiecare din variante fiind o îmbunătățire a precedentei. O variantă îmbunătățită era vechea variantă mai puțin unele greșeli care însoțeau invariabil orice încercare revizuită în lumina noilor experiențe. Quinn a numit acest procedeu “salt logic” și a dat strategiei următoarea definiție “un model sau plan care integrează într-un tot coerent scopurile majore ale organizației, politicile și etapele acțiunii”²³

R. Walton²⁴ introduce în 1987 conceptul de triunghi strategic, care pune în relație strategia organizației cu structura ei și cu tehnologiile informaționale folosite, determinând concentrarea atenției managementului asupra acestor trei aspecte. El integrează în lucrarea

²² Tim Hindle, idem, p.8

²³ James B. Quinn *Strategies for Change. Logical Incrementalism*, Irwin, Homewood, Illinois, 1980

²⁴ R. E. Walton *The Strategic Triangle. Aligning Business, Technology and Organization Strategies*, 1987

sa trei perioade distincte ale definirii strategiei: anii '60- etapă a cărei caracteristică este noua viziune cibernetică asupra organizației (reprezentanți R. Anthony, A. Chandler și R. Melese), anii '70 care au consacrat modelul organizației dotate cu “memorie”, capabilă să își organizeze ea însăși procesele decizionale, și anii '80- când apar provocări ca oportunitățile strategice, mediul economic, politic, social și tehnologic dinamic și turbulent, concurență acerbă și obsesia avantajului competitiv. Walton introduce în discuție un element nou și inedit: tehnologia informației.

Cel mai remarcabil efort de teoretizare a strategiei a accentuat lărgirea abilităților firmei- dezvoltarea rapidă a produselor, producția de înaltă calitate, inovația tehnologică și service-ul- și apoi găsirea piețelor pe care să le exploateze. Gary Hamel și C. K. Prahalad, profesori la London Business School și la Universitatea din Michigan au fundamentat o definiție a strategiei pe care o considerăm remarcabilă. În opinia lor, funcția reală a strategiei unei organizații nu este aceea de a aloca resursele conform oportunităților, ci, mai degrabă, de a stabili obiective care să “întindă” compania dincolo de ceea ce majoritatea managerilor consideră că este posibil²⁵. Pentru aceasta, autorii citează un număr de cazuri binecunoscute în care companii mici dar ambițioase au învins companii mari și cu resurse mult mai substanțiale, cu reputații mult mai puternice și cu cote de piață mult mai mari: Toyota versus General Motors, CNN versus CBS, British Airways versus PanAm și Sony versus RCA. Hamel și Prahalad apreciază că ambiția și hotărârea au constituit ingredientele vitale pentru succesul firmelor mici iar strategia acestor provocatori reprezintă “puțin mai mult decât un strigăt de însănătoșire”, ca tendință, fiind diferită față de planificarea obișnuită a ultimilor 30 de ani a firmelor mari. Se pare că în prezent pentru organizații ar putea avea mai mult succes fructificarea oportunităților sau capacitatea de a rezista șocurilor.

Modele

Planificarea strategică nu este o cale ușoară. Presupune un volum semnificativ de timp, energie și implicare emoțională a decidenților. Întrucât urmărește schimbarea, fiecare decizie va întâmpina rezistențe interne în organizație. Condițiile de bază ale oricărui plan strategic sunt: orientat către viitor, către clienți, flexibil și sensibil la specificul și la cultura organizației. El va evidenția punctele tari și punctele slabe, va genera implicarea mai multor persoane care vor lucra în echipă și va conduce organizația către obiectivele dorite.

În realizarea acestui demers se folosesc numeroase modele de planificare, nu există un model unic, perfect. Este posibil ca, în funcție de specificul organizației, un model să fie mai adecvat decât altul.

Oricare ar fi modelul, esențială este echipa de decidenți însărcinați cu realizarea strategiei. Ea trebuie să includă membri ai managementului și personal „cheie” din cadrul organizației. Mărimea echipei nu este atât de importantă cât funcționalitatea ei, dar dedicarea sa este esențială. Echipa trebuie să asambleze și să analizeze istoricul și prezentul firmei, astfel ei vor fi determinați să facă aprecieri critice. Vor avea în mod special în vedere mandatul organizației, constrângerile și parametrii. Comunicarea între membrii echipei este, de asemenea, foarte importantă. În acest punct, produsul echipei este un plan de acțiune. Utilizarea unui consultant extern în acest punct este util adeseori pentru a anima grupul și pentru a stimula discuțiile în direcțiile dorite. Planificarea strategică oferă o bună șansă

²⁵ Tim Hindle idem, p.11

pentru examinarea critică a tuturor aspectelor ce țin de mandatul unei organizații și operațiunile sale.

În continuare vom prezenta două modele, fiecare având un anumit grad de generalitate.

6 componente pentru o strategie

Fiecare din aceste componente încearcă să clarifice anumite aspecte ale organizației considerate cheie:

Misiunea: CE?

Analiza strategică: DE CE?

Obiective: UNDE și PENTRU CINE?

Planul operațional: CÂND?

Implementare: CUM?

Evaluare: CUM ȘTIM?

7 S pentru o strategie

Thomas J. Peters în cartea sa *În căutarea excelenței* a prezentat modelul celor 7S prin care arată că o strategie trebuie să se plieze exact pe formatul pre-existent al organizației. Modelul, dezvoltat împreună cu **Robert H. Waterman** și **Julien R. Philips**, încearcă să creeze un cadru în care o organizație să poată dezvolta și implementa o strategie. Pentru aceasta va ține cont de structură (engl. *Structure*), sisteme (engl. *Systems*), calificare și competențe (engl. *Skills*), stilul (engl. *Style*), personalul (engl. *Staff*), scopuri supreme/valori comune (engl. *Superordinated Goals/ Shared Values*), strategia (engl. *Strategy*).

Modelul celor 7 S arată cât de multe și interdependente sunt elementele care influențează capacitatea organizației de a se schimba. Mai arată că nu există punct de pornire și nici o ierarhie, într-o organizație de succes fiecare S susținându-l pe celălalt, contribuind semnificativ la realizarea obiectivelor organizației. Modelul este un instrument de ordonare a gândirii pentru a defini mai bine probleme care par complicate pentru a le putea rezolva eficient²⁶.

Nivele ale strategiei

Orice încercare de definire a strategiei cere să se precizeze nivelul la care strategia se dezvoltă într-o organizație. Există trei niveluri care trebuie luate în considerație:

Strategia funcțională (engl. *Functional Strategy*)- desemnează acel nivel la care se desfășoară activitățile care oferă valoare adăugată organizației, metode operaționale și activități selectate de management și derulate în mod obișnuit.

Strategia de afaceri (engl. *Business Strategy*)- se referă la atitudinea și reacția organizației pe piețele pe care activează în funcție de poziția și acțiunile concurenței. Cuprinde tactici, manevre de derutare sau păcălire, le putem asocia cu acțiuni militare desfășurate în prezent. În funcție de poziția relativă față de concurență, exprimată prin comparațiile cotelor de piață, organizația poate să urmeze modele de strategii (strategii ale liderilor, ale challengerilor, următorilor, ale jucătorilor de nișă).

²⁶ Steven Silberg *MBA în 10 zile*, Casa de Editură ANDRECO, București, 1999

Strategia de corporație- conglomerat de afaceri. Răspunde la întrebarea „În ce afaceri este indicat să intre o organizație?” Ea are în vedere întreaga paletă de oportunități de afaceri. Organizațiile mari, cu resurse puternice, își pot permite să intre în domenii de activitate situate în amonte sau în aval de domeniul lor, ori în acele domenii care sunt înrudite.

Apreciem că strategia este un concept complex și universal a cărei importanță este atât de mare pentru o organizație încât aceasta nu își poate permite să o ignore: de aici atâtea încercări de definire. Considerăm că în România, în perioada actuală, redescoperirea planificării strategice și construirea unor strategii este o provocare atât pentru managerii din firmele private cât și pentru instituțiile publice, de fapt, pentru orice actor de pe scena economică, socială sau instituțională.

Bibliografie:

1. DEX, Editura Academiei RSR, București, 1975;
2. Bogdan Băcanu *Management strategic*, Editura Teora, București, 1997;
3. Ovidiu Nicolescu, Ion Verboncu *Management*, Editura Economică, București;
4. Henry Mintzberg *Five P's for Strategy*, California Management Review, autumn;
5. Tim Hindle *Strategie- Ghid propus după The Economist*, Editura Nemira, București, 1998;
6. Steven Silberg *MBA în 10 zile*, Casa de Editură ANDRECO, București, 1999;
7. James B. Quinn *Strategies for Change. Logical Incrementalism*, Irwin, Homewood, Illinois, 1980;
8. R. E. Walton *The Strategic Triangle. Aligning Business, Technology and Organization Strategies*, 1987.

OBIECTIVELE ÎN PLANIFICAREA STRATEGICĂ

Lect. univ. dr. Dorin C. Coita

Universitatea din Oradea, Str. Armatei Romane, nr. 5, tel. +40 722 565854, e-mail:

dorin.coita@xnet.ro

Abstract

Objectives give direction to the marketing efforts of every organization. All people within an organization should share a sense of purpose about the values of the business and what the business should achieve. To give individuals more specific guidance about what they should be achieving, objectives need to be set. This paper presents how they should be set.

Importanța obiectivelor ca determinanți ai planificării strategice

Importanța obiectivelor derivă din importanța strategiei și a planificării strategice. Obiective prost stabilite pot să orienteze procesul planificării într-o direcție greșită

Fiecare entitate organizațională trebuie să stabilească un set de obiective și scopuri strategice pentru organizație precum și seturi de obiective tactice, operaționale pentru a descrie procesul devenirii strategiei organizației. Totalitatea acestor obiective trebuie să se integreze în misiunea exprimată a organizației.

Obiectivele caracterizează viitorul oricărei organizații. În termeni cronologici, dacă misiunea unei organizații se referă mai mult la trecutul și prezentul unei organizații decât la viitorul ei, obiectivele urmăresc tocmai starea viitoare a organizației.

Obiectivele sunt stări viitoare dezirabile pentru organizație. Exprimarea obiectivelor pentru a descrie viitorul dorit al organizației este o sarcină a managementului strategic. Obiectivele trebuie, pe de o parte, să stabilească cât mai precis caracteristicile stadiului viitor pe care organizația îl dorește, pe de altă parte să ofere repere în legătură cu procesul evoluției în timp a organizației.

Funcții ale obiectivelor

Adrian Palmer și Catherine Cole consideră că obiectivele au următoarele funcții în cadrul unei organizații²⁷:

²⁷ **Palmer, Adrian, Cole, Catherine** *Services Marketing. Principles and Practice*, Prentice Hall, New Jersey, 1995; p.318

– dau un sens scopului final pe care organizația îl urmărește și comunică acest sens managerilor implicați în atingerea acestor obiective. Fără înțelegerea acestui sens managerii de la diferite nivele de decizie nu ar depune atâta efort pentru atingerea scopului final;

– ajută la coordonarea unor decizii care se iau la nivele diferite și în departamente diferite în cadrul organizației. Ar fi ineficient ca managerul de operațiuni să își pregătească o capacitate de servire a clienților care nu va fi atinsă niciodată iar managerul de marketing să știe acest lucru;

– sunt instrumente folosite cu scop motivațional într-o varietate de modalități formale și informale pentru a stimula creșterea performanțelor managerilor;

– ele permit un control mult mai eficient al activităților în cadrul organizației. Fără obiective clare este greu să se aprecieze dacă organizația a realizat ceea ce trebuia să realizeze și dacă e cazul să recurgă la măsuri corective.

Importantă este și selecția obiectivelor din setul de obiective dintre totalitatea alternativelor pe care organizația le poate alege. Există unele obiective care sunt divergente-contradictorii sau incompatibile și altele care sunt prea costisitoare ținând cont de resursele avute la dispoziție. Treceam în revistă câteva **tipuri de obiective**:

– *obiective orientate spre profit*- sunt cele mai des întâlnite obiective în organizațiile de afaceri. Stabilirea acestui tip de obiective pornește de la ideea după care finalitatea oricărei companii private este să genereze un profit acceptabil pentru proprietarii ei;

– *obiective de creștere*- se folosesc de către acele organizații care operează pe piețe cu expansiune rapidă, acolo unde o rată de creștere scăzută determină rămânerea organizației în urma competitorilor. În unele domenii creșterea poate fi un obiectiv esențial pentru ca organizația să atingă dimensiuni suficient de mari ca să poată realiza economii de scară;

– *obiective tehnice*- sunt folosite mai ales de către acele organizații pentru care tehnologia este un element important în câștigarea avantajului în față concurenților;

– *obiective de calitate ale serviciilor*- sunt stabilite mai frecvent de către managerii de operațiuni a căror activitate se desfășoară în preajma contactului cu clienții. Cum calitatea este până la urmă percepută de către client, fiind în mod subiectiv apreciat de către acesta, aceste obiective caută să exprime într-o formă obiectivă diverse aspecte pe care clienții le consideră ca fiind determinante pentru calitatea serviciilor. Frecvente sunt referirile la timp- de exemplu timpul de așteptare. Astfel un manager de operațiuni dintr-un restaurant trebuie să exprime într-o formă obiectivă timpul de așteptare al unui client. McDonalds afirmă că în restaurantele sale orice client va fi servit în cinci minute de la efectuarea comenzii. Sau perioada de timp în care se efectuează serviciul. Astfel un serviciu de transfer bancar furnizat de o bancă poate să aibă loc în maxim 24 de ore în țară sau un curier poate afirma că pachetul pe care îl ia în primire va ajunge în maximum 72 de ore în orice colț al lumii;

– *obiective de vânzări și de cotă de piață*- sunt foarte mult folosite de către firmele private. Din perspectiva strategică de la nivelul întregii organizații acestea pot fi înțelese mai degrabă ca fiind strategii decât obiective. Atingerea lor cere de cele mai multe ori precizarea altor obiective subordonate sau alegerea unor modalități preferate dintre mai

multe alternative. Pentru o companie aeriană are dorește să atingă obiectivul unui nivel minim al încasărilor din vânzări există alternativele unui număr mic de clienți care să plătească prețuri mari, fie a unui număr mare de clienți care să plătească prețuri mici.

Caracteristici ale obiectivelor

Pentru ca obiectivele să fie bine definite și pentru că să poată fi în mod eficient urmărite și îndeplinite, ele trebuie să aibă anumite caracteristici individuale. În plus trebuie să existe caracteristici ale setului de obiective, pentru că majoritatea firmelor nu își stabilesc numai un obiectiv ci mai multe obiective cuprinse într-un set. Obiectivele din set trebuie să fie **convergente**, adică să nu fie contradictorii și să fie compatibile unul cu altul. Ele mai trebuie să fie **ierarhizabile**, pentru ca managerii unei organizații să știe pentru fiecare din obiective ce cantitate de resurse să aloce și când. Criteriile cele mai des întâlnite pentru ierarhizarea obiectivelor sunt importanța și urgența.

Luată individual, fiecare obiectiv trebuie să fie SMART. Adică:

- **simplu**- să fie exprimat într-o formă cât mai simplă, pe înțelesul tuturor, în cât mai puține cuvinte. Cuvintele, dacă se poate, să facă parte din vocabularul de bază al limbii române;
- **măsurabil**- adică să se poată exprima în termeni care să nu fie subiectivi;
- **accesibil**- adică să fie realizabil cu resursele pe care organizația le are la dispoziție la un moment dat;
- **realist**- adică să se poată fi realizat în contextul în care se află organizația sau ținând cont de evoluția generală a pieței;
- **timp**. Această caracteristică cere ca un obiectiv să fie încadrat într-un orizont de timp precis delimitat care se poate exprima fie prin *termene limită*, fie prin *frecvențe*, fie prin *intervale de timp* care încep de la un eveniment incert ca moment al realizării lui dar cert ca producere a lui. (nu se știe sigur când va fi dar se știe sigur că va fi).

Formularea oricărei strategii a unei organizații cere în primul rând precizarea misiunii, obiectivelor și scopurilor pentru starea existentă- prezentă și cea probabilă- viitoare a mediului. Din punct de vedere strategic misiunea este un obiectiv de maximă generalitate care va ghida activitatea organizației pentru un număr de ani.

Misiunea

Fiecare organizație are o misiune care îi justifică existența. Peter Drucker afirmă că o organizație trebuie să răspundă la următoarele întrebări: *Ce suntem noi (organizația)? Cine este clientul nostru? Ce consideră clientul nostru ca valoare? Cum va arăta organizația (în viitor)? Cum ar trebui să arate organizația?*

Deși aceste întrebări par extrem de simple, a răspunde la ele necesită un efort deosebit de complex de sinteză a cunoștințelor despre organizație. Philip Kotler afirmă că o misiunea unei organizații se definește prin cinci elemente distincte: istoria organizației, preferințele actuale ale proprietarilor firmei și ale conducerii acesteia, conjunctura pieței, resursele și capacitățile sale specifice.

În definirea misiunii organizației trebuie să se considere trei dimensiuni. Prima dimensiune se referă la grupurile de public care vor fi deservite și care trebuie satisfăcute. A

doua este formată din nevoile clienților, mai precis care anume vor fi satisfăcute. A treia dimensiune privește tehnologia, adică modul în care organizația va acționa pentru a satisface aceste nevoi.

O organizație se confruntă cu trei probleme majore: identificarea și definirea unei misiuni clare și precise, crearea unui echilibru între obiectivul inițial al organizației și cerința adaptării la schimbare și identificarea categoriilor de persoane servite de organizație.

Atunci când se va exprima o misiune, organizația trebuie să acorde atenție calităților de: *fezabilitate, motivație și diferențiere*. Pentru a fi fezabilă, organizația trebuie să evite exprimarea unor misiuni imposibile. Misiunea trebuie să îi facă pe cei care activează în numele ei să creadă că pot să îndeplinească ceea ce își propun. În plus ea trebuie să fie motivantă. Indivizii care lucrează pentru organizație trebuie să simtă că munca lor are preț, că cei din jur apreciază asta. Ei vor ca prin activitatea pe care o desfășoară să participe la îmbunătățirea diferitelor aspecte ale vieților oamenilor. Nu în ultimul rând, caracteristica de diferențiere a misiunii îi determină să fie mândri că sunt membri sau că lucrează pentru o organizație care procedează „mai bine” sau „altfel” pentru a-și atinge obiectivele.

Conținutul misiunii se sintetizează și se comprimă într-o **declarație de misiune**. Declarația este un comunicat oficial al organizației prin care aceasta încearcă să se autodefinească.

Organizațiile fac declarații în legătură cu misiunea lor pe care le transmit atât conducerii și angajaților cât și clienților, opiniei publice, autorităților și a altor categorii de public extern. O declarație de misiune trebuie să conțină următoarele elemente:

- obiectivele;
- orizontul competițional în limitele căruia va opera organizația (domeniul de activitate, produsele și domeniul de utilizare a acestora, capacitățile, segmentul de piață, extinderea pe verticală și extinderea geografică);
- motivația pentru angajați și pentru clienții organizației;
- viziunea care stă la baza misiunii.

La baza formulării misiunii stă viziunea. Viziunea este forma imaginară a organizației și a desfășurării activităților ei, este un „vis molipsitor” a celor care contribuie la formularea misiunii. Viziunea se poate exprima ca un preambul la misiunea firmei sau ca un fundament pentru exprimarea ei. De regulă viziunea are caracter înalt mobilizator, ea se adresează mai degrabă sensibilității sufletești decât rațiunii umane.

O dată formulată misiunea se comunică membrilor organizației, beneficiarilor și opiniei publice, de fapt, tuturor categoriilor de public cu care organizația interacționează într-un fel sau altul. Misiunea orientează direcția de acțiune a unei organizații pe un număr de 10-20 de ani. Ea nu trebuie modificată, reformulată sau înlocuită la orice schimbare a fenomenelor și proceselor de piață. De aceea a clarifica misiunea organizației este un proces care cere foarte mult timp, fiind o căutare de sine, a identității organizației. Mai mult, diferiți membri ai conducerii organizației au vederi diferite despre cum trebuie să fie formulată misiunea organizației. Se recomandă integrarea tuturor părerilor lor, exprimat într-o perioadă de până la un an și jumătate într-o exprimare de consens.

Scopurile (obiectivele operaționale)

Distincția dintre scopuri și obiective rezidă, după părerea lui Philip Kotler, în faptul că scopurile reprezintă modul de exprimare a obiectivelor într-o formă măsurabilă și operațională²⁸. Scopul este transformarea operațională a unuia sau mai multe obiective, în timp ce obiectivele reprezintă indicații generale privind direcția pe care o urmează organizația, fără a preciza scopul specific care trebuie atins la un moment dat.

Procesul de determinare și de exprimare a scopurilor organizaționale poate fi împărțit în două etape: 1) aflarea caracteristicilor scopurilor curente și 2) determinarea caracteristicilor scopurilor viitoare.

Misiunea, obiectivele și scopurile unei organizații o definesc pe acea organizație. A le acorda importanță este, deci, un lucru firesc. În plus, este cel mai important pas a elaborării oricărei strategii de viitor a organizației

Bibliografie:

1. **Kotler, Philip**, *Managementul Marketingului*, Editura Teora, București, 1997;
2. **Palmer, Adrian, Cole, Catherine** *Services Marketing. Principles and Practice*, Prentice Hall, New Jersey, 1995.

²⁸ Philip Kotler *Managementul marketingului*, Editura Teora, București, 1997, p. 141

ASUMAREA UNEI BUNE GUVERNĂRI

Conf. univ. dr. Anca Dodescu

Universitatea din Oradea, Armatei Române 5, 3700 Oradea, România, e-mail:

adodescu@uoradea.ro

Abstract

Governments need not, and should not to be idle. There is much they can do to spur competitiveness and economic growth. Choosing the right policies is a matter of cost-effectiveness. Some highly cost-effective policies are to curb public borrowing, to increase public investment in education, in infrastructure and in certain sorts of research and development. Also, governments are striving to cut their budget deficits. The most successful debt-cutters have been those who are bold enough not to raise taxes, but, rather, to trim expenditure and the supposedly sacred areas of spending at that.

Primul pas spre o politică greșită este “realismul”. Libera inițiativă susțin noii intervenționiști, este bună în teorie: într-o lume a concurenței perfecte, firmele ar trebui lăsate să meargă pe această cale. În practică, subliniază ei, concurența nu e nici pe departe perfectă, deci nici unul dintre avantajele teoretice ale liberei inițiative nu se poate obține și, ca urmare, intervenția pare logică. Pe scurt, noii intervenționiști se autodefinesc ca realiști, cu capul pe umeri, opuși susținătorilor visători ai pieței libere.

Contrariul e mai aproape de adevăr. Susținătorii pragmatici ai pieței libere, începând cu Adam Smith, au constatat că intervenționismul guvernamental este tare numai în teorie. Acest lucru se datorează pe de o parte binecunoscutelor “eșecuri ale pieței”, pe de altă parte faptului că doar în teorie guvernele sunt înțelepte, dezinteresate și competente. În practică, după cum s-a văzut, rareori guvernele se ridică la aceste standarde, cu atât mai puțin când încearcă să stimuleze creșterea economică. De aceea, în realitate, eșecurile guvernelor au dăunat mai mult decât eșecurile pieței.

În loc de încrederea în piață, a naivilor Republicani, intervenționiștii vor să relanseze politicile comerciale și industriale. Intervenționiștii susțin că unele industrii sunt “strategice”, ceea ce înseamnă una din următoarele lucruri: fie profiturile sunt mai ridicate decât ar fi în condițiile competiției pure, fie câștigurile sociale din industrie depășesc câștigurile particulare (spre exemplu, industria poate pregăti lucrători care mai târziu vor crește productivitatea în altă parte). Prin urmare, protecția din partea statului va servi interesului public dacă permite unei astfel de industrii să se mențină în activitate.

Acest argument intervenționist are multe ciudățenii. Spre exemplu, care industrii sunt strategice? Pe baza criteriului vag al “profitului anormal” și /sau al “externalităților

pozitive”, e greu să privim orice industrie ca fiind strategică. Dar politica industrială e menită să discrimineze, să favorizeze anumite industrii în detrimentul altora; nu pot fi favorizate toate. Guvernul nu va primi plângeri de la companii care urmăresc avantaje de pe urma politicii industriale. În plus, puține din cele în pierdere vor obiecta, pentru că nu conștientizează acest fapt. În fața acestei obiecții, noii intervenționiști limitează intervenția la industriile de înaltă-tehnologie – industria aviatică, a medicamentelor, computerelor și electronică. Noii intervenționiști arată spre Japonia care a folosit aceste politici cu succes, dar ignoră sau înțeleg greșit prețul pe care alte țări, bogate sau sărace l-au plătit, risipind miliarde pe astfel de inițiative, întrucât au eșuat, multe guverne au petrecut anii '80 reșezând lucrurile. Dar avocații acestei abordări rămân entuziaști. Mulți citează programul finanțat de stat - Airbus - ca fiind unul de succes. Dar, din punct de vedere al Americii, acest program a dăunat celui mai mare producător american de avioane, Boeing. Atât de mult încât Boeing încearcă să submineze Airbus prin atragerea unora dintre membrii consorțiului într-o nouă alianță. Unii concluzionează că America ar trebui să ajute Boeing așa cum țările europene ajută Airbus. Ceea ce uită ei este că Airbus i-a costat enorm pe contribuabilii europeni.

Susținătorii pieței libere arată că dacă noii intervenționiști vor obține ceea ce doresc, va fi în cel mai bun caz, un pas înapoi pentru economia națională. În cazul cel mai rău, astfel de politici ar putea submina sistemul comercial global, ar putea handicapa economia mondială.

Alegerea politicilor corecte este o problemă de eficiență a costurilor: fă ceea ce costă mai puțin și va merge sigur bine; evită ceea ce costă mult și probabil nu va merge deloc.

O politică foarte eficientă ar fi reducerea împrumuturilor publice. Reducând aportul de capital guvernamental, un deficit bugetar mai mic ar reduce costul pe termen lung al finanțării. Acest lucru ar înviora în mod direct toate investițiile, fără a mai fi nevoie ca guvernele să decidă ce este și ce nu este strategic. De asemenea, reducerea impozitelor - datoria față de echitate, ar încuraja firmele să investească pe termen lung.

Apoi vin politicile a căror eficiență de cost este mai puțin evidentă, dar care merită să fie aplicate câtă vreme se pot asocia unei finanțări publice prudente. Se pot crește investițiile publice în educație, infrastructură și în anumite domenii ale cercetării. Deși presupun angajamente financiare ridicate, există motive întemeiate pentru firme și clienți de a lua în considerare faptul că astfel de investiții aduc o creștere puternică. Un mai mare suport public în cercetare și dezvoltare (de exemplu, în burse universitare sau cooperarea între firme în domeniul cercetării) este complicat de administrat, dar nu necesită neapărat cheltuieli prea mari și, iarăși, este evident faptul că ele duc la accentuarea creșterii economice.

La urmă vin politicile care sunt de evitat: cele care protejează câștigătorii. E regretabil faptul că ele intră în discuție.

Guvernelor le place să pună deficitul bugetar pe seama scăderii economice. Totuși majoritatea rămân în deficit profund mult după instalarea refacerii.

Deficitul din sectorul public a crescut în toate economiile industrializate de-a lungul ultimilor ani. Deși guvernele pretind că cea mai mare parte a deficitului bugetar este datorată unei recesiuni accentuate și va dispărea pe măsură ce economia își revine, ajustarea deficitului bugetar cauzată de ciclul economic este o artă.

Țările OECD trebuie mai întâi să estimeze „tendențele” ratei de creștere în fiecare economie. Acesta se folosește pentru a calcula reducerile productivității. Apoi, bazat pe o analiză detaliată a sensibilității diferitelor tipuri de taxe și cheltuieli pe ciclul economic, OECD blochează reducerile ciclice în venituri din taxe și creșterea temporară a cheltuielilor. Diferența dintre deficitul real și componenta ciclică reprezintă deficitul structural.

Dimensiunea stabilizatorilor automați diferă de la țară la țară. De regulă, cu cât sistemul fiscal e mai progresiv, cu atât e mai mare impactul recesiunii asupra deficitului bugetar. Țările în care veniturile din taxe sunt mici, cum sunt S.U.A., Marea Britanie și Japonia tind a avea stabilizatori automați la nivel relativ modest.

Sub aspectul cheltuielilor, țările OECD restrâng ajustările ciclice la ajutoarele de șomaj. E drept, alte cheltuieli publice, ca salariile din sectorul public și subvențiile industriale pot fi sensibile la ciclul economic. Ele nu se includ în calcul pentru că implică acțiunea discreționară a guvernului. În țările în care ajutorul de șomaj este generos comparativ cu salariul mediu, creșterea cheltuielilor pentru ajutorul de șomaj și pierderile fiscale cresc odată ce numărul șomerilor crește, fiind aproape egală cu pierderile de impozit din câștigurile angajaților. În țări cu ajutor de șomaj redus, creșterea cheltuielilor este mai mică decât pierderile din salarii. În S.U.A. ajutorul mediu de șomaj e de numai 13% din salariul mediu brut, inclusiv asigurările sociale, comparativ cu 46% în Elveția și 34% în Germania.

Cumulând efectele cheltuielilor și taxelor, ciclul economic are cel mai mic impact net asupra împrumuturilor guvernamentale în S.U.A., Marea Britanie și Japonia. O scădere cu 1% în productivitate în aceste economii duce la o creștere a deficitului bugetar de aproximativ 0,3% din PIB. Prin contrast, în țările cu taxe ridicate (Suedia, Olanda și Danemarca), impactul împrumuturilor guvernamentale este dublu.

Condițiile de la Maastricht ale UE sunt elemente ale prudenței fiscale: deficit bugetar sub 3% din PIB și datorii sub 60%. Totuși guvernele europene strâng cureaua, la fel și S.U.A. Deși se contrazic asupra modalităților, toate susțin că deficitul bugetar trebuie să dispară până în 2002.

Rezultatul va fi scăderea datoriilor guvernamentale raportate la PIB. Acestea au crescut în majoritatea țărilor bogate după ani de deficit bugetar. Datoria nu trebuie să îngrijoreze dacă țările au o creștere economică suficientă pentru a asigura veniturile din taxe necesare pentru plata dobânzilor la timp. Dar, sarcina e cu atât mai grea cu cât e mai mare datoria.

Deși costurile cu datoriile s-au redus recent prin scăderea nivelului dobânzilor, în unele țări acestea sunt încă mari. OECD arată că în 1996 plățile nete ale dobânzilor Italiei s-au ridicat la peste 10% din PIB, ale Greciei erau de 13%. Mai mult, piețele financiare se tem că guvernele înglodate în datorii, ar putea fi tentate să reducă valoarea reală a datoriei lor printr-o explozie a inflației. Astfel, ele cer dobânzi mai mari de la guvernele cu datorii, înrăutățind angajamentul fiscal al țărilor respective.

Dar o politică fiscală strictă duce în mod necesar și la o rată mai mică a datoriilor din PIB. Într-un studiu recent, doi economiști Alberto Alesina de la Harvard și Roberto Perotti de la Universitatea Columbia din New York, analizează schimbările atitudinii fiscale a 20 de țări OECD între anii 1960-1992, măsurând dacă politica acestora este lejeră sau austeră. Astfel, spre deosebire de obișnuita balanță bugetară nu se includ plățile dobânzilor care depind de împrumuturi anterioare și rata dobânzilor; influențele ciclice asupra taxelor și

cheltuielilor sunt de asemenea eliminate. În recesiuni, cheltuielile cresc automat și veniturile din taxe scad, astfel deficitul crește; în boom economic se întâmplă invers. Autorii descriu schimbarea politicii fiscale în sensul de foarte lejeră pe durata unui an, dacă atitudinea fiscală se extinde la peste 1,5% din PIB și ca foarte austeră dacă se restrânge cu același procent. Când politicile devin mai slabe, de obicei cresc cheltuielile.

În medie, cheltuielile guvernamentale au crescut cu 2,3% din PIB în anii foarte lejeri, partea leului mergând la plata asigurărilor și plata salariilor bugetare - în timp ce taxele s-au redus cu numai 0,3%. Dar în anii foarte austeri guvernele au crescut taxele (cu 1,2% din PIB) față de cheltuieli care au scăzut cu 1,2%. Rezultatul - o creștere a cheltuielilor guvernamentale din PIB în țările OECD, cu o proporție în creștere a părții dedicate asigurărilor sociale și plății serviciilor civile.

Dar nu toate politicile austere reușesc să reducă rata datoriei guvernamentale la PIB.

De ce? Alesina și Perotti identifică două diferențe între succese și eșecuri. Prima este că aceste politici se bazează pe reducerea cheltuielilor; cei care au făcut-o au tins pe impozite mai mari. În episoadele de succes cheltuielile au coborât cu 2,2% din PIB, în timp ce taxele au crescut cu numai 0,4%; în rest taxele au crescut cu 1,3% din PIB, iar cheltuielile au fost reduse cu 0,5%. Astfel politicile austere bazate pe creșterea taxelor puteau fi deturnate de cheltuieli ulterioare mai mari.

A doua diferență constă în modul de reducere a cheltuielilor. Când politica fiscală austeră duce la o povară mai mică a datoriei, cam ½ din reduceri provin din plățile asigurărilor sociale și salariilor guvernamentale. Dar politicile care au eșuat în a reduce datoriile au lăsat aceste cheltuieli neatinse; investiția publică își asumă jumătate din orice economisire. Politicile de succes, se pare, necesită politici dificile de reducere a cheltuielilor.

Desigur, rata datoriei din PIB e probabil să scadă în economiile care sunt în creștere rapidă. Astfel guvernările de succes pot fi pur și simplu norocoase nu neapărat abile. După cum evidențiază Keith Skeach, rata medie de creștere economică este de 4,6% în anii cu reduceri încununate de succes, conform standardelor OECD.

O austeritate prea mare poate încetini creșterea economică și poate stopa scăderea nivelului datoriei guvernamentale. Pe de altă parte, dacă piețele cred că guvernele privesc cu seriozitate diminuarea nivelului datoriei, riscul primar asupra datoriei guvernamentale va scădea. De asemenea, dacă contribuabilii constată că guvernele datorează mai puțin se vor aștepta la o reducere a taxelor. Apoi se simt înstăriți și cheltuiesc mai mult.

Politicile fiscale austere nu sunt suficiente. Până acum, cele mai reușite reduceri ale datoriei au fost cele datorate unei politici fiscale care să nu ducă la creșterea taxelor, ci să ajusteze cheltuielile, mai ales cheltuielile considerate sacre, limitându-se la atât.

În avantajul tuturor, departe de a fi nepăsătoare, guvernele ar trebui să-și satisfacă apetitul activist prin mijloace mai sigure și mai utile, care se găsesc din belșug. Așa cum s-a văzut deja guvernele pot face multe spre a stimula concurența și creșterea economică.

Bibliografie:

1. Rown, C.V., Jackson, P.M. – Public Sector Economics, Basil Blackwell, Cambridge, 1990;
2. Dye, Th.R. – Understanding Public Policy, Englewood Cliffs, New York, 1995;
3. Iancu, Aurel – Bazele teoriei politicii economice, Ed.All, București, 1998;
4. Lane, Jan Erik – The Public Sector, Sage Publications, London, 1993;

5. Nême, Jacques; Nême, Colette – Politiques Economiques Comparees, PUF, Paris, 1989;
6. *** Statistica O.E.C.D. 1960 – 1989, Paris, 1991;
7. *** When the state picks winners - The Economist, January , 1993;
8. *** Stripping down the cycle - The Economist, July , 1993;
9. *** It's not what you do... - The Economist, January , 1996;
10. *** When the state picks winners - The Economist, January , 1993.

CONSIDERAȚII DESPRE EVOLUȚIA PREȚURILOR CASELOR ÎN ULTIMELE DOUĂ DECENII

Anca Dodescu, Ioana Pop-Cohuț

Universitatea din Oradea, Armatei Române 5, 3700 Oradea, România, e-mail:

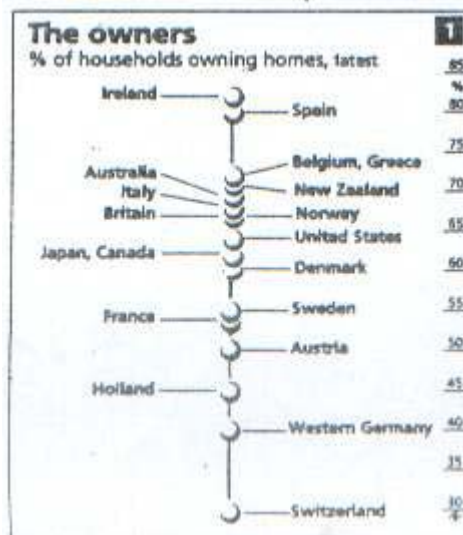
adodescu@uoradea.ro ; ipop@uoradea.ro

Abstract

Buying a home is the biggest investment that most people make during their lifetimes. First, the paper presents a briefing on the state of home-ownership in different industrial state and the evolution of house prices in the last two decades. After that, the paper presents the property prices in relation to earnings in this period. Finally, there are some considerations about the cost of buying and selling property.

Discuțiile despre ultimele tendințe în evoluția prețurilor caselor domină reuniunile de afaceri din Londra și până în Los Angeles. La urma urmei a-ți cumpăra o casă este cea mai mare investiție pe care cei mai mulți oameni o fac de-a lungul vieții. Dar cum diferă prețul casei lui Henry din Londra comparat cu cel al casei lui Heinrich din Frankfurt sau a lui Enrique din Madrid?

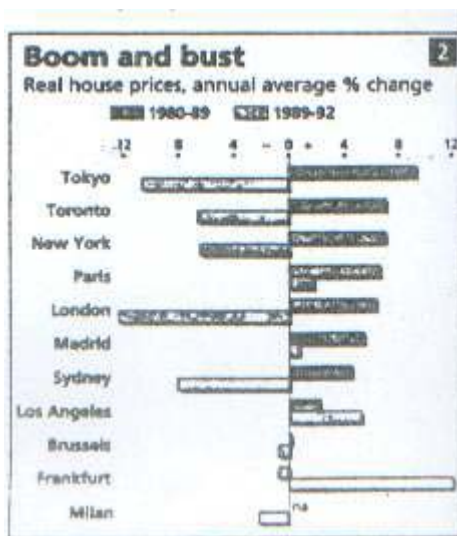
În primul rând, să facem o analiză în ceea ce îi privește pe deținătorii de case în diferite țări industriale. Schema nr.1 ("The owners"), prezentată de Revista "The Economist", arată că în top se află Irlanda unde 82% din proprietari își locuiesc propriile case; în cealaltă extremă doar 30% din elvețieni dețin casele în care locuiesc.



Bangladesh are cea mai mare rată a proprietarilor de case (90%) și cele mai mari rate sunt în țările cu veniturile mai mici decât media – Grecia, Irlanda și Spania. Un motiv este acela că oamenii din zonele rurale dețin mai multe case decât cei de la orașe. De exemplu, doar 30% dintre parizieni își cumpără case comparativ cu 54% din întreaga lume; este mult mai obișnuit să închiriezi un apartament în Paris decât să deții o casă de vacanță la malul mării.

În America, Australia, Marea Britanie, Canada, Irlanda și Noua Zeelandă cel puțin 60% din proprietari își locuiesc propriile case. Mulți continentali preferă mai degrabă să închirieze decât să cumpere. În ultimii zece ani prețurile medii la case în America au crescut cu 17%. În New York au scăzut cu 10%, iar în Los Angeles au crescut cu aproape 50%. Media prețurilor proprietarilor în Marea Britanie a scăzut cu 2% de la sfârșitul anului 1988: în Londra a scăzut cu un sfert, dar în nord – estul Angliei a crescut cu 40%. Acest articol se va concentra pe casele din marile orașe.

În anii 1980, prețurile caselor au explodat în cele mai multe țări în perioade diferite. Așa cum rezultă din Schema nr. 2 (“Boom and bust”), prezentată de Revista “The Economist”, în top se află Tokio unde prețurile reale au crescut cu o medie de aproape 10% pe an. Proprietarii caselor din Londra, Madrid, New York, Paris și Toronto au realizat câștiguri reale de peste 5%. Excepție au făcut Brussels și Frankfurt, unde media prețurilor reale a scăzut între 1980 și 1989.



Creșterile prețurilor cu 20 – 30% într-un singur an au dus la convingerea că în multe țări o casă reprezenta una dintre cele mai bune investiții. Dar expresia “sigur ca o casă” a căpătat un sens negativ în ultimii ani, întrucât prețurile au scăzut mult.

În Londra, Toronto și Sydney prețurile medii au scăzut cu un sfert sub prețul maxim; prețurile caselor luxoase au scăzut la jumătate. Prețurile proprietăților rezidențiale din New York au scăzut din 1988, în Los Angeles problema nu a apărut până în 1991.

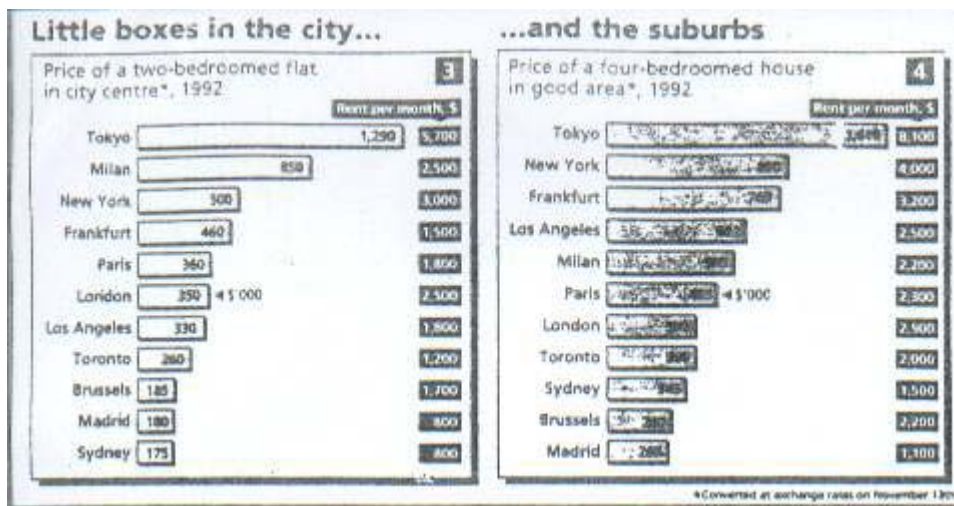
Cel mai mare colaps în prețurile caselor a fost în Tokio, în 1992, cu o cădere de 22%; scădere departe de a se fi terminat.

Proprietățile au rezistat mult mai bine în Europa continentală unde prețurile s-au dublat până în 1991. Brussels, Milano și Paris și-au dublat prețurile între 1985 și 1990. Prețurile s-au triplat în Madrid în aceeași perioadă, susținute de explozia economică din Spania după aderarea la U.E.

Germania este singura țară unde prețurile au rămas neclintite. Prețurile în Frankfurt au crescut cu 60% din 1989 ca urmare a influxului de muncitori din Germania de Est care au făcut cereri pentru case. Prețurile apartamentelor din Berlin încă mai cresc rapid.

Prețurile pentru o casă cu 4 dormitoare dintr-o zonă suburbană affluentă (ex. Wimbledon sau Riverdale New York) variază între 1.600.000 \$ în Tokio și 800.000 \$ în New York, în timp ce Madrid și Brussel oferă prețuri de 265.000 \$, respectiv 280.000 \$.

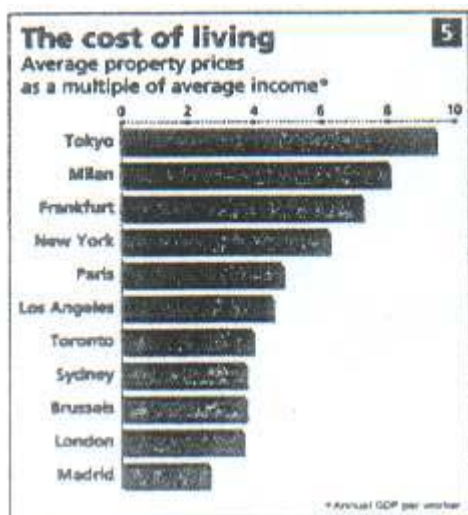
Schema nr. 3 ("Little boxes in the city...and the suburbs"), prezentată de Revista "The Economist", compară prețurile unui apartament cu două dormitoare într-o zonă centrală (ex. Kingstbridge din Londra sau 16th Arondissement din Paris) în 11 orașe. Cel mai scump este Tokio la un preț de 1.300.000 \$ - mai mult de 7 ori decât un apartament în Sydney (175.000 \$).



Un apartament în Milano costă nu mai puțin de 850.000 \$; o casă cu patru dormitoare în Frankfurt costă 765.000 \$ - dublu față de Londra. Casele în Berlin și Munchen sunt chiar mai scumpe. Prețurile amintite sunt pentru o casă sau pentru un apartament tipic în zonele specificate: apartamentul de 2 dormitoare tipic în Los Angeles este de 115m²; în Londra sau Paris acesta este înghesuit la 70m².

O casă în Boris de Boulogne costă cu un sfert mai mult decât în Wimbledon, dar prețurile caselor în zona rurală a Franței sunt mici: costul unei căsuțe în curs de minare în nordul Franței poate fi de 50.000 \$, mai puțin cu jumătate decât în sudul Angliei. Francezilor le place ca locuințele de vacanță să fie la malul mării, mai degrabă decât într-un sat retras și nu sunt de acord cu dorința masochistă a britanicilor de a-și petrece weekendurile angajând un loc. Ei văd casele mai mult ca o comoditate decât o investiție a cărei valoare poate fi mărită cu extensii de tot felul.

Un mod mult mai real de-a compara prețurile proprietăților este în relație cu câștigurile. În Tokio prețul mediu al unei case este de 9,4 din venitul anual mediu pe muncitor măsurat de G.D.P. Un muncitor oarecare nu poate spera să-și cumpere o casă în centrul orașului Tokio. Prețul unei case cu 4 dormitoare în Kichijoji, la 10 mile de Tokio, este de nu mai puțin de 28 ori față de venitul mediu. Această situație pare modestă în comparație cu Moscova, care are cea mai distorsionată piață imobiliară din lume. Un apartament cu 2 dormitoare în Moscova ar costa cam de 100 ori față de venitul mediu anual. Chiriile nu au crescut de ani de zile și sunt mici în comparație cu veniturile. În cele mai multe orașe prețul mediu al unei proprietăți este de 3,6 - 5 ori mai mare decât venitul mediu. Pe lângă Tokio, alte excepții notabile sunt Madrid cu 2,6; Frankfurt, Milano și New York, unde prețurile medii sunt de 6 - 8 ori mai mari decât venitul mediu.



Schema nr. 4 ("The cost of living"), prezentată de Revista "The Economist", arată prețurile chiriilor de pe piața liberă. Japonezii plătesc 5.700 \$ pe lună pentru un apartament cu două dormitoare, urmează apoi New York (3000 \$), apoi Londra și Milano 2.500 \$. În Madrid 800 \$ este un preț foarte bun. În cele mai multe țări, chiriile anuale sunt echivalente cu 4 - 5% din valoarea proprietății dar există două excepții: Londra (unde chiriile sunt 7% din valoare) și Brussel cu 9%. Acest fapt produce curiozitatea că a cumpăra o casă în Londra costă mai puțin decât în Paris deși chiriile sunt mai mari.

O explicație este aceea că apartamentele din Londra sunt de obicei închiriate nemobilate; în alte țări apartamentele de închiriat pot să nu aibă bucătăria potrivite. Un motiv mai mare pentru care chiriile din Londra sunt relativ mari în comparație cu valoarea caselor, este acela că sectorul închiriat cu proprietăți de bună calitate este mic și dominat de obicei de bancheri străini, directori și diplomați.

Acest fapt tinde să mărească chiriile. Peste 2/3 din afacerile de închiriere prin agenții aparțin străinilor.

Sistemele fiscale sunt mult mai favorabile pentru casele din Europa, decât pentru casele din Marea Britanie. Toate țările, cu excepția Marii Britanii și Australiei, au un

impozit pe avere stabilit pe valoarea capitală a casei sau valoarea imputată din chirie. În Los Angeles deținătorul de casă plătește o taxă anuală de 1% din valoarea proprietății. În Tokio proprietarii de case plătesc 0,1% din valoarea pieței.

Costul cumpărării sau vânzării unei case variază de la țară la țară. Taxa de timbru sau taxa de transfer la cumpărarea unei taxe variază de la 0,6% în Japonia și 1% în Marea Britanie la 10 % în Franța și Italia și un uriaș 17% în Belgia. În Marea Britanie, agenții imobiliari, jurnaliștii și vânzătorii sunt categorii profesionale antipatizate, dar cel puțin agenții din Marea Britanie oferă servicii mai ieftine decât toți omologii lor străini: taxele medii sunt de 2% din valoarea proprietății. În America, Canada, Franța, Germania și Italia taxele de 5-6% sunt normale. În Italia nu doar vânzătorul este acela care plătește 6% din prețul de vânzare, depinzând de valoarea proprietății, dar și cumpărătorul are de plătit 1-2%.

În Marea Britanie costul total al vânzării și mutatul în altă casă incluzând taxele agenților, taxa de timbru și taxele legale, este în medie de 4% din prețul noii case.

Trebuie compătimitiți cumpărătorii din Franța, Italia și Belgia unde agenții, avocații și guvernul iau aproximativ 16-22% din valoarea unei case vândute. Germanii plătesc în jur de 12%.

Deținătorii de case britanici se mută odată la șapte ani în medie, comparativ cu germanii care se mută odată la 28 ani și o dată la 50 de ani italienii și belgienii.

Un cumpărător tipic în Germania are în jur de 30 de ani. Până la această vârstă el închiriaza și economisește pentru o casă în care să trăiască apoi aproape toată viața. Tinerii britanici nu se încarcă cu ipotecă masivă, ci vând cu regularitate pe măsură ce veniturile cresc. 2/3 din britanici cu vârsta între 25-29 ani dețin propriile case, iar 38% dintre cei cu vârsta de 24 de ani sau mai puțin își cumpără case comparat cu cei 19% în America, 7% în Franța și 4% în Germania.

Nerăbdarea britanicilor de a-și cumpăra o casă se explică în parte din cauza sectorului restrâns de închirieri al țării (doar 7% din totalitatea caselor). În multe părți ale țării este aproape imposibil să găsești un loc decent de închiriat. Un alt factor, dincolo de vârsta tânără a cumpărătorilor britanici, este acela că ei pot împrumuta mult mai mult decât în alte țări. Spre sfârșitul anilor '80, când prețul caselor a explodat, societățile bancare și de construcții rivalizau în a împrumuta bani, iar cumpărătorii britanici puteau împrumuta cu ușurință 100% din prețul de vânzare a proprietății. În consecință, cum prețurile s-au răsturnat, 1 din 6 proprietari a rămas cu ipotecă care sunt mai mari decât valoarea curentă a caselor.

Astăzi, 95% este maximul de împrumut în Marea Britanie, deci cumpărătorii trebuie să-și facă depozitele de cel puțin 5%. Dar aceasta este cu mult mai puțin decât în altă parte. În multe țări din Europa, cei care împrumută sunt mult mai atenți; depozitele de 20-40% sunt normale. Un depozit de 10-20% este cerut în America și Japonia. Dar în timp ce în multe țări ipotecile sunt limitate la 1/3 din veniturile unui cumpărător, japonezii pot împrumuta de 6 ori salariul lor și pot să-și extindă împrumutul pe perioade lungi, plătit de două generații ale unei familii. Altfel, cum și-ar putea ei permite prețurile uriașe ale caselor?

În general, în America și Marea Britanie, există o incidență mai ridicată a împrumutului ipotecar decât în Europa și Japonia. În Franța și Germania datoria pe ipotecă, ca parte din P.N.B., este de 1/2 față de America și Marea Britanie, lăsând loc pentru împrumuturi mai mari, deoarece industria financiară a Europei este neregulată și liberalizată într-o singură piață europeană. Accesul la împrumuturi îi poate încuraja pe europeni să-și

cumpere propriile case și astfel prețurile se așteaptă să crească. Pe de altă parte, tendința poate fi inversă. Istoric vorbind, există o strânsă legătură între proprietarii de case și inflație: țările cu inflație mare tind să aibă rate mari întrucât proprietatea a devenit piedică împotriva ridicării prețurilor. Această situație determină o posibilitate interesantă: hotărârea crescută a multor guverne pentru a combate inflația poate descuraja dorința oamenilor de a cumpăra o casă ca o investiție opusă celei de a avea doar un acoperiș deasupra capetelor.

Bibliografie:

1. *** Statistica O.E.C.D. 1960 – 1989, Paris, 1991;
2. *** I own, I owe, so off to work I go - The Economist, December 1992- January 1993;
3. *** Statistica O.E.C.D. 1980 – 1999;
4. *** EK Mortgage Federation;
5. *** UK Council of Mortgage Lenders;
6. *** Real Estate Institute of Australia;
7. *** Frankfurter Immobilienbörse;
8. *** Banco Hipotecario, Madrid;
9. *** Collegio Agenti Immobiliari di Milano e Provincia.

CREȘTEREA ȘI DECLINUL ECONOMIILOR EST-ASIATICE I

Anca Dodescu, Adriana Giurgiu

Universitatea din Oradea, Armatei Române 5, 3700 Oradea, România, e-mail:

adodescu@uoradea.ro ; agiurgiu@uoradea.ro

Abstract

The paper has scrutinized the performance of eight East Asian „superstars”: Hong Kong, Indonesia, Japan, Malaysia, Singapore, South Korea, Taiwan and Thailand. These economies have enjoyed breathtaking growth during the 1965- 1995 period. The economists called this: “The East Asian miracle”, because never before countries expanded so fast within a single generation. The paper analyses the role of the visible hand and role of other factors in this “miracle”. After 1995,, the growth was not so spectacular like in the previous period,, “East Asian miracle” became “East Asian flu”.

Miracolul est-asiatic

Economiile asiatice au cunoscut o creștere fără precedent în perioada anilor 1965-1995. Țările din această zonă, supranumite “tigrii” asiatice - Hong Kong, Indonezia, Japonia, Malaezia, Singapore, Coreea de Sud, Taiwan și Thailanda. au cunoscut o ascensiune economică vertiginoasă în ultima vreme.

Niciodată înainte, nu s-a înregistrat o asemenea creștere economică într-o singură generație. Care este adevăratul succes și care sunt lecțiile pentru dezvoltarea restului lumii ?

Economiștii au dezbătut îndelung rolul intervenției guvernamentale în dezvoltarea economiei. Succesul economic remarcabil al Japoniei și al altor țări est-asiatice, cunoscute pentru politica intervenționistă, a fost folosit de unii economiști ca argument că așa zisul “model est-asiatic” este o modalitate mai bună de a stimula dezvoltarea economică decât ortodoxia clasică a pieței libere.

Ca răspuns la întrebarea - intervențiile guvernamentale au stimulat creșterea economică din Asia de Est? - Banca Mondială a publicat un vast studiu, intitulat sugestiv “Miracolul est-asiatic”. Obiectul studiului îl reprezintă cercetarea performanțelor economice ale celor opt “superstaruri” est-asiatice: Hong Kong, Indonezia, Japonia, Malaezia, Singapore, Coreea de Sud, Taiwan și Thailanda.

Din 1965 aceste economii au înregistrat împreună o creștere anuală de 5,5%, mai mult decât dublu față de restul Asiei de Est și de trei ori mai repede decât America Latină.

Exportul performant al acestor economii din estul Asiei a fost vedeta principală, partea lor de export în lume sărind de la 9% în 1965 la 21% în 1990.

În 1992, Indonezia, Malaezia, Thailanda și Singapore au realizat ritmuri de creștere deosebite. Malaezia înregistra un ritm de dezvoltare de peste 8,8%, Thailanda de 8,6%, Singapore, 6%, Indonezia, 6,4%.

Pe lângă creșterea economică rapidă, cele opt economii au avut de asemenea succes în împărțirea „fructului” creșterii, cu o joasă inegalitate a venitului. De exemplu, în Coreea de Sud, venitul celor 20% bogați, deținători de case, este de 8 ori mai mare decât venitul celor 20% săraci, în comparație cu Brazilia și Mexic unde o cincime din cea mai bogată parte a populației are un venit de cel puțin 20 de ori mai mult decât o cincime dintre cei mai săraci. În Malaezia, procentajul populației care trăiește în sărăcie absolută a scăzut de la 37% - în 1960, la mai puțin de 5% în 1990; din contră, procentajul celor care trăiesc în sărăcie în Brazilia a scăzut de la 50% la numai 21%.

Care a fost secretul acestui miracol economic?

S-a spus uneori că progresul „dragonilor”, al „tigrilor” asiatici este de suprafață, că s-ar datora exclusiv bunăvoinței SUA și a Europei Occidentale, care îi lasă să pătrundă, fără stînghereală, pe piețele lor. Exista și percepția că produsele provenite din acea zonă erau de calitate mediocră, ceea ce a fost contrazis tot mai categoric. Malaezia a devenit unul dintre exportatorii mondiali de microprocesoare și al treilea producător de semiconductori, după Japonia și SUA; în Thailanda, produsele electronice au devenit principalul articol de export, înlocuind textilele; Singapore, Taiwan, Indonezia au intrat în rândul marilor exportatori ai lumii de produse electronice și electrotehnice.

“Mâna vizibilă”

Nu există o rețetă simplă pentru succesul Asiei de Est pentru că, așa cum subliniază Banca Mondială, nu a existat un singur model economic asiatic. Cele opt țări au urmat o mixtură diferită de politici cu grade variate de intervenție. Hong Kong a mizat cel mai mult de politica liberului-schimb, Japonia și Coreea de Sud au trecut prin cea mai grea intervenție statală, în timp ce, Indonezia și Thailanda au urmat de departe cele mai puțin active strategii.

În plus, strategiile acestor țări s-au schimbat pe parcursul timpului. De exemplu, Coreea de Sud a trecut de la o politică de promovare a industriei grele, în 1970, la una focalizată pe dezvoltarea tehnologiei și pe restructurarea industriilor mai slabe, în anii 1980.

Oricum, cele opt țări au câteva lucruri în comun: o lege a inflației, strategii fiscale, niveluri înalte ale economisirii, investiții masive în educație, o mai mare deschidere în fața tehnologiilor străine decât alte țări în curs de dezvoltare. În ultimii 30 de ani, de exemplu, inflația a fost de aproximativ 8% în Asia de Est. Acest lucru a asigurat cel mai bun climat posibil pentru investițiile pe termen lung. Din această perspectivă nu s-a produs nici un “miracol” economic; succesul Asiei de Est reflectă pur și simplu stabilitate economică.

Dar aceasta nu e toată povestea. Creditul ieftin, facilitățile fiscale pentru promovarea industriilor și exportului au fost larg răspândite. Toate țările est - asiatice, cu două excepții: Hong Kong și Singapore, au aplicat o politică de prohibire a importurilor pentru a-și proteja industriile la începutul perioadei lor de dezvoltare. Chiar și la începutul anilor 1980, cea mai mare parte a industriilor din Coreea de Sud erau protejate de stat. În Taiwan, tot prin 1980, mai mult de 40% din importuri au înfruntat rate de protecție de peste

31%. Indonezia, Malaezia și Thailanda au pus în practică un regim de substituire a importurilor care a favorizat bunurile lucrate de mână în perioada timpurie de dezvoltare.

Care a fost rolul intervențiilor economice în succesul acestor economii? Intervenția guvernamentală în alte țări în curs de dezvoltare s-a dovedit a fi un mare eșec. Acest lucru înseamnă că politica intervenționistă contribuie la creșterea economică sau o împiedică ?

Economiile est-asiatice au prosperat datorită faptului că guvernul a folosit o mixtură de strategii pentru a obține investiții mai mari decât oriunde în capitalul uman. Cheltuielile pentru educație nu au fost cu mult mai mari decât în alte părți, dar aceste 8 țări au excelat prin faptul că o parte mai mare a cheltuielilor a fost alocată învățământului primar și secundar, vital pentru o forță de muncă pricepută, nu universităților. De exemplu, pe la mijlocul anilor 1980, Indonezia, Coreea de Sud și Thailanda au dat mai mult de 80% din bugetul pentru educație învățământului primar, comparativ cu mai puțin de 50% în Argentina și Venezuela. O situație similară există în cazul cheltuielilor pentru cercetare. Spre exemplu, japonezii investesc mai mult decât americanii în cercetare și dezvoltare. Ca procent din PNB, Japonia alocă peste 3%, procentaj aflat în creștere, în timp ce SUA stagnează în jurul unui 2%. Contează și domeniile către care se îndreaptă banii pentru cercetare și dezvoltare: în SUA cu predilecție către domeniul militar și medicină, în Japonia în principal către computere, telecomunicații, biotehnologie.

De asemenea, investițiile din sectorul privat ca parte a produsului național brut au fost aproape duble în estul Asiei comparativ cu alte țări în curs de dezvoltare, fapt datorat pe de o parte unui climat macroeconomic stabil, unei rate scăzute a inflației și unui nivel scăzut al dobânzilor și pe de altă parte, după arată Banca Mondială, intervențiilor sub forma unor taxe stimulative și împrumuturilor ieftine.

Cele mai ambițioase intervenții în Asia de Est au fost tacticile industriale de promovare a anumitor sectoare. Banca Mondială a tras concluzia că acestea nu au prea dat rezultate.

În Japonia, una dintre strategiile cele mai eficiente a fost concentrarea pe un anumit sector, pentru a crește performanțele sale economice și a-l impune pe piața mondială. Atâta timp cât nu se obține o cotă semnificativă de competitivitate, accesul produselor străine de același profil pe piața japoneză este blocat. În felul acesta, firmele nipone au răgazul să-și construiască o poziție solidă și să atace piața externă cu succes. Televiziunea prin satelit a reprezentat o astfel de industrie. Pentru a da timp industriei interne să se organizeze, Ministerul Poștelor și Telecomunicațiilor a instituit proceduri prohibitive care să descurajeze cetățenii japonezi de a primi semnale prin satelit de la posturi străine. În plus, japonezii alocă mai mult timp planificării și proiectării și investesc mai mulți bani și timp în produse noi. Acestea se reflectă în diferențele considerabile între timpul alocat de japonezi, europeni sau americani producerii unei mașini, dar și mai spectaculoase sunt diferențele în ceea ce privește capacitatea de a ieși pe piață cu un model absolut nou: japonezii pot să proiecteze, să construiască și să pună în vânzare un model nou de mașină în 46 de luni, după 1,7 milioane de ore de proiectare și lucru efectiv, americanii și europenii în doar 60 de luni, și cu efort de-a lungul a 3 milioane de ore.

În Coreea de Sud și Taiwan aceste tactici nu s-au pus în aplicare, dar anumite sectoare industriale s-au dezvoltat ca și acolo unde s-a făcut acest lucru. Într-adevăr, s-ar

părea că succesul Asiei de Est uneori a apărut în ciuda mai degrabă decât din cauza tacticilor industriale.

În 1952, Japonia și Statele Unite au semnat primul acord comun de securitate. În acel moment, SUA produceau peste 40% din producția globală, iar economia Japoniei reprezenta doar a 25-a parte din economia americană. Americanii erau absolut încrezători în a da Japoniei mână liberă să se dezvolte. În timp ce americanii au fost nevoiți să stimuleze consumul pentru propria producție, Japonia a profitat de piața americană pentru a-și pune la punct un extrem de performant aparat productiv. Japonia s-a concentrat pe crearea unei economii bazate pe export, propulsate de cooperarea dintre stat și industrie.

Marele ajutor al americanilor nu a constat în banii oferiți pentru reconstrucție, ci în piața oferită aproape în mod naiv. În anii 60, economia japoneză reprezenta a 10-a parte din economia americană. În anii 70, industria americană producătoare de televizoare, automobile și piese pentru mașini industriale s-a văzut întrecută de cea japoneză. În deceniul următor, a venit rândul industriei de electrocasnice. În anii 1978-1979, valoarea Produsului Național Brut pe cap de locuitor în Japonia a depășit-o pe cea din SUA. În anii 80, industria japoneză high-tech a început să constituie o amenințare pentru marile firme americane producătoare de semiconductori și computere, arătând că forța Japoniei se măsoară nu numai în valoarea Produsului Național Brut, ci și în poziția dominantă pe care o deține în industriile viitorului. În 1980, producătorii americani de semiconductori aveau o cotă pe piața mondială de 53%, producătorii de computere 70%. Cotele au scăzut în anii 90 la 44%, respectiv 60%, firmele japoneze fiind cele care au strâns majoritatea acestor pierderi. În 1988, economia japoneză a urcat pe locul al doilea, imediat după cea americană²⁹.

Bibliografie:

1. Baker, J., „On the Safe Side of a Security Risk”, în „Financial Times”, 18 decembrie 1991;
2. Blustein, P., „IMF Concedes Errors but Denies Aggravating the Crisis”, în “Washington Post”, 20 ianuarie 1999;
3. Emerson, D.K., „Organizing the Rim: Asia-Pacific Regionalism”, în “Current History”, decembrie 1994;
4. Friedman, G., „The Coming War with Japan”, St. Martin’s Press, New York, 1991;
5. Holbrooke, R., „Japan and the United States: Ending the Unequal Partnership”, în “Foreign Affairs”, winter 1991/ 1992;
6. Huntington, S., „Ciocnirea Civilizațiilor”, Ed. Antet, București 1997;
7. Ikle, F. K și T. Nakanishi, „Japan’s Grand Strategy”, în “Foreign Affairs”, Summer 1990;
8. Ishii, T., „Growing Old”, în „Look Japan”, April 1991;
9. Kirkland R. I. Jr., „What if Japan triumphs?”, în “Fortune”, 18 mai 1992;
10. Lawrence, S. V., „Still on the March”, în „US News and World Report”, 9 martie, 1992;
11. Nishimuro, K., „A Kindler, Gentler Generation”, în “Look Japan”, April 1991;
12. Nye, J. S. Jr., „Coping with Japan”, în Foreign Policy, nr. 78, Spring 1990;
13. Prestowitz, C. v. jr., „Trading Places. How We Allowed Japan to Take the Lead”, Basic Books, Inc. Publishers, New York, 1998;
14. Scalapino, R. A., „The United States and Asia: Future Prospects”, în “Foreign Affairs”, Winter, 1991/ 1992;
15. Vogel, E. F., „Japan as Number One. Lessons for America”, Harvard University Press, P, Cambridge, Massachusetts, 1979;

²⁹ Datele sunt la nivelul anului 1991; Sursa: “Asian Survey”, nr. 1, ianuarie 1992

16. Vogel, E. F., „Japan as Number One Revisited”, Institute of Southeast Asian Studies, 17 iulie 1985;
17. ***, „Asian Survey”, nr. 1, ianuarie 1992;
18. ***, „Britain in 2010”, ed. Jim Northcott and PSI Research Team, Policy Studies Institute, 1991;
19. ***, „The Economist”, 4-10 ianuarie 1992;
20. ***, „National Geographic”, November 1991.

CREȘTEREA ȘI DECLINUL ECONOMIILOR EST-ASIATICE II

Anca Dodescu, Adriana Giurgiu

Universitatea din Oradea, Armatei Române 5, 3700 Oradea, România, e-mail:

adodescu@uoradea.ro ; agiurgiu@uoradea.ro

Abstract

The paper has scrutinized the performance of eight East Asian „superstars”: Hong Kong, Indonesia, Japan, Malaysia, Singapore, South Korea, Taiwan and Thailand. These economies have enjoyed breathtaking growth during the 1965- 1995 period. The economists called this: “The East Asian miracle”, because never before countries expanded so fast within a single generation. The paper analyses the role of the visible hand and role of other factors in this “miracle”. After 1995,, the growth was not so spectacular like in the previous period,, “East Asian miracle” became “East Asian flu”.

Ceea ce s-a spus despre economia japoneză, că motorul boom-ului l-a constituit consumatorul american, deci că performanța economică s-a datorat (și) unor circumstanțe externe semnificative, se aplică în cazul celorlalte miracole din Asia de sud-est. Există o interpretare dominantă, potrivit căreia miracolul a început să se infiripe în 1988, când Japonia, pentru a evita șocul aprecierii yen-ului în raport cu dolarul (ceea ce i-ar fi scumpit exporturile) și-a mutat multe dintre industriile producătoare peste hotare. La aceeași metodă au recurs Coreea și Taiwan-ul, ca răspuns la presiunea americană similară asupra monedelor proprii. În acel moment, China era la începutul reformelor economice, deci piața chineză nu a putut atrage și absorbi aceste fluxuri de capital și exporturi de obiective industriale, iar principalii beneficiari au fost statele din ASEAN³⁰.

³⁰Association of South-East Asian Nations (ASEAN) a fost înființată în 1967 ca un for de cooperare economică și politică între statele din Asia de sud-est. Printre membrii fondatori s-au numărat: Indonezia, Malaezia, Filipine, Singapore și Thailanda. Acum, din ASEAN mai fac parte: Brunei, Cambodgia, Myanmar, Laos și Vietnam. Populația celor 10 țări care intră în prezent în componența ASEAN este de aproximativ 470 de milioane, ceea ce transformă, potențial, zona într-una dintre cele mai mari piețe ale lumii, mai mare decât UE sau SUA. Alte atuuri: posedă resurse naturale bogate, se întinde pe o suprafață considerabilă și se află în apropierea rutelor strategice care leagă Oceanul Pacific de Orientul Mijlociu, Africa și Europa. În 1993, statele ASEAN au semnat acordul de liber schimb AFTA (ASEAN Free Trade Agreement). Printre scopurile declarate a fost crearea unui spațiu al liberului schimb, capabil de a susține competiția cu alte state asiatice, mai ales cu

Totuși, Banca Mondială este de acord că două alte tipuri de intervenție au avut succes: promovarea exportului și facilitățile de creditare. Majoritatea țărilor au urmat o politică agresivă a exporturilor (subvenții, acces favorabil împrumuturilor străine și străine a impus o disciplină severă schimburilor străine).

În 1988 bursa de valori japoneză a devenit cea mai importantă din lume, declanșând „endaka” (în japoneză, era yen-ului atotputernic). Anul care a declanșat tendințele ascendente ale yen-ului este 1985, anul celebrului „Acord Plaza”, semnat la Hotelul Plaza din New York între miniștrii de finanțe ai SUA, Marii Britanii, Franței, Germaniei Federale și Japoniei. Prin acest acord, băncile centrale din țările vest-europene, împreună cu Statele Unite, au recurs la măsura de depreciere a dolarului în raport cu yen-ul, pentru a ține sub control exporturile japoneze. Se preconiza că, prin aprecierea yen-ului în raport cu dolarul, deficitul comercial al SUA se va reduce, exporturile americane vor costa mai puțin, importurile mai mult, iar Japonia va fi cel mai tare influențată, la modul negativ, de această măsură. Numai că exporturile japoneze nu au scăzut, iar valoarea rezervelor bancare a atins cote astronomice. Puterea de cumpărare a yen-ului s-a dublat, venitul anual pe cap de locuitor a ajuns la 17 000 de dolari (locul al 2-lea în lume). În 1987, Japonia a devenit cel mai mare creditor al lumii, deplasând Marea Britanie din această poziție, apoi cea mai mare sursă de ajutor financiar extern, depășind și din acest punct de vedere SUA, apoi unul dintre cei mai mari investitori străini. În 1989, valoarea investițiilor directe ale Japoniei în străinătate s-a ridicat la 67,5 miliarde de dolari, plasând Japonia pe locul al treilea în clasamentul investitorilor. La începutul anilor 90, rata economiilor în Japonia era de 3 ori mai mare decât în America. Valoarea investițiilor japoneze în SUA a crescut, devenind de 4 ori mai mare decât cea a SUA în Japonia³¹.

Banca Mondială arată, de asemenea, că manipularea ratelor de schimb de către guvern a stimulat această creștere economică. Guvernele Japoniei, Coreei de Sud, Malayeziei, Taiwanului și Thailandeii au intervenit pentru reducerea costului capitalului în favoarea firmelor private și au favorizat creditarea pentru dezvoltarea industriilor.

Pericolul comun al creditelor ieftine este acela că duce la folosirea ineficientă a resurselor. Totuși, în conformitate cu analiza Băncii Mondiale, investițiile din Asia de Est au dus la returnări mai mari decât în majoritatea celorlalte țări în curs de dezvoltare. Sunt oare birocrății mai bune în alocarea resurselor decât piața? Nu. Cel mai important motiv pentru care politica “intervenționistă” nu a dus la investiții scăzute este că, deși superstarurile est-asiatice au deviat de la politica de piață liberă, au făcut acest lucru mai puțin decât majoritatea celorlalte țări în curs de dezvoltare, prețurile capitalului și forței de muncă au fost mai puțin distorsionate decât în America Latină. De exemplu, în ciuda controlului dobânzii, ratele reale au rămas în general pozitive.

În plus, pentru a minimiza costurile intervențiilor, guvernele au stabilit mecanisme instituționale pentru o monitorizare riguroasă a industriilor, selectate în conformitate cu

China, pentru atragerea investițiilor străine de capital. Inițial, acordul prevedea ridicarea tarifelor vamale în 15 ani, dar în 1994, perioada de timp pentru realizarea acestui obiectiv a fost scurtată la 10 ani. În 1996, ASEAN a devenit al 4-lea partener comercial al SUA.

³¹ Datele sunt la nivelul anului 1991; Sursa: “Asian Survey”, nr. 1, ianuarie 1992

performanțele lor. În Japonia și Coreea de Sud, guvernele au creat “concursuri” între firme, cu volumul exporturilor ca etalon al succesului și au acordat credite sau licențe pentru investiții ca premii.

Dar, înainte ca alte țări în curs de dezvoltare să se grăbească să imite Asia de Est, Banca Mondială a avertizat că succesul acestor “concursuri” de alocare a resurselor a depins în primul rând de un factor unic instituțional: competența și relativa lipsă de coruptibilitate.

Există autori care explică miracolul economic prin calitățile populației acestor țări, considerând că vrednicia, răbdarea, auto-disciplina, atașamentul față de muncă, spiritul de sacrificiu, conformarea la regulile comunității au contribuit la succesul economic. Japonia, Hong Kong, Coreea de Sud, Singapore și Taiwan au avut succes, după standardele asiatice, în construirea birocrățiilor profesionale și oneste. Ezra F. Vogel, în „Japan as Number One. Lessons for America” accentuează exact această direcție: „Cu cât am examinat mai mult abordarea japoneză a organizării moderne, cu atât m-am convins că succesul japonezilor are mai puțin de a face cu trăsăturile de caracter, ci mai ales cu structurile organizaționale specifice, programele politice și planificarea riguroasă”. În 1968, Japonia a declanșat, pe o perioadă de 2 decenii, un proces de examinare atentă a celor mai bune instituții din lume în fiecare sector: guvern, administrație, afaceri, învățământ, armată, artă. După selectarea celor mai bune modele, a început o perioadă de adaptare. Japonia a utilizat specialiști care să analizeze forța și slăbiciunile comparabile ale instituțiilor din fiecare țară modernă. Nici o altă țară nu are mai multă experiență în evaluarea funcționării instituțiilor, în crearea sau restructurarea lor printr-o planificare rațională care să vină în întâmpinarea cerințelor viitorului.

În alte țări în curs de dezvoltare unde astfel de standarde instituționale nu pot fi întâlnite, aceeași politică a dat greș. Chiar și birocrății competenți, însă, pot da greș. Prin contrast, aceeași competiție bazată pe piață s-a încercat și în Malaysia, Thailanda și Indonezia și a depins mai puțin de capacitatea guvernelor.

Banca Mondială oferă două motive pentru care această politică nu se mai poate repeta astăzi. Când rata dobânzii a ajutat să crească investițiile în Japonia, Coreea de Sud și Taiwan, pe piețele financiare era posibil controlul capitalurilor. Pe piața de capital global integrată de astăzi, guvernele care vor să atragă investiții străine nu își pot închide piețele financiare pentru cei din afară. De asemenea, țările în curs de dezvoltare care încearcă să-și propulseze comerțul se confruntă astăzi cu o presiune mai mare pentru a-și deschide propriile piețe spre deosebire de țările din Asia de Est. Subvențiile pentru exportatori, care nu sunt în conformitate cu regulile GATT, pot provoca represalii pentru cei care le aplică.

Astfel, din păcate, nu există o rețetă simplă pentru succesul economic. Dar Asia de Est ne-a dat niște lecții. Cea mai importantă este aceea că un management macroeconomic stabil, investiția în oameni, piețele deschise duc la succes. Chiar dacă anumite tipuri de intervenție în Asia de Est au dus la o creștere, aceleași strategii nu vor funcționa într-o altă țară în care inflația este de 100% sau mai mult, iar guvernul a neglijat educația. Acest lucru explică de ce, aparent similar, strategiile intervenționiste care au funcționat în Asia de Est nu au fost de nici un folos în America Latină. Faptul că unele tipuri de intervenție au fost benefice economiilor est-asiatice nu este un motiv pentru alte țări în curs de dezvoltare să abandoneze reformele piețelor libere.

Prin experiența din ultimele decenii, miracolul est-asiatic transmite un adevăr esențial: forța și importanța unei economii nu provine numai din valoarea Produsului

Național Brut, ci din forța umană întrupată în calitatea modelului de dezvoltare și în vitalitatea acestuia.

“Gripa asiatică”

Criza financiară din anii 1997-1998 a încetinit dezvoltarea impetuoasă a țărilor din Asia de sud-est. Statutul de cea mai dinamică regiune a lumii a fost pus sub semnul întrebării. S-a spus că miracolul asiatic a fost supralicitat, că rapida creștere economică a „ipotecat” viitorul acestor economii. Primele semne ale crizei au fost vizibile în mai 1997, când un atac asupra monedei thailandeze, baht-ul, a fost respins printr-o acțiune concertată a băncilor centrale din regiune de a cumpăra această monedă. Criza propriu-zisă a izbucnit la 2 iulie, printr-un atac asemănător asupra baht-ului. Nesiguranța cu privire la rata de schimb a monedei thailandeze a dus la o masivă retragere de capital străin din băncile thailandeze. Retragerea masivă și rapidă a fost posibilă deoarece Thailanda tocmai introdusese măsuri care să permită liberalizarea sistemului financiar, iar una dintre predeveri se referea tocmai la simplificarea procedurii de retragere a capitalului străin. Din moment ce și alte economii din Asia de sud-est trecuseră, cam în același timp cu Thailanda, la liberalizarea sectorului bancar, sănătatea sistemelor lor financiare a fost, de asemenea, pusă la îndoială. Neîncrederea investitorilor a luat proporții și un val de retrageri de capital a lovit Coreea de Sud, Indonezia, Malaezia, urmat de prăbușirea monedelor acestor țări.

Mii de companii s-au încărcat de datorii, au recurs la măsuri de restructurare pentru a deveni viabile din punct de vedere financiar, au urmat concedieri, perioade de instabilitate politică și socială. Nesiguranța generalizată a obscurizat diferențele dintre diversele economii și sisteme bancare din Asia de sud-est, impunând regiunii o identitate comună într-un moment în care, probabil, își dorea cel mai puțin acest lucru.

Există opinii că unul dintre motivele pentru care criza financiară a luat proporții neașteptate, transformându-se într-un adevărat ciclon, a fost și modul în care Fondul Monetar Internațional a reacționat în aceste momente; de altfel, chiar un raport intern redactat de economiști de la FMI a admis că politica fondului de a impune ridicarea ratei dobânzilor și de a pune în practică politici fiscale severe „este posibil să fi exacerbât și extins panica determinată de devalorizarea baht-ului” (P. Blustein, „IMF Concedes Errors but Denies Aggravating the Crisis”). De asemenea, se apreciază că în momentele de vârf ale crizei a lipsit prezența unui catalizator al regiunii, a unei singure piețe sau economii care să restabilească echilibrul. În acel moment, Japonia, aflată ea însăși în perioadă de recesiune, nu s-a arătat foarte entuziastă să joace acest rol și să cumpere o mai mare parte a exporturilor vecinilor asiatici.

Un rezultat al crizei a fost achiziționarea, de către investitori străini, a multor firme asiatice la un preț derizoriu. Toate băncile din regiune au declanșat goana după capital străin și după infuziile de bani gheață; în condițiile date, băncile europene și americane au fost foarte doritoare să răspundă acestor solicitări, jucând un rol din ce în ce mai mare în finanțele asiatice. În 1998, după aproximativ 8 luni de cutremure financiare succesive, s-a ajuns la o relativă stabilizare a monedelor și a tranzacțiilor bursiere.

Oricum, părțile bune, dacă se poate vorbi de așa ceva, ale crizei asiatice au fost, din punctul de vedere al statelor ASEAN, că a dus la conștientizarea vulnerabilităților comune, a necesității unui efort stăruitor pentru consolidarea pieței comune alcătuite din piețele economiilor respective. Concomitent, răspândirea efectelor crizei pe alte piețe financiare și

teama că aceasta se va transforma într-o criză globală au constituit o dovadă palpabilă a semnificației internaționale pe care au dobândit-o economiile acestor țări.

Bibliografie:

1. Baker, J., „On the Safe Side of a Security Risk”, în „Financial Times”, 18 decembrie 1991;
2. Blustein, P., „IMF Concedes Errors but Denies Aggravating the Crisis”, în “Washington Post”, 20 ianuarie 1999;
3. Emerson, D.K., „Organizing the Rim: Asia-Pacific Regionalism”, în “Current History”, decembrie 1994;
4. Friedman, G., „The Coming War with Japan”, St. Martin’s Press, New York, 1991;
5. Holbrooke, R., „Japan and the United States: Ending the Unequal Partnership”, în “Foreign Affairs”, winter 1991/ 1992;
6. Huntington, S., „Ciocnirea Civilizațiilor”, Ed. Antet, București 1997;
7. Ikle, F. K și T. Nakanishi, „Japan’s Grand Strategy”, în “Foreign Affairs”, Summer 1990;
8. Ishii, T., “Growing Old”, în „Look Japan”, April 1991;
9. Kirkland R. I. Jr., “What if Japan triumphs?”, în “Fortune”, 18 mai 1992;
10. Lawrence, S. V., “Still on the March”, în „US News and World Report”, 9 martie, 1992;
11. Nishimuro, K., “A Kindler, Gentler Generation”, în “Look Japan”, April 1991;
12. Nye, J. S. Jr., „Coping with Japan”, în Foreign Policy, nr. 78, Spring 1990;
13. Prestowitz, C. v. jr., “Trading Places. How We Allowed Japan to Take the Lead”, Basic Books, Inc. Publishers, New York, 1998;
14. Scalapino, R. A., „The United States and Asia: Future Prospects”, în “Foreign Affairs”, Winter, 1991/ 1992;
15. Vogel, E. F., “Japan as Number One. Lessons for America”, Harvard University Press, P, Cambridge, Massachusetts, 1979;
16. Vogel, E. F., „Japan as Number One Revisited”, Institute of Southeast Asian Studies, 17 iulie 1985;
17. ***, „Asian Survey”, nr. 1, ianuarie 1992;
18. ***, “Britain in 2010”, ed. Jim Northcott and PSI Research Team, Policy Studies Institute, 1991;
19. ***, „The Economist”, 4-10 ianuarie 1992;
20. ***, „National Geographic”, November 1991.

CREȘTEREA TAXELOR PE CONSUMUL GENERAL ȘI EVAZIUNEA FISCALĂ

Anca Dodescu, Ioana Pop-Cohuț

Universitatea din Oradea, Armatei Române 5, 3700 Oradea, România, e-mail:

adodescu@uoradea.ro ; ipop@uoradea.ro

Abstract

Governments are relying more on general consumption taxes, particularly value-added tax, to raise public revenue. The main argument against consumption taxes is a political one: the consumption taxes are unfair. Government are hunting tax dodgers with new zeal. There would be fewer cheats if tax rates were lower and tax systems simpler.

Principalul canal de procurare a resurselor financiare publice, indiferent de gradul de dezvoltare economică a unei țări, îl constituie impozitele, taxele și cotizațiile sociale. Structura resurselor financiare publice, însă, este foarte diferită de la o țară la alta. În timp ce în țările dezvoltate cea mai mare parte a resurselor financiare publice este determinată de impozitele directe, în țările în curs de dezvoltare sursa principală o constituie impozitele indirecte, în special impozitele pe consum. Calitatea de “suveran” a Statului în relațiile cu subiecții economici aduce sectorului public cea mai mare parte a resurselor financiare (impozitul pe venit, impozitul pe vânzări, cotizațiile sociale, impozitul pe profit, impozitul pe capital, taxele și contribuțiile). Mult mai restrânse, resursele provenite din participarea ca “partener” a Statului la economia de piață (în special prețurile publice) au suscitât în ultimul timp un interes deosebit datorită avantajelor finanțării sectorului public conform principiului de echivalență.

Impozitul pe venitul persoanelor fizice reprezintă la ora actuală sursa cea mai importantă de prelevare fiscală, cel puțin în țările OCDE, în care aduce aproximativ 30% din încasările fiscale.

A doua importantă sursă de finanțare a sectorului public o constituie impozitul pe vânzări sau așa numitele taxe pe consumul general, a căror contribuție la încasările fiscale în țările OCDE este sensibil apropiată de impozitul pe venit.

Guvernele se bazează tot mai mult pe taxele pe consumul general, mai ales pe TVA, pentru creșterea veniturilor publice anuale. De ce? Winston Churchill a făcut o observație faimoasă: “nu există taxe bune”. Lăsând la o parte efectul cert și imediat asupra reducerii deficitului bugetar, decizia creșterii TVA nu e lipsită de sens.

Taxele de consum sunt în general considerate eficiente. Acestea distorsionează mai puțin comportamentul economic decât cele pe venit. Cu rate mai mari ale taxelor pe venit

oamenii pot fi mai puțin dornici de a munci mai mult. Taxele pe consum nu taxează venitul individului decât în momentul când acesta este cheltuit. Teoretic, oamenii trebuiesc taxați pentru tot ceea ce cumpără, în practică e un pic mai complicat. Țările au numeroase variante ale TVA, unele taxează anumite bunuri cu un TVA mai mic.

Principalul argument împotriva taxei pe consum este de ordin politic. Impozitul pe vânzări este adeseori calificat ca inechitabil pentru că povara sa este regresivă și îi afectează mai mult pe săraci decât pe bogați.

Taxele pe venit sunt progresive. Din contră, taxa pe consum, se percepe în mod constant la un nivel mediu. Astfel oamenii săraci, care consumă mai mult din venitul lor curent decât oamenii bogați, au de suferit, ceea ce atrage catalogarea taxelor pe consum ca fiind "injuste". Imposibil de negat, regresivitatea impozitului pe vânzări poate fi compensată prin scutiri de impozit aplicate tuturor bunurilor și serviciilor de primă necesitate și prin introducerea unor cote diferențiate de impozit în funcție de gradul de lux al unui bun sau serviciu. Economiiștii recomandă guvernului să dea beneficii în bani gheață săracilor, decât să distorsioneze sistemul fiscal.

Conform unui raport al Organizației de Cooperare și Dezvoltare în Europa (OECD), statele dezvoltate au colectat în medie din taxele pe consumul general numai 3.5% din PIB, în 1965. Treizeci de ani mai târziu acest procent s-a dublat la 7%. Deși statele mai adună sume substanțiale din anumite taxe de consum (mai ales pe produse dăunătoare ca tutunul și alcoolul), parte din această creștere se datorează trecerii de la taxe specifice la taxe generale cum e TVA. Suma medie colectată din taxe specifice pe consum în țările OECD a scăzut de la 6% din PIB, în 1965, la 4% azi. Jumătate din creșterea veniturii total din taxe din 1965 încoace provine din taxele pe consum general, care se ridică acum la 1/5 din venitul din taxe în țările industrializate.

TVA a devenit foarte popular. În anii '60 doar 9 țări din lume colectau TVA, acum sunt peste 90. În principiu, sunt diferențe mici între TVA și sistemul de taxe pe vânzarea cu amănuntul. Totuși prin diferitele moduri de colectare, TVA-ul este mai eficient. În sistemul american de taxare cu amănuntul, producătorii nu plătesc atunci când vând sau cumpără între ei. Din contră, TVA-ul se plătește de-a lungul lanțului de producție, intermediarii revendică TVA-ul prin prezența unor facturi autorităților fiscale. Acest lucru face TVA-ul mai greu de evitat. În timpul fabricării unui produs vânzătorii au interesul să demonstreze că au plătit taxa pentru a deduce taxa pe vânzări. Din contră, în celălalt sistem povara taxei cade pe vânzătorul final al bunului. Dacă nu reușește să o încaseze, taxa este pierdută.

Nu e întâmplător faptul că în S.U.A. taxele pe vânzări sunt în medie sub 8%, pe când în celelalte țări OECD se apropie de 20%. Majoritatea economiștilor admit că 10% e cel mai mare nivel la care pot fi stabilite taxele pe vânzări fără a crește tentativele evaziunii. Deci, nivelul TVA-ului este mai mare decât e nevoie. Unele servicii, cum ar fi cele financiare sau de asigurări nu sunt supuse impozitării în majoritatea țărilor. În Franța multe produse alimentare, medicamente, cărți sunt taxate la valori mai mici de 5,5%. Ziarele sunt taxate cu numai 2,1%.

Datorită combinației recesiune - dereglare fiscală, guvernele au mare nevoie de lichidități. Relaxarea controlului statului asupra economiei face și mai dificilă încasarea de taxe. În Marea Britanie se presupune că venituri echivalente cu 3% din PIB scapă taxării, iar în S.U.A. 2%. Se sugerează că în America Latină și țările mediteraneene evaziunea fiscală se ridică la 2/3 din venitul potențial din taxe.

Cum ar trebui guvernele să stopeze evaziunea? Cele mai multe teorii economice sugerează câteva răspunsuri simple, dar deseori inutile. Aceste teorii presupun că evaziuniștii evaluează beneficiul scontat de pe urma eludării taxelor comparativ cu costurile potențiale- penalizările pentru evaziunea fiscală în caz că sunt depistați. Prea simplu, susțin economiștii Vito Tanzi și Parthasarathi Shome, doi economiști de la FMI. Calculul riscurilor și a avantajelor este umbrat de alți factori. Evaziuniștii nu prea iau în calcul posibilitatea de a fi prinși sau potențiala pedeapsă. Dacă sunt amendați pot suporta efectul financiar prin amânarea termenului de plată. Nici pedepsele nu sunt prea severe, iar uneori se încearcă depistarea evazionismului prin oferirea de amnistii. În schimbul promisiunii de a nu fi deservit justiției, evazionistul ar trebui să vină cu mâinile sus și portofelul deschis. Dar această metodă poate face guvernele să pară slabe și îi încurajează ideea că evaziunea fiscală nu atrage pedepse pe măsură.

Desigur că guvernele trebuie să încerce să-i prindă și să pedepsească pe evaziuniști. Dar e mai ieftin să reducă evaziunea prin reducerea tentației de a eluda. Cea mai bună cale de a o face este construirea unui sistem de taxe sensibil economic.

Un sistem cu rate scăzute la bază va împușina tentativele de evaziune. E bine să se mențină o bază de taxare largă - o bază îngustă ar însemna rate ridicate pe activități taxate, făcând evaziunea mai tentantă. În anii '80 multe guverne au redus nivelul taxei pe venit, ceea ce ar fi urmat să reducă tentația de evaziune. Recent taxele au crescut în unele țări, inclusiv America și Grecia. Mai mult evaziunea nu este numai a celor bogați. În multe țări nivelul scăzut al asigurărilor sociale, combinate cu pierderea beneficiilor pe măsură ce câștigurile cresc, sporesc incidența evaziunii fiscale și în cazul celor săraci.

O altă cale de a limita evaziunea este de a concentra taxele în zone unde receptorul poate monitoriza cu ușurință. De exemplu, în unele țări ar putea să nu merite a fi taxate vânzările din micile afaceri. În general, taxele pe venit cresc mai puțin decât cele deduse din salarii. TVA-ul oferă mai multe tendințe spre evaziune decât taxele pe consumul individual.

Aceste concluzii nu trebuie exagerate. Ușurința cu care se pot eluda taxele depinde de calitatea informației autorităților fiscale. Dacă autoritățile fiscale se concentrează doar asupra activităților greu de controlat, baza de taxare se limitează.

În plus, sunt de abordat sisteme de taxare simple. Prea multe formulare de completat sau, în unele țări, statul stă la coadă pentru a plăti taxele determină contribuabilii să angajeze contabili specializați care să se strecoare prin plasele legii.

Bibliografie:

1. Brocher, H.; Tabatoni, P. – *Economie financiere*, PUF, Paris, 1963;
2. Brown, C.V., Jackson, P.M. – *Public Sector Economics*, Basil Blackwell, Cambridge, 1990;
3. Lane, Jan Erik – *The Public Sector*, Sage Publications, London, 1993;
4. Musgrave, R.A.; Musgrave, P.B. – *Public Finance in Theory and Practice*, McGraw Hill, New York, 1984;
5. Nême, Jacques; Nême, Colette – *Politiques Economiques Comparees*, PUF, Paris, 1989;
6. *** *Statistica O.E.C.D. 1960 – 1989*, Paris, 1991;
7. *** *The rise and rise of VAT - The Economist*, August, 1995;
8. *** *How to get round tax evasion - The Economist*, May, 1996;
9. *** *A Primer on Tax Evasion - IMF Staff Papers*, December, 1993.

LEASINGUL ÎN ROMÂNIA

Asist. univ. drd. Doroftei George
Universitatea din Oradea, G.Doroftei@kuehnleasing.com

Abstract

Romania has just reached the second stage of development for the leasing market: "Simple Financial Leasing Stage". For the time being the client requirements are submitted to this development stage. However, it is expected that the results and progress already achieved will shorten the period of time until the third stage of leasing development - "The Creative Financial Leasing stage". By that time leasing operations would acknowledge a higher rate of growth, as well as a greater variety and flexibility of solutions and opportunities provided by the leasing contracts.

Deși România a făcut progrese importante în aproape toate aspectele economiei de piață sunt câteva sectoare în care putem afirma că înregistrează o întârziere față de ceilalți jucători din Centrul și Estul Europei. Sectorul privat al României a avut o creștere în ultimii ani și a devenit motorul principal al dezvoltării economice. Legislația recent promulgată privind reformele economice favorizează într-o anumită măsură, crearea unui climat pozitiv de afaceri și de investiții.

Piața Leasingului

Piața de leasing românească este o piață deschisă. Primele firme autohtone de leasing, independente au fost fondate în 1994.

Din 1994 și până în prezent nu putem afirma cu certitudine, că evoluția pieței de leasing este cea așteptată, cel puțin din punctul de vedere al dinamicii acesteia. Dar evoluția pieței de leasing românești nu trebuie privită separat ci în contextul evoluției pieței bancare.

Încă din 1994 firmele de leasing românești au încercat să ia legătura cu companiile și băncile de pe piețele internaționale și grație acestui fapt piața de leasing din România s-a dezvoltat în mod continuu, ajungând să fie structurată astfel:

Firme de leasing afiliate băncilor, care beneficiază de finanțare, clienții și procedurile de analiză din partea grupului bancar, dar care se conformează de regulă unor proceduri rigide și consumatoare de timp (Raiffeisen Leasing, HVB Leasing, Volksbank Leasing, Demir Romlease, Alpha Bank Leasing, BRD Sogelease, BCR Leasing, etc.)

Firme de leasing afiliate producătorilor sau furnizorilor unor anumite categorii de bunuri (autovehicule, bunuri de folosință îndelungată, etc) care beneficiază de reduceri de prețuri din partea firmelor producătoare și de prețuri avantajoase dar care acționează doar ca

instrumente de promovare a vânzărilor (Afin, Cefin ca finanțatori IVECO, CamionAval, Volksbank Leasing finanțator a afacerilor casei auto Auto Bavaria etc.)

Firme de leasing independente care pentru a se afirma pe piață promovează dinamismul, operativitatea și capacitatea de a acoperi segmente nișă ramase neacoperite de primele doua categorii de societăți (România Leasing, Euroleasing, International Leasing, Planet Leasing, etc.)

Printre societățile de leasing independente există unele cu profil unilateral, concentrate asupra unui sortiment specific de produse, și firme cu un profil mai larg, care furnizează servicii financiare complexe și flexibile, cu o gamă variată de produse.

O a doua clasificare a firmelor de leasing ar putea fi:

- Cross-border leasing, când finanțatorul este o companie de leasing străină;
- Leasing domestic, când finanțatorul este o companie de leasing română³².

Cu toate că operațiunile de leasing s-au extins neîncetat din 1996, structura de portofoliul companiilor de leasing (aici incluzând și portofoliile de cross-border leasing ale finanțatorilor externi) nu s-a modificat semnificativ, rămânând astfel 40% pentru mașini și echipamente industriale, 40% pentru automobile și vehicule de transport iar restul pentru tehnologii IT/echipamente și periferice de birou/ tehnologie medicală etc.

În ceea ce privește structura pieței, din punctul de vedere a serviciilor oferite, aceasta este:

- Companii care oferă leasing financiar – 56% din totalul firmelor existente;
- Companii care oferă leasing operațional – 7% din totalul firmelor existente;
- Companii care ofera ambele tipuri de leasing – 37% din totalul firmelor existente.

În România, cererea pentru serviciile de leasing este într-o continuă creștere, ca răspuns la avantajele asigurate de acest sistem de finanțare. Leasing-ul reprezintă o alternativă viabilă pentru împrumuturile pe termen mediu și lung. În același timp, pentru investitorii mici și medii, operațiunile de leasing reprezintă singura soluție sau resursă de finanțare.

Din 1994, piața de leasing din România a avut o dezvoltare importantă; numărul companiilor de leasing a crescut de la două la mai mult de 35. Volumul operațiunilor de leasing a crescut de asemenea, începând cu 1997, când au apărut primelor reglementări legale, care confereau avantaje fiscale operațiunilor de leasing. În ciuda acestor evoluții, investițiile finanțate prin intermediul leasing-ului reprezintă doar 8% din totalul investițiilor realizate în România. Prin urmare, România este astăzi clasată printre ultimele țările din Europa în ceea ce privește investițiile realizate prin operațiunile de leasing. Pe de altă parte, potențialul de creștere a pieței de leasing va fi exploatat la maxim; ceea ce înseamnă că în viitorul apropiat, ne putem aștepta la o creștere semnificativă a operațiunilor de leasing.

Leasingul în Europa

Volumul operațiunilor de leasing pe piața europeană, între 1997-2000, a înregistrat o rată medie anuală de creștere de 12%, cu maxim 16% în 2001. Quantumul investițiilor finanțate prin leasing a fost de aproximativ 19% din totalul investițiilor, de pe pițele

³² Gabriel Biriș, Romanian Bussines Guide & Quick Reference Moldova, Leasing in Romania, pag. 76

europene. De-Pe parcursul anului 2000, numai cinci țările europene au raportat o scădere ușoară a volumului pieței de leasing, în timp ce celelalte nouăsprezece au raportat creșteri substanțiale.

În ceea ce privește țările est-europene, piața de leasing este dinamică și se extinde spre o rată mai ridicată.

În anul 1998 piețele din Europa Centrală și de Est au înregistrat 5,6 miliarde de Euro (adică 4,1% din totalul pieței europene) iar în 1999 acestea au crescut la 6,5 miliarde Euro (adică 4,2% din total pieței europene).

Dintre țările est europene care au înregistrat valori semnificative din cuantumul investițiilor finanțate prin leasing, menționăm: Cehia (28% din investiții), Ungaria (16%), Slovacia și Polonia (15%). Cea mai mare rată de creștere a fost înregistrată de Polonia, dar și de către Ungaria și Slovacia.

Tendințe naționale și regionale

Tendințele regionale ale pieței de leasing ne permit o abordare pozitivă a dezvoltării pieței de leasing românești. Stadiul dezvoltării leasingului are o evoluție similară celorlalte țări est europene. Previziunile ne arată că piața de leasing din Romania va ajunge la nivelul tendințelor europene în ceea ce privește rata de creștere, cât și a cuantumului de leasing în totalul investițiilor. Din păcate nu evoluția pieței românești este cea care nu ne satisface ci faptul că într-o piață în care cererea este mult mai mare decât oferta cuantumul este totuși atât de mic.

În ceea ce privește structura de portofoliu, putem considera că cota pieței de mașini și echipamente industriale ca fiind în jurul de 40% din totalul operațiunilor de leasing (ceea ce e similar piețelor globale); cotele pieței de automobile vor înregistra o creștere semnificativă, până la cel puțin 40%; leasingul imobiliar și altele tipuri vor reprezenta 20% din piață.

Conform Uniunii Naționale a Societăților de Leasing din Romania, se estimează că piața de leasing din Romania va atinge în 3-4 ani un nivel stabil de șase-șapte miliarde euro pe an. Contractele de leasing încheiate în 2001 au totalizat un miliard de euro, din care 80% au fost contracte de leasing pentru autovehicule. Echipamentele industriale au reprezentat un procent de 7%, în timp ce echipamentele agricole și industriale au contat pentru 2% și respectiv 1% din valoarea totală a pieței. Nivelul pieței este estimat ca se va dubla în anul 2002.

În viitorul apropiat, capitalizarea sectorului de leasing va conduce la creșteri ale cuantumul companiilor de leasing afiliate la instituții financiare sau la bănci. În același timp, procesul de consolidare și structurare a firmelor de leasing va aduce cu sine un nivel mai înalt de eficiență pentru piața de leasing. În Europa, în jur de 31% din jucătorii de pe piață ori sunt joint ventures între firmele locale și competitori internaționali, sau cu reprezentanțele locale ale marilor rețele internaționale.

Alternativa de cross-border leasing, pentru investițiile majore, permit o mai bună structurare a afacerilor, și deasemenea să profite de accesul la sursele de refinanțare externă.

Unul dintre motivele principale pentru care leasing-ul financiar e atât de popular peste tot în lume, este de fapt, așa-numita "filosofie" a leasing-ului: nu proprietatea asupra bunurilor și mijloace fixe, ci folosirea optimă a acestora este importantă pentru a scoate profit.

Cheia problemei este folosirea optimă a resurselor de capital: a investi bani în lucruri care generează afaceri și aduc profit, asemeni publicității, reclamelor, training-urilor avansate ale personal, stocuri, cercetarea noilor piețe, alte cercetari, dezvoltare, în loc sa le blocăm pentru achiziționarea de active fixe.

Resursele financiare limitate, accesul dificil și birocratic la creditarea tradițională, bugetele limitate impuse de către societățile mama, sunt numai câteva motive care constrâng politicile investiționale ale firmelor. Acestea sunt obligate să renunțe la o parte din proiectele de investiții. Leasing-ul este soluția care le permite acestora să depășească aceste penurii de lichidități și să obțină mașini noi și competitive cu un capital minim investit. Aceste mașini și echipamente măresc eficiența și volumul afacerilor, care aduc în cele din urmă mai mult profit.

Avantaje, riscuri, nerealizări

În mediul economic actual din România beneficiile aduse de folosirea leasing-ului drept instrument financiar pentru investiții, sunt corelate direct cu necesitățile de dezvoltare ale companiilor, în special cele din sectorul privat. Următoarele aspecte care sunt caracteristice pieței de leasing românești ar trebui să-i determine definitiv pe investitori să se decidă în favoarea leasing-ului ca alternativă a planurilor lor de investiții.

Alternativa optimă de finanțare pentru un proiect de investiții poate fi găsită mai ușor prin leasing, prin maximizarea valorii unei investiții pentru un buget de pornire limitat. Capitalul initial de lucru folosit este minim, și restul plăților sunt programate pentru o lungă perioadă de timp.

Scăderea efortului financiar grație taxei de import pentru leasing. Achiziționarea prin leasing de bunuri importate aduce o semnificativă economie de costuri. Bunurile importate prin operațiuni de leasing sunt scutite de plata taxei de import și a T.V.A.ului. Taxele vamale și T.V.A.-ul sunt diferite și trebuiesc achitate la sfârșitul contractului de leasing, aplicându-se însă doar la valoarea de 20% din totalul valorii nete de achiziție a bunurilor importate .

Prin alegerea uneie dintre alternativele de leasing, financiar sau operațional, facilitățile fiscale legate de acest tip de contract, pot fi folosite ca o tehnică a taxei de management în vederea ajustării veniturilor impozabile.

Pentru leasingul financiar, din valoarea ratei, dobânda este o cheltuială deductibilă pentru compania de leasing, dar pe lângă asta, deprecierea legată de bunurile date în leasing pot fi deduse și ele.

Când am afirmat că piața de leasing a evoluat paralel cu evoluția băncilor, m-am referit la două aspecte importante care fac ca această evoluție să fie relevantă:

De foarte multe ori băncile au rolul de refinanțator a sectorului de leasing, chiar dacă modul și cuantumul acestuia rămâne subiect de dezbatere între specialiști. Multe firme de leasing independente depind de una sau două bănci care le asigură finanțarea sau mai bine zis refinanțarea contractelor fie prin metoda liniilor de creditare directe, fie prin finanțarea pe dosar sau proiect. Oricare din variante le-am analiza vom constata că dobânzile practicate de firmele de leasing sunt în totalitate dependente de cele bancare.

Băncile românești au învățat singure că afacerile fără riscuri sau cu riscuri minime deși nu foarte profitabile sunt de preferat. Deoarece băncile românești se ghidează după un principiu demult perimat în țările cu economie de piață viabilă și anume că, nu prezintă atât

de mare interes economia reală și jucătorii ei, pe care sistemul bancar voit sau nu ar trebui să o sprijine, ci interesul primordial al băncilor din sistem este profitul dacă se poate în sume fabuloase și fără riscuri.

Același lucru se întâmplă și cu acele societăți de leasing fiice sau afiliate băncilor românești care sub un motiv sau altul nu acceptă decât afacerile de leasing cu risc acoperit în totalitate (contracte de buy back, de la furnizori sau remarketing sau/și dispoziții de plată avalizate la banca de domiciliu a clientului).

Și de parcă acest lucru nu ar fi de ajuns mai au și plafoane de decizie pentru proiecte mai mari.

De obicei în piețe emergente, cum este și cea a României, băncile tind să împrumute bani doar pe termen scurt. Volatilitatea piețelor financiare determină bancile să-și plaseze fondurile în tranzacții interbancare care le oferă o mare fructificare și riscuri reduse. Într-un asemenea mediu singura soluție pentru finanțările pe termen mediu și de lungă durată rămâne leasing-ul.

În comparație cu alternativele tradiționale de împrumut, leasingul este mult mai flexibil în privința garanțiilor. În cazul leasingului planificarea plăților și sistemul de garanții sunt stabilite conform cu proiectelor caracteristice ale clientului. (de exemplu: garanțiile de buy back sau obloagațiile de remarketing ale furnizorului extern în favoarea finanțatorului).

Procedura de obținere a unei finanțări în sistemul leasing este mai simplă și mult mai accesibilă decât cea prin creditarea tradițională. Compania nu are nevoie de luni sau poate ani, pentru o istorie a contului în vederea obținerii finanțării unui proiect de investiții. Adesea, finanțarea prin leasing se poate obține pe baza fezabilității proiectului, a istoriei financiare și a credibilității clientului. În orice caz clientul trebuie să dovedească că firma lucrează în profit.

Rata dobânzii care urmează a fi aplicată este rezultatul corelării cu categoria de risc rezultată în urma analizei financiare a aplicației de leasing și a structurii garanțiilor. Rata dobânzii este mai mică dacă riscul proiectului este la rândul său mai mic.

Valoarea avansului cerut este între 10-50% din valoarea totală a bunurilor ce fac subiectul contractului. Dar de regulă este în jur de 20-25%.

Valoarea reziduală se decide de către ambele părți. În cazul bunurilor importate, aceasta trebuie să fie de 20% pentru a se egala valoarea asupra căreia se aplică taxele vamale, pentru a simplifica operația definitivă de import la sfârșitul contractului.

Facilitățile fiscale pentru operațiune de import iau în considerare nu numai taxele vamale ci și TVA ul. O operațiune de leasing reduce marele efort de plată a TVA-ului de la începutul contractului, în special pentru investițiile mai mari, aceste taxe obligatorii fiind plătite împreună cu fiecare rată.

Această regulă este aplicabilă atât pentru leasingul domestic financiar cât și pentru cross-border leasing.

De asemenea deoarece companiile de leasing sunt din ce în ce mai mult legate intrinsec de economia reală, posibilitățile acestora de a crea soluții de finanțare flexibile sunt mai mari.

De exemplu cu un plan de afaceri bun și o situație economică bună unei firme i se poate acorda o finanțare în leasing de la data cererii în timp ce un acordul pentru un credit bancar impune o cifră de afaceri în timp la banca respectivă.

Riscurile pe care le vedem pe piața Românească de leasing sunt diverse, de la cele legislative și până la decizii și strategii de intrare pe piață și de acaparare a unor mari procente de piață.

În momentul de față sunt patru, poate cinci mari jucători pe piața de leasing din România, lucru care nu trebuie privit ca fiind negativ. Ceea ce este negativ, este modul în care acești mari jucători înțeleg mersul pieței și stadiul ei de dezvoltare. După cum am spus acești mari jucători au în spate mari bănci. Băncile impun plafoane de dobânzi care fac ca pe piața românească de leasing să vorbim de dobânzi cuprinse între 9% (cazuri speciale), 11%-22% (refinanțare bazată pe Euro).

Acele societăți de leasing care merg în contextul actual cu 9% apelează de regulă la o tehnică uzitată, de a primi, de la furnizori sau dealeri diferența de 4-7%. Procedul nu este nou și nici anormal. El se întâlnește și în țările vecine Ungaria, Cehia, Croația, Polonia, cu o mică remarcă, aceste țări menționate, din multiple motive (economice) au ajuns la o saturație a pieței, astfel că acest procedeu este normal și chiar vital pentru păstrarea segmentelor de piață în țările menționate. Nu este cazul României, unde dezvoltarea pieței este incipientă. Putem afirma că piața românească de leasing se află cu 4-7 ani în urma evoluțiilor piețelor din țările vecine. România se află în faza simplă a leasingului financiar în timp ce țările vecine sunt în faza următoare faza creativă a leasingului financiar. Întrebarea care se pune este: dacă acum unii jucători folosesc pârghii din faza următoare de dezvoltare a pieței, ce vor face când piața românească va trece în faza următoare? ce pârghii vor mai folosi pentru ași menține segmentele de piață, dacă «ășii din mânecă» i-au folosit deja (parciticând acest fals dumping al dobânzilor)?

Bibliografie:

1. Gabriel Biriș, Romanian Bussines Guide & Quick Reference Moldova, Leasing in Romania, pag. 76;
2. Vinod Kothari, Basics of Leasing, India;
3. Adevărul economic, nr. 30 (486)/25-31 iunie 2001 pag 27;
4. www.unslr.ro;
5. [www. leasing.ro](http://www.leasing.ro);
6. www.robank.ro/newsletter2;
7. [www. kmarket.ro](http://www.kmarket.ro) - Răzvan Pasol– Piața de leasing în România, iunie 2001;
8. [www. pwcglobal.com](http://www.pwcglobal.com) – PriceWaterhouseCoopers - Luminița Manolache – Leasing an increasingly viable finacing alternative, octombrie 2001;
9. www.ziua.ro/archive.

TURISMUL CULTURAL - REPERE

Asist. univ. drd. Doroftei George
Universitatea din Oradea, G.Doroftei@kuehnleasing.com

Abstract

CULTURAL TOURISM is that form of tourism whose object is, among other aims, the discovery of monuments and sites. It exerts on these last a very positive effect insofar as it contributes - to satisfy its own ends - to their maintenance and protection. This form of tourism justifies in fact the efforts which said maintenance and protection demand of the human community because of the socio- cultural and economic benefits which they bestow on all the populations concerned³³.

Dacă am merge astăzi în Anglia ca turiști, am vizita cu siguranță muzee, castele, biserici medievale, teatre sau galerii de artă, am juca golf sau am escalada dealuri și coline, am merge „la țară” pentru a ne da mai bine seama de caracterul locurilor, am degusta specialitățile locale, am admira forfota orașelor și ca turiști culturali am cheltui o grămadă de bani.

Când am putea asimila o astfel de excursie culturală? Iar ca români ne-am întreba: Cum am putea folosi noi moștenirea noastră culturală în turism? Cum am putea folosi istoria, cultura, frumusețile naturii într-un asemenea mod încât să atragă turiștii, dar și să păstrăm nealterate aceste active (valori)? Cum am putea folosi turismul pentru a ajuta dezvoltarea economiei rurale?

Ce este turismul cultural?

Pentru a putea defini turismul cultural, trebuie să privim cele două fenomene (turismul și cultura) distinct.

Ce este turismul?

Cu cea mai simplă definiție am spune că, turismul este un act ireversibil social, uman, economic și cultural.

Turismul asigură unui număr mare de țări, un procent important din venitul național. Moștenirea culturală contribuie de asemenea la marea atracție turistică a unei anumite țări sau zone.

³³ From the 1976 ICOMOS Charter on Cultural Tourism

Ce ar fi Egiptul fără piramide, Grecia fără Acropolis, China fără Marele Zid? Sau chiar Elveția fără peisajul alpin?

Influența turismului în sfera monumentelor și siturilor este în mod particular importantă și poate fi crescută datorită evoluției și dezvoltării activităților turistice.

În toate reclamele turistice ale țărilor, activele culturale joacă un rol important. Astfel că în ziua de azi, turiștii potențiali știu, fără să fi vizitat o anumită țară, din imaginile promoționale ale agențiilor de turism, de exemplu: obiceiurile culturale din Bali, că în Bangkok pot vizita Templul de Aur, că în Mexic pot vizita siturile culturii Maya sau că în San Salvador pot vizita Orașul Superior.

Ce este cultura?

Cultura constă într-o serie de caracteristici nemateriale, valori de apreciere și coduri de conduită care disting: a) un loc într-o anumită scală, b) un grup de oameni de orice mărime sau interacțiunea dintre un loc și un grup de oameni (a. și b.) în trecut și în prezent. Aceste caracteristici incluzând și caracteristicile psihice și pe cele nepsihice care s-au dezvoltat, s-au maturizat și astfel au dat naștere culturilor, care reprezintă identitatea unor locuri sau oameni.³⁴

Identitatea culturală este cea care stabilește valorile practice precum și aprecierile sociale, moral-artistice, arhitecturale și spirituale.

Identitatea culturală a activelor intrinseci ne-materiale, a oamenilor și a locurilor, poate fi considerată, drept cel mai valoros capital pentru câștigurile materiale și spirituale, într-o lume care devine tot mai mică datorită dezvoltării accelerate a comunicațiilor și a transporturilor.

Ce este turismul cultural?

S-au încercat diverse definiții pentru turismul cultural.

Industria turistică profesională definește turismul cultural ca fiind călătoria care oferă experiențe artistice și culturale tradiționale precum și experiențe oferite de caracterul special al locului.

Definiția dată turismului cultural de Consiliul Internațional al Monumentelor și Siturilor este următoarea:

Turismul cultural este acea formă de turism care are printre obiective, descoperirea monumentelor și siturilor. Această formă de turism justifică de fapt eforturile necesare privind mentenanța și protecția din partea comunităților umane. Această forma de turism oferă beneficii socio-culturale și economice care se răsfrâng asupra întregii populații.

Astfel Raportul din 1996 a Conferinței de la Casa Albă privind Călătoriile și Turismul³⁵ definește turismul cultural ca fiind călătoria făcută pentru a cunoaște moștenirea artistică și caracterul special al locului. Turismul cultural mai este cunoscut și sub denumirea de „turismul de bine dispunere”, este adesea chiar ecoturism și călătorii bazate pe experiență. Toate aceste definiții se referă de fapt la modul de administrare a activelor și

³⁴ Gouhar Shemdin Simison – The Integrated Approach in Cultural Tourism towards Guidelines Communicating a Protected Heritage. ICOMOS Site Article

³⁵ Mary Thompson Cultural Tourism – Washington Heritage Bulletin, Summer 1998, Volume 20, nr.4

resurselor, în interesul comunităților. Turismul cultural este segmentul cu cea mai mare creștere din ansamblul pieței turistice. Acest trend al turismului cultural, are o relevanță deosebită pentru zonele rurale unde activitățile economice sunt destul de deficitare. Dacă activitățile economice din mediul rural utilizează resursele naturale ale zonei (de multe ori într-un mod neregenerabil), turismul cultural le utilizează într-un mod diferit. Este adevărat că și în cazul turismului cultural există o preocupare tot mai importantă legată de efectele unui astfel de turism asupra moștenirii culturale, care sunt atât pozitive cât și negative. Această preocupare se datorează tocmai creșterii deosebit de puternice a acestui tip de activități turistice la nivel mondial.

Turismul cultural a fost doar de foarte scurt timp recunoscut de industria turistică ca fiind unul din motivele turismului. După mulți autori turismul cultural este încadrat ca fiind unul din tipurile de servicii turistice complementare. Se argumentează aceasta idee prin faptul că, marea majoritate a călătoriilor se fac în interes de familie sau de afaceri.

Conceptul de turism cultural s-a schimbat esențial în ultimii ani. Dacă acum 20 de ani, un tur cu autobuzul de genul „Roma noaptea” s-ar fi putut desfășura cu un ghid ignorant, care ar fi spus glume personale și nu ar fi prezentat istoria împrejurimilor vizitate, azi acest lucru nu ar mai fi posibil. Odată cu dezvoltarea turismului și a comunicațiilor, oamenii au devenit tot mai interesați de țări și culturi, și așteaptă informații de calitate și în același timp, au un respect mai mare față de siturile vizitate. Siturile culturale sunt astăzi vizitate nu doar pentru că oferă o atmosferă (background) foarte interesantă pentru o zi turistică, pentru un picnic sau pentru un prânz. Turiștii își vizitează țările de origine, siturile aparținând credinței lor religioase, situri care au găzduit evenimente nostalgice personale sau de grup.

Deși sunt și multe contraexemple, turistul cultural din ziua de azi a atins un nivel de responsabilitate și de respect față de moștenirea culturală.

Cine sunt turiștii culturali și ce așteptări au aceștia?

Turismul cultural este până la urmă o parte din experiența globală a turiștilor. Cu cât un sit sau o cultură răspunde mai bine unei cât mai largi palete de nevoi turistice, cu atât va fi mai de succes pe termen lung.

Turistul cultural are o paletă de așteptări:

1. Vrea să-și folosească imaginația pentru a dezvolta mesajele prezentate;
2. Nu vrea să vadă siturile distruse de prezența masivă a altor turiști (erodare datorată numărului mare de vizitatori);
3. Trebuie să existe un echilibru între informațiile prezentate, despre valorile culturale, vizitarea și aprecierea peisajului locului;
4. Experiența trăită de turist trebuie să fie reală, nu artificială sau fabricată. Fiecare sit trebuie să-și spună propria poveste;
5. De multe ori turiștii vor doar să se oprească și să privească forfota și lumea care se agită în jurul lor, mai ales în orașele istorice. Dacă mai pot lua și un prânz sau o gustare într-un asemenea loc, o altă așteptare de-a lor ar fi satisfăcută;
6. Trebuie să existe marcaje corecte și suficiente privind rutele, în cazul vizitării unui sit pe jos sau a călătoriilor cu mașina. Astfel atracția descoperirii unui nou semn care le indică o altă variantă de traseu sau un punct nou nevizitat, le va trezi un interes viu;

7. Turiștii culturali doresc să înțeleagă ce este cu acel sit. Nu doar o imagine a locului, de regulă prezentată prin mijloacele de marketing sau prin literatura turistică;
8. Vor aprecia abordarea creativă și de învățare a conservării și interpretării sitului precum și înțelegerea conservărilor care vor urma;
9. La sfârșitul vizitei sau a turului în mod sigur vor dori, să cumpere produse locale sau souveniruri.

Studiile ne arată portretul robot al turistul cultural. Acesta este un pic mai în vârstă decât media turiștilor. Cel mai adesea are o diplomă și o calificare. Are tendința să călătorească fără copii mici. Are interese diverse și caută un mix de activități. Oportunitățile de recreere sunt foarte importante pentru acești turiști. Ei caută aventuri care să îi lege de o cultură sau de un loc. Sunt adesea atrași de oportunitățile de voluntariat, de exemplu restabilirea habitatului pentru viața sălbatică. Spre deosebire de turiști obișnuiți, turiști culturali preferă să călătorească în grup, dar caută grupuri mici cu servicii personalizate. Au o tendință mai mare de a se caza în hoteluri și locații B&B uri. Au o înclinație spre cumpărături și în special spre produsele autohtone.

Evită să viziteze locuri cu istorie controversată sau interpretabilă, locuri lipsite de varietate sau atracție, precum și acele locuri care oferă servicii precare adresate vizitatorului.

Destinațiile turismului cultural

De regulă aceste destinații sunt produsul a secole sau decenii de interacțiune între un loc și oameni sau o persoană.

Produsul poate fi caracterizat ca fiind:

- a) De mediu: incluzând aici arhitectura, peisajul. Lucrările de inginerie veche moștenite sau moderne;
- b) Spiritual: credințe prezente sau trecute;
- c) Economic: străzi principale tradiționale, rute comerciale, etc;
- d) Centre care integrează toate cele prezentate până acum, cum ar fi centrele orașelor.

Toate acestea ar include situri, muzee, centre culturale și/sau spirituale, zone de marketing, etc.

Planificare și modele

Cultura și turismul sunt mixate inexplicabil în managementul și dezvoltarea siturilor istorice majore. Este foarte importantă determinarea și examinarea problemelor care apar în analiza acestor situații.

Succesul planificării trebuie să țină cont de nevoile de conservare, pe care managerii acestor situri, tur operatorii sau turiștii trebuie să le conștientizeze.

Trebuie să existe un dialog permanent între cei care se ocupă de managementul siturilor istorice și managerii implicați în organizarea turismului.

Până și turiștii culturali oricât ar fi de încântați sau de marcați de mesajul un anumit sit, au nevoie de mâncare, cazare, transport și divertisment. Mașinile și autobusele lor trebuie îngrijite.

Robbert Fox spunea că turismul este ca focul, poate să-ți gătească mâncarea sau să-ți ardă din temelii casa³⁶. Depinde de planificarea pe care o fac managerii.

Există două fenomene majore pe care planificarea trebuie să le rezolve și pentru care trebuie să găsească modelele adecvate³⁷:

1. În cazul în care un anumit loc e pe cale să devină o atracție culturală turistică.

Fără planificare există un imens pericol ca anumite zone care nu au fost luate cu asalt de mase mari de turiști să devină foarte prospere doar pe termen scurt, datorită dezvoltării rapide a acestor fluxuri turistice masive. Experiența altor astfel de locuri care au trecut prin această fază și au devenit atracții turistice, ne arată că trebuie administrată această creștere de flux turistic și de venituri, printr-o planificare atentă în funcție de specificul sitului, pentru a menține fluxul crescător.

În acest caz este esențială menținerea unui control managerial riguros a direcțiilor și detaliilor de dezvoltare a ale sitului. Precum și determinarea necesității protejării valorilor culturale ale locului sau ale comunității.

Nu trebuie să se considere, că odată pornit acest proces de vizitare prin fluxuri masive de turiști, managerii sitului respectiv vor fi capabili să ghideze sau să controleze direcțiile finale și securitatea pe termen lung a sitului sau a valorilor culturale locale, fără o planificare adecvată. Deoarece turismul masiv, așteptările turiștilor, de a vizita situl după bunul plac, presiunile insistente din partea comercianților, a autorităților locale, a tur operatorilor pentru un acces nelimitat în incinta sitului vor fi greu de stăvilit.

2. Cea de-a doua situație se referă la planificarea atracțiilor sau siturilor care au un flux turistic masiv.

În acest caz efortul enorm exercitat asupra serviciilor locale, schimbarea modului tradițional de viață, o dezvoltare slab schițată și necontrolată pot fi devastatoare, mai ales în cazul în care fluxul turistic se mută spre o nouă destinație turistică. Acest lucru poate să distrugă o comunitate sau calitatea mediului cultural a unor importante situri.

Riscuri și amenințări

Riscurile sau amenințările asupra monumentelor pot fi măsurate și psihic: de exemplu fluxul intens turistic crează o presiune turistică asupra piramidelor din Egipt sau a Taj Mahal ului din India, pagubele produse de acțiunile militare din Croația sau din Afganistan (statuile lui Budda din Afganistan). Toate aceste pagube pot fi măsurate prin diverse studii, pot fi reparate cu costuri mari până la un anumit grad de autenticitate. Dar efectele asupra locurilor culturale, monumentelor și siturilor datorate pierderilor limbilor indigene, a valorilor tradiționale, a aptitudinilor și cunoștințelor, nu pot fi măsurate. Pierderea posibilității de a înțelege valorilor spirituale, intangibile și culturale ale locurilor sunt ireparabile. Un specialist spunea că atunci când moare un băștinaș bătrân african, pierdem un dicționar.

Raportul UNESCO³⁸ din 2000 intitulat Riscul moștenirii culturale identifică trendurile majore ale acestor riscuri:

³⁶ Robbin Fox – „Tourism is like fire. It can cook your food or burn your house down”.

³⁷ Graham Brooks – Visitation to Major Heriage Sites – Some Essential Planning Consideration

Riscuri datorate deficiențelor de mentenanță, lipsei resurselor umane și materiale, schimbări economice și sociale și în special modificarea responsabilităților statului și neclarificarea situației de proprietate, standarde de conservare insuficiente, riscuri legate de turism.

În același raport UNESCO din 2001 sunt menționate aceleași riscuri menționându-se creșterea riscurilor datorate: efectelor globalizării, activităților militare și schimbărilor politice, mutațiilor culturale datorate migrației forțate, lipsei, incoerenței și inadapării legislației care protejează moștenirea culturală.

Trenduri internaționale și impactul economic

Turismul cultural a fost identificat de Comisia Europeană ca fiind cel mai important segment din piața turistică europeană. Turismul cultural poate juca un rol vital nu doar în expansiunea industriei turistice europene, dar și în conservarea culturii locale, în creșterea sprijinului pentru facilitățile culturale, în asigurarea de locuri de muncă și venituri pentru locuitorii locurilor respective.

Conform unui studiu realizat de organizația ATLAS în 1992 și în 1997 s-a demonstrat expansiunea rapidă a turismului cultural în toată Europa, dând și o imagine de ansamblu asupra turismului cultural în Europa. Astfel se estimează că 22 de milioane de turiști internaționali călătoresc pe an în Europa având motivația primordială cultura. În plus se mai estimează un număr de 60 de milioane de turiști care sunt interesați de atracțiile culturale.

Azi turiștii naționali și internaționali doresc să viziteze destinațiile care le oferă experiențe autentice istorice, culturale și naturale într-o anumită zonă sau regiune. Pentru a fi capabili să ofere astfel de pachete de programe și pentru a maximiza organizarea acestor călătorii adesea s-au format parteneriate publice și private între comunități și regiuni. Aceste parteneriate oferă resursele necesare dezvoltării și promovării programelor corespunzătoare nevoilor turiștilor și creării unor experiențe integrate.

Industria turistică definește turismul cultural ca fiind călătoria care oferă experiențe artistice, culturale moștenite și cele oferite de caracterul special al locului

Vizitarea siturilor istorice și a muzeelor, a parcurilor naționale și statale, precum și evenimentele culturale sau festivalurile au fost trei din topul celor șase activități turistice, preferate de călătorii rezidenți din Statele Unite în 1995. În primăvara lui 1996 raportul sondajului (Travelometer) arăta că 45% din adulții din Statele Unite care planifică o călătorie de plăcere, intenționează să viziteze și un sit istoric.

În Statele Unite al Americii raportul NEA (The National Endowment of the Art) precum și al TIA (Travel Industry Association of America) relevă un studiu referitor la călătorii din anul 1998 cu scopul de a determina nu doar numărul turiștilor care au practicat turismul cultural ci și informații referitoare la întinderea în timp a călătoriei, precum și prelungirea ei datorată diverselor activități și evenimente. Astfel studiul relevă că: 92,4

³⁸ Le Centre de Documentation UNESCO ICOMOS - The 8th Draft of the International Cultural Tourism Charter Adopted by ICOMOS at the 12th General Assembly, Mexico, October 1999

milioane, adică 46% din cei 199.8 milioane de adulți americani, au călătorit cel puțin 50 de mile sau mai mult pe an pentru diverse activități culturale, artistice, istorice, arheologice etc.

Printre cei 92,4 milioane de turiști cea mai populară destinație a fost vizitarea unui sit istoric, a unei comunități sau clădiri istorice (31%), urmată de vizitarea unui muzeu (24%), vizitarea unei galerii de artă (15%) sau participarea la un spectacol de teatru (14%).

Din același grup de turiști analizat, 29% (adică 26,7 milioane) și-au prelungit vizita /șederea datorită unei activități culturale sau eveniment, cheltuind astfel mai mulți dolari în favoarea economiilor locale.

Din totalul de 26,7 milioane de turiști, 61% au alocat șederii în scop cultural o zi, 30% o zi inclusiv noaptea, 5% au mai stat în plus încă două nopți iar 4% au stat trei sau mai multe nopți în plus. De asemenea se observă tendința ca turiștii americani să facă excursii mai lungi, incluzând multiple destinații, participarea activă la mai multe activități, înnoptarea mai des în hoteluri, moteluri sau B&B uri.

Raportul TIA din 1997 intitulat „Profilul turiștilor care au participat la activități istorice și culturale”, face o comparație între totalul turiștilor americani și acei turiști americani care au participat la evenimente culturale.

Astfel turiștii care au călătorit în scopuri culturale au cheltuit în medie 615 \$/excursie, în timp ce ceilalți turiști americani au cheltuit în medie doar 425\$/excursie.

De asemenea cei care au călătorit în scop cultural au preferat să stea mai mult la un hotel, motel sau locație de tipul bed & breakfast (56%), față de ceilalți turiști americani a căror medie a fost doar de (42%)

Turiștii care au călătorit în scopuri culturale, au petrecut o mai mare perioadă în timp, în medie 4,7 nopți în timp ce turiștii obișnuiți americani au stat doar 3,3 nopți.³⁹

Un studiu al National Trust for Historic Preservation arată că turiștii culturali stau în medie cu o jumătate de zi mai mult decât al tip de turiști. Același studiu relevă că 56% din siturile istorice și 55% din atracțiile culturale au prezentat în 1995 un interes crescând.

În raportul Consiliului „The Arizona Humanities Council” intitulat Extinderea economiei din Arizona prin investiții în moștenirea culturală⁴⁰, se prezintă faptul că investind un milion de dolari în moștenirea culturală va aduce mai mult de 11 milioane de dolari economiei locale. În același studiu se menționează că 80% din turiști pun accentul pe vizitarea siturilor istorice și 45% din turiști sunt motivați de oportunitățile experiențelor culturale. Turiștii culturali cheltuiesc cu 1.100 dolari mai mult decât turiștii obișnuiți și stau în medie cu 9,5 zile mai mult decât turiștii obișnuiți, cumpărând din magazine cu 20% mai mult. Într-un cuvânt ei sunt cel mai important segment turistic din Arizona⁴¹.

În regiunea Asia Pacific, Consiliul Mondial al Turismului și Călătoriilor a estimat că veniturile de 805 miliarde dolari realizate în 1995, vor crește cu o rată medie anuală de creștere de 8% în următorul deceniu, ajungând astfel ca în 2005 să se estimeze venituri în jur de 2 trilioane de dolari.⁴²

³⁹ (Source: NEA, arts.endow.gov)

⁴⁰ Expand Arizona's Economy by Investing in Cultural Heritage

⁴¹ Mary Thompson Cultural Tourism – Washington Heritage Bulletin, Summer 1998, Volume 20, nr.4

⁴²(http://whc.unesco.org/nwhc/pages/sites/s_f9.htm)

Breviarul Național al Vizitatorilor⁴³ din realizat de BTR – Bureau of Tourism Research, prezintă informațiile legate de excursiile făcute de turiștii australieni care au împlinit 15 ani și peste într-un an de zile:

Din studiu rezultă că în anul 2000 s-au înregistrat 73.771.000 călătorii turistice efectuate de australieni în Australia față de 72.981.000 în 1999. Din totalul călătoriilor 22.306.000 au fost călătorii inter state și 51.465.000 intra state în 2000 (20.947.000 și 52.034.000 în 1999).⁴⁴

În ceea ce privește turismul cultural internațional datele referitoare la turiștii internaționali din International Visitor Survey, ne arată că la sfârșitul lui Iunie 2000, 59% din toți turiștii străini care aveau 15 ani și peste au vizitat statul New South Wales și 96% din ei au vizitat și orașul Sydney.

Cele mai populare atracții culturale pentru turiștii străini care au vizitat orașul Sydney au fost Portul Darling (61%), clădirea operei din Sydney (57%) precum și evenimente și festivaluri (21%).

Statul New South Wales are chiar o statistică referitoare la turiștii culturali și la vizitele artistice și culturale pe care le-au întreprins în anii 1999-2000:

Tabelul. 1. Turiștii internaționali care au făcut o vizită în Australia cu scop cultural și artistic

	%
Vizite făcute în grădini botanice și alte grădini publice	52
Vizite făcute în parcuri naționale, în stepă sau în păduri tropicale	50
Vizite făcute în parcuri și grădini	49
Vizitarea unor clădiri culturale și istorice, situri și monumente	38
Vizite la muzee și galerii de artă	29

Sursa: Tourism NSW, NSW Tourism Profile, Year end December 2000.

Concluzie

În concluzie am putea spune că nu trebuie să subestimăm potențialul turismului cultural.

Nu trebuie să neglijăm practicile manageriale sau ideile de planificare presupunând că nivelul previziunilor turistice anterioare nu va fi niciodată depășit. Planificarea conservării monumentelor și siturilor în contextul turismului, trebuie făcută printr-o analiză atentă și creativă.

În ciuda trendului creat de evenimentele din 11 Septembrie, turismul mondial putem spune că și-a revenit, iar turismul cultural va ocupa și de acum înainte un loc tot mai important în turismul mondial.

⁴³ The National Visitor Survey

⁴⁴ Sursa: www.tourism.nsw.gov.au

Bibliografie:

1. Florina Bran, Tamara Simon, Ioan Istrate – Economuzeul un nou concept, pag 34-35, Tribuna Economică, nr.30/1996;
2. Florina Bran, Tamara Simon, Ioan Istrate – Efectele negative ale activităților turistice, pag 34-35, Tribuna Economică, nr.29/1996;
3. Graham Brooks – Visitation to Major Heriage Sites – Some Essential Planning Consideration;
4. Ioan Cosmescu – Turismul, ed. Economică, București, 1998, pag. 233-238;
5. Martin Frohlich – Is there a Tourist Culture? , Swiss National Committee ICOMOS;
6. Walter Jamieson – Planning for Small Town Cultural Tourism, ICOMOS Canada;
7. Francis P. Mc Manamon Linking Archaeology and Tourism, National Park Service USA;
8. Andras Roman – Historic Town and Tourism – Hungary;
9. Gouhar Shemdin Simison – The Integrated Approach in Cultural Tourism towards Guidelines Communicating a Protected Heritage. ICOMOS Site Articol;
10. Mary Thompson Cultural Tourism – Waschington Heritage Bulletin, Summer 1998, Volume 20, nr.4;
11. Le Centre de Documentation UNESCO ICOMOS - The 8th Draft of the International Cultural Tourism Charter Adopted by ICOMOS at the 12th General Assembly, Mexico, October 1999;
12. ICOMOS Charter on Cultural Tourism 1976;
13. Tourism NSW, NSW Tourism Profile, Zear end December 2000;
14. http://whc.unesco.org/nwhc/pages/sites/s_f9.htm;
15. www.WTO.com World Tourism Organisation Site;
16. www.tourism.nsw.gov.au.

CICLURILE DE AFACERI

Asist. univ. drd. Doroftei George
Universitatea din Oradea, G.Doroftei@kuehnleasing.com

Abstract

*"The general character and agreement in the periodic turn in movements of factors of circulation - these are the specific problems of business cycle theory which have to be solved within the closed interdependent system...If a business cycle theory which is system-conforming cannot be built, then "general overproduction" will not only drive the economy but also economic theory into a crisis."*⁴⁵

Introducere

Se știe că noi oamenii avem o serie întreagă de preocupări și că pe măsura evoluției noastre istorice și a diviziunii muncii au apărut alte și alte preocupări și meserii. Experiența noastră transmisă din generație în generație ne-a învățat o serie de experiențe anterioare care ne ajută în viața de zi cu zi.

Există o diferență de natură între trecut și viitor?

În legătură cu trecutul Bertrand de Jouvenel⁴⁶ susține că voința omului este zadarnică, libertatea sa – nulă, puterea sa – inexistentă. Această neputință radicală de a schimba trecutul este în ultimă instanță principiul regretului și remușcărilor, care joacă în viața noastră morală a oamenilor un rol atât de mare.

Dar trecutul nu este doar un loc al faptelor în legătură cu care nu mai poate fi modificat nimic, ci este și în același timp locul faptelor care pot fi cunoscute.

Astfel studiul ciclurilor afacerilor a fost și este un subiect viu dezbătut și studiat. În general marea majoritatea a economiștilor, nu îi dau o foarte mare importanță, necunoscându-i multiplele întrebări. Ce contează dacă prezența unui ciclu, a unui val sau a unui ritm este sau nu observată? O multitudine de cicluri sunt prezente în economie sau pe piețele financiare, investitorii și analiștii trebuie oricum să le cunoască.

Putem enumera doar câteva din întrebările uzuale ale acestor cicluri: au întrebări curente în previziunile din domeniul bursier, al prețurilor, al prognozei istorice (ciclurile războaielor și al păcii), în previziunile macroeconomice ale economiilor naționale, în prognoza investițiilor etc

⁴⁵ Adolph [Lowe](#), "How is Business Cycle Theory Possible at All?", *WWA*, 1926: p.175.

⁴⁶ Progresul în om – de Prof. Bertrand de Jouvenel

Foarte mulți economiști au studiat aceste cicluri printre ei am putea enumera: J.M. Keynes, Roy F. Harrod, Adolph Lowe, John Hicks, Friedrich Hayek, R. F Kahn, Albert Aftalion, John Maurice Clark, Nikolai D. Kondratieff, S. Rostow, Van Duijn, C. Freeman, Joseph Schumpeter, Modelski și Thompson, etc. Putem aminti aici doar câteva din teoriile și ciclurile consacrate: Ciclul Kondratieff, Ciclul primar sau secular Kitchin, Ciclul Jugular, Ciclul Kuznets, Oscilatorul Samuelson, Ciclul de inventar Mezler, Ciclul afacerilor Hicks, Efectele Duesenberry-Smithies Ratchet, Ciclul de creștere Duesenberry-Pasinetti, Teoria generală a lui J.M. Keynes, etc.

Tipurile de cicluri

Activitățile previzionale necesită o foarte bună înțelegere a mecanismelor de formare și mișcare a proceselor economice, ținându-se cont de legitățile obiective.

Activitățile previzionale trebuie să interpreteze toate evoluțiile tendențiale precum și toate fluctuațiile ce se manifestă în raport cu aceste tendințe.

Acest lucru este necesar deoarece economia de piață (economia reală) se caracterizează printr-o dinamică de tip oscilant, cu un evident caracter ciclic.

Ciclurile individuale care formează ciclul afacerilor pot fi împărțite în:

1. Ciclul agriculturii;
2. Ciclul inventarului – cicluri Kitchin;
3. Ciclul investițiilor fixe – cicluri Jugular;
4. Ciclul construcțiilor – cicluri Kuznets;
5. Ciclul Kondratieff (valul).

Ciclul agriculturii

Acces ciclul are următoarele trăsături de bază:

Prețurile curente sunt determinate de producția curentă astfel:

- realizarea unei recolte mari determină prețuri scăzute în perioada curentă;
- realizarea unei recolte scăzute determină prețuri ridicate în perioada curentă.

Producțiile planificate în viitor sunt determinate la rândul lor de prețurile curente astfel:

- prețurile curente mari determină planificarea unor producții mari;
- prețurile curente mici determină planificarea unor producții mici;

Recoltele bogate tind să fie urmate de recolte slabe.

Recoltele slabe tind să fie urmate de recolte bogate.

Toate aceste aspecte sunt astăzi mai puțin relevante deoarece output-ul agricol tinde să aibă un procent din ce în ce mai mic din PIB dar și pentru că producția agricolă a devenit mult mai globală.

Ciclul inventarului – ciclul Kitchin

În cazul acestui ciclul pot apărea două situații:

- când producția este mai mare decât cererea, se observă o creștere a inventarului rezultând apoi o scădere a producției. Astfel că creșterea (expansiunea) inventarului adesea precedă depresiunea;

- când producția este mai mică decât cererea se observă a scădere a inventarului care va duce în final la o creștere a producției. Astfel că reducerea (contractia) inventarului adesea precedă înviiorarea.

Durata medie a unui astfel de ciclu este de 3,5 – 5 ani.

Acest ciclu poate fi mai puțin important azi deoarece produsele fabricate scad ca procent din totalul output-ului dar și datorită faptului că nivelele de inventar medii scad.

Acest ciclu este în termeni relativi important azi deoarece inventarul a rămas în ziua de azi componenta cea mai volatilă a investițiilor.

Ciclul investițiilor fixe – ciclul Jugular

Cererea de produse de folosință îndelungată depinde de: ratele dobânzilor, de câștigurile din afaceri, de imaginea afacerilor, de tehnologie și de vârsta stocurilor de produse de folosință îndelungată.

O rată a inflației ciclică, un ritm tehnologic calm determină:

- o distribuție neuniformă a vârstei stocurilor de bunuri de folosință îndelungată care determină mai departe o cerere de înlocuire a acestora neuniformă;
- o cerere de produse durabile ciclică, independentă de ciclul curent al afacerilor.

Durata medie a unui astfel de ciclu este de 7– 11 ani.

Ciclul construcțiilor – ciclul Kuznets

Cererea pentru astfel de structuri depinde de: ratele dobânzilor, veniturile consumatorilor, veniturile din afaceri, imaginea afacerilor și a consumatorilor, de tehnologie și de vârsta stocurilor de structuri construite.

Ratele dobânzilor, tehnologia și demografia determină:

- o distribuție neuniformă a vârstei stocurilor de structuri construite care conduce la o cerere de înlocuire neuniformă;
- o cerere de structuri construite ciclică independentă de ciclul afacerilor curent.

Durata medie a unui astfel de ciclu este de 20 de ani.

Ciclul sau valul Kondratieff

Importantele inovații în producție și comunicații determină o perioadă de expansiune.

O încetinire a inovațiilor în domeniul producției și a comunicațiilor determină perioade de încetinire a expansiunii.

Durata medie a unui astfel de ciclu este de 45-60 de ani.

J. Schumpeter susținea că ciclul Kondratieff este de fapt o convergență între ciclurile Kitchin și cele Jugular, în timp ce Forrester susținea chiar că ciclul Kondratieff este o convergență între ciclurile Kitchin, Jugular și Kuznets.

Ciclul Kondratieff

S-a scris foarte mult pentru a populariza cel mai lung ciclu care a durat 54 de ani. Acest ciclu are o lungime medie, cu o durată a valului variind între 46 și 60 de ani.

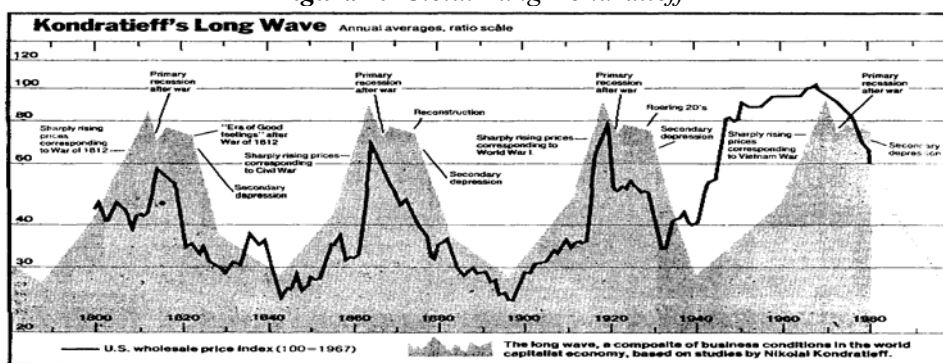
Nikolai Dmytriyeovich Kondratieff (1892-1930) a lucrat la Institutul Academiei Agricole și de Cercetări economice din Moscova. Cercetarea sa acoperea marea majoritatea a economiilor majore ale vremii: SUA, Marea Britanie, Germania și Franța.

În cercetarea sa Kondratieff a ținut cont de următoarele date: prețurile de vânzare comparându-le apoi cu rata inflației, salariile și comerțul exterior. În final a analizat date din producția și consumul de cărbune, plumb și fier. El a modificat datele producției pentru a permite realizarea unor schimbări demografice și a folosit media mobilă (de nouă ani) pentru a îndepărta ”zgomotele” statistice. Kondratieff a crezut că prezența unui val mare este posibilă dar nu i-a putut specifica cauza, menționând doar că ea este inerentă economiei capitaliste. La vremea respectivă această teorie ducea la o singură concluzie că există un mecanism de auto-corectare, care perpetuează capitalismul. Lucrarea sa a fost tradusă în germană în 1926 iar în engleză în 1935.

Ulterior s-a identificat două valuri în prețurile de vânzare, pe parcursul secolului XIX în America, fiecare val de circa 50 de ani, care confirmau forma de valuri a lui Kondratieff. Aceste două valuri au fost identificate ca valurile Kondratieff și au început să fie studiate în America. Azi sunt cunoscute sub numele de ”Valul Kondratieff” sau mai elegant valul-K.

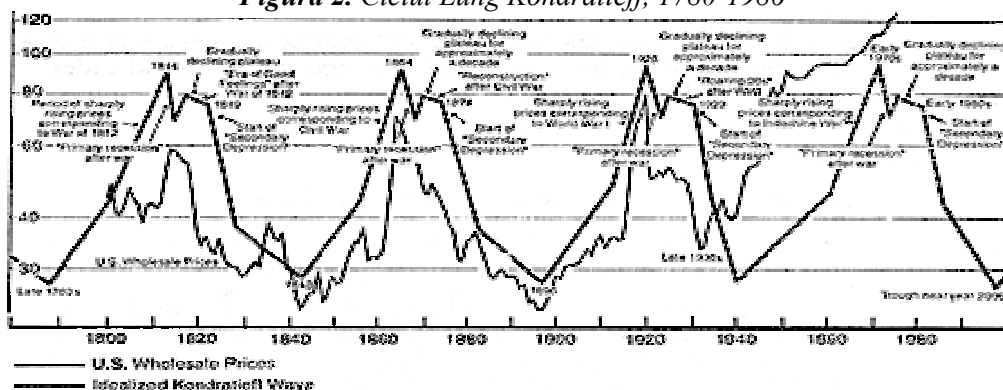
Ciclul Kondratieff se mai numește și ciclul istoric (cunoscut și sub numele de ciclul lungi sau macrociclul) (Fig.1 și 2). Macrociclicurile sunt fluctuații ce au loc la intervale de 50 – 60 de ani și reflectă trecerea economiei de la o etapa istorică la alta, adică de exemplu de la al doilea val la al treilea val⁴⁷ (de la energia cu abur la energia electrică și nucleară, de la mecanizare la automatizare și robotică, de la societatea industrializată la cea informațională, de la creștere economică la dezvoltare durabilă). Un macrociclu cuprinde mai multe cicluri minore și majore, care evoluează ascendent sau descendent după caz, dar care pe ansamblu dau direcția/tendența macrociclicului, reflectând totodată și complexitatea dinamicii economice și sensul său esențialmente ascendent.

Figura 1. Ciclul Lung Kondratieff



⁴⁷ Vezi Șocul Viitorului și Al Treilea Val de Alvin Toffler

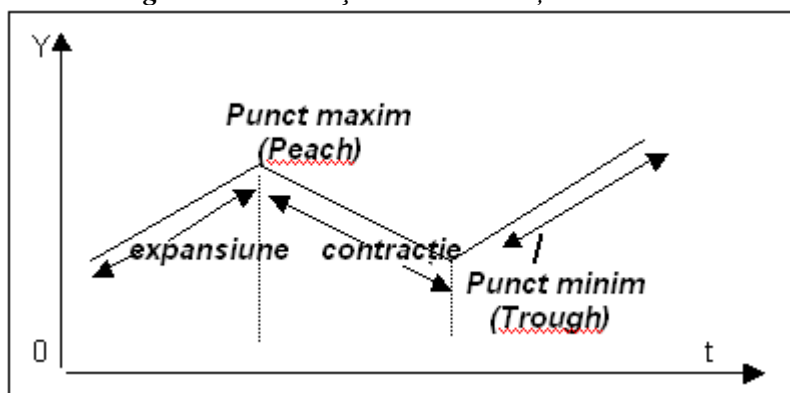
Figura 2. Ciclul Lung Kondratieff, 1780-1986



Durata diferitelor faze și deci a ciclurilor economice nu este riguros delimitată, după cum este greu de făcut o demarcație precisă, în timp, între recesiune și depresiune sau între ascensiune și prosperitate.

Teoretic, se pot alege (fig. 3) puncte de maxim (Peak) și de minim (Trough) între care au loc expansiuni (urcări) și contracții (coborâri):

Figura 3. Limitele și sensul activității economice



În practică însă fenomenele sunt mult mai complexe: nu se operează cu evoluții liniare drepte (urcătoare și descrescătoare), ci prin curbe mai puțin abrupte, având ele însele semnificația de sinteze ale unor oscilații mai mici, secvențiale (fig.).

Ciclul Kuznets

Un alt model de val mare a fost descoperit de economistul american Simon Kuznets, care a realizat o cercetarea asupra ciclicității din domeniul imobiliar din SUA.

El a identificat un ciclu cuprins între 16,5 și 18 ani. Acest ciclu reprezintă valorile populației și ale migrației respectiv imigrației. Oricum există un ritm în această periodicitate care trebuie privit ca un răspuns la factorii demografici.

Ciclul Jugular

Economistul francez Clement Jugular, contemporan cu Jevons a studiat fluctuațiile ratelor dobânzilor și prețurilor din anii 1860. El a descoperit valuri de 9 până la 11 ani. De asemenea Jugular a identificat patru faze a fiecărui val: prosperitate, criză, lichidare și recesiune.

Ciclul Jugular este un ciclu considerat major cu oscilații ample, de intensitate puternică, generate fiind, în esență de durata medie a unei generații de echipamente tehnologice.

Ciclul Kitchin

Ciclul Kitchin prezintă fluctuații de intensitate moderată, în care oscilațiile apar la intervale relativ mici, de 3-4 ani, fiind provocate de factori conjuncturali.

Legat de acest tip de ciclu există o istorie destul de interesantă prezentată în cartea lui Edward R. Dewey intitulată „Ciclurile: Forțele misterioase care determină evenimentele”⁴⁸. În carte se menționează un grup de investitori de pe Wall Street din 1912, care au auzit că Rothschild analiza prețurile unor acțiuni și fluctuațiile acestora, cu ajutorul unor serii secrete de curbe, pentru a le previziona mișcările prețurilor. Grupul de investitori a angajat un matematician care le-a replicat formula lui Rothschild, astfel că acest grup a reușit un succes răsunător aplicând strategia de investiții bazată pe ciclul acțiunilor de 41 de luni.

În 1923, Joseph Kitchin publica la Harvard University Press articolul intitulat „Review of Economic Statistics” prezentând descoperirea sa: ciclurile de 40 de luni rezultate din studiul statisticii din 1890 și până în 1922 din SUA și Marea Britanie.

În ziua de azi ciclul Kitchin se consideră că durează patru ani.

Caracteristicile ciclurilor afacerilor

Auto propulsia. Dinamica economică se hrănește din ea însăși pentru a crea expansiuni mai puternice și contracțiile mai devastatoare.

Auto reversibilitatea. Dinamica economică sădește sămânța propriei distrugerii.

Auto contaminarea. Toate sectoarele economiei sunt contaminate.

Aplicabilitățile și legăturile dintre cicluri

Universul în care noi trăim este guvernat de principiile unei permanente revoluții, adesea cunoscută sub numele de ciclu.

S-au realizat diverse cercetări referitoare la ciclurile de război și pace.

Un corolar al teoriei ciclurilor menționează indiferent de gradul de semnificație, că orice ciclu are propriul său ritm (teoreticianul PQ Wall numea acest ritm ”ritm interior”). De exemplu un ciclu de circa 60 de ani de tip Kondratieff, un ciclu tipic al mărfurilor, se poate subdivide în 15 sau 20 de cicluri de afaceri Kitchin (fiecare cu o durată medie de 3-4 ani), și fiecare din aceste cicluri Kitchin se pot la rândul lor subdivide în nouă cicluri Wall a câte 20 de săptămâni. Fiecare set din cele nouă cicluri Wall posedă propriul său ritm. Astfel fiecare

⁴⁸ Edward R. Dewey – Cycles: The Mysterious Forces that Trigger Events

din aceste cicluri Wall care formează ciclurile Kitchin pot avea între 3 luni, patru luni sau 5 luni, după caz. Odată stabilit ritmul primului ciclu Wall toate celelalte îi vor urma până la completarea ciclului Kitchin (dacă primul din cele 9 cicluri Wall are un ritm de 3 luni, toate cele nouă vor fi de regulă cicluri de durată de 3 luni până când întregul ciclu Kitchin se realizează).

De exemplu modelul istoriei militare mondiale formează următoarele cicluri de timp: 13 ani-23 ani-13 ani-23 ani-13 ani-33 ani-16 ani-25 ani-11 ani- 14 ani-25 ani. Această forma ne duce la un ritm interior 13-26-13.

[Dacă pornim analiza de la cele mai importante războaie din ultimii 200 de ani – Revoluția Americană din 1778, vom putea defini ritmul ciclurilor de război și pace. Revoluția Americană a fost urmată la 13 ani de Revoluția Franceză, urmată la 23 de ani de invazia lui Napoleon Bonaparte în Rusia, urmată la alți 13 de ani de Revoluția Decembristă din Rusia, apoi de la 23 de ani de diverse revoluții în Europa. La alți 13 ani a urmat Războiul Civil din SUA, apoi la 33 de ani războiul Americano-Spaniol, după 16 ani a izbucnit Primul Război Mondial, iar la 25 de ani Al Doilea Război Mondial. Apoi la 11 ani Războiul din Coreea, urmat la 14 ani de războiul din Vietnam, iar ultimul mare război la 25 de ani distanță Războiul din Golful Persic (Irak)].

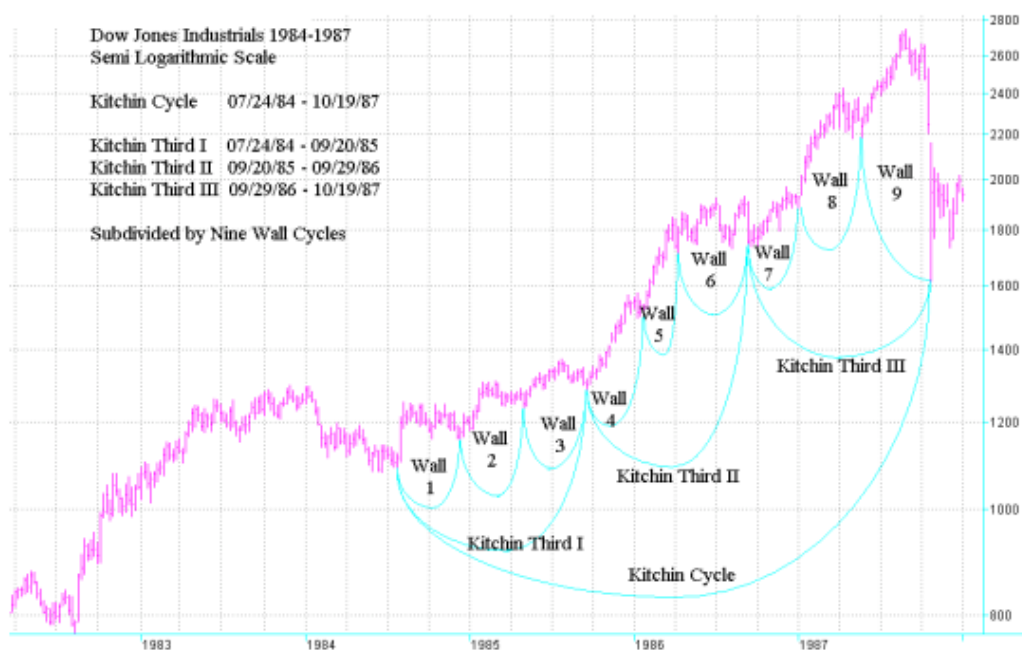
Conform acestui ciclu prezentat este de așteptat și se prognozează un nou război în care SUA să se implice între anii 2001-2004.

Dacă studiem legătura dintre cicluri în domeniul economic am putea spune că un Ciclu Kondratieff de 65 de ani se poate divide în patru perioade de timp numite Inflație timpurie, Inflație galopantă / accelerată, Deflație timpurie și Deflație galopantă. Fiecare din aceste patru perioade conține cicluri Kitchin de trei până la patru ani. Iar dacă vom privi în interiorul ciclului Kitchin vom descoperii că și aceste cicluri se pot subdivide în alte cicluri de tip Wall. Un ciclu Kitchin de trei sau patru ani se poate subdivide în trei treimi de Ciclu

Kitchin, numite treimea Kitchin I, treimea Kitchin II și treimea Kitchin III fiecare având o lungime de circa un an. În fiecare treime de ciclu Kitchin putem descoperii cicluri mai mici, așa numitele cicluri Wall de circa patru luni

Vom lua pentru exemplificare figura 4 de mai jos:

Figura 4. Împărțirea Ciclului Kitchin în nouă cicluri Wall, 1984-1987. Indicele bursier Dow Jones



Putem observa din figura 4 un ritm deosebit care culminează cu căderea (crash-ul) din 1987. Iată explicația acestui ciclu Kitchin temporal: În 1982 ne aflăm în faza de Deflație timpurie era de așteptat o maturizare a acestei deflații care să devină accelerată. Astfel că atunci când al doilea ciclu Kitchin a apărut în 1984 reamă de așteptat ca piața (indicele Dow) să crească dramatic. Ciclul Kitchin a pornit cu un ciclu Wall I din treimea Kitchin I și a avut un unghi de creștere pe întreaga treime foarte accelerat. Când a început treimea II a ciclului Kitchin la sfârșitul lui 1985 piața a devenit și mai accelerată odată cu ciclul Wall 4. Astfel totul a devenit foarte accelerat până în 28 august 1987 când cursul/ piața/ indicele a ajuns la suport (nivelul superior).

Concluzii

Ar trebui să înțelegem că actualele mișcări de valuri ale ciclurilor afacerilor sunt compoziția a două cicluri. Adevărata mișcare de val a ciclului afacerilor trebuie înțeleasă în context ca o compoziție de mai multe tipuri de valuri. În termeni ingineresti acest lucru s-ar numi analiza Fourier, care spune că orice fel de val periodic se poate dizolva într-un val regulat, indiferent cât de neregular acesta ar putea fi⁴⁹.

⁴⁹ Japan's Economy: A Forecast for 2000 from the Viewpoint of Business Cycles- Masashi Kato, NIRA Review, pag. 31

În aceste condiții, caracterizarea fiecărei faze, ca și a ciclului în întregul său, se poate face numai luând în considerare un număr important de factori interconționați, cu ajutorul unor indicatori, denumiți „Indicatori ai fluctuațiilor ciclice”.

Dinamica fiecăruia din acești indicatori este caracterizată cu ajutorul unor serii cronologice și prelucrări statistice, care reflectă atât factorii esențiali, care provoacă trendul (tendința), cât și factorii secundari, generați de variația sezonieră, de cea întâmplătoare și de variația .ciclică.

Conceptul de trend este absolut esențial pentru previziune ciclurilor de afaceri.

Am auzit destul de des expresii familiare ca „fă întotdeauna comerț în sensul trendului” sau „trendul este prietenul tău”.

Într-un sens general, tendința – trendul este pur și simplu direcția economiei sau direcția în care se mișcă economia. În general, am văzut deja la ciclurile economice, că economia nu se mișcă în linie dreaptă sau într-o anumită direcție pe termen lung. Mișcările economiei sunt caracterizate de o serie de curbe sau de zig-zaguri. Aceste curbe sau zig-zaguri seamănă cu o serie de valuri succesive, cu vârfuri destul de moderate și praguri temporare de echilibru. Direcțiile acestor vârfuri și praguri constituie trendul economiei. Indiferent dacă ele se mișcă în sus, în jos sau chiar lateral ele ne arată trendul economiei.

Bibliografie:

1. John Cameron - The Speculator – Berkeley Futures. Ltd –How to ride cycles. 1997;
2. Clif Droke – The magic number 12;
3. Clif Droke – The War and Peace Cycle, iunie 2000;
4. Caracota Dumitrache – Previziune Economică –Elemente de macroeconomie, Editura Didactică și Pedagogică, R.A. București, Universitatea Româno-Americană;
5. Bertrand de Jouvenel - Progresul în Om, Idei Contemporane, Editura Politică, București 1983;
6. Masashi Kato - Japan's Economy: A Forecast for 2000 from the Viewpoint of Business Cycles, NIRA Review, pag. 31;
7. John J. Murphy – Technical Analysis of The Futures Markets – A Comprehensive Guide to Trading, Methods and Applications – New York Institute of Finance;
8. Vladimir Trebici – Mică enciclopedie de statistică;
9. Mihai Țarcă – Tratat de statistică aplicată, Editura Didactică și Pedagogică, R.A. București.

INFORMAȚIA, ELEMENT FUNDAMENTAL AL NOII ECONOMII

Asist. univ. drd. Adrian Florea

Universitatea din Oradea, Str. Armatei Române, nr. 5, Tel. 432830, e-mail:
adiflorea@rdslink.ro

Abstract

The beginning of new millennium is marked by the rising importance of a new production factor: information. People, which realize that, are advanced, their economical actions will be redirected, and its profits grow.

Societatea a cunoscut o dezvoltare extraordinara din punct de vedere informațional in ultimul secol. De fapt, începutul acestui mileniu vine si confirma premonițiile fututologului american Alvin Toffler, care, in cartea sa „Puterea in mișcare”, atrăgea atenția asupra noilor „forme” ale puterii: daca in comuna primitiva, puterea era deținuta de cei care aveau forța fizica, in capitalism de proprietarii capitalurilor, azi puterea tinde sa ajungă in mana celor care dețin informația. O analiza chiar si superficiala a situației actuale, ii da dreptate futurologului, dar totodată ne determina si sa facem o analiza a principalilor factori care influenteaza in vre-un fel aceste „mutații” in structura puterii.

Autostrada informațională este definită ca o rețea de mare întindere capabilă să asigure transferul oricărui tip de date, în special cele multimedia, și care este destinată să joace rolul de infrastructură globală de comunicații. Conturul acestei noțiuni a fost dat de președintele american, Bill Clinton, care a lansat în 1994 (in cadrul campaniei electorale, fapt ce i-a ușurat obținerea celui de-al doilea mandat) proiectul Național Informatic Infrastructure (N.I.I.) care își propunea construirea unei rețele electronice care să schimbe fundamental modul de viață al americanilor. Ideea a fost preluată și de celelalte țări, în special cele din grupul celor șapte țări puternic industrializate, care au demarat deja proiecte asemănătoare. Cu toate acestea, autostrada informațională nu a fost încă realizată dar Internetul pare să se apropie cel mai mult de această definiție.

În 1940, la o întrunire a Societății Americane de Matematică, George Stibitz a realizat prima comandare la distanță a unui calculator. Prin intermediul liniilor telefonice, el a reușit din laboratoarele Bell situate în New-York să transmită comenzi unui calculator aflat în orașul Hanover din statul New - Hampton.

De atunci atât conceptul de rețea cât și calculatoarele au evoluat spectaculos. Tuburile pe baza cărora funcționau calculatoarele au fost înlocuite, la începutul deceniului cinci, de tranzistoare și apoi începând cu 1970, de circuite integrate ceea ce a redus mult din dimensiunile acestora și consumul de energie. Raportul preț/ putere s-a ameliorat constant,

în același timp crescând puterea de memorare a calculatoarelor personale, iar apariția interfețelor grafice l-au transformat într-un unealtă mai prietenoasă și accesibilă.

O altă transformare profundă prin care a trecut calculatorul a fost digitalizarea. Dacă la început calculatoarele erau folosite doar prin calcule și tratarea textului, acum ele sunt capabile să reproducă sunete sau să afișeze imagini de o fidelitate uimitoare. Primul care a fost digitalizat a fost sunetul, debutul făcându-se prin apariția compact – discurilor care au înlocuit treptat discurile de vinilin și casetele audio. După o evoluție desfășurată în paralel, cele două tehnologii, a sunetului și a calculatoarelor, s-au întâlnit o dată cu apariția CD-ROM-ului care permitea calculatorului să reproducă sunetul de pe compact discuri. A urmat apoi filmul, care a fost și el digitalizat, codarea imaginilor și calitatea lor deosebită determinând răspândirea rapidă a acestei noi tehnologii.

Consecința digitalizării a fost transformarea calculatorului într-un punct de acces la autostrada informațională capabil să reproducă sunetul cu o mare fidelitate, să afișeze video-clipuri sau filme și care permite ținerea teleconferințelor.

Comaniile de telefonie la rândul lor au optat pentru comutatoarele digitale și pentru fibrele optice în locul centralele analoge și a firelor de cupru. În țările dezvoltate, totalitatea comunicațiilor interurbane se desfășoară prin modalități digitale. Viteza transferul de date s-a accelerat iar calitatea transferului s-a ameliorat, mărind posibilitățile rețelei.

Rețeaua Internet s-a născut în domeniul apărării, din nevoia de raționalizare a utilizării resurselor informatice și pentru a se asigura securitatea acestor transmisii. În 1960, ARPA (Advanced Research Project Agency) a început un program de interconectare a calculatoarelor din universitățile și companiile particulare. Rezultatele s-au văzut în 1970 când patru universități de pe coasta de Vest au fost conectate în rețea formând ceea ce s-a numit ARPANet. Protocolul de transmisie utilizat de rețea, o colecție de norme tehnice cunoscute sub numele de TCP/IP, a fost dezvoltat în 1979 de către Vinton Cref, președintele Conferinței Naționale de Comunicare între calculatoare și Robert Kahu, membru al aceleiași Conferințe. Începutul Internetului modern este considerat momentul în care ARPANet și Csnnet (rețeaua fundației naționale de știință) au fost conectate. În numai zece ani de la crearea sa, Internetul a devenit o sursă prețioasă de documentare pentru cercetătorii din întreaga lume. După alți douăzeci de ani, Internetul a devenit un loc al comerțului, al exprimării libere a opiniilor (pentru că nu există nici un fel de cenzură politică) al educație și instruirii. Rețeaua creată în scopuri militare a devenit unul dintre cele mai importante instrumente ale comunicării și difuzării de informații.

În planul comunicării, Internetul oferă în principal trei tipuri de servicii: poșta electronică, listele de distribuție și „newsgroup”-urile. Poșta electronică are avantaje considerabile față de poșta clasică, telefon sau telex. În primul rând este mijlocul cel mai puțin costisitor de corespondență care există la ora actuală. În al doilea rând este și cel mai rapid, un mesaj electronic ajungând de la expeditor la destinatar în cel mult zece minute oricare ar fi distanța între cei doi.

Listele de distribuție au apărut datorită dezvoltării programelor capabile să gestioneze poșta electronică. Acestea pot să trimită același mesaj la mai multe adrese și să gestioneze recepționarea mesajelor primite. Specializate sau de interes general, listele de distribuție sunt consultate de câteva milioane de utilizatori zilnic constituind o modalitate importantă de schimb de informație.

Newsgroup-urile sunt cel de-al treilea mod de comunicare care se aseamănă cu listele de difuzare dar, spre deosebire de aceasta, nu necesită înscrierea prealabilă. Ele sunt structurate în jurul unor subiecte anume care constituie punctul focal al mesajelor. Consultarea noutăților se face cu ajutorul unor programe care conectează calculatorul la serverele Usenet pentru a prelua de acolo ultimele știri. Deosebirea esențială față de listele de distribuție este aceea că mesajele nu sunt trimise în cutia poștală a utilizatorului, ele rămânând pe serverele Usenet. La fel ca și listele de distribuție newsgroup-urile reprezintă o metodă de comunicare publică, față de e-mail care este o modalitate privată.

În calitate de instrument de difuzare a informației și documentelor, Internetul oferă câteva mijloace: File Transfer Protocol (FTP), Telnet, Gopher, Wais și Web. Fondurile de arhivă au început să fie constituite în a doua jumătate a anilor optzeci. Site-urile de arhive, FTP și Telnet sunt strămoșii resurselor documentare pe care le găsim astăzi pe Internet, având aceeași vârstă ca și Internetul. În ultimii ani, două noi metode au apărut : Gopher și Web.

File Transfer Protocol (FTP) a fost conceput pentru primii utilizatori ai Internetului pentru a permite transferul fișierelor între calculatoare. Acum ele par să aibă un aspect rudimentar dar, au fost instrumente prețioase pentru comunitatea științifică, prima care a utilizat Internetul.

Protocolul Telnet, apărut în același timp ca și FTP, permite conectarea la un alt calculator aflat la distanță. Acest protocol permite împreună cu poșta electronică partajarea resurselor la distanță. În plus față de FTP permite nu numai transferul de fișiere, dar și utilizarea programelor aflate pe acel calculator. Se creează astfel posibilitatea consultării bazelor de date aflate în memoria calculatoarelor diferitelor universități sau organizații guvernamentale. Telnetul oferă posibilitatea tele - muncii, compania care dispune de un astfel de server poate permite angajaților săi să își acceseze contul personal de pe calculatorul acesteia și să își desfășoare activitatea indiferent de locul unde să găsește.

Serverele Gopher și Web au modificat însă Internetul pentru că l-au transformat într-un mediu mai prietenos. Protocolul Gopher a fost dezvoltat de către Universitatea din Minesota pentru a asigura conectarea comunității universitare locale la aceeași rețea. Utilizarea Gopher era mai simplă decât a sistemelor anterioare pentru că oferea o interfață cu meniuri. În plus, Gopher a contribuit la unificarea resurselor de pe Internet oferind posibilitatea accesului la serverele FTP, Telnet, Usenet și altele.

Wais era un protocol care permitea indexarea fișierelor disponibile pe Internet după numele lor. Utilizatorul avea posibilitatea să formuleze interogării „booleene” simple relative la conținutul fișierelor. Cu toate că astăzi nu mai este folosit, mecanismele sale de indexare sunt folosite de către serverele Web sau Gopher.

La numai doi ani de la apariția serverelor Gopher, într-o perioadă în care numărul acestora creștea continuu, și-a făcut apariția o nouă tehnologie: serverele WWW (World Wide Web) sau Web. Dezvoltate de Consiliul Europei pentru a veni în sprijinul cercetărilor în domeniul energiei nucleare, protocolul avea ca obiectiv să permită fizicienilor răspândiți în laboratoarele europene să schimbe între ei informații. Pentru utilizatori, Web aduce două inovații capitale: legăturile de tip hypertext care permite parcurgerea unui ansamblu de documente deseminate în întreaga lume. A doua este afișarea grafică. Creșterea numărului de servere Web a fost fulgerătoare, apărute în 1992 ele erau deja în număr de 300 în martie

1994, iar după numai șase luni numărul lor urcase la 3000. În martie 1996 erau 80.000 de servere Web.

Dimensiunea rețelei, numărul mare de utilizatori au transformat Internetul într-un fenomen cu impact puternic la toate nivelurile vieții sociale. Activitatea întreprinderilor, felul în care salariații își desfășoară activitățile, activitatea comercială și cea de marketing, activitățile educaționale toate se modifică datorită Internetului.

La începutul anilor șaptezeci, întreprinderile din țările dezvoltate au realizat că noile tehnologii ale informației pot să îmbunătățească funcționarea. Internetul joacă un rol multiplu în activitatea întreprinderilor: ameliorează comunicațiile interne ale întreprinderilor, în sensul dialogului dar și al schimbului de informații între filialele aceluiași grup, între furnizori, clienți și parteneri (transportatori, bănci, administrații).

Prin intermediul rețelei se realizează globalizarea piețelor și sporirea concurenței ceea ce împinge companiile să își amelioreze competitivitatea. Accesul și controlul informației este siguranța performanțelor și în același timp condiția esențială a dezvoltării și reușitei unei companii. Internetul oferă posibilitatea personalizării produselor în colaborare cu clientul în funcție de așteptările sale.

Internetul a devenit parte a strategiei comerciale datorită capacității lui de a facilita relația client – întreprindere prin intermediul site-ului Web. Site-ul oficial al companiei se adresează lumii întregii și este de cele mai multe ori poliglot, el este o vitrină a activității întreprinderii prezentând domeniul de activitate și produsele unor piețe foarte îndepărtate. Pentru a-și atinge scopul site-ul trebuie să fie atractiv și actualizat în permanență. Accesul la site se poate face prin intermediul unui „pop-up” publicitar plasat pe site-uri partenere care permite utilizatorului printr-un singur click să ajungă direct pe site-ul oficial.

O altă provocare a rețelei Internet este aceea de a integra și utiliza contactul pe care îl permite rețeaua între client și furnizor. Întreprinderile care au reușit în comerțul electronic prin Internet sunt cele care integrează și controlează relația personală și individualizată care are loc între ele și milioanele de clienți. Este ceea ce se numește „New Shopping Experience” un concept promovat în special de companiile americane.

Maniera în care poate transforma Internetul modul de viață al oamenilor a devenit evidentă în ultimii ani. Se așteaptă ca rețeaua să facă teritoriul să devină mai omogen, să reducă deplasările angajaților datorită posibilității lucrului la domiciliu și a comerțului electronic. Impactul sociologic al Internetului este considerat de către specialiști de mică amploare pentru că acestuia îi lipsește dimensiunea etnică, culturală, de grup, fiind doar o conexiune electronică. Societatea informațională va modela însă organizarea unei țări prin impactul pe care în va avea asupra economiei, obligând-o să crească ritmul activității și să devină mai competitivă.

Statului îi revine rolul de a proteja pe utilizatorii Internetului de infracțiunile care se pot aduce prin intermediul acestuia. Catastrofele personale sau individuale produse datorită distrugerii sistemelor de securitate a plăților, furtului de informații confidențiale sau simpla inundare cu mesaje a serverelor de mail sunt infracțiuni pentru care trebuie elaborată legislația.

În concluzie se poate afirma că Internetul a evoluat spectaculos de la apariția lui devenind dintr-o unealtă pe care o foloseau doar specialiștii într-un mijloc de comunicare la îndemâna oricui, o alternativă a piețelor tradiționale. Condiția esențială însă, pentru ca

rețeaua să devină în viitor prima autostradă informațională, rămâne aceea a extinderii rețelei la nivel planetar prin conectarea tuturor zonelor globului la aceasta.

Bibliografie:

1. Lester Brown, Eco-economie, crearea unei economii pentru planeta noastră, Editura Tehnica, București, 2001;
2. Mircea Malița, „Zece mii de culturi, o singura civilizație”, Editura NEMIRA, București, 1998;
3. Teodor Popa, Frauda informatica, Editura Universitatii din Oradea, Oradea. 2002;
4. Teodor Popa, Marketing electronic, Editura Universitatii din Oradea, Oradea. 2002;
5. Alvin Toffler, Powershift – Puterea in mișcare, Editura Antet, București, 1994.

EXTINDEREA UNIUNII EUROPENE SI IMPLICAȚIILE ASUPRA ROMÂNIEI

Asist. univ. drd. ec. Adriana Giurgiu

Universitatea din Oradea, str. Armatei Române 5, Clădire Rectorat etaj 1, 3700 Oradea, Bihor, tel.: 0259-408105, e-mail: agiurgiu@uoradea.ro

Abstract

This scientific paper underlines that the only way Romania should adopt in order to become an EU member is to grow its GDP in real terms, in order to equilibrate the Romanian balance sheet of external payments. Only thereafter Romania could see itself as a potential state of the E.U.

Cu toate că se lansează numeroase dezbateri interne privind viitorul Europei, în România se vorbește și se scrie încă puțin despre viitorul UE și locul pe care îl va ocupa România în noua construcție europeană proiectată în acest an.

Dezbaterile la care fac referire sunt, de fapt, despre o nouă identitate a României, ca un proces istoric asumat. Au fost momente de răscruce, momente simbol în istoria noastră care au proiectat edificiul solid al statului modern național și unitar român. Generația noastră, prin rezultatele acestui nou proiect la care contribuim și noi, românii, este părtașă la o reconstrucție majoră a societății românești. Această introspecție are ca finalitate o viziune istorică de mare răspundere, la care conștiințele românești sunt chemate să se pronunțe cu deschidere.

Momentul actual este de fapt crucial, deoarece el simbolizează ruperea definitivă a șirului ciclurilor întrerupte ale construcțiilor naționale, pentru a ne așeza într-o structură solidă, durabilă și egală cu ceilalți europeni. Din aceste motive, asumarea corectă a acestui moment de reflecție națională reprezintă de fapt, proiectarea viitorului României în viitorul Europei. Altfel nu am putea să percepem corect ceea ce ne rezervă viitorul și ar fi un act de dezertare în fața istoriei noastre dacă am lăsa ca acest viitor să fie croit fără o contribuție românească lucidă și consistentă.

Trebuie să realizăm că suntem într-un moment în care România își reasează fundamentele edificiului său european, operă la care specialiștii în diverse domenii ale științei românești, îndeosebi economiștii, sunt chemați să își alătore energia și viziunea ca părinți fondatori ai unei noi României, importanța lor fiind în viitor recunoscută de istoria noastră alături de personalitățile naționale care au pus temelia României de astăzi.

La această dezbatere europeană, România nu se poate prezenta însă cu simplismul adaptării la moda zilei. România va fi cu atât mai respectată și mai sigură de identitatea sa europeană cu cât va ieși din umbra măruntelor compromisuri, a laissez-faire-ului, a

împăcării modeste cu soarta căreia să-i fie doar martor. Trebuie construită o comunitate națională în care speranța să fie mai normală decât apatia sau cinismul, în care populația să fie conștientă că trebuie să producă măcar cât consumă, ceea ce desigur este departe de a fi suficient pentru a împlini visul integrării în UE.

În același timp, consider că, înaintea asumării unor angajamente în fața Europei, trebuie ca toți cetățenii României să asigure o dezvoltare economică sănătoasă și durabilă, în care investiția în capitalul uman, în educație și cercetare, să devină sursa principală a avantajului nostru competitiv ca națiune și sursă de progres.

În discuțiile noastre suntem în mod inevitabil chemați să reflectăm pe marginea unei întrebări fundamentale: ce poate aduce România în această dezbatere majoră, de excepțională anvergură, cu ce poate contribui în viitoarea piață europeană în care își dorește să se integreze?

În acest sens, trebuie să putem să formulăm răspunsuri clare și să creionăm opțiunile cele mai potrivite interesului nostru național, rezultate ale gândirii și viziunii tuturor celor care pot și merita să se pronunțe.

În primul rând, contribuția noastră la această dezbatere trebuie să aducă sensul competitivității care dă energie și este capabil să țină treaz spiritul demnității naționale. Altminteri și-ar pierde din însăși energia entuziastă care îi dă dinamica. Nu este de dorit ca integrarea europeană să se transforme într-o producție de serie a unui model unic. Altminteri, ne-am putea trezi în fața unei uniformități a Europei devenită egală în tot, desigur prosperă, dar golită de principalul avantaj competitiv – bogăția și diversitatea culturilor sale. De aceea, extinderea reprezintă nu numai un gest economic, politic și strategic dar poate aduce acel nivel de educație și acea mobilitate pe piața muncii care dă coeziunea socială atât de necesară noii construcții.

În schimb, scopul comun ar trebui să fie acela de a elimina liniile de diviziune a prosperității prin încurajarea șanselor egale și accesul fără a prejudicia specificitatea identităților naționale.

În al doilea rând, ne prezentăm la întâlnirea cu viitorul Europei cu un fundament solid al identității noastre culturale și o fibră puternică a identității noastre naționale. Nu putem fi simpli martori ai unei ajustări a acestora la tiparele croite după o măsură pe care nu am avut cum să o anticipăm.

Indicat este să ne asumăm cu mai mare îndrăzneală tradiția românească, să privim cu demnitate și mintea deschisă către izvoarele și calea pe care construcția României moderne s-a așezat, să ne asumăm fără prejudecăți drumul către democrație angajat de România după decembrie 1989. Nu trebuie să considerăm România ca un teren sterp ce-și descoperă acum locul în democrația europeană, așa cum nu a făcut-o nici celelalte state ca Polonia, Cehia, Ungaria, ca să nu mai vorbim de fosta D.D.R.

Este un moment în care breșa istorică ce se deschide în fața României pentru o identitate stabilă, deopotrivă cu a Europei Occidentale, nu poate fi ratată. Este o breșă în fața căreia măsura nu este contemplația ci lupta inteligentă. Această dezbatere națională pentru o cauză europeană va fi un bun câștigat pentru mult timp dacă ne vom ridica deasupra simplelor constatări extatice aliniate la manierismul occidentalizat necritic sau epicul neaoș tradiționalist. Pe de altă parte, nu trebuie subestimat riscul reprezentat de abandonul de suveranitate care poate provoca în final reacții de respingere din partea țesutului social și cultural național. Unul dintre marile avantaje ale României este impresionantul suport

popular pentru procesul de aderare la UE și la NATO. Este un bun câștigat, o avere prețioasă a țării noastre, care nu trebuie irosită, nici amăgită și mai ales trebuie gestionată cu bună credință. Altminteri există riscul unei deturnări a acestui suport fie către teme insuficient pregătite sau departe de înțelesul real al Noii Europe, fie către așteptări exagerate, ambele având consecințe în plan democratic.

Consider că restructurarea UE prin extindere nu se va putea realiza prin dizolvarea identităților naționale europene. Mai degrabă cred într-un proces de creare a unei democrații europene, în care fiecare națiune va trebui să țină seamă de particularitățile și specificul celorlalte. Pentru a înțelege mai bine această idee trebuie doar să extrapolăm la nivel european colaborarea dintr-o familie mai numeroasă, în care fiecare membru are caracter și personalitate proprie, dar încearcă să conviețuiească cu ceilalți membri ai propriei familii fie doar și pentru faptul că știe că astfel îi va fi mai bine și va fi protejat, ajutat, chiar dacă are la rândul lui obligații identice. Ei bine, tocmai de aceste obligații nu trebuie să uite românul atunci când dorește integrarea în structurile marii familii europene.

Tocmai această viziune promovează cultura pluralității, care pune în valoare, nu dizolvă identitățile naționale sau bogăția culturală și umană a națiunilor Europei. Trebuie conștientizat faptul că este necesar ca ele să fie apărate, susținute, întărite și înțelese.

În al treilea rând și în prezent poate cel mai important, contribuția noastră trebuie să aibă greutatea reprezentării curajoase a intereselor economice ale țării. Să nu uităm nici o clipă însă că un asemenea scop poate fi credibil numai și numai dacă se bazează pe regulile, valorile și ritmul de funcționare a economiei Europei. O economie de piață funcțională, legi clare și respectate, corupție inexistentă, reguli clare și stabile, parteneriate solide și de încredere cu mediul de afaceri și investițional, sunt doar câteva dintre condițiile pentru o reprezentare efecă.

Pe de altă parte, în relațiile noastre cu instituțiile occidentale, nu atitudinea umilă și servilă este cea potrivită sau care ne va aduce vreodată beneficii fie ele economice sau politice, ci capacitatea de a percepe corect propriul nostru interes național, de a-l prezenta cu argumente moderne partenerilor, de a ne actualiza compatibilitatea și capacitatea instituțională cu aceștia, de a negocia profesionist și a respecta termenii conveniți.

În al patrulea rând, sincronizarea noastră cu evoluțiile europene nu este un proces lin, lipsit de obstacole, mai ales pe fundalul actual al tendințelor generale spre globalizare. Contribuția noastră la proiectul Europei Unite este cea care să poată fi de folos țării, este ceea ce se potrivește la noi. Știm că răspunsul nu poate fi copierea de soluții din afară, ci alăturarea noastră la tendințele globale cele mai avansate de schimbare economică și socială. Nimic nu poate fi cu adevărat în favoarea cetățeanului român și, în același timp, împotriva standardelor lumii democratice.

Dimensiunea economică a politicii noastre externe va trebui să continue să încurajeze comerțul liber ca instrument concret al dezvoltării economice. Pentru aceasta, pașii cruciali vor fi făcuți în măsura în care acțiunea politică de ancorare externă va fi pe deplin acoperită de progresele interne privind întărirea mecanismelor economiei de piață, mai simplu spus, în măsura în care producția internă va putea acoperi necesarul pentru consumul intern.

Consider, de aceea, că sincronizarea cu ritmul globalizării nu poate lipsi. Aceasta cu atât mai mult cu cât, în noua construcție europeană, statul națiune este supus unor mari presiuni în procesul galopant al globalizării în timp ce sentimentul anti-globalizare în rândul

tinerilor tinde să devină un fenomen acreditat, care ar putea să marcheze însăși coeziunea viitoare a Europei.

În al cincilea rând, contribuția potențialului nostru intelectual, cultural, uman la soliditatea Europei presupune accesul neîngrădit al cetățenilor români la spațiul, cultura, sistemul de educație și acordarea șanselor egale pe piața muncii din Europa Unită. Realizarea compatibilității noastre cu Europa va însemna recunoașterea identității europene a cetățenilor noștri – ca o măsură a respectului ce îl merită. Iată de ce sunt greu de justificat măsurile restrictive aplicate discriminant celor care vor să călătorească în Europa de Vest – mai ales atunci când este vorba de tineri, studenți, oameni din mediul academic sau oameni de afaceri.

În al șaselea rând, printr-o Europă unită trebuie să se înțeleagă mai mult decât simpla sumă a contribuțiilor individuale ale fiecărui stat. Este vorba de a construi o Europă unită nu doar mai mare, ci mai bună. O comunitate europeană în solidaritate va putea fi o construcție temeinică în măsura în care toți cetățenii săi se vor simți reprezentați cu adevărat și vor fi implicați în marele proiect al Uniunii. Și în viitoarea UE trebuie să funcționeze legea sinergiei.

În viziunea mea, instituțiile europene vor trebui judecate după capacitatea lor de a acționa eficient în rezolvarea problemelor cetățenilor Europei, de a apropia mai mult instituțiile de cetățeni – fără a face distincție între aceștia.

Cea mai importantă calitate a acestui proces este încrederea, iar încrederea cetățenilor în noua construcție europeană poate fi slăbită de:

- sentimentul riscului de pierdere a identității naționale și personale;
- absența unui reper temporal pentru deplina integrare;
- frustrarea dată de senzația de a primi ceva cu titlu gratuit fără însă a considera că meriți sau a avea o contribuție concretă în acest sens;
- sentimentul că, până la o dată necunoscută cu precizie a aderării efective, nivelul de viață este condamnat să stagneze, aflându-se parcă în *stand-by*.

Dizolvarea suveranității naționale într-o masă uniformizată politic în afara identităților naționale nu e de dorit. Sensul proiectului european trebuie să rămână dezvoltarea instituțiilor europene comune, menite să-i apropie și să-i servească mai bine pe cetățenii Uniunii. Este vorba de o identitate întărită și de evitarea anonimatului.

În al șaptelea rând, dacă este să învățăm din lecțiile istoriei, atunci să avem în față oferta pe care România a prezentat-o Uniunii Europene prin care dorește să dea UE coeziunea și echilibrul său extern, puterea ei de a iradia valorile sale cele mai profunde. Să nu uităm nici o clipă că forța și uriașa putere de atracție a Europei este dată de diversitatea ei. România, ca parte a spiritului Europei Occidentale, se consideră prin oferta făcută ca fiind pregătită să își asume rolul de a translata simpla figurație geografică a așa-zisei granițe de Est a Europei Unite în punte de lansare a valorilor europene în spațiile adiacente.

Reconectarea Balcanilor de Vest la spiritul european, dobândirea de către Republica Moldova a vocației europene, iradierea către spațiul caucazian ne arată că Uniunea Europeană își va proiecta rolul și capacitatea sa de motor al economiei mondiale spre spațiile în tranziție de dincolo de Marea Neagră valorificând potențialul românesc împreună cu cel al noilor democrații europene.

În al optulea rând, România poate contribui în dezbaterile europene asupra noii arhitecturi cu însuși edificiul său structural armonios și unitar, cu echilibrul său între întregul

național și specificul regional. Multe dintre frământările noastre interne și-au găsit soluții în spiritul, valorile și normele europene, pe baza cărora România este astăzi un pol regional al echilibrului și respectului inter-etnic.

Am convingerea că aceste valori ale armoniei noastre naționale se vor împlini odată cu așezarea deplină a României în Europa Unită, ca soluție durabilă pentru o Românie stabilă, respectată și, prin acestea, puternică în viitor.

Reducerea simplistă a acestei perspective la proiecții regionale sau bazate pe criterii etnice nu are nici un sens în noua construcție unitară a Europei.

Prin noul proiect al Europei Unite, nu trebuie să cădem în capcana contradicției: pe de-o parte descentralizare și autonomie locală dar, în același timp, tendința de centralizare la nivel european, prin care autonomia locală a statelor să fie lipsită de conținut. Este necesar ca aceste ambiguități să fie rezolvate prin noua Constituție europeană. Varianta prezentată de România pentru Constituția europeană ar putea fi o soluție bună, deoarece ea a fost concepută de Guvernul României sub forma unui Tratat Constituțional ca document dublu, cu o parte care precizează fundamentele Uniunii și o alta care se concentrează pe politici și părțile tehnice din actualele tratate.

În al nouălea rând, România, prin datele sale demografice, prin potențialul său economic, uman și impresionanta sa calitate culturală europeană, poate fi un nou membru substanțial, ca și Polonia, la edificiul noii construcții europene. Consiliul European de la Göteborg a statuat "ireversibilitatea" procesului de extindere a UE, reafirmând voința politică a Uniunii Europene privind accelerarea negocierilor de aderare cu statele candidate astfel încât cele mai avansate dintre acestea să încheie negocierile de aderare la sfârșitul anului 2002. În acest mod, ele vor putea să participe ca membri la alegerile viitoare pentru Parlamentul European, programate să aibă loc în anul 2004. Aceste decizii ale UE au fost demonstrate de facto la Reuniunea de la Copenhaga, din 11-12 decembrie 2002, în urma căreia s-a definitivat extinderea UE cu încă zece membri în 2004, concomitent cu afirmarea hotărâtă a intenției de integrare a României și Bulgariei în 2007.

Acest proces generos ne impune o nouă dinamică a negocierilor, astfel încât anul 2004 să ne găsească cu lecțiile făcute. Nu doar un ritm accelerat, ci o calitate a negocierilor compatibilă cu interesele pe termen lung ale țării, dublate de încheierea rapidă a reformelor economice și sociale. Altminteri, putem fi martorii, dar și vinovații, la două procese: tergiversarea calendarului noii construcții europene pe un termen neprecizat, de ale cărei consecințe va „beneficia” chiar România, în timp ce interesele noastre naționale vor fi strivite de tăvălugul noilor decizii ale unei Europe Unite din care nu am face parte.

În al zecelea, dar nu în ultimul rând, consider că o contribuție majoră la proiectul noii solidarități europene este cea a societății civile din țara noastră. Să nu uităm că ideea fundamentală a modernității este societatea civilă deschisă. Ea poate opera deschideri fără să restrângă specificul național. Cred că un asemenea mod de a opera ar trebui adoptat și de politica europeană.

Drumul către democrație al României a produs unul dintre cele mai valoroase segmente ale construcției europene: o societate civilă activă și responsabilă, bazată în primul rând pe o educație democratică sănătoasă a tinerilor, capabilă să apere valorile și normele europene.

O Europă Unită se va naște mai întâi în plan educațional și cultural, ceea ce impune o nouă sincronizare a învățării, o educație modernă. Investiția în capitalul educațional și

continua stimulare a spiritului lor democratic, neobosit, sunt investiții care nu trebuie să lipsească din noua construcție.

Data fiind tot mai pronunțata interconexiune dintre fenomenul politic și economic al globalizării, voi insista în acest articol asupra efectelor globalizării asupra relațiilor economice externe.

Intensificarea globalizării economiei mondiale constituie o trăsătură fundamentală a începutului de mileniu ce se caracterizează prin accentuarea tendinței de reducere și eliminare a barierelor dintre economiile naționale, precum și amplificarea legăturilor dintre acestea. Poate că cea mai dificilă barieră în calea globalizării o reprezintă sistemul tradițional de reglementare a comerțului internațional. Atât prevederile aflate în vigoare la nivel mondial, cât și cele specifice fiecărei piețe naționale sau regionale rezistă cu greu sfidării globalizării. Cheia viitoarei evoluții globale a omenirii stă în conceperea unui cadru optim de desfășurare a comerțului internațional. Regulile comerțului internațional, stabilite în cadrul Organizației Mondiale a Comerțului, au condus la instituirea unei noi discipline comerciale menite să garanteze transparența, nediscriminarea și accesul la piețele naționale. Acestea sunt elementele care pot conduce la o creștere substanțială a comerțului și implicit, a bunăstării.

Este foarte important ca în viitor să se urmărească ca avantajele liberalizării să nu fie anulate de practicile anticoncurențiale, care pot avea ca efecte divizarea piețelor și constituirea unor poziții de monopol abuzive. Există o preocupare tot mai evidentă a liderilor mondiali de a minimiza efectele negative ale globalizării. Comisarul european Pascal Lamy amintea recent de un nou concept, cel al "globalizării controlate", arătând că UE, prin structura și funcțiile sale, este un adevărat laborator pentru controlul globalizării.

În mod logic, integrarea în Uniunea Europeană reprezintă unul dintre cele două obiective strategice ale României. Apartenența la UE ne asigură o protecție față de efectele negative ale acestui fenomen. Este la fel de adevărat că în acest proces nu este loc pentru jumătăți de măsură: vom putea adera numai dacă reușim să atingem aceleași standarde în materie de reglementări și implementarea acestora ca cele ale țărilor membre ale UE.

România are legături tradiționale cu Uniunea Europeană, fiind prima și singura țară din Europa de Est care, încă din anii '70, a avut un cadru juridic bine definit în relațiile cu UE, iar în 1980 a procedat la recunoașterea de facto a acestei grupări economice. Contextul istoric în care se încadrează demersurile României vizând integrarea în structurile comunitare se plasează sub semnul atât al schimbărilor profunde care au intervenit în societatea românească după 1989, cum ar fi: construirea unei societăți democratice și instaurarea unei economii de piață, cât și al "sfidării" dihotomice la nivelul Uniunii Europene: necesitatea unor reforme interne structurale, dublată de inevitabila sa extindere asupra țărilor est-europene ce subscriu acelorași valori democratice.

Principalul obiectiv pe termen mediu vizat de România în domeniul politicii comerciale îl constituie adaptarea graduală la instrumentele de politică comercială ale Uniunii Europene. Primul efect direct în plan economic al aderării României la Uniunea Europeană este legat de libera circulație a mărfurilor, serviciilor, capitalurilor și persoanelor.

Este de remarcat faptul că, paralel cu liberalizarea globală a comerțului internațional, se realizează multiplicarea acordurilor bilaterale, subregionale, regionale, continentale sau chiar intercontinentale de liber schimb sau crearea de uniuni vamale. Globalizarea și regionalizarea comerțului internațional, departe de a fi procese ce se exclud,

se completează reciproc, fiind complementare, în atingerea obiectivului global vizând liberalizarea comerțului mondial.

Un alt element favorizant al creșterii rolului integrării economice regionale este posibilitatea pe care participarea la acorduri de acest tip o oferă statelor participante de a se pregăti, pe parcursul unei perioade tranzitorii, să participe la procese de liberalizare comercială multilaterală.

Numai prin participarea la acorduri de integrare regională poate determina o creștere a concurenței la care este supusă economia națională a fiecărui stat participant, ceea ce va genera un proces de întărire a sectoarelor economice naționale, ajutându-le în perspectiva liberalizărilor viitoare din plan multilateral. În acest sens, sunt salutare acordurile de liber schimb încheiate de România cu UE, CEFTA, AELS, Turcia, Israel, Republica Moldova, care ar trebui să fie urmate și de alte acorduri de acest fel.

Trebuie însă reținut faptul că interesul nostru pentru a adera la UE nu se rezumă doar la contextul globalizării. Astfel, apare cu precădere chestiunea bunei guvernări economice, în fapt un alt motiv major pentru care societatea noastră dorește să se integreze în UE.

Este unanim acceptată ideea că Uniunea Economică și Monetară (UEM) este în avantajul țărilor membre și candidate și o încununare a eforturilor după un lung proces de integrare care a presupus reforme structurale, administrative și economice. Satisfacerea criteriilor de convergență de la Maastricht reprezintă pentru orice guvern un certificat de bună guvernare economică, iar pentru România atingerea acestor niveluri de performanță va reprezenta o reală provocare.

Deci pentru România accentul va trebui să cadă pe satisfacerea acestor cerințe de disciplină macro-economică și mai puțin pe adoptarea monedei unice. Adoptarea monedei unice va reprezenta pasul sau etapa finală a procesului de aderare și dovedește – o dată în plus – importanța convergenței reformelor deja implementate.

România consideră că introducerea Euro ca instrument financiar în schimburile comerciale nu va avea efecte majore asupra comerțului său internațional sau bilateral. Adoptarea monedei unice în tranzacțiile cu operatorii economici, în special europeni, va fi făcută treptat, ca răspuns la reacția – în primul rând – a țărilor europene care au acceptat-o. Până însă ca România să treacă la moneda unică europeană, ea va trebui să-și rentabilizeze economia, deoarece în România, de exemplu, după o recesiune de trei ani, creșterea economică obținută în anul 2000 s-a bazat îndeosebi pe creșterea consumului sectorului privat și a investițiilor.

Anul 2000 a reprezentat anul începerii revigorării economiei românești. Totuși procesul de reformă nu a avut consistența dorită, ceea ce a determinat persistența unor dezechilibre macroeconomice reflectate în evoluția structurală a unor indicatori dar și în nivelul creșterii reale a produsului intern brut (+1,6%), sub potențialul economiei și a oportunităților oferite de mediul internațional favorabil.

La începutul anului 2001, guvernul a adoptat în sfârșit o viziune pragmatică, deschisă spre economia reală, astfel încât să se asigure un echilibru între exigențele economiei de piață și cele ale protecției și solidarității sociale, dar prin care să se realizeze, în același timp, o concordanță cu cerințele integrării europene și euroatlantice.

Documentul programatic care orientează procesul de pregătire economică pentru aderarea țării noastre la UE - Programul Economic de Pre-aderare (PEP) – stabilește

principalele coordonate ale dezvoltării economice a României în perspectiva următorilor ani.

Astfel, principalul obiectiv al politicilor macroeconomice ale țării noastre în perioada până la aderarea la UE vizează stabilizarea economiei și așezarea ei pe o traiectorie de creștere durabilă. Atingerea acestui obiectiv va permite atât creșterea nivelului de trai al populației și reducerea decalajului pe care îl înregistrează în prezent România față de nivelul mediu de trai la scara UE, cât și crearea și rodarea mecanismului funcțional al unei economii de piață.

În vederea atingerii acestui obiectiv major, politicile macroeconomice dezvoltate de țara noastră au ca principale ținte:

- Macrostabilizarea consolidată prin reducerea progresivă a inflației astfel încât aceasta să atingă până în anul 2004 niveluri de o cifră;
- Creștere economică anuală în jur de/peste 5% începând cu anul 2002;
- Continuarea procesului de reformă fiscală prin revizuirea structurii cheltuielilor și creșterea veniturilor budgetare fără sporirea fiscalității;
- Dezvoltarea unui sistem financiar-bancar stabil, capabil să susțină o economie de piață funcțională;
- Creșterea atractivității mediului de afaceri;
- Continuarea în ritm accelerat a proceselor de restructurare și privatizare.

Creșterea economică din anul 2001, respectiv de circa 5%, s-a realizat într-un context internațional mai puțin favorabil, caracterizat printr-o încetinire a creșterii economice a țărilor dezvoltate.

Întreprinderea unor măsuri de stimulare și sprijin pentru sectorul productiv al economiei, întreprinderile mici și mijlocii, precum și îmbunătățirea mediului de afaceri, inclusiv prin perfecționarea legislației în domeniul investițiilor, a început să producă efecte, cu consecințe favorabile asupra creșterii economice, îmbunătățirii utilizării forței de muncă și nivelului șomajului.

În același timp, analiza evoluției economiei românești în anul 2001 a relevat și câteva neîmpliniri, a căror soluționare se constituie în tot atâtea priorități pentru perioada imediat următoare. În ciuda procesului avansat de deflație, așteptările inflaționiste ale gospodăriilor și firmelor sunt încă puternice, generând o presiune semnificativă asupra creșterii veniturilor nominale; sărăcia extinsă implică o mare sarcină socială a bugetului consolidat și face mai dificilă restructurarea sectoarelor neviabile; indisciplina financiară este încă mare, arieratele continuă să se mențină la un nivel ridicat (ele reprezintă aproape 40% din PIB), economia ascunsă rămâne anormal de mare; în anul 2001, deficitul comercial a atins proporții însemnate, iar reticența capitalului privat extern de a investi în România nu a fost depășită.

Tabelul. 1. Modificări procentuale față de anul anterior

	2000	2001
1. Produsul intern brut - %	+ 1,6	+ 4,9
2. Consumul final al gospodăriilor populației - %	- 1,2	+ 6,2
3. Formarea brută de capital fix - %	+ 5,5	+ 8,5
4. Rata de investiție - % din PIB	18,4	18,8
5. Cererea internă - %	+ 4,2	+ 8,6
6. Producția industrială - %	+ 8,0	+ 8,2
7. Producția agricolă - %	- 14,2	+ 10,0
8. Export - mil.dolari	10366,5	11385,0
- %	+ 22,1	+ 9,8
9. Import CIF - mil.dolari	13054,5	15551,6
- %	+ 23,7	+ 19,1
10. Import FOB - mil dolari	12049,6	14354,4
- %	+ 23,7	+ 19,1
11. Soldul balanței comerciale - (FOB-FOB) - mil. dolari	- 1683,1	- 2969,4
- (FOB-CIF) - mil. dolari	- 2688,0	- 4166,6
12. Contul curent - mil.dolari	- 1359	- 2245
- % din PIB	- 3,8	- 5,8
13. Creșterea prețurilor de consum (dec./dec.) - %	40,7	30,3
14. Număr de salariați (la sfârșitul perioadei) - mii pers.	4646,3	4741,0
- %	- 0,3	+ 2,0

15. Salariul mediu brut - mii lei	2840,4	4282,6
- %	+ 47,8	+ 50,8
16.Rata șomajului - %	10,5	8,6

Sursa: MAE, comunicat de presă din 12.07.2002

Astfel, așa cum am arătat mai sus, chintesența eforturilor pe care România ar trebui să le facă în direcția apartenenței la UEM se regăsesc în Programul Economic de Pre-Aderare (PEP). Este documentul care trasează jaloanele evoluției noastre economico-sociale în următorii 4 ani. Este un document care a fost elaborat conform unor exigențe ale Comisiei Europene și comune pentru toate țările candidate și care caută să pregătească aceste țări pentru un exercițiu mai amplu pe care îl vor avea de îndeplinit după intrarea în UE: programele de convergență și, în cazul statelor participante la EURO, programele de stabilitate. Totul însă va trebui aplicat în practică, iar acest lucru nu va fi posibil fără ca măcar într-un sector de activitate economică să devenim așa competitivi încât producția României să acopere consumul său. Acesta este de fapt primul pas pe care toată populația țării trebuie să-l facă și abia apoi să fie implementate angajamentele asumate în negocierile cu Uniunea Europeană.

România își propune, conform programului economic de pre-aderare, o diminuare în anii următori a ponderii comerțului exterior în totalul PIB, menținându-se între țările candidate, în urma Poloniei, Ungariei și Cehiei. În acest fel, respectarea prevederilor PEP va crea premise pentru stimularea investițiilor UE în țara noastră, cu efecte benefice asupra schimburilor comerciale, care vor putea fi susținute în viitor de o producție adecvată. Ne referim în primul rând la ameliorarea mediului de afaceri și stimularea competitivității, precum și restructurarea și privatizarea industriei și agriculturii.

Aceleași măsuri de restructurare și privatizare vor trebui aplicate și sistemului bancar românesc, deoarece numai prin consolidarea lui, sistemul bancar va putea facilita operațiunile valutare, stimulând comerțul cu servicii. Un sistem fiscal mai bine ordonat, inclusiv în domeniul vamal (cu măsuri concrete asumate în PEP), va atrage mai mult partenerii comunitari reali pe piața românească, și implicit investițiile productive. Iar ulterior, armonizarea în timp a politicilor fiscale ale României cu UE va contribui la un mediu de afaceri mai favorabil, cu impact asupra investițiilor și ulterior a balanței comerciale.

Pe moment însă, și chiar urmare a admeririi României ca membră NATO, deficitul ei comercial cronic nu se va ameliora în următorii ani, ba chiar se va înrăutăți și în anul 2003. La nevoia de importuri tehnologice, drept cauză a deficitului, se adaugă și elasticitatea cererii, care se orientează rapid spre produsele mai ieftine (inclusiv la materii prime și alimente). Din fericire, întregul impact negativ al balanței comerciale asupra contului curent se va compensa din evoluția favorabilă a celorlalte componente ale contului curent. Pe termen mediu însă, nu se întrevide o participare pozitivă a comerțului exterior românesc (în special cu UE) la balanța de plăți. Și atunci cum altfel vom putea echilibra favorabil nouă balanța de plăți, dacă nu printr-o producție reală, generatoare de profit pentru a fi reinvestit în tehnologia care producătoare de mult râvnita valoare adăugată. Aceasta consider eu că

este tema cu care România va trebui să înceapă anul 2003 și numai atunci ni se va părea mai aproape de realitate integrarea noastră în Uniunea Europeană în anul 2007, care altfel va rămâne o himeră de care vom încerca la nesfârșit să ne apropiem și când vom crede, ca acum, că am reușit să o prindem, ea se va depărta și mai mult.

Bibliografie:

1. **ADAMS**, James – „Următorul - ultimul război mondial”, Editura Antet, 1998;
2. **BARBER**, John R. – „Istoria Europei moderne”, Editura Lider, 1993;
3. **BAUMAN**, Zygmund – „Globalizarea și efectele ei sociale”, Editura Antet, 1999;
4. **BÎRSAN**, M., - „Integrarea economică europeană, Vol. I, Introducere în teorie și practică”, Edit. Carpatina, Cluj-Napoca, 1995;
5. **BÎRSAN**, M., - „Integrarea economică europeană, Vol. II, Uniunea Europeana - relații economice cu alte zone”, Editura Fundației CDIMM, Maramureș, 1999;
6. **BERTRAM**, Christoph – „Europa în balanță”, Editura Clavis, 1996;
7. **CODIȚĂ**, Cornel (coord.) – „Balcanii. Ieșirea din trecut”, Editura ISIS, 1999;
8. **DOGAN**, Mattei; **PELLASY**, Dominique – „Cum să comparăm națiunile”, Editura Alternative, 1993;
9. **FONTAINE**, Andre – „Istoria războiului rece”, (vol. 1-4), Editura militară, 1994;
10. **GARDELS**, Nathan – „Schimbarea ordinii globale”, Editura Antet, 1998;
11. **HUNTINGTON**, Samuel – „Ciocnirea civilizațiilor și refacerea ordinii mondiale”, Editura Antet, 1998;
12. **informații** disponibile accesând site-ul M.A.E.: www.mae.ro;
13. **IRSI**, „Centrul de informare asupra NATO - NATO: ce este, ce va fi. Noua Europă și securitatea statelor mici”, Editura Monitorul oficial, 1996;
14. **KISSINGER**, Henry – „Diplomația”, Editura ALL, 1998;
15. **MALIȚA**, Mircea – „Zece mii de culturi, o singură civilizație”, Editura Nemira, 1998;
16. **MOUSSIS**, N. – „Acces a l’Union Europeenne, Institutions et politiques”, EDIT-EUR, 1995;
17. **PASTI**, Vladimir; **MIROIU**, Mihaela; **CODIȚĂ**, Cornel – „România – Starea de fapt”, Editura Nemira, 1997;
18. **PAUN**, Nicolae, **PAUN**, Ciprian Adrian, - „Istoria construcției europene”, vol. I, Ed. Fundația pentru Studii Europene, ediția a II-a, Cluj-Napoca, 2000;
19. **RAMONET**, Ignacio – „Geopolitica haosului”, Editura Doina, 1998;
20. **ROSENAU**, James – „Turbulență în politica mondială”, Editura Academiei Române, 1994;
21. **SWANN**, D. – „The Economics of the Common Market: integration in the European Union”, London, Penguin Books; 1995;
22. **TOFFLER**, Alvin – „Powershift” – Editura Antet, București, 1995;
23. **WELFENS**, Paul J.J. (ed.) – „European monetary integration: EMS developments and international post-Maastricht perspectives.”, Berlin: Springer Verlag, Third, Revised and Enlarged Edition, 1996;
24. **WALLERSTEIN**, Immanuel – „Sistemul mondial modern” (vol. 1-4), Editura Meridiane, 1992-1994;
25. **ZORGBIBE**, Charles – „Construcția europeană. Trecut, prezent, viitor”, Editura 3, 1998.

CALCULATIA COSTURILOR PRIN METODA GEORGES PERRIN

Lect. univ. dr. Carmen Gros

Universitatea din Oradea, Str. Armatei Române, nr. 5, tel. 432830, e-mail: carmengros@k.ro

Abstract

This paper contains problems regarding cost calculation using GP's method.

Având în vedere neajunsurile metodelor clasice de calculație a costurilor în ceea ce privește tratarea și repartizarea costurilor indirecte, cu scopul calculării unui cost cât mai exact, metoda Georges Perrin pune pe prim plan principiul cauzalității costurilor având ca obiectiv calcularea unui cost cât mai real pe unitatea de produs.

Denumirea metodei G.P. corespunde inițialelor numelui unui inginer francez Georges Perrin care a elaborat-o în anul 1953 în urma unor studii de peste 25 de ani și a unor experimentări practice de 10 ani.

Metoda G.P. este o metodă de tip absorbant care determină costul produsului pe baza costurilor de prelucrare la care se adaugă costul cu materiile prime și materialele directe. De asemenea se poate spune că metoda G.P. este o metodă de programare și urmărire a costurilor de producție apelând în acest sens la o unitate de măsură capabilă să generalizeze și să omogenizeze eforturile întreprinderii încorporate în procese și produse diferite. Această unitate de măsură numită în mod convențional GP, este stabilită cu anticipație și este o unitate de efort regăsită în fiecare produs, lucrare, serviciu.

În esență GP-ul este un indice de echivalare care exprimă costurile de producție necesare fabricării unei unități din produsul etalon .GP-ul este fundamentat pe ideea că el reprezintă cota-parte din efortul depus în procesul de producție, iar pentru fabricarea produselor se impune comensurarea acestuia care nu este posibilă decât prin intermediul costurilor de producție. Calcularea GP-urilor se face după metode matematice de aducere la același numitor a întregii producții oricât de diferită ar fi aceasta . Admițând că fabricarea produselor implică eforturi de aceeași natură în timpul procesului de producție, indiferent de varietatea produselor și de locul unde se desfășoară (mașină sau grup de mașini) rezultă că există asigurate condițiile necesare pentru o echivalare a întregii producții.

Potrivit metodologiei de calcul a GP-urilor, costurile de prelucrare se împart în două grupe:

- costuri imputabile;
- costuri neimputabile.

Costurile imputabile sunt acele costuri de prelucrare care se pot repartiza asupra operațiilor sau produselor fabricate cu ajutorul unor chei de repartizare alese după niște criterii ,logice de cauzalitate. Cea mai logică cheie este considerată a fi ora de funcționare a mașinii. Doar costurile imputabile sunt luate în considerare la calculul GP-urilor. Din această grupă fac parte costurile cu retribuțiile personalului direct productiv și auxiliar, contribuțiile la asigurările sociale, costurile cu energia tehnologică, combustibilul, iluminatul, amortizarea mijloacelor fixe

Diferența dintre totalul costului de prelucrare și costurile imputabile poartă denumirea de costuri neimputabile.

Costurile neimputabile sunt acele costuri pentru care nu se găsesc criteriile logice de repartizare pe operații și pe produse deoarece privesc producția în ansamblul ei. Ele nu sunt luate în considerare la calculul GP-urilor ci numai la calculul costului pe produs și din această grupă pot fi incluse costurile generale de administrație și conducere, costurile ocazionate de activități anexe și de deservire. În scopul creșterii gradului de exactitate a costurilor calculate este necesar să se reducă la maximum costurile neimputabile prin găsirea unor chei de repartizare a acestora.

Repartizarea costurilor imputabile pe operații sau produse se face prin intermediul procedurii suplimentării, având în vedere mărimea criteriilor de repartizare stabilite la nivelul operațiilor și cheltuielilor imputabile determinate.

Metoda G.P. nu admite clasificarea costurilor în costuri directe și indirecte, tocmai pentru a nu oferi posibilitatea repartizării în costul produselor a unei grupe mai mari costuri fără a ține seama de legătura de cauzalitate dintre acestea și natura fiecărui element de cost.

O altă clasificare a costurilor acceptată de metoda G.P. este cea referitoare la dependența lor față de volumul fizic al producției, în funcție de care costurile se împart în costuri variabile (proporționale, degresive) și costuri fixeacestea folosindu-se la elaborarea bugetelor de costuri și la controlul bugetar al desfășurării procesului de producție.

Aplicarea metodei G.P. necesită elaborarea unor lucrări speciale într-o anumită succesiune, ținând seama de de documentația tehnică, de volumul coturilor efectivereflectate în contabilitate într-o perioadă de timp mai mare pe bază de analiză statistică Aceste lucrări pot fi grupate în două categorii și anume:

- a) lucrări de stabilire a GP-urilor;
- b) lucrări de stabilire lunară a costurilor (calculul costului pe produs).

Determinarea GP-urilor care constituie baza calculației costurilor conform acestei metode presupune o succesiune de lucrări:

1) întocmirea listei operațiilor tehnologice .În scopul realizării acestei etape se pornește de la documentația tehnologică și de la cerințele procesului tehnologic, se întocmește un nomenclator al operațiilor de muncă pentru fiecare produs, operații grupate în operații de bază (direct productive), auxiliare, și de deservire. Operațiile determinate, și care vor servi la stabilirea GP-urilor se înscriu într-o listă a operațiilor, precizându-se pentru fiecare produs timpii de muncă corespunzători la nivelul fiecărei operații .Această etapă prezintă o importanță deosebită în stabilirea costurilor pe fiecare operație.

2) Stabilirea costurilor imputabile pe operații și pe produse și separarea acestora din costul total de producție. De precizat este faptul că metoda G.P. la nivelul acestei grupe de lucrări nu ia în considerare valoarea materiilor prime și a materialelor auxiliare directe, fapt pentru care este impropriu spus cost total de producție în realitate fiind vorba de un cost

total de prelucrare. Costurile imputabile pot să apară fie sub forma unor sume totale fie sub formă de cote medii stabilite pe oră, pe muncitor sau pe unitate de produs.

3) Determinarea costurilor neimputabile din totalul costurilor de producție.

Metoda urmărește reducerea la minimum a costurilor neimputabile, cunoscând că prin aceasta crește gradul de exactitate a costului calculat ca urmare a luării în considerație a unei părți mai mari din totalul costurilor de producție sub forma costurilor imputabile.

4) Alegerea produsului de bază sau etalon care să constituie unitatea de echivalare în vederea determinării GP-urilor pe operații, și stabilirea costului acestuia. Produsul de bază sau produsul etalon trebuie să corespundă unor condiții optime de fabricație a produselor și poate fi reprezentat de o piesă, și chiar de un loc de producție sau chiar de mai multe locuri de producție, atunci când se consideră că această formă asigură condițiile optime de fabricație.

5) Calculul indicelui de bază sau a indicelui de costuri aferent produsului de bază sau etalon. Indicele de bază în speță este însăși GP-ul care va servi la echivalarea producției și se determină ca sumă a raporturilor dintre costurile imputabile orare și cantitatea de producție planificată a se fabrica în timpul unei ore la fiecare operație de la produsul de bază după relația:

$$I^b = \sum_{i=1}^n \frac{Cl_i}{Q_i} \quad (1)$$

unde: I^b = indicele produsului de bază

Cl = costurile totale imputabile pe fiecare operație

Q = cantitatea (unități fizice) produsă într-o oră pe fiecare operație

I = operația (1÷n)

6) Calculul GP pe operații sau calculul indicilor de echivalență pentru fiecare operație a procesului tehnologic în scopul cunoașterii efortului cu care contribuie la fabricarea unui produs, în funcție de indicele produsului de bază, ca raport între costurile imputabile ale fiecărei operații (C^o) și indicele de bază (I^b) după relația:

$$GP^o = \frac{C^o}{I^b}$$

7) Calcularea GP-urilor pe fiecare produs În funcție de producția orară planificată (q) pentru fiecare operație (i) prin care trece produsul și GP-ul fiecărei operații (GP^o) se determină GP-ul pe produs (GP^p) folosind formula:

$$GP^p = \sum_{i=1}^n \frac{GP^o}{q^i} \quad (2)$$

GP-urile determinate vor fi utilizate o perioadă mare de timp (5-6 ani) dacă condițiile tehnico-economice avute în vedere la stabilirea lor rămân neschimbate.

În cadrul acestei lucrări o atenție deosebită trebuie acordată stabilirii juste a elementelor care stau la baza determinării costurilor aferente fiecărei operații a procesului tehnologic, respectiv precizarea operațiilor productive, a costurilor imputabile și a criteriilor de repartizare.

Costurile aferente secțiilor auxiliare sunt urmărite la fel ca și cele ale secțiilor de bază, urmând să se adauge indicilor de echivalență a produselor.

După stabilirea GP-urilor se trece la a doua grupă de lucrări care se ocupă de determinarea lunară a costului produselor pe baza GP-urilor calculate. În acest scop se parcurg următoarele etape:

1) Omogenizarea producției fizice în unități GP prin înmulțirea cantităților cu GP-ul pe produs aferent fiecărui sortiment (j):

$$Q^{GP} = \sum_{j=1}^n q^j \times GP^{pj}$$

2) Stabilirea costului unei unități GP prin raportarea costurilor totale (imputabile și neimputabile) la producția exprimată în GP conform relației:

$$C^{GP} = \frac{C^I + C^N}{Q^{GP}} \quad (3)$$

3) Determinarea costului unitar de prelucrare al produsului prin înmulțirea costului unui GP cu GP-ul aferent unei unități din produsul respectiv:

$$C^{prj} = C^{GP} \times GP^{pj}$$

unde: C^{pr} – costul de prelucrare unitar al unui produs;

C^{GP} – costul unui GP;

GP^{pj} – GP-ul produsului j.

4) Determinarea costului unitar complet al produsului (C^c) prin adăugarea la costul prelucrării (C^{pr}) a costului cu materiile prime și materialele directe (C^m) aferente produsului j conform relației:

$$C^{cj} = C^{pr} + C^{mj}$$

Ca și orice metodă de calculație a costurilor și metoda GP prezintă o serie de avantaje și dezavantaje.

În ceea ce privește avantajele putem remarca:

- o calculație mai corectă a costurilor prin folosirea unor criterii de repartizare fundamentate pe cauzalitatea costurilor;

- reducerea volumului de muncă necesar calculației costurilor ca urmare a menținerii timp de 5-6 ani a GP-urilor calculate;
- asigură o cunoaștere detaliată a întreprinderii ca urmare a analizei tuturor elementelor de cheltuieți;
- asigură fundamentarea prețurilor de vânzare pe baza unor costuri calculate și de asemenea duce la cunoașterea rentabilității produselor, determinând un management orientat spre fabricarea celor mai rentabile produse, respectiv a celor care asigură recuperarea costurilor repartizate prin intermediul GP-urilor și nu a costului total;
- prin compararea la sfârșitul lunii a numărului de GP-uri aferente producției fabricate cu cele ale producției previzionate, rezultă modul de utilizare a capacității de producție, abaterile față de costul previzionat și rentabilitatea reală la nivel de produs.

Printre dezavantajele metodei GP pot fi enumerate:

- volumul mare de muncă pentru stabilirea GP-urilor care solicită o analiză profundă și multilaterală a întreprinderii de către un personal cu înaltă calificare și multă experiență;
- apariția unor implicații ca urmare a existenței producției neterminate, motiv pentru care se impune un mare număr de calcule.

Bibliografie:

1. Iacob C. – Contabilitatea gestiunii interne a unităților economice, Editura Certi, Craiova, 1994, p. 113-121;
2. Cristea H. – Contabilitate și calculabile în conducerea întreprinderii, Editura Mirton, Timișoara, 1997, p. 264-269;
3. Epuran M. + c.a. – Contabilitate și control de gestiune, Editura Economică, București, 1999, p. 320-330.

FACTORII CARE INFLUENȚEAZĂ STRUCTURA PATRIMONIALĂ A ÎNȚREPRINDERII

Lect. univ. drd. Dorina Lezeu
Universitatea din Oradea

Abstract

La référence au concept de “structure financière” procède essentiellement de l’idée selon laquelle le bilan d’une entreprise constitue un ensemble cohérent et intégré don’t la configuration traduit des relations significatives et des ajustement favorables ou défavorables entre les composantes du patrimoine.

Conceptul de “structură patrimonială” sau “structură financiară” are la bază ideea conform căreia bilanțul unei întreprinderi nu reprezintă o simplă juxtapunere de elemente disparate, ci constituie un ansamblu coerent și integrat a cărui configurație exprimă relațiile semnificative și ajustările favorabile sau nefavorabile între componentele patrimoniului.

Raporturile ce se pot stabili între elementele bilanțului sunt reflectarea:

- constrângerilor “structurale” determinate de natura activității în dimensiunile sale tehnice, juridice, economice;
- opțiunilor strategice sau operaționale stabilite de conducere care angajează orientări durabile;
- situațiilor conjuncturale care influențează activitatea și determină modificări tranzitorii ale patrimoniului.

Natura activității

În primul rând, structura patrimoniului este determinată de constrângerile tehnico-economice impuse de însăși natura activității.

Intensitatea capitalistică a activității, adică raportul dintre capitalul fix utilizat și componentele capitalului circulant reflectă ponderea relativă a imobilizărilor în bilanț. Astfel, bilanțurile întreprinderilor ce desfășoară activități ce necesită importante infrastructuri sau aparținând industriei grele prezintă o pondere însemnată a imobilizărilor corporale în totalul activelor.

Durata de viață a imobilizărilor și viteza lor de depreciere fizică și morală se reflectă în raportul dintre imobilizările brute și cele nete.

Durata procesului de producție, dependentă, de asemenea, de natura activității determină la rândul său importanța relativă a stocurilor și structura acestora. Astfel,

activitățile cu ciclu de exploatare lung reclamă deținerea de stocuri a căror valoare reprezintă o parte însemnată a activelor, și îndeosebi de stocuri de produse și lucrări în curs de execuție.

De exemplu în Franța, pe baza unor studii efectuate în 1989, la nivelul anului 1988 mărimea stocurilor în număr de zile cifră de afaceri în principalele sectoare industriale era următoarea:

Tabelul 1. Mărimea stocurilor în număr de zile cifră de afaceri

Mărimea stocurilor (zile CA)	Stocuri de mărfuri	Stocuri de produse	Stocuri de aprovizionări
Industrie alimentară	29	35	31
Bunuri intermediare	35	28	56
Bunuri de echipament profesional și menager	60	8	59
Mijloace de transport	35	19	13
Bunuri de consum	62	37	61

Sursa: E. Cohen, Analyse financière, pag. 221.

Influența factorilor juridico-economici

Structura bilanțului este determinată, în al doilea rând, de cadrul juridic în care se desfășoară activitatea întreprinderii.

Orientările referitoare la condițiile juridice de deținere a capitalului fix pot duce la favorizarea utilizării imobilizărilor aflate în proprietatea întreprinderii sau, din contră, recurgerea în mai mare măsură la credit-bail. Opțiunile reținute în această privință determină ponderea imobilizărilor în activele întreprinderii și raportul dintre activele corporale proprii și cele evidențiate extrabilanțier, oricare ar fi imperativele tehnice impuse acesteia.

Cadrul juridico-economic în care se desfășoară activitatea întreprinderii exercită de asemenea o influență importantă asupra structurii bilanțului, la fel cum și forma juridică a întreprinderii sau apartenența sa la un grup contribuie la modelarea structurii patrimoniului ei. De exemplu, influența legislației în domeniul amortizării și provizioanelor se regăsește în raportul dintre activele brute și nete și în ponderea amortizărilor și provizioanelor în bilanț.

Influența relațiilor cu partenerii de afaceri

Anumite condiții economice impuse activității întreprinderii au de asemenea implicații directe sau indirecte asupra structurii bilanțului.

Relațiile întreprinderii cu furnizorii și alți parteneri situați în amonte sunt legate de natura tehnică a proceselor de producție, ținând cont de nevoile de consumuri intermediare sau echipamente pe care le determină.

Natura partenerilor situați în amonte, practicile acestora în materie de livrări, condițiile de plată solicitate, importanța lor strategică determină ponderea stocurilor și a creditului furnizor în bilanțurile întreprinderilor pe care le aprovizionează. Astfel, o întreprindere ce beneficiază de un raport de forțe favorabile față de furnizori poate obține o reducere a ponderii stocurilor pe care trebuie să le constituie, transferând o parte a

condițiilor (constrângerilor) de stocaj asupra partenerilor din amonte. Ea va încerca de exemplu să obțină livrări fracționate și ajustate fluctuațiilor nevoilor sale, păstrând o marjă de securitate suficientă în ce privește aprovizionările. De asemenea, în funcție de influența relativă de care dispune asupra furnizorilor săi, întreprinderea poate negocia condiții de plată mai favorabile sau, din contră, trebuie să accepte condițiile impuse de partenerii de afaceri.

Relațiile întreprinderii cu clienții și alți parteneri situați în aval influențează asupra valorii și ponderii creanțelor comerciale, stocurilor de produse finite sau mărfuri, avansurilor primite de la clienți, putând fi tratate în mod simetric ca și relațiile cu partenerii din amonte.

Rezultatele studiilor referitoare la creditul interîntreprinderi care permit aprecierea implicațiilor acestor elemente asupra structurii bilanțului, evidențiază următoarele date pentru întreprinderile franceze:

Tabloul 2. Raportul credit-clienți /credit –furnizori pe sectoare

Sectoare	Credit-clienți (zile CA)	Credit-furnizori (zile CA)
Industria extractivă	84	88
Industria alimentară	41	50
Textile, îmbrăcăminte	68	70
Pielărie, încălțăminte	76	75
Industria lemnului	72	89
Hârtie, imprimerie	80	85
Prelucrare, rafinare	73	78
Industria chimică	72	73
Cauciuc, mase plastice	81	84
Metalurgie	86	88
Echipamente informatice	83	86
Electricitate, TV, comunicații	85	93
Ceasornicărie, aparate de precizie	86	83
Automobile	73	83
Alte industrii prelucrătoare	59	67
Energie, distribuție apă	85	72
Construcții	81	83
Reparații automobile	28	46
Comerț cu ridicata	59	65
Comerț cu amănuntul	15	54
Transporturi, telecomunicații	67	68
Servicii pentru întreprinderi	80	78
Alte servicii	48	67

Sursa: Encyclopedie de Gestion, Economica, Paris, 1997, pag. 802.

Influența dimensiunii întreprinderii

Pe de o parte dimensiunea apare ca o resursă ce conferă întreprinderilor mari avantaje concurențiale și putere de piață sporită, dar pe de altă parte impune constrângeri și riscuri specifice determinate de creșterea, o dată cu mărimea întreprinderii a fenomenelor de rigiditate și birocrație. Influența mărimii întreprinderii asupra performanțelor sale și asupra structurii bilanțului constituie o realitate pe care analiza financiară trebuie să o ia în considerare. Astfel:

– În ce privește structura de finanțare, întreprinderile prezintă o autonomie și o stabilitate direct legată de dimensiune. Astfel, rata îndatorării crește odată cu dimensiunea întreprinderii în industrie și construcții, în timp ce în comerț această relație este mai puțin evidentă. Un studiu efectuat de Banca Franței în 1986 a evidențiat următoarele informații:

Tabelul. 3. Relația dintre îndatorare și dimensiunea întreprinderii

Rata medie de îndatorare (datorii / capitaluri proprii)	1978	1983	Media aritmetică 1978-1983
Ansamblu industrie	113,4	164,5	131,6
Din care:			
– întreprinderi mici și mijlocii	93,9	101,8	94,1
– întreprinderi mari	118,6	186,1	143,3
Construcții	109,3	148,4	127,0
Din care:			
– întreprinderi mici și mijlocii	95,5	97,3	94,7
– întreprinderi mari	117,8	180,3	147,3

Sursa: E. Cohen, Analyse financiere, pag. 229

– În ce privește structura activului, ponderea imobilizărilor crește cu dimensiunea întreprinderii, îndeosebi ponderea imobilizărilor financiare, ceea ce sugerează că dezvoltarea operațiilor financiare, relativ autonome față de constrângerile directe ale activității curente, rămâne în ansamblu specifică întreprinderilor mari.

Influența orientărilor strategice

Orientările strategice ale unei întreprinderi se referă la definirea opțiunilor pe termen lung imprimare activității sale, de natura alegerilor cuplurilor de produse-piețe, a organizării relațiilor interne din cadrul întreprinderii sau cu mediul înconjurător.

Identificarea orientărilor strategice de către analiza financiară depinde îndeosebi de opțiunea în ce privește gradul de specializare sau diversificare a activității.

În cazul întreprinderilor specializate într-o activitate sau un grup de activități omogene, orientările strategice sunt clar perceptibile pentru analiza financiară statică .

În cazul întreprinderilor diversificate, transpunerea bilanțieră a unei activități eterogene este mai dificil de analizat.

De asemenea, în afara orientării generale a portofoliului de activități, analiza financiară statică poate permite identificarea modului de reflectare a politicii de dezvoltare

adoptată de întreprindere, încercându-se, pe baza studiului structurii bilanțului, identificarea tipului de creștere.

Influența orientărilor tactice și a condițiilor conjuncturale

În timp ce orientările strategice ale întreprinderii definesc cadrul durabil al activității sale și caracteristicile relativ stabile ale structurii financiare, structura bilanțului exprimă de asemenea influența tranzitorie a unor evenimente subite sau deliberate a căror incidență se face simțită pe o perioadă scurtă.

a) Impactul asupra elementelor deținute pe termen scurt:

Elementele deținute pe termen scurt sunt în principal afectate de transformările momentane ale mediului, ca și de orientările tactice ale întreprinderii.

Elementele legate de ciclul de exploatare suferă influența modificărilor cantitative sau calitative ce privesc activitatea curentă. Astfel, o reducere momentană a activității determinată de fenomene conjuncturale sau sezoniere se va reflecta în creșterea ponderii stocurilor dacă aceasta nu a fost anticipată și nu au fost luate măsuri de reducere a fluxurilor de aprovizionare. O evoluție favorabilă a prețurilor de aprovizionare pe piața situată în amonte poate conduce de asemenea la un suprastocaj tranzitoriu. Decizia de dezvoltare rapidă a vânzărilor poate determina creșterea ponderii creanțelor comerciale ca urmare a prelungirii termenelor de plată acordate clientelei.

Elementele de trezorerie înregistrează o mare instabilitate determinată de acțiunea conjugată a două categorii de factori:

1. Situația globală a trezoreriei apare ca un sold rezultat din ajustarea între elementele cu caracter permanent și cele ciclice: semnul său, ca și valoarea, sunt degajate în mod rezidual și înregistrează în mod pasiv implicațiile deciziilor sau operațiilor care afectează partea superioară a bilanțului.

2. Pe de altă parte, gestiunea trezoreriei devine o parte din ce în ce mai activă a gestiunii financiare pe măsură ce dezvoltarea piețelor financiare și accentuarea concurenței între instituțiile de credit permit o reală diversificare a creditelor financiare și a oportunităților de plasament pe termen scurt.

Dacă impactul evoluțiilor conjuncturale sau a deciziilor tactice ale întreprinderii asupra elementelor ciclice și asupra elementelor de trezorerie din bilanț apare ca normal, aceiași factori pot afecta, chiar dacă într-o măsură mai limitată și uneori indirectă, elementele pe termen mediu și lung.

b) Impactul asupra elementelor pe termen mediu și lung

În general, elementele pe termen mediu și lung sunt afectate de procese care se derulează într-o perioadă îndelungată și care necesită o pregătire și o executare lentă și progresivă. Ele pot chiar face obiectul unor anticipări în măsura în care instrumentele gestiunii previzionale (îndeosebi planul de investiții și de finanțare) conțin proiecte care afectează direct mărimile viitoare ale activelor imobilizate și ale capitalurilor permanente.

Cu toate acestea, elementele respective pot suferi influența unor evenimente ce apar brusc și care nu permit nici previziuni și nici pregătirea specifică în general deciziilor financiare pe termen mediu și lung. Astfel de evenimente corespund cel mai adesea riscurilor și oportunităților determinate de transformările specifice unui mediu turbulent.

În asemenea cazuri, întreprinderea trebuie fie să-și dezvolte un comportament adaptiv, ca reacție la riscurile sau transformările mediului, fie să conceapă și să pună în aplicare tactici ofensive pentru a profita de ocaziile favorabile brusc apărute.

De fapt, structura bilanțului reflectă, într-un mod mai mult sau mai puțin vizibil, ansamblul evoluțiilor care afectează elementele de activ și de pasiv pe termen scurt, ca și pe termen mediu și lung. Ea pare totuși inadecvată pentru a ține cont de mișcările ce afectează patrimoniul pe termen scurt, deoarece bilanțurile se întocmesc doar la anumite intervale de timp (de obicei semestrial). Analiza statică bazată pe studiul patrimoniului nu poate evidenția cu precizie operațiile care au putut afecta patrimoniul pe perioade scurte și deci mersul întreprinderii între două date de stabilire a bilanțului. În schimb, analiza statică este mai adaptată studiului caracteristicilor durabile ale structurii financiare și punerii în evidență a tendințelor stabile de evoluție a întreprinderii analizate.

Bibliografie:

1. Cohen, E.-"Analyse financiere", Ed. Economica, Paris, 1997;
2. Colasse, B.-"L'analyse financiere", La Decouverte, Paris, 1995;
3. Mihai, I.-"Analiza situației financiare a agenților economici", Ed. Mirton, Timișoara, 1997;
4. Niculescu, M. -"Diagnostic global strategic", Ed. Economică, București, 1997.

APLICAȚII ALE ANALIZEI FINANCIARE ÎN STUDIUL ÎNTREPRINDERILOR ÎN DIFICULTATE

Lect. univ. drd. Dorina Lezeu, Lect. univ. drd. Marcel Boloș
Universitatea din Oradea

Abstract

L'étude de l'entreprises en difficulté assure pour l'analyse financière un champ extrêmement large de recherches pour la développement des nouveaux applications, a partir de méthodes traditionnelles, jusqu'à l'utilisation des méthodes statistiques modernes.

Noțiunea de întreprindere în dificultate

Noțiunea de întreprindere în dificultate poate fi definită simplu astfel: se consideră întreprindere în dificultate o întreprindere în stare de încetare a plăților, angajată într-o procedură de redresare judiciară.

Dacă o asemenea definiție prezintă un caracter obiectiv indiscutabil, îi lipsește totuși interesul analitic și operațional. Pe de o parte, ea reduce dificultățile unei întreprinderi la manifestarea lor extremă și ultimă. Prin analogie, am putea atunci defini înrăutățirea "stării de sănătate" a unei persoane prin decesul său. Pe de altă parte, ea pune accentul pe dimensiunea și sancționarea juridică a dificultăților. În sfârșit, o asemenea noțiune închide într-o logică de constatare pasivă dificultățile ajunse într-un stadiu avansat de agravare; ea exclude orice efort de previzionare sau prevenire a unor asemenea dificultăți.

Prin vulnerabilitate se înțelege caracteristica întreprinderilor în care riscul de slăbiciune este ridicat și survin anumite evenimente. Recurgerea la această noțiune de vulnerabilitate permite lărgirea studiului întreprinderilor în dificultate ținând cont de criterii analitice mai pătrunzătoare și punând problema în amonte, în procesul de degradare a situației și activității întreprinderii.

Există numeroase contribuții vizând inventarierea simptomelor de înrăutățire (deteriorare) care semnaleză vulnerabilitatea întreprinderilor. J.F.Caston și J.P.Zerbib (1979)(Revue Française de Comptabilité) prezintă și analizează propuneri care își păstrează actualitatea:

- Rapport Surdeau
 - amânarea scadențelor;
 - notificarea protestelor;
 - neachitarea cotizațiilor fiscale sau sociale;

- nerespectarea datelor legale de ținere și convocare a adunărilor.
- Accountant International Group
 - A. Indicii de dificultăți ale trezoreriei:
 1. Relațiile cu furnizorii;
 2. Ratele de rotație a stocurilor și clienților inferioare normelor sectoriale;
 3. Finanțarea investițiilor prin datorii de exploatare;
 4. Garanții acordate (amanetarea fondului de comerț, materiale sau utilaje, ipotecarea imobilelor);
 5. Necesitatea practicării de marje inferioare normelor sectoriale;
 6. Pierderi din exploatare repetate;
 7. Înrautățirea nivelului ratei Datorii/Capital propriu și creșterea excedentului datoriilor asupra activului net.
 - B. Indicii de dificultăți în gestiunea întreprinderii:
 1. Dificultăți la nivelul conducerii: unul sau mai mulți manageri au părăsit întreprinderea fără ca înlocuirea lor să fie pregătită.
 2. Dificultăți la nivelul vânzărilor:
 - concurența a crescut în proporții însemnate (pierderea unei poziții de monopol, brevet care cade în domeniul public etc.);
 - un contract important nu a fost reînnoit;
 - apariția de produse substituibile ale întreprinderii;
 - falimentul unui client important.
 3. Dificultăți referitoare la producție:
 - falimentul unui furnizor important;
 - închiderea atelierelor (secțiilor) din cauza unei greve prelungite;
 - respectarea noilor reguli referitoare la securitate sau la protecția mediului compromis grav nivelul rentabilității întreprinderii;
 - costul unei instalații noi depășește mult bugetul inițial.
 4. Dificultăți excepționale, datorate unei catastrofe ce antrenează pierderi pentru care întreprinderea nu a fost asigurată.
- Uniunea Europeană a Experților Contabili
 1. Un fond de rulment negativ sau chiar o situație netă negativă;
 2. Importante împrumuturi pe termen scurt au fost utilizate pentru finanțarea împrumuturilor acordate și a investițiilor nerealizate rapid;
 3. Scadența unor împrumuturi importante fără să existe (să apară) posibilități de reînnoire a acestor credite;
 4. Imposibilitatea achitării datoriilor la scadențe normale;
 5. Imposibilitatea achitării datoriilor la scadențe normale;
 6. Apariția unui eveniment grav punând sub semnul întrebării continuitatea exploatării;
 7. Persistența unei gestiuni proaste evidente.

Cu toate că ele introduc o anumită confuzie între reperarea simptomelor și analiza cauzelor dificultăților întreprinderii, exemplele citate (și altele ne reprezentate aici) permit desprinderea a două concluzii:

- indiciile menționate se referă la toate funcțiunile întreprinderii;

- aceste indicii prezintă toate un impact financiar, deoarece afectează rezultatele sau solvabilitatea.

Analiza financiară apare astfel ca un instrument specific adecvat studiului manifestărilor proceselor de degradare care pot conduce la falimentul întreprinderii.

Cauzele slăbiciunilor întreprinderii

Analiza explicativă a slăbiciunilor întreprinderii încearcă să pună în evidență:

- rolul factorilor de fragilitate și a erorilor “interne”;
- rolul factorilor de mediu.

Aceste două categorii de factori exercită în general o influență convergentă în procesul de degradare a activității: astfel, o întreprindere al cărei sistem de gestiune ascunde slăbiciuni profunde va avea o capacitate de adaptare redusă în fața unei evoluții nefavorabile a mediului.

Referitor la anii '70, pot fi menționate rezultatele a două studii:

- cel al CNME (Caisse Nationale des Marches de l'Etat) referitor la un eșantion de întreprinderi în reglementare judiciară;
- cel al lui J.Conan și M.Holder, referitor la un eșantion de IMM industriale în situație dificilă în perioada 1970-1975.

Aceste studii au fost continuate în anii următori, astfel că în urma unui studiu referitor la cauzele falimentelor, efectuat în Franța în 1986, s-au identificat următoarele 10 cauze principale:

– falimentul unor clienți	21%
– stocuri prea mari	11%
– reducerea creditelor	11%
– cheltuieli cu personalul prea mari	10%
– decesul sau boala conducătorului	10%
– contabilitatea deficitară și necunoașterea costului complet	9%
– deturnări de fonduri	8%
– expropriere	8%
– scăderea conjuncturală a cifrei de afaceri	8%
– organizarea deficitară a întreprinderii	6%

Pentru întreprinderile aflate în tranziție economică, la cauzele prezentate se adaugă cauze specifice:

- instabilitatea piețelor, chiar și pentru produse de larg consum;
- ponderea în creștere a sectorului informal manifestată prin existența unui volum considerabil de activitate economică neînregistrată și/sau a unor importuri frauduloase. Acestea generează o concurență neloială, fraude, evaziuni fiscale etc;
- mediocritatea infrastructurii fizice și a sistemelor de comunicație;
- ineficacitatea instituțiilor orizontale (administrative, juridice etc.);
- insuficiența sistemelor de formare profesională;
- insuficiența resurselor financiare.

Agenția Internațională de Credit “**Dun & Brandstreet**” a realizat o listă cu “zece amenințări majore pentru supraviețuirea unei întreprinderi” și “șapte factori de succes”.

Cele “zece amenințări” pentru supraviețuirea întreprinderii sunt:

1. Amplasarea greșită a afacerii;
2. Prea mult capital în active fixe;
3. Lipsa de capital;
4. Probleme cu creditele;
5. Proasta gestionare a stocurilor;
6. Expansiunea necontrolată;
7. Capitalizare inadecvată;
8. Lipsa de experiență și calificare;
9. Probleme cu personalul;
10. Birocrația.

Cei “șapte factori de succes” sunt:

1. Tendința spre acțiune;
2. Apropierea de client pentru înțelegerea nevoilor acestuia;
3. Autonomie și descentralizare în luarea deciziilor;
4. Conducerea simplă și bazată pe valori;
5. Realizarea scopului propus sau denumit plastic “croșetarea modelului potrivit”;
6. Un personal pregătit și dedicat;
7. Un control cât mai strict al activității.

Metode de analiză utilizate

În afara metodelor tradiționale de analiză a riscului de faliment pe baza bilanțului care permit evaluarea performanțelor trecute ale întreprinderii, informând în mică măsură asupra viitorului acesteia, ca o reacție la cerințele practice, în ultimii ani diagnosticul riscului de faliment a cunoscut o importantă dezvoltare datorită utilizării unor metode statistice de analiză a situației financiare, pornind de la un ansamblu de rate.

Metoda de utilizare normativă a ratelor cea mai cunoscută este cea numită “credit-men” (sau “security analysts”) care permite o judecată a situației financiare pornind de la o notă de sinteză calculată din cinci rate de bază:

- $x_1 = (\text{realizabil} + \text{disponibil}) / \text{datorii pe termen scurt}$ (ponderare: 25%)
- $x_2 = \text{Capitaluri proprii} / \text{Datorii pe termen lung}$ (ponderare: 25%)
- $x_3 = \text{Capitaluri proprii} / \text{Active imobilizate nete}$ (ponderare: 10%)
- $x_4 = \text{CA} / \text{Stocuri}$ (ponderare: 20%)
- $x_5 = \text{CA} / \text{Clienți în curs}$ (ponderare: 20%)

În această metodă, fiecare rată este reținută nu la valoarea absolută, ci la valoarea relativă obținută prin raportare la o rată-tip rezultată pentru un eșantion de întreprinderi de referință. Aceste rate-tip sunt adesea ratele medii ale sectorului sau ramurii de care întreprinderea respectivă aparține.

Deci se calculează raportul între valoarea ratei pe întreprindere x_i și valoarea ratei pe sector X_i (rata x_i a întreprinderii / rata X_i a sectorului), apoi se calculează un indicator

sintetic de poziționare relativă (ISPR) cu ajutorul unei combinații liniare a celor cinci rate precedente:

$$ISPR = 0,25 x1/X1 + 0,25 x2/X2 + 0,1 x3/X3 + 0,2 x4/X4 + 0,2 x5/X5$$

Nota obținută cu ajutorul acestor rate financiare este doar o componentă a notei globale în evaluarea de ansamblu făcută de analistul de credit. În nota globală, dimensiunea strict financiară contează 40%, restul împărțindu-se între evaluarea calității gestiunii (40%) și perspectivele economice (20%).

Metoda cea mai utilizată este metoda “scoring”, ce are ca obiectiv furnizarea unor modele predictive pentru evaluarea riscului de faliment al unei întreprinderi. Acestea se bazează pe tehnicile statistice ale analizei discriminante. Aplicarea ei presupune observarea unui ansamblu de întreprinderi format din două grupuri distincte: un grup de întreprinderi cu dificultăți financiare și un grup de întreprinderi sănătoase. Pentru fiecare din cele două grupuri se stabilește o serie de rate, după care se determină cea mai potrivită combinație liniară de rate, care să permită diferențierea celor două grupuri de întreprinderi.

Ca urmare a aplicării analizei discriminante, se obține pentru fiecare întreprindere un scor “Z”, funcție liniară de un ansamblu de rate. Distribuția diferitelor scoruri permite separarea întreprinderilor sănătoase de cele în dificultate.

Scorul “Z” atribuit fiecărei întreprinderi se determină cu ajutorul funcției:

$$Z = a1*X1 + a2*X2 + a3*X3 + +an*Xn$$

unde: x - reprezintă ratele implicate în analiză;

a - coeficientul de ponderare al fiecărei rate.

În teoria și practica economică au fost elaborate o serie de astfel de modele bazate pe metoda scorurilor, dintre care cele mai cunoscute sunt: modelul Altman, modelul Conan și Holder, modelul Holder, Loeb și Portier, modelul Centralei Bilanțurilor a Băncii Franței etc.

Bibliografie:

1. Charreaux, G. –“Gestion financière. Principes, études de cas, solutions”, Ed. Litec, Paris, 1993;
2. Cohen, E. –“Analyse financière”, Ed. Economica, Paris, 1997;
3. Mihai, I. (coord.) –“Analiza situației financiare a agenților economici”, Ed. Mirton, Timișoara, 1997;
4. Niculescu, Maria –“Diagnostic global strategic”, Ed. Economică, 1997;
5. Peyrard, J. –“Analyse financière”, Librairie Vuibert, Paris, 1998;
6. Intilă, Georgeta –“Diagnosticul financiar și evaluarea întreprinderilor”, Ed. Didactică și pedagogică, București, 1998.

DIFICULTĂȚI DE MĂSURARE A INVESTIȚIILOR STRĂINE

Lect. univ. dr. Nicoleta Bugnar, Lect. univ. drd. Liana Meșter
Facultatea de Științe Economice – Oradea, lianamester@yahoo.com

Abstract

L'investissement direct étranger (IDE) est un capital investi dans la propriété d'actifs réels pour implanter une filiale à l'étranger (greenfield investment) ou pour prendre le contrôle d'une entreprise étrangère existante; il vise à établir des relations économiques durables avec une unité établie à l'étranger. L'investissement de portefeuille correspond à l'achat de titres privés ou d'Etat en vue de tirer un revenu de ce placement, sans la intention d'acquérir un contrôle durable.

Investițiile străine directe (ISD) sunt dificil de reperat în istoria economică sau de evaluat prin datele statistice existente. În prezent, ele sunt polarizate în țările dezvoltate cu economie de piață: Europa, America de Nord, Japonia, în unele țări mai puțin dezvoltate sau în țări în tranziție la economia de piață și sunt realizate mai ales în sectorul serviciilor. Secolul XXI se va numi “secolul serviciilor”.

ISD sunt capital investit în active reale pentru implantarea unei filiale în străinătate (*greenfield investment*) sau pentru a obține controlul asupra unei firme străine existente deja; ele vizează stabilirea relațiilor economice de durată cu firme din străinătate. Pragul de control nu poate fi definit decât în mod arbitrar: 10% în statisticile SUA referitoare la ISD, 20% în Franța, 25% sau 50% în alte țări. Ele pot ajunge să dețină mai puțin de 10% din capitalul unei firme străine și totuși controlul să fie asigurat. Din acest motiv, distincția între investițiile de portofoliu realizate în străinătate și ISD, cu toate că este necesar a fi făcută, este dificil de stabilit. Investițiile de portofoliu corespund unei cumpărări de titluri private sau de stat în vederea obținerii unui venit din acest plasament fără intenția de a deține controlul pe o perioadă lungă de timp.

Dificultatea măsurării ISD se datorează următoarelor aspecte:

a. Fluxurile de ISD (ieșiri și intrări anuale de capital) sunt înregistrate, în monedă națională, în bilanțul de plăți a fiecărei țări. Datele statistice oferă o imagine mai puțin clară, chiar trunchiată, asupra valorii ISD. Acestea sunt realizate prin ieșiri de capital, dar și prin reinvestirea profiturilor filialelor din străinătate ale societăților transnaționale, prin contribuția lor la alimentarea cu fonduri a piețelor financiare internaționale. Aceste fluxuri nu sunt înregistrate în bilanțul de plăți a majorității țărilor de origine a societății-mamă, în ciuda recomandărilor Fondului Monetar Internațional (FMI) de a înregistra profiturile reinvestite. În perioada anilor '90, ISD americane au fost influențate în proporție de 44% prin ieșirile de capital a societăților-mamă spre filialele din străinătate, în proporție de 31%

prin reinvestirea profiturilor obținute și în proporție de 25% prin împrumuturi obținute de pe piață.

b. Totalul mondial al intrărilor de capital ar trebui să fie egal, în mod logic, cu ieșirile de capital, situație care nu rezultă însă din datele statistice date publicității. Explicația acestei diferențe (41 mld. dolari în anul 2000) este:

- țările lumii nu aplică aceeași definiție pentru ISD și același prag de control al intrărilor și ieșirilor de capital;
- sunt tratate în mod diferit profiturile neredistribuite, câștigurile și pierderile de capital, ISD imobiliare, la fel ca ISD în “paradisurile fiscale” și centrele bancare offshore;
- variația taxelor de schimb valutar influențează totalul mondial al ISD calculate într-o anumită monedă în vederea însumării sau comparării.

c. Taxele de schimb valutar și variația acestora influențează conversia ISD (flux și stoc) într-o monedă comună (dolar sau, mai nou, euro) în vederea comparării și centralizării la nivel mondial. În anul 1985, fluxul ISD francez a fost de 18 mld. franci francezi (2,25 mld. dolari: 1 dolar = 8 franci francezi); în anul 1995, a fost de 157 mld. franci francezi (31,4 mld. dolari: 1 dolar = 5 franci francezi). Măsurate în franci francezi, ISD sunt multiplicat de 8,2 ori în 10 ani, iar măsurate în dolari, ele sunt de 13,1 ori multiplicat. Creșterea aparentă a ISD în dolari este mai mare în țările ale căror monedă națională se apreciază în raport cu dolarul, și mai mică în țările a căror monedă națională se depreciază față de dolar.

d. Stocurile ISD sunt o mărime mai stabilă decât cea a fluxurilor anuale de ISD și mai reprezentativă pentru prezența societăților transnaționale în fiecare țară. Datele statistice referitoare la stocurile de ISD sunt date publicității în mai mică măsură decât cele referitoare la fluxuri, cu excepția SUA și a Marii Britanii. În fiecare țară, dimensiunea stocului de ISD, reconstituită prin cumularea fluxurilor (inclusiv amortizarea), diferă față de valoarea contabilă sau cea de piață. Estimările în legătură cu stocurile de ISD efectuate de Organizația Națiunilor Unite (ONU) și Organizația de Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE) juxtapun stocurile naționale fără a ține cont că naționalitatea ISD efectuate de filialele societăților transnaționale este aceeași cu cea a celor efectuate de societățile-mamă; astfel, investițiile realizate în România de către o filială franceză a unei societăți transnaționale americane, sunt considerate ISD franceze și nu ISD americane.

e. Subevaluarea din punct de vedere statistic a importanței societăților transnaționale este încă evidentă deoarece investițiile realizate de ele nu se reduc doar la ISD (acestea investesc și în țările lor de origine). Ponderea economică a societăților transnaționale este atenuată astfel deoarece majoritatea acestor societăți au cel puțin tot atâtea active și investiții în țările lor de origine față de cele din străinătate.

Investițiile realizate în străinătate pot ocaziona o intrare de capital în țara receptoare egală ca sumă cu capitalul filialelor create. Preluarea controlului unei firme străine nu presupune în general decât investirea unui capital inferior ca sumă valorii activelor acestei firme, cu excepția cazurilor unei răscumpărări totale (100%) a capitalului. Un caz particular de preluare a controlului este cel al firmei mixte (*joint venture*) în care cei doi parteneri, de naționalități diferite, își împart capitalul unei filiale (50/50 sau 49/51). În toate cazurile, ISD pot fi realizate datorită diferitelor surse de finanțare, făcând dificilă măsurarea cu exactitate a ISD.

Datele statistice privind ISD sunt date publicității în mod regulat după 1950 în SUA, după 1962 în Marea Britanie, după 1970 în Franța, Italia, Canada sau Olanda. Datele statistice mondiale sunt compilate după 1960 datorită dificultăților metodologice determinate de subevaluarea ISD. Această subevaluare este accentuată prin faptul că nu se ține cont de noile forme de investire care permit societăților transnaționale să controleze filialele din străinătate fără aport de capital. Este vorba despre filialele străine unde societățile transnaționale dețin mai puțin de 50% din capital, acordurile de licență, asistența tehnică, franciza, acordurile de împărțire a producției obținute, cooperarea industrială, contractele de gestiune sau service, livrările la cheie sau acordurile de cofinanțare. Noile forme de investiții imobilizează sau nu capital, disociază tehnica și expertiza de elementul financiar și au un de efect de pârghie asupra profiturilor societăților transnaționale (țara receptoare trebuie să fie principalul furnizor de capital și uneori să se îndatoreze în acest scop). Mai mult, noile forme de investiții se substituie ISD clasice în țările mai puțin dezvoltate, apoi în cele dezvoltate și cu o economie de piață, și, în plus, datele statistice curente privind ISD urmăresc să caracterizeze realitatea creată de societățile transnaționale.

ISD europene au crescut în anii '80 și au fost orientate mai ales spre alte țări din Europa sau spre SUA. Din principala zonă receptoare de ISD în anii '60, Europa a devenit în prezent principala zonă emitentă, în timp ce SUA s-a transformat din principala zonă emitentă de ISD (anii '50-'70) în principala zonă receptoare de ISD (mai ales din Japonia și Europa).

De ce ISD în SUA ? Datorită obținerii unei poziții pe cea mai mare piață a lumii și datorită posibilității de acces la tehnologia americană sau perspectiva obținerii unei rentabilități mai ridicate a investițiilor în SUA. Teoria multinaționalizării firmelor a fost de asemenea avută în vedere: ISD ar fi fost atrase de SUA pentru a încuraja protecționismul american, pentru a ocoli barierele de pătrundere a firmelor americane pe alte piețe și pentru a repartiza avantajele monopoliste de care dispuneau anterior firmele americane. Testele econometrice ale acestei ipoteze au condus la rezultate mai puțin satisfăcătoare și au impus analiza explicațiilor specifice atragerii ISD în SUA: taxa de schimb a dolarului sau poziția concurențială a SUA.

Perspectiva creșterii ISD trebuie susținută prin politicile de liberalizare, consolidarea zonelor de integrare economică regională a țărilor dezvoltate și cu o economie de piață, precum și prin posibila deschidere a ISD spre Japonia. Modelul de proiect al ISD realizat de ONU prevede o creștere în termeni reali a fluxurilor ISD la începutul secolului XXI în majoritatea regiunilor lumii, dar mai rapidă, ca ritm de creștere, decât în anii '90. Acest lucru se va realiza în mai mare măsură în țările mai puțin dezvoltate decât în cele dezvoltate deoarece rentabilitatea aici este mai ridicată, cel puțin din punctul de vedere că țările mai puțin dezvoltate continuă să-și liberalizeze politicile de atragere a ISD.

Bibliografie:

1. Andreff, W. – *Les multinationales globales*, La Découverte, Paris, 1996;
2. Oman, C. – *Les Nouvelles Formes d'investissement dans les pays en développement*, OCDE, Paris, 1984;
3. Rainelli, M. – *Les Investissement étrangers aux Etats-Unis*, Economica, Paris, 1990;
4. Sachwald, F. – *Les Entrées japonaises en Europe. Motivations et stratégies*, IFRI, Masson, 1993;

5. *** - World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment, Centre on Transnational Corporations, New York, 1995;
6. *** - Transnational Corporations in World Development, Trends and Prospects, Centre on Transnational Corporations, New York, 2000.

EVOLUȚIA VALORII EXPORTULUI MONDIAL ÎN SEC. XX

Lect. univ. drd. Liana Meșter, Lect. univ. dr. Nicoleta Bugnar
Facultatea de Științe Economice Oradea, lianamester@yahoo.com

Abstract

The international trade can result in the efficient production of want-satisfying goods and services, on a worldwide basis. Total international business is generally increasing. Yet, the nations of the world continue to erect barriers to free trade. They do so for reasons ranging from internal political and economic pressures to simple mistrust of other nations.

În prima jumătate a secolului XX, factorii de care depinde evoluția valorii comerțului mondial (printre care prețurile mondiale și volumul fizic al acestuia) au avut o variație diferită imprimând o evoluție neuniformă comerțului internațional (tabel nr. 1). Acest fapt se datorează crizelor de supraproducție de la sfârșitul secolului XIX și concurenței care au generat scăderea prețurilor și creșterea volumului fizic al comerțului internațional (cu 77%), valoarea comerțului mondial crescând cu 151%; în preajma primului război mondial, pe fondul pregătirilor pentru război, volumul fizic a crescut doar cu 62%, iar prețurile într-o proporție mai mare, valoarea comerțului mondial a crescut cu 95%; după primul război mondial, pentru a se acoperi costul enorm al acestuia, s-au tipărit bani fără acoperire, fapt care a întreținut fenomenul inflaționist; în perioada interbelică, criza de supraproducție din 1929-1933, precum și pregătirile pentru al II-lea război mondial au generat, de asemenea, oscilații în evoluția valorii comerțului internațional.

Tabelul. 1: Valoarea exportului mondial în secolul XX (mld. dolari).

1900	1913	1914	1915	1920	1925	1930	1935	1940	1945	1950
...	0,003	0,13	0,019	0,107	0,61	3,335	17,98	50,37	52,96	58,66

1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1996
80,028	109,15	170,3	265,7	669,46	1507,34	2164,0	3106,73	4357,39	4662

1997	1998	1999	2000
4988,8	5338	5765	6186

Ritmul mediu anual de creștere a exportului mondial :R = indicele exportului – 100%

1900-1913	1914-1915	1916-1938	1939-1949	1950-1960	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-1998	1999-2000
3,91%	3,03%	0,42%	1,0%	6,42%	9,28%	20,3%	7,51%	7,02%	7,95%

Sursa: calculat după International Trade Statistic, OMC, Geneva, 2001, pag. 44.

Ritmul înalt de creștere a comerțului internațional în cea de-a doua jumătate a secolului XX este rezultatul adâncirii diviziunii muncii și al specializării în producția industrială, pe ramuri și subramuri ale industriei, pe tipuri de produse și subansamble, fapt care implică un schimb reciproc tot mai însemnat de produse manufacturate între țările dezvoltate (tabel nr. 2).

Sub presiunea SUA și sub egida GATT, acord internațional care a armonizat politicile de liber schimb cu preferințele naționale și ale cărui efecte se dovedesc benefice pentru comerțul mondial, liberul schimb triumfă. În anii '60, expansiunea schimburilor obligă ansamblul țărilor occidentale la o concurență dură, le impune modernizarea aparatului productiv și aduce cu sine un nou avânt al societăților transnaționale.

La început hegemonia americană este dublată de o repliere europeană: în 1945 SUA reprezenta cca. jumătate din produsul industrial mondial și deținea monopolul tehnologic în majoritatea sectoarelor; crearea Pieței Comune (care suprimă treptat taxele vamale între țările membre, favorizând schimburile, competiția și inovația) redă Europei primul loc în comerțul mondial.

Datorită concurenței japoneze și germane, ca și dezvoltării unor noi țări (Brazilia, Argentina, Africa de Sud, Australia), dominația americană se atenuază (deficit al balanței comerciale la începutul anilor '70 și devalorizare a dolarului în 1971). Japonia se ridică la rangul de a treia putere economică mondială.

Tabelul 2. Repartizarea exportului mondial pe continente (mld. dolari și %):

	1900	1933	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2000
Total: mld. dolari	...	11	58	84	157	579	1835	3641	6186
%	100	100	100	100	100	100	100	100	100
America de Nord %	32,5	37,5	27,3	24,2	19,3	16,9	15,4	16,8	17,1
America Latină			12,3	10,5	7,0	4,7	5,8	4,4	5,8
Mexic			1,0	0,7	0,6	0,4	1,4	1,4	2,7
Brazilia	3,2	6,8	2,0	1,8	0,9	1,1	1,2	1,1	0,9
Argentina			2,8	1,3	0,9	0,6	0,4	0,4	0,4
Europa de vest %	42,2	31,1	31,5	34,9	41,4	45,4	38,9	43,7	39,5
Europa centrală și est	12,3	7,2	6,0	8,1	11,0	9,1	9,5	2,9	4,4
Africa %			7,3	6,5	5,7	4,8	4,4	2,5	2,3
Africa de Sud	2,1	3,1	2,0	1,7	1,5	1,0	1,0	0,7	0,5
Orientul Mijlociu	3,2	3,2	2,0	2,7	3,2	4,1	6,8	3,4	4,2
Asia %	3,3	7,8	13,6	13,1	12,4	14,9	19,1	26,3	26,7

<i>Japonia</i>			0,4	1,5	3,5	6,4	8,0	10,0	7,7
<i>China</i>			0,9	1,2	1,3	1,0	1,2	2,5	4,0
<i>India</i>			2,2	1,3	1,0	0,5	0,5	0,6	0,7
<i>Australia, Noua Zeel. %</i>	0,9	1,8	3,7	3,2	2,4	2,1	1,4	1,5	1,2
<i>SE Asiei (6 state) %</i>	0,5	1,5	3,0	2,7	2,4	3,4	5,8	9,8	10,5
<i>GATT/OMC %</i>	-	-	60,4	68,7	72,8	81,8	76,0	86,9	92,0

Sursa: International Trade Statistic, OMC, Geneva, 2001, pag. 44.

Începând cu anii '80, economiile naționale sunt marcate de fenomenul mondializării, ceea ce se traduce prin deschiderea frontierelor, generalizarea schimburilor la scară mondială și printr-o concurență crescută între teritorii și între produse. Între 1973 și 1990 schimburile internaționale se multiplică de zece ori.

Mondializarea trasează o hartă economică multipolară a lumii: cu zone de integrare regională, cu ridicarea impetuoasă de noi națiuni comerciale, dar și cu marginalizarea unei importante părți a Africii. Contribuția Africii la comerțul mondial reprezintă 0,6% din totalul schimburilor.

Comerțul mondial este dominat de trei poli principali: America de Nord, Europa occidentală și Japonia cu o parte din Asia orientală (prin dezvoltarea "tigrilor asiatici" și a Chinei; aceasta din urmă, din 1979, se deschide spre exterior limitându-și importurile prin taxe vamale ridicate și intensificându-și exporturile și atrăgând importante capitaluri străine) și Pacific.

Tablul 3. Evoluția valorii exportului mondial pe regiuni (mld. dolari și modificare medie anuală procentuală)

	1890-1900	1900-1933	1933-1948	1948-1963	1963-1973	1973-1983	1973-1990 ori	1973-2000	
								ori	Export în 2000 (valoric)
Total	0,9	1,1	1,9	2,3	3,5	4,1	6	12	6186
America de Nord	1,1	0,9	1,2	3,4	5,8	5,9	7	12	1058
America Latină	0,4	0,6	0,5	1,3	4,2	6,3	9	20	359
Europa de vest	2,3	1,4	0,9	2,3	4,3	3,8	4	3	2441
Europa centrală și de est	0,9	0,9	0,4	1,7	4,8	5,1	7	26	271
Africa	0,2	0,8	0,3	1,5	1,9	2,4	3	27	145
Orientul Mijlociu	0,3	0,3	0,1	1,1	4,5	5,8	7	46	263
Asia	2,3	2,1	1,5	2,3	4,9	6,2	8	18	1649

Sursa: International Trade Statistic, OMC, Geneva, 2001, pag. 20.

Tabelul 4. Evoluția valorii exportului mondial pe grupe de produse (1990=100%)

	1920	1950	1960	1970	1980	1990	1995	2000
Exportul mondial:	7	2	4	9	59	100	175	181
- produse agricole	20	7	10	15	71	100	139	135
- produse ale ind. extractive	15	2	4	10	115	100	108	169
- prod. manufacturate	2	1	3	8	45	100	152	194

Sursa: International Trade Statistic, OMC, Geneva, 2001, pag. 29.

Creșterea determină modernizarea și expansiunea tuturor sectoarelor economice. Agricultură se modernizează ("revoluția verde": introducerea irigațiilor, selecționarea semințelor și intensificarea culturilor) și înregistrează importante câștiguri în materie de productivitate, dar industria e cea care se afirmă ca principal vector al creșterii. Într-o primă etapă, modernizarea are în vedere industriile tradiționale (metalurgie, automobile, chimie, electricitate), apoi, începând cu anii '60, creșterea se datorează noilor industrii (electronică, industria nucleară, etc.).

La începutul anilor '80 în totalul exportului mondial exportul de servicii ia o amploare deosebită, crescând de peste 4 ori față anul 1970 și deținând o pondere de 17% (mai mică față de cea deținută în anul 1970: acest lucru se datorează creșterii în mai mare măsură a exportului de bunuri materiale - cca. 6 ori).

Tabelul 5. Evoluția comerțului cu bunuri materiale și servicii (mld. dolari și %)

	1970	1980	1990	1992	1995	2000
Bunuri materiale (mld. dolari)	213,9	1250,5	2516,4	2747,5	3233,2	4317,8
Servicii (mld. dolari)	51,81	256,8	590,3	752,5	1124,2	1868,2
% serviciilor în exporturile mondiale	19,5	17	19	21,5	25,8	30,2

Sursa: International Trade Statistic, OMC, Geneva, 2001, pag. 37.

Dacă începutul de secol XX în ceea ce privește comerțul mondial a fost puternic influențat de evoluția unor economii precum SUA și Canada, Franța, Anglia și Germania, sfârșitul de secol XX este marcat de apariția zonei EURO și de puternicul avânt al Japoniei.

În ceea ce privește exportul celor mai dezvoltate țări ale lumii, țări care au contribuit în cea mai mare măsură la evoluția exportului mondial, aceste țări realizează în prezent cca. 3500 mld. dolari (peste 1/2 din valoarea exportului mondial de 6186 mld. dolari) astfel: zona Euro 1855,8 mld. dolari, SUA 1125,8 mld. dolari și Japonia 477 mld. dolari.

Bibliografie:

1. Carol, A., Garrigues, J., Ivernel, M. – *Dicționar de istorie a secolului XX*, Editura ALL EDUCATIONAL, București, 2000;
2. Compagnon, B., Thévenin, A. – *O cronologie a secolului XX*, Editura ALL EDUCATIONAL, București, 2000;
3. Sută, N. – *Comerț internațional și politici comerciale contemporane*, Editura ALL, București, 1995;
4. *** - International Trade Statistic, OMC, Geneva, 2001.

ARMONIZAREA TVA EUROPENE

Lect. univ. dr. Ioan Dan Morar

Universitatea din Oradea, telefon: 0259210098, e-mail: id.morar@yahoo.com

Abstract

La TVA n'étant pas un impôt localisable, le maintien des frontières restait une nécessité. Cette nécessité continuerait d'exister même si les taux devenaient identiques entre tous les pays de la UE.

De la semnarea tratatului de la Roma (art. 99) Statele membre ale Comunității Europene au luat în considerare armonizarea taxelor asupra Cifrei de Afaceri. Actul unic reafirmă (art. 17) acest obiectiv; el stipulează eliminarea totală a frontierelor fiscale între Statele membre la 1 ianuarie 1993. Între 1957-1998 concilierea fiscalităților s-a concretizat în principal prin adoptarea unui sistem de TVA naționale calculate după o metodă comună, precizată prin directive succesive ale Consiliului Comunităților. [a 2-a și mai ales a 6-a directivă (1997)].

Armonizarea dorită vizează înainte de toate eliminarea frontierelor fiscale. Mai puțin pentru a evita costurile directe sau indirecte ale menținerii acestora (costuri pentru funcționarea vămilor, termene ...), ci pentru că abolirea lor este o condiție sine qua non a desăvârșirii Marii Piețe Interne. Absența armonizării fiscale ar distruge dinamica realizării Pieței Unice.

Obiectivul „suprimării distorsiunilor concurenței” este secundar, deoarece este totodată limitat și contestabil. Limitat pentru că suprimarea distorsiunilor ar recomanda armonizarea cu prioritate a fiscalității directe și a cotizațiilor sociale, adică a lucrurilor prin care fiscalitățile diferă cel mai mult. Contestabil, deoarece nimic nu indică faptul că ar fi eficient să se suprimă distorsiunile de origine fiscală dacă toate distorsiunile nu sunt simultan eliminate.

Alegerea unui „bun” sistem de TVA armonizată trebuie să satisfacă simultan multiple criterii:

- să contribuie la realizarea pieței unice;
- să minimalizeze riscurile de fraudă;
- să minimalizeze riscurile de deturnare de trafic și de distorsiuni de concurență;
- să permită schimbarea sumelor încasate de TVA între țări;
- să se sprijine pe date statistice existente și de calitate (statistici de comerț exterior);

- să antreneze costuri bugetare rezonabile pentru finanțele publice naționale.

E vorba de a ajuta cât mai bine realizarea pieței unice, fără a antrena prea multe distorsiuni și modificând cât mai puțin echilibrul finanțelor publice naționale.

Cum să se armonizeze 3 sisteme de TVA, în vederea suprimării controlului la frontierele intracomunitare:

- Sistemul coeficientului (ratei) 0: menținerea exonerării exporturilor și a plății taxei pe importuri, dar controale în interiorul fiecărui stat;
- Sistemul propriu al țării de origine – este sistemul propus de Comisia Comunităților. Importurile de origine comunitară sunt tratate exact ca achizițiile efectuate în interiorul granițelor Statelor membre. TVA e percepută la vânzător, după modalitățile țării de care aparține; TVA plătită de cumpărător este deductibilă în condițiile prevăzute de legislația propriei lui țări;
- Sistemul originii la rata țării de destinație: taxarea exporturilor se face în țara de origine la rata țării de destinație.

Pentru a atenua distorsiunile de concurență, Comisia propune ca Statele membre să adopte un sistem de TVA cu două rate (coeficienți):

- una redusă (de la 4 la 9%) pentru produsele alimentare cu excepția băuturilor alcoolice, pentru produsele farmaceutice, pentru energia utilizată pentru încălzire/iluminat, pentru apă, pentru cărți și pentru presă, pentru serviciile de transport persoane;
- rata normală (14-20%) se aplică tuturor celorlalte produse supuse TVA.

E prevăzut un mecanism de compensare pentru ca TVA percepută în țara exportatoare și dedusă în țara importatoare să fie rambursată acesteia din urmă.

Bilanțul armonizării propuse este greu de întocmit datorită multiplelor criterii de raționament.

Sistemul ratei 0 și sistemul origine – rată – destinație sunt mai puțin favorabile din punctul de vedere al pieței unice, dar mai performante din puncte de vedere al distorsiunilor de concurență. Sistemul propus de Comisie pune probleme specifice, câteodată acute (risc de deturnare de trafic în anumite sectoare ca vânzarea prin corespondență, automobile, achizițiile colectivităților publice; presupune funcționarea corectă a camerei de compensații). Dar costul său bugetar poate fi puternic redus prin adoptarea unui anumit număr de amendamente simple.

Armonizarea TVA va ridica totuși dificultăți importante de ordin bugetar, politic sau administrativ.

Bibliografie:

1. Carmen Corduneanu, - „Sistemul fiscal în știința finanțelor”, Ed. Codecs, București, 1998;
2. Paul Marie Gaudement, Joel Molinier, - „Finances Publique Tome 2, Fiscalite”, Montchreistien, 1991;
3. Maurice Laure, -, „Science fiscale”, Press Universitaires de France, Paris, 1991;
4. Gheorghe Manolescu, - „Buget – abordare economică și financiară”, Ed. Economică, București, 1997;
5. Ioan Talpoș, - „Finanțele României”, vol. I, Ed. Sedona, Timișoara, 1996;
6. Constantin Tulai, -, „Stabilitate și elasticitate în folosirea pârghiilor economico-financiare”, Studia Universitatis „Babeș-Bolyai”, Seria Oeconomica, nr. 2, 1982;

7. Iulian Văcărel, Bercea Florian, Anghelache Gabriela, Bistricean Gheorghe, Bodnar Maria, Stolojan Teodor, Tatiana Moțeanu, -,„Finanțe publice”, ediția a-II-a, E.D.P., București, 1999;
8. Iulian Văcărel, -,„Politici economice și financiare de ieri și de azi”, Ed. Economică, București, 1996.

IMPOZITUL PE CAPITAL

Lect. univ. dr. Ioan Dan Morar

Universitatea din Oradea, telefon: 0259210098, e-mail: id.morar@yahoo.com

Abstract

L'idée fondamentale qui nourrit la pensée de tous les utopistes de l'impôt est qu'un impôt unique, capable de couvrir l'ensemble des dépenses publiques, serait une mesure de répondre à toutes les questions posées par la fiscalité.

Definiția precisă a impozitului pe capital este problematică. Este vorba oare de a pune sub acest titlu orice impozit „a cărui incidență economică conduce la o prelevare efectivă asupra capitalului” – o definiție economic corectă dar practic inutilizabilă? Trebuie mai degrabă să nu se ia în considerare decât impozitele stabilite pe capital, pe totalul său, transmiterea sa, eventualele plus-valori, chiar asupra venitului fictiv; și aceasta oricare ar fi dreptul de care dispune contribuabilul asupra capitalului? Sau trebuie să se limiteze doar la impozitele al cărui fapt generator este proprietatea unui bun capital, oricare ar fi contribuabilul care îl achită?

Impozitul pe capital are totuși o importanță modestă în totalul prelevărilor obligatorii, în raport cu PIB sau cu bogăția – cum ilustrează tabelul de mai jos, calculat după definiția (destul de extensivă) a OCDE.

Contribuția impozitelor pe patrimoniu la prelevările obligatorii totale este limitată, dar puțin mai importantă în țările în care fiscalitatea locală este dezvoltată (USA). Nu depășește totuși 5% din PIB sau 1% din bogăția națională.

Evoluțiile înregistrate între 1965-1984 diferă de la o țară la alta în funcție de evoluția fiscalităților locale a căror importanță scade în SUA și Anglia și crește în Franța. Fiscalitatea de Stat pe patrimoniu regresează peste tot, cu excepția Franței unde progresează ușor.

Dezacordurile nivelelor de presiune fiscală se dublează cu dezacorduri ale structurii impozitelor pe patrimoniu (avere). Franța se distinge prin relativa modestie a taxelor funciare locale, dar mai ales prin importanța a 2 impozite „generale” pe capital, drepturile de mutație și impozitul pe marile averi (1982 - 1986); din 1988 impozitul de solidaritate pe avere.

Efectele presupuse ale impozitării capitalului în termeni de echitate și eficacitate suscită discuții între partizanii și adversarii acestui mod (tip) de prelevare.

În termeni de echitate, capitalul constituie o „putere de a dispune de bunuri”, deci o capacitate contributivă taxabilă în numele echității.

Capitalul este mult mai concentrat decât venitul, iar repartizarea lui individuală joacă un rol important în transmiterea și creșterea inegalităților. Puterea marginală de redistribuire a impozitului pe capital este deci mai mare decât cea a impozitului pe venit.

Este mai bine să se taxeze capitalul decât veniturile; în plus obligația de a declara capitalul permite lupta împotriva fraudei fiscale pe venit.

Se poate spune că dacă mobilitatea factorilor (mai ales factorul-capital taxat) este perfectă, „capitalizarea fiscală” face inutilă taxarea capitalului însuși, de vreme ce e echivalent cu taxarea veniturilor. Acest argument nu e valabil pentru bunurile imobiliare.

Impozitul pe capital ar implica acțiunea de confiscare în cazul în care contribuabilul nu dispune de nici un venit pentru a-l achita.

În termeni de eficacitate:

„Sarcina fiscală excedentară” a unui impozit pe capital ar fi mai mare decât cea a unui impozit pe venit sau consumarea unei aceleiași sume. Acest rezultat presupune totuși o puternică elasticitate de la rata de economisire la rata de dobândă de după impozit.

Putem afirma că efectul unui impozit pe capital asupra ofertei de muncă va fi mai moderat decât cel al unui impozit pe venit de aceeași sumă-valoare; că efectul asupra asumării riscurilor individuale în operațiunile de plasament și investiție poate incita la căutarea unor plasamente mai rentabile.

Bibliografie:

1. Carmen Corduneanu, - „Sistemul fiscal în știința finanțelor”, Ed. Codecs, București, 1998;
2. Paul Marie Gaudement, Joel Molinier, - „Finances Publique Tome 2, Fiscalite”, Montchrestien, 1991;
3. Maurice Laure, -, „Science fiscale”, Press Universitaires de France, Paris, 1991;
4. Gheorghe Manolescu, - „Buget – abordare economică și financiară”, Ed. Economică, București, 1997;
5. Ioan Talpoș, - „Finanțele României”, vol. I, Ed. Sedona, Timișoara, 1996;
6. Constantin Tulai, -, „Stabilitate și elasticitate în folosirea pârghiilor economico-financiare”, Studia Universitatis „Babeș-Bolyai”, Seria Oeconomica, nr. 2, 1982;
7. Iulian Văcărel, Bercea Florian, Anghelache Gabriela, Bistricean Gheorghe, Bodnar Maria, Stolojan Teodor, Tatiana Moțeanu, -, „Finanțe publice”, ediția a-II-a, E.D.P., București, 1999;
8. Iulian Văcărel, -, „Politici economice și financiare de ieri și de azi”, Ed. Economică, București, 1996.

CONCEPTUL DE SISTEM FISCAL

Lect. univ. dr. Ioan Dan Morar

Universitatea din Oradea, Telefon: 0259210098, E-mail: id.morar@yahoo.com

Abstract

Le système fiscal se caractérise par une pluralité d'acteurs ainsi que par la complexité de ses structures. Les systèmes fiscaux contemporains se caractérisent du point de vue de leurs structures par l'existence d'un grand nombre de catégories d'impôts et par la difficulté, parfois, à distinguer l'impôt d'autres formes de prélèvements obligatoires.

Multitudinea impozitelor și a efectelor acestora asupra omului, în diferite perioade din evoluția societății, a lăsat neatins conținutul economic al acestora.

Forma de manifestare a preluat în timp amprenta politicilor fiscale, redistribuirile de resurse în societate necesitând ajustările impuse de nevoia de orientare și influențare a relațiilor umane prin intermediul impozitelor.

Dacă impozitul propriu-zis sau prelevarea bănească s-a autonomizat târziu, în capitalism, tehnica impunerii s-a perfecționat continuu. De asemenea politica fiscală a cunoscut o evoluție demnă de a fi alăturată oricărei ramuri istoriografice. Practica fiscală, fiind așezată la interferența dintre aparatul fiscal și contribuabili, preia toate modulațiile vieții sociale, sub diferitele aspecte ale acesteia, mai ales economic și politic.

Statul, ca persoană suverană de drept public, se impune în societate și prin organele fiscale, ca organe de stat, și intră în relație cu fiecare contribuabil, uneori poate mai mult decât este necesar.

În acest cadru social, pe seama impozitelor instituite de stat prin legi juridice, specifice domeniului, se creează o multitudine de legături, raporturi sociale, economice, juridice, uneori și de altă natură, ce generează o ambianță, un mediu specific în jurul impunerii ca fenomen social și proces economic specific.

Conținutul economic comun al diferitelor forme de impozite generează legături tehnice specifice, o dată cu așezarea unui impozit, din perspectiva relației acestuia cu celelalte existente.

O dată instituit, un impozit generează valul necesar, căutat de politica fiscală asupra contribuabililor sau în general asupra economiei și societății, ceea ce întreține relațiile specifice între contribuabili ca subiecți economici, consumatori sau ofertanți de bunuri și servicii.

Toate aceste raporturi de natură socială și influențele pe care le produc trebuie căutate în jurul contribuabilului.

Legăturile dintre impozite sunt de natură conceptuală, de natură tehnică și practică. Totalitatea impozitelor care funcționează la un moment dat într-o economie și legăturile dintre acestea constituie sistemul fiscal.

Impozitele așezate pe seama reglementărilor specifice domeniului fiscal generează, pe lângă legăturile dintre acestea, și alte influențe asupra mediului înconjurător care este mediul social.

Privit astfel sistemul fiscal este un sistem cibernetic. O astfel de viziune sistemică asupra impozitelor presupune înțelegerea cauzalității instituirilor și a efectelor generate o dată cu instituirea acestora.

Impozitele sunt așezate în diferitele lor forme într-o anumită structură, concepută după anumite principii și restricții generatoare de legături multiple, atât în interiorul sistemului fiscal și cu exteriorul.

Ca sistem cibernetic sistemul fiscal este parte a sistemului financiar.

Sistemul financiar cuprinde totalitatea fondurilor financiare instituite, delimitate a nivel economic, și legăturile dintre acestea, constituite în mișcările de resurse generate de operațiunile financiare sau, cum se mai numesc, fluxurile financiare.

Raporturile fiscale asigură alimentarea fondurilor, dar și orientarea acestora prin modalitățile de atragere a resurselor. Fiscalitatea se manifestă deci, în procesul repartiției, prin mobilizarea pe diferite canale a resurselor la dispoziția statului, reprezentând o parte a funcției finanțelor, aceea de repartiție. Este deci un efect al manifestării conținutului finanțelor. Ca orice efect, fiscalitatea trebuie și poate fi cuantificată.

Rezultatul manifestării fiscalității reprezintă veniturile fiscale la nivelul societății. Veniturile fiscale sunt parte a veniturilor statului și reprezintă cea mai importantă parte a acestora.

Efortul fiscal este cel care generează veniturile fiscale și se concretizează în plata impozitelor.

Partea din veniturile contribuabililor destinată plății impozitelor reprezintă efortul fiscal. Acesta se măsoară prin ceea ce numim rata presiunii fiscale.

Rata presiunii fiscale este o mărime relativă, determinată de raportul între veniturile fiscale la nivelul societății și produsul intern brut la nivelul contribuabilului, ca raport între obligațiile fiscale ale acestuia și veniturile sale.

Un fenomen cuantificabil se poate programa și controla din punct de vedere economic și social.

Orientarea fiscalității este în funcție de politica fiscală ca parte a celei financiare, iar procesul fiscal este realizat de către aparatul fiscal și contribuabili.

Această viziune cibernetică, prin prisma legăturilor interioare sistemului fiscal și legăturilor acestuia cu exteriorul, cu economia și societatea, generează nevoia de a delimita mediul în care ființează sistemul.

Trebuie delimitată coordonata teritorială în care există statul care creează și întreține sistemul fiscal. Statul transmite asupra sistemului o parte a suveranității sale, ce se manifestă prin dreptul lui de a așeza impozite. Suveranitatea fiscală, la rândul său, poate fi discutată și analizată în relațiile cu alte sisteme fiscale cu care intră în raporturi economice de tipul tranzacțiilor economice internaționale, comerciale sau de cooperare economică internațională.

Modalitățile prin care se realizează legăturile cu alte state prezintă atât o importanță politică cât și economică, în contextul globalizării economiei mondiale. Concret, acestea se definesc prin tehnicile de evitare a dublei impuneri, prin măsurile de evitare a evaziunii fiscale internaționale și de aliniere la cerințele fiscale ale unor uniuni economice, dacă este cazul.

Ca orice unitate delimitată în spațiu, aceasta trebuie delimitată și în timp. Această coordonată – timp – cu privire la sistemul fiscal, ține de momentele instituirii impozitelor, modificării acestora, momentul înlocuirii unor forme de impozite cu altele.

O altă latură a parametrului timp ține de anualitatea bugetară. Privind impozitele prin prisma veniturilor care le aduc la bugetul statului, sistemul fiscal este conturat astfel încât an de an să răspundă cerinței politicilor bugetare.

Sistemul astfel conturat în timp și spațiu prin conținutul său va ființa și funcționa atâta timp cât mediul creat corespunde cu scopul inițial.

Actul generator, punctul de pornire a sistemului, are natură juridică. Impozitele, funcționarea aparatului fiscal, raporturile acestuia cu contribuabilii și influențele căutate asupra economiei sunt reglementate prin legi juridice, legi subiective specifice.

Bibliografie:

1. Carmen Condureanu, - „Sistemul fiscal în știința finanțelor”, Ed. Codecs, București, 1998;
2. Paul Marie Gaudement, Joel Molinier, - „Finances Publique Tome 2, Fiscalite”, Montchrestien, 1991;
3. Maurice Laure, -, „Science fiscale”, Press Universitaires de France, Paris, 1991;
4. Gheorghe Manolescu, - „Buget – abordare economică și financiară”, Ed. Economică, București, 1997;
5. Ioan Talpoș, - „Finanțele României”, vol. I, Ed. Sedona, Timișoara, 1996;
6. Constantin Tulai, -, „Stabilitate și elasticitate în folosirea pârghiilor economico-financiare”, Studia Universitatis „Babeș-Bolyai”, Seria Oeconomica, nr. 2, 1982;
7. Iulian Văcărel, Bercea Florian, Anghelache Gabriela, Bistricean Gheorghe, Bodnar Maria, Stolojan Teodor, Tatiana Moțeanu, -, „Finanțe publice”, ediția a-II-a, E.D.P., București, 1999;
8. Iulian Văcărel, -, „Politici economice și financiare de ieri și de azi”, Ed. Economică, București, 1996.

PARTICULARITĂȚI PRIVIND CONTEXTUL NAȚIONAL ȘI INTERNAȚIONAL AL POLITICII COMERCIALE ROMÂNEȘTI ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE LA ECONOMIA DE PIAȚĂ

Mudura Filip Mariana Lioara
Facultatea De Arte Vizuale, Oradea, Str. Piața Independenței, nr. 39, e-mail:
Filip@Uoradea.Ro

Abstract

Romanian commercial politics has gone through various changes after the events of 1989 due the western influences. Positive influences from a political and economical point of view.

Cap. I. Trăsături și tendințe în evoluția politicii comerciale internaționale în perioada postbelică.

În perioada postbelică viața economică, socială și politică a fost influențată de o multitudine de factori.

În primul deceniu postbelic factorul hotărâtor a fost urmările economice și politice ale celui de-al doilea război mondial (distrugerile materiale uriașe, pierderile de zeci de milioane de vieți omenești, împărțirea sferelor de influență între țările învingătoare, apariția blocului statelor socialiste, schimbarea raportului de forțe între principalele state ale lumii, etc.).

Dintre factorii care au influențat politica comercială a lumii în deceniile șapte, opt și nouă, mai importanți sunt:

1. Intensificarea luptei pentru piețe pe plan mondial, în general, și în special între principalele țări și grupe de țări capitaliste dezvoltate;
2. Apariția și răspândirea proceselor de integrare economică, în primul rând în Europa și apoi în celelalte regiuni ale lumii;
3. Afirmarea în plan economic și politic a blocului statelor socialiste; aceste țări au influențat, într-o anumită măsură, evoluția politicii comerciale militând pentru înlăturarea măsurilor de discriminare comercială;
4. Apariția pe harta politică a lumii a peste 100 de state naționale noi și care au început să exercite presiuni, să facă demersuri într-un mod din ce în ce mai organizat asupra țărilor dezvoltate, prin intermediul G.A.T.T., U.N.C.T.A.D., O.N.U.D.I., F.M.I., B.I.R.D;

5. Fenomenele cu care s-a confruntat economia mondială în deceniile opt, nouă și începutul deceniului zece. Este vorba de criza petrolieră ș.a.

În sfârșit, colapsul comunismului în Europa, ca urmare a fenomenelor ce au avut loc în aceste țări în perioada 1988-1991 și orientarea acestora spre economia de piață, este un alt factor care a contribuit la influențarea politicii comerciale.

Principalele trăsături și tendințe ale politicii comerciale

1. Atenuarea protecționismului vamal industrial și menținerea protecționismului vamal agricol la un nivel relativ ridicat. Multe țări dezvoltate percep taxe vamale ridicate la importurile unor produse industriale care prezintă interes pentru țările în curs de dezvoltare, intervenind astfel direct în comerțul lor exterior și indirect asupra procesului lor de industrializare.

2. Liberalizarea comerțului internațional în deceniile șase și șapte și escaladarea protecționismului netarifar în deceniile opt și nouă. În acest sens se acționează prin “Carta drepturilor și îndatoririlor economice ale statelor” adoptată de O.N.U., menționându-se: “Fiecare stat are îndatorirea de a coopera pentru promovarea unei expansiuni stabile și crescânde, a unei liberalizări a comerțului mondial și a unei creșteri a bunăstării și a nivelului de viață al popoarelor, în special celor ale țărilor în curs de dezvoltare”.

Protecționismul periclitează slujbele muncitorilor care produc mărfuri de export ce se vând în țările în curs de dezvoltare, un fapt adesea omis în discuția cu privire la amenințarea pe care o constituie importurile pentru slujbele din țările industrializate, iar inflația, care este redusă din aceste importuri, periclitează și ea slujbele atunci când duce la politici restrictive.

3. Odată cu cel de-al doilea deceniu postbelic, treptat, un accent sporit începe să fie pus, în ce privește instrumentele de politică comercială, pe măsurile de promovare și stimulare a exportului.

4. Extinderea aranjamentelor preferențiale în relațiile comerciale internaționale. Cele mai răspândite și cu efectele cele mai puternice sunt grupările economice integraționiste care continuă să prolifereze cuprinzând atât țările dezvoltate cât și o mare parte a țărilor în curs de dezvoltare. Ele îmbracă fie forma uniunilor vamale, fie forma zonelor de liber schimb.

5. Atenuarea treptată a politicii de blocadă și de discriminări comerciale, practicate de țările dezvoltate față de țările socialiste, s-a constituit într-o trăsătură a politicii comerciale în deceniile opt și nouă.

Declanșarea evenimentelor care au dus la colapsul comunismului în Europa a determinat o schimbare de atitudine din partea țărilor dezvoltate manifestată inclusiv pe planul politicii comerciale. Deschiderea acestor țări către lume și orientarea lor către economia de piață a determinat țările occidentale să negocieze cu aceste țări noi acorduri și aranjamente, care să pună pe baze noi relațiile economice și politice dintre ele.

Cap. II. Evoluția situației economice și politice a României în perioada de tranziție la economia de piață (prezentare generală)

După Revoluția din 1989, în România a început un proces ireversibil de trecere la făurirea treptată a unui stat democratic și a unei economii de piață.

Au proliferat partidele politice, au avut loc alegeri libere, s-a produs separarea puterilor în stat, a fost adoptată o nouă constituție, aapreciată pozitiv și pe plan internațional, au fost elaborate programe privind reforma economico-socială, a început procesul de privatizare și restructurare în toate sectoarele de activitate economică, chiar dacă acest proces a fost mai bine sau mai prost gestionat de guvernele care s-au succedat la putere.

Toate acestea au îmbunătățit imaginea României în străinătate, de aceea în 1993 a fost primită în Consiliul Europei, s-a asociat la Comunitățile Europene, a semnat acorduri de liber schimb cu Cehia și Slovacia și cu alte țări, I-a fost acordată clauza națiunii celei mai favorizate de către S.U.A., fiind totodată prima țară care a aderat la N.A.T.O.

În plan economico-social situația s-a degradat: producția industrială a scăzut, în agricultură s-au făcut mari greșeli, moneda națională s-a depreciat, prețurile au crescut considerabil, inflația a luat proporții, șomajul a depășit la începutul anului 1993 1,163 milioane persoane, reprezentând 11% din totalul populației active, iar nivelul de trai ascăzut mai ales pentru categoriile defavorizate (pensionari, tineri, șomeri etc.)

Această criză economică a fost influențată atât de factori interni, cât și de factori externi. Principalii factori interni ar fi: procesul de privatizare și restructurare a fost prost gestionat, concurența neloială dintre sectorul de stat și cel privat, politica fiscală și monetară necorespunzătoare, intensificarea luptei pentru putere a partidelor politice- fapt care a distras atenția de la problemele majore ale economiei naționale; toate acestea au tensionat situația economico-socială, iar corupția a luat proporții la scară națională.

Dintre factorii externi mai importanți sunt: dispariția C.A.E.R.-ului, criza din Golf, criza din Iugoslavia (care a generat României pierderi de peste 10 miliarde \$), o anumită politică de discriminare pe care Occidentul a dus-o față de România în raport cu celelalte țări din zonă, condițiile dure pe care F.M.I.-ul le-a impus României cu prilejul acordării unor credite de sprijin solicitate etc.

Pentru a ieși din această criză, s-a apreciat de către unele forțe politice că ar trebui întreprinse o serie de măsuri cum sunt: realizarea unui pact social și politic la care să-și aducă contribuția toate partidele și sindicatele, schimbarea mentalității oamenilor și mai ales a celor puși în posturi de conducere pentru a înțelege că este nevoie de un efort sporit și un consens național în vederea scoaterii țării din criză, elaborarea unei politici fiscale și monetare corespunzătoare, stoparea inflației și restabilirea încrederii în leu, urgentarea adoptării cadrului juridic legislativ necesar pentru înfăptuirea programelor de reformă, restructurare și privatizare, atragerea într-o măsură mai mare a capitalului străin în sectoarele cheie ale economiei naționale, stimularea exportului și găsirea de noi piețe pentru import și export, protejarea economiei naționale de concurența străină cu instrumente de politică comercială specifice economiei de piață, o luptă permanentă și eficace împotriva corupției, o politică externă activă și constructivă pentru asigurarea securității țării și integrarea în structurile euroatlantice ș.a.

Începând cu anul 1993 economia României a marcat un ușor trend pozitiv la nivel macroeconomic. În 1996 agenții economici privatizați au contribuit cu 52% la formarea P.I.B. Cât privește rata investiției (ca raport între formarea brută de capital fix și valoarea adăugată pe economie) s-a majorat de la 23,6% în 1995 la 25,2% în 1997.

Cât privește structura pe mărfuri a exportului și importului nostru în anii de după revoluție, aceasta a fost puternic marcată de criza economică prin care trece țara. Structura exporturilor pe principalele grupe de mărfuri s-a înrăutățit față de anii 1989-1990,

predominând totuși produsele industriale alcătuite din: produse metalurgice, chimice, produse textile, confecții și pielărie, unele mașini și utilaje etc.

Din structura importurilor peste 50% au revenit produselor necesare funcționării economiei (combustibili, energie, materii prime pentru industria prelucrătoare), circa 25% mașinilor, utilajelor și mijloacelor de transport, circa 15% au revenit bunurilor industriale de consum și aproape 10% produselor alimentare.

Din păcate, în structura importurilor se mențin încă cu pondere ridicată bunurile de consum de lux (țigări, băuturi, cosmetice, parfumuri, automobile, televizoare, ceasornicărie etc.)

În prezent exportul românesc a cunoscut ușoare modificări față de anii precedenți. Grupa care și-a mărit ponderea în totalul exportului este cea a textilelor, confecțiilor, pielăriei și încălțăminte.

Deschiderea către lume a României ca și a celorlalte țări din zonă, este o opțiune certă și ireversibilă în condițiile trecerii la economia de piață. Ca țară europeană, România își va dezvolta pe baze noi atât legăturile economice cu țările din fostul bloc socialist, cât și legăturile cu celelalte țări europene și neeuropene, dezvoltate și în curs de dezvoltare.

Țara noastră face mari eforturi pentru a intra în Uniunea Europeană și N.A.T.O., o atenție sporită acordă relațiilor cu țările membre A.E.L.S.(Acordul European al Liberului Schimb) și cu S.U.A. Un loc aparte în relațiile noastre economice îl ocupă republica Moldova, cu care România colaborează pe multiple planuri.

În contextul schimbărilor și restructurărilor rapide ce se înregistrează pe plan mondial și în principal pe plan european, este greu de făcut aprecieri concrete de perspectivă îndelungată, privind evoluția viitoare a relațiilor economice externe ale României. De aceea în tema de față m-am mărginit la unele intenții și dorințe ale României, menite să-i permită o mai bună integrare în economia de piață și, în general, în lume.

Bibliografia:

1. Sută C. N.,-“Comerț internațional și politici comerciale contemporane” Editura Eficient, București, 1997;
2. Popa I.,-“Tranzacții comerciale internaționale” Editura Economică, București, 1997;
3. Bari I.,-“Economie mondială” Editura Didactică și Pedagogică R.A., București, 1997.

UNDE EȘTI TU? PE NET. DE CE? CUM?

Asist. univ. Mureșan Ioana-Maria

Universitatea din Oradea, Catedra de Statistică și Informatică – Facultatea de Științe

Economice - Universitatea din Oradea; telefon: +40-0744-261642; e-mail:

ioanamuresan@yahoo.com

Abstract

Like in the real life, people with common interests gather in communities on the Internet in order to talk about or to listen to their favorite topics. These forums like the debate forum, the interactive chat or the mailing list are useful both for leisure and business communications and they are called "virtual communities"

1. Noțiuni fundamentale în înțelegerea și utilizarea rețelelor internaționale de calculatoare

Este astăzi binecunoscută tuturor larga răspândire a calculatoarelor electronice în aproape toate domeniile activității umane. Acest proces este în continuă desfășurare și este foarte greu de previzionat unde se va ajunge și cât de mult se va schimba în viitor viața de zi cu zi, atât la serviciu cât și acasă, datorită calculatoarelor. Se spune, de exemplu, chiar că analfabetul secolului al XXI-lea va fi cel care nu va ști să lucreze cu un calculator.

Printre cele mai răspândite utilizări ale unui calculator sunt memorarea și prelucrarea informațiilor, în general, și a textelor, în particular. În plus, posibilitățile de prelucrare oferite de calculatoare permit structurarea complexă și regăsirea ușoară a informațiilor memorate.

În paralel cu progresele în domeniul calculatoarelor, un alt domeniu cu o dezvoltare spectaculoasă îl constituie telecomunicațiile. Astăzi se poate comunica rapid între oricare două puncte de pe glob. Posibilitățile de comunicare au fost folosite și în transferul de informații între calculatoare aflate chiar la distanțe considerabile. Din sinergia între facilitățile de memorare structurată, de prelucrare și accesare a informațiilor oferite de calculatoare și posibilitățile crescânde ale domeniului telecomunicațiilor în prezent au o extindere explozivă, rețelele internaționale de calculatoare.

Pentru a pune la dispoziție serviciile calculatoarelor electronice unui spectru cât mai larg de utilizatori, au fost dezvoltate instrumente concepute astfel încât să permită accesul la rețelele de calculatoare chiar a celor care nu au nici cea mai mică idee asupra a ceea ce este și cum funcționează un calculator. Se poate spune că, deja de acum, calculatorul devine un "aparat" banal chiar pentru un copil, cum ar fi, de exemplu, telefonul sau telecomanda unui

televizor. Similar cu aceste aparate banale, un utilizator al lui nu trebuie să știe nimic despre funcționarea acestuia, ci numai cum se folosește. Această comparație între telefon, telecomanda unui televizor și calculator nu este aleasă întâmplător, în viitorul nu foarte îndepărtat preconizându-se ca, în fiecare casă, acestea să fie integrate într-un singur dispozitiv care va permite atât comunicarea prin (video) telefon, receptarea de programe interactive de televiziune, primirea acasă a unor reviste și jurnale "electronice", accesul la bănci de date aflate pe orice calculator de pe glob și, bineînțeles, utilizarea programelor de pe calculatorul propriu sau de pe oricare alt calculator de pe glob. Aceste facilități vor fi puse la dispoziție prin așa-numitele "magistrale informaționale" care vor împânzi globul.

În primul rând, pentru a înțelege cum poate fi întrebuințat un aparat trebuie știut ce "butoane" sau alte comenzi are (de exemplu, un automobil are volan, pedale, schimbător de viteze, butoane pentru faruri, ștergător de parbriz etc.). Din acest punct de vedere, un calculator poate primi comenzi date de la o tastatură similară cu cea a unei mașini de scris, într-un anumit limbaj simplu, ca și cum am scrie cuiva foarte pe scurt ce trebuie să facă. Textul comenzii scris de utilizator precum și rezultatele comenzilor sunt afișate pe un ecran similar televizorului. Pe acest ecran sunt figurate uneori și niște liste de comenzi posibile (denumite meniuri prin analogie cu listele de produse care specifică ce mâncăruri pot fi comandate într-un restaurant) și / sau "butoane" care pot fi alese sau "apăsate" folosind un obiect denumit, datorită formei sale, "șoricel" ("mouse").

În al doilea rând, trebuie precizat ce poate să facă "aparatură" care se dorește a fi folosit. Foarte pe scurt, la nivelul unei persoane care nu știe nimic despre calculatoare dar care dorește să utilizeze facilitățile unei rețele de calculatoare, se poate spune că un calculator interpretează și apoi execută fidel comenzile primite, poate memora cantități remarcabile de informații, poate prelucra informații și poate fi folosit pentru comunicare la distanță (dacă este conectat la o rețea de calculatoare).

Plecând de la considerațiile anterioare, câteva idei de bază, util de știut de către cei care vor să folosească rețelele internaționale de calculatoare. De asemenea, se vor defini și explica conceptele de bază care vor fi folosite în celelalte capitole ale lucrării.

Ideile de bază ale lucrului în rețele de calculatoare sunt:

- Calculatorul este un mijloc comod de stocare și de actualizare a unor volume considerabile de informații complex structurate, permițând accesul rapid la datele de interes;
- Calculatoarele pot fi conectate astfel încât să comunice între ele, formând rețele cu întindere planetară;
- Rețelele de calculatoare pun la dispoziție variate clase de servicii pentru comunicare între persoane și grupuri de persoane, de regăsire și transfer de informații de orice natură;
- Pentru utilizarea calculatoarelor de către nespecialiști în informatică au fost dezvoltate instrumente de interacțiune om-calculator "prietenos";
- Pentru protecția informațiilor secrete sau care sunt destinate unor grupuri restrânse de utilizatori, accesul la calculatoarele aflate în rețea este controlat;
- Deoarece pe rețea lucrează concomitent un număr considerabil de utilizatori, fiecare dintre aceștia trebuie să urmeze niște reguli de "etichetă", de comportare socială.

2. Comunicarea prin INTERNET o necesitate

INTERNET este rețeaua internațională de comunicație prin calculatoare ce asigură conectivitatea și transferul de informații aproape instantaneu, la costuri foarte mici, între organizații și persoane din întreaga lume. Câteva zeci de milioane de oameni au acces la această rețea care cunoaște o expansiune foarte rapidă.

Accesul la INTERNET și la informațiile pe care acesta le conține este foarte important pentru orice țară sau organizație. Este atât de important încât congresul S.U.A. a dezbătut chiar problema asigurării de către guvern a accesului la INTERNET pentru fiecare persoană.

Ce oferă comunicarea prin rețeaua INTERNET?

Dintr-un anumit punct de vedere, rețeaua INTERNET este doar un alt mijloc de comunicare accesibil oricărei persoane ce dispune de un calculator cu un program de acces la rețea, un modem ce convertește informația din calculator într-o formă transmisibilă pe o linie telefonică, o linie de telefon obișnuită și un cont pe un calculator conectat la INTERNET. Dintr-un alt punct de vedere însă, INTERNET-ul depășește cu mult capacitățile celorlalte mijloace de comunicare și va duce negreșit la o modificare substanțială a felului în care noi comunicăm ca ființe umane.

Rețeaua este un mijloc universal de comunicare. Prin ea se pot obține și trimite tot felul de informații. Locurile unde aceste informații se găsesc au adrese care sunt similare adreselor poștale. Dacă adresa este cunoscută (și există facilități de a afla adresele dorite) se poate trimite informație la acea adresă sau se poate căuta o anumită informație ce poate fi utilizată în modul dorit. Utilizând un program de poștă electronică se pot trimite și primi scrisori, memorii, invitații, lucrări științifice, imagini, sunete etc. De asemenea se poate stoca toată corespondența considerată a fi importantă. Există colecții de informații memorate în rețea sub forma unor "biblioteci electronice" grupate pe domenii de interes și identificabile prin adresă, informații ce sunt foarte ușor accesibile cu programe speciale de căutare ca, de exemplu, Netscape. Tot prin rețea se poate avea acces la informația existentă în mari biblioteci din lume, cum ar fi Biblioteca Congresului Statelor Unite (a cărei adresă electronică este <http://www.loc.gov/>). În plus, aceste biblioteci sunt "deschise" 24 de ore pe zi și nu are nici o importanță unde sunt situate pe glob. Într-adevăr, este la fel de ușor pentru cineva din Oradea să "viziteze" Biblioteca Congresului ca pentru cineva din Washington D.C. Aceste tipuri de servicii și multe altele pot fi folosite de către oricine, fără a fi un expert în calculatoare, așa cum se poate folosi un telefon fără a fi operator de telefoane sau un sistem audio/video fără a fi specialist în electronică. De exemplu, elevii școlilor elementare din S.U.A. primesc teme ce necesită căutarea de informații pe INTERNET.

Rețeaua permite un contact direct între persoane indiferent de poziția lor geografică. Cercetătorii din S.U.A., Europa occidentală dar și din alte țări, comunică între ei mai ales prin intermediul rețelei. Chiar profesorii din aceeași catedră universitară comunică între ei mai mult prin rețea decât prin discuții directe. Același lucru este valabil și în ceea ce privește consultațiile acordate studenților care, în cea mai mare parte, au acces la rețea direct de la domiciliu. Funcționează curent liste de specialitate ca, de exemplu, ML (Machine Learning) list sau KDD (Knowledge Discovery in Data Bases) list. Acestea sunt buletine de informații ce se trimit periodic cercetătorilor înregistrați în aceste liste, informațiile fiind

furnizate de către aceiași cercetători. Acesta este modul curent în care se anunță o conferință științifică, o apariție editorială de interes, un rezultat științific recent obținut, se discută o problemă controversată, sau se cer informații privind un anumit subiect. Este modul cel mai ușor și rapid prin care un cercetător se poate adresa comunității sale științifice și se poate menține la curent cu ultimele evoluții din domeniul său. Rețeaua a devenit și mijlocul cel mai rapid și mai economic de acces la cele mai recente publicații științifice. În afara faptului că există reviste electronice, de exemplu International Journal of Intelligent Data Analysis, a devenit o practică curentă ca fiecare catedră universitară, laborator, grup de cercetare, sau chiar cercetător individual să facă accesibile lucrările sale pe rețea

3. Tu pe net prin site-ul personal

Nu îți publica numărul de telefon sau adresa. Vei evita să fii sunat la cele mai nepotrivite ore (din noapte mai ales) de cei pe care i-ai enervat cu cele scrise de tine pe Internet. Știi că cei lipsiți de bun simț nu se jonează niciodată să-și expună punctul de vedere cu obraznicie!

Dacă îți place să calătorești, nu spune că ai fost în Anglia! Te ferești de comentarii răutăcioase.

Dacă te chinuie pasiunea scrisului și ești la început de drum, nu-ți publica creațiile! Nu contează ce reviste ți le-au acceptat mai întâi, n-are importanță valoarea lor, se vor găsi destui să te acuze de lipsa de talent. Iar dacă ai timp, s-ar putea să-și crezi (chiar și numai pentru 5 minute).

Nu-ți publica CV-ul pe Internet. Atâta vreme cât nu publici materiale pornografice sau care să lezeze interesele altor persoane, ești liber să te prezinți așa cum dorești. Și dacă vei avea puterea să treci peste toate cele povestite mai sus s-ar putea să ai și surprize plăcute oferite de oameni.

Soluțiile legate de conținutul site-ului pot continua, după crearea atmosferei de seriozitate. Dacă se face publicarea pozelor într-un cadru pseudo-oficial (de exemplu sub egida „echipa site-ului”) riscul de a apare comentarii nedorite legate de ele este practic nul. De asemenea dacă textele literare sunt publicate într-un cadru asemănător cu al unei reviste literare (cu o grafică cât se poate de rafinată), cu atenționări legate de copyright, riscurile de a fi acuzat de anti-talent se diminuează simțitor.

Pentru o carte de oaspeți se pot implementa soluții de filtrare a textului care se introduce on-line. Se pot crea filtre care să oprească anumite cuvinte, și care să interzică accesul pe site al persoanelor care au „tentative” nedorite. De obicei acesta este primul pas al celor care vor să își demonstreze nimicnicia – lăsarea unui text vulgar în cartea de oaspeți.

Însă ce nu trebuie publicat sub nici o formă pe site, altundeva decât într-un cadru oficial, sunt datele de contact: adresa de e-mail și numărul de telefon. O firmă poate să își publice datele de contact – nu am auzit de multe glume proaste legate de mailuri fantoma sau de telefoane date după miezul nopții unor firme, însă pentru o persoană privată, un astfel de text se poate dovedi deranjant.

Concluzie:

Lucrarea de față se vrea o scurtă incursiune în lumea INTERNETU-ului cu scopul descoperirii câtorva cauze și efecte care au determinat și determină evoluția acestei lumi.

Activitatea din viitor va fi marcată de două preocupări majore, este vorba, în primul rând de INTERNET. Oameni capabili să folosească efectiv INTERNET-ul într-un mod eficient, să culeagă și să aplice în practică informațiile disponibile pe rețea vor fi avansați, în comparație cu rivalii lor.

Semnificația INTERNET-ului, ca sursă de cunoaștere în zilele noastre, este comparabilă cu impactul pe care l-a avut telefax-ul, vorbind strict tehnic, cu aproximativ cincisprezece ani în urmă.

Trebuie să ai o minte complet deschisă pentru tehnologia INTERNET-ului, o mentalitate și o viziune interogatorie pentru a te adapta la această tehnologie.

A doua problemă se referă la viteza crescută de interogare a clienților și reducerea drastică a intervalului între demararea și realizarea unei afaceri.

Structurile de lucru convenționale au fost depășite de dinamica pieței. Clienții vor penaliza inflexibilitatea prin opțiunea pentru o altă destinație.

INTERNET-ul nu este proprietatea nimănui. Pe INTERNET nu există legi, poliție sau armată și nimeni nu-ș poate aroga dreptul de a face vreo lege sau reglementare pe INTERNET. Singura lege care este valabilă este bunul simț. Aceste reguli de comportament pe INTERNET le găsim cuprinse în Netiquette.

Sper să scapați scăpările de concepție, stil și exprimare și să aveți o lectură folositoare parcurgând acest material.

Bibliografie:

1. „Your European Gateway to Electronic Commerce” - An initiative by the European Commission” - European Community 1999;
2. EvghenieV., 1999, „Implementarea unui sistem de comer electronic”, raport de cercetare, UPB;
3. Rajput W., 2001, „E-Commerce Systems Architecture and Applications”, BookNews, Inc.

ROMANIA'S DIFFICULTIES ON ITS WAY TO ACCESSION INTO THE EUROPEAN UNION

Asist. univ. drd. Ștefania P.M. Panaitescu,
Facultatea de Științe Economice, Catedra de Limbi Străine, Oradea, Strada Armatei Romane,
nr. 5, 3700, +40-259-408276/ext.398, stefaniap@angelfire.com

Abstract

Failure to make structural reforms in the Romanian economic environment due to the lack of political will for reform in the early 1990s reduced today's Romania to the status of laggard amongst the Central and Eastern European Candidates states. The paper is a diachronical anysis of the difficulties Romania faces nowadays and explores their causality.

1. Closing the Gap with the Rest of the CEECs

Romania's efforts go today in closing the growing gap with the rest of the Central and Eastern European Countries (CEECs). The difference between Romania and the other CEECs is most evident in the country's macroeconomic indicators, where living standards are concerned, and in the approximation, adoption and implementation of the *acquis*.

According to Eurostat⁵⁰, statistics for 1999, Slovenia was most developed country among the 10 Central and East European candidate countries for accession to the EU⁵¹, with 13,200 ECU per capita GDP in PPS (71% of EU average 21,000 ECU). The Czech Republic had 12,400 ECU (59% of EU average), Hungary 10,700 ECU (51% of EU average), Romania 5,700 ECU (27% of EU average) and Bulgaria last with 23%. Since this report, however, Romania has now fallen behind Bulgaria as well, which registered a real GDP growth rate for 2001 of 4.0% and Q1 for 2002 of 3.2. see Table 1⁵² (Annex 1) for Romania and the whole EU document.

If in negotiating the 30 Chapters of the *acquis* Romania⁵³ with its only 15 Chapters provisionally closed is well behind even Bulgaria with 23 provisionally closed, however, the areas where it will be most difficult to quickly catch up with the more advanced CEECs is

⁵⁰ Eurostat is the statistical Office of the European Commission

⁵¹ at that time Malta and Cyprus had frozen their accession negotiations

⁵² European Commission Directorate General for Economic and Financial Affairs Enlargement Papers available at

http://europa.eu.int/comm/enlargement/negotiations/pdf/stateofplay_18_11_02.pdf

⁵³ see Annex table2 with State of the Play in negotiating the *acquis*

the economic reform, macrostabilization and establishing an environment of financial discipline. Romania is well behind in restructuring as the macroeconomic indicators show. Trade integration with the EU promoted by the Europe Agreements of the early 1990s as well as by the newly upgraded by the EU with improved terms of trade through the Association Agreements is a positive factor. However, this has to be sustained by attracting foreign direct investments which would make it possible to modernize the industry and consequently obtain competitive products. The 2000 *Regular Report* pointed out that:

*The low and declining level of capital inflows, in particular of a long-term nature, has remained the main weakness in Romania's external situation. This reflects failing international investors' confidence. In the first seven months of the year, gross foreign direct investment inflows showed a 13% reduction from the level of the same period of 1999.*⁵⁴

In its 2001 *Regular Report*, the Commission found that:

*Romania has made progress towards establishing a functioning market economy and although it would not, in the medium term, be able to cope with competitive pressure and market forces within the Union, it has taken measures that would allow to develop its future capacity, provided that it keeps to the engaged economic reform path*⁵⁵.

Thus Romania still does not fulfill the two economic criteria of the Copenhagen Accession Criteria, those referring to functioning market economy and capacity to cope with competition. Moreover, this year's Country Report released by the European Commission on October 9th draws alarm signals regarding corruption and liberty of the justice system. This really means that the current Government failed to fulfill even the first two Copenhagen criteria regarding "the rule of law". What this really reads is that Romania wasted another window of opportunity to close up the gap that separates itself from the other CEECs in the race for accession. It is, however, most hopeful the fact that the EU seems ready to accept the self-set date January 2007 as the Accession target for Romania.

2. Delays and Obstacles

2.1 Delays due to lack of political will to reform

After 1990 the center-left governments really lacked the political will to operate strong economic and political reforms. A diachronic analysis of the period 1990-1997 shows a diplomatically hesitating and slow Romania and almost no reform of the economic environment up until 1993. Galloping inflation and a incoherent privatization characterized the next four years. The first center-right government took over a disastrous economic situations and courageously managed to navigate outside the troubled water of filing for default with the International Creditors in 1998 while really implementing the macroeconomic stabilization and drawing privatization of state-owned enterprises towards finalization. It is true that on the whole the macroeconomic indicators do not show signs of

⁵⁴ November 8, 2000 *Regular Report from the Commission on Romania's Progress towards Accession* available at

http://www.europa.eu.int/comm/enlargement/dwn/report_11_00/pdf/en/ro_en.pdf

⁵⁵ European Commission Directorate General for Economic and Financial Affairs Enlargement Papers available at

http://europa.eu.int/comm/enlargement/negotiations/pdf/stateofplay_18_11_02.pdf

recovery until 2000 but this only proves how desperate indeed was the situation at the end of some three disastrous center-left governments that can be blamed for the insitutionalization of corruption into the banking, judicial and political systems. The “reformed” left with its strong-handed current government did not manage so far even to cash in the reforms that were prepared with huge sacrifices by the previous center-right governments.

2.2 Delays in Adopting the Aquis

As it was previously shown, another chapter where Romania lags behind is that of the adoption of the *acquis communautaire*. The Government’s plan to close the gap regarding the adaptation of the *acquis* has started to become a reality now that an immense volume of work is being invested in drafting the Position Papers for the chapters still not opened to negotiations and in translating the *acquis*. The newly created Ministry of European Integration with its complex structure is more able to face all the challenges regarding both recommendation of legal harmonization and institutional reform of the other ministries and public administration.

The landmarks set so far by the Romanian negotiating team are: by the end of 2002, Romania intends to finish the preparation and official submitting of the position papers for all chapters of negotiation. By 2004, Romania expects to provisionally close all chapters of negotiation. This will ensure technical premises for finalizing the negotiations so that Romania will be able to become a Member of the European Union at the target time – the 1st of January, 2007. Courageous as these timelines are, without economic reforms they will never be attainable. The European Union has already stressed that the time of words has passed and it is time to act. Integrating into EU means getting aligned with its standards and institutions not vice-versa. Still, a continuous dialogue with the European structures is important, too. This is better achieved by the Ministry of European Integration. The structure of the ministry is very complex with its four secretaries of state and 16 Directorates, it can be seen that at least in this regard Romania is following the EU-ization process, for the Commission is also a huge structure with more than twenty Directorates.

2.3 Delays Coming From the First Wave of Enlargement

Considering that in 2004 as many as 10 possible new members will be accepted in the union, EU will need time to accommodate those new members and the 2007 target for Romania appears highly unlikely. Unlikely both from the perspective changes needed inside an enlarged EU and unlikely especially when conceived in the light of the major economic challenges and changes Romania still faces ahead. When and only when Romania implemented the strong economic stabilization and enjoyed a longer period of economic growth could a target date be set for the accession. Still, the Copenhagen Summit this December confirmed the set date 2007 for Romanian accession to EU as a viable calendar.

However, there are **major obstacles** EU also faces in its desire to enlarge to the East. The EU “is not very well equipped for the generation of major innovative and strategic decisions”⁵⁶, this refers first of all to the institutional structure of the EU. It is clear that the

⁵⁶ Ulrich Sedelmeier and Helen Wallace, “Policies towards Central and Eastern Europe”, William Wallace, *Policy Making in the European Union* (Oxford: Oxford University Press 1996) p. 364

EU will need to strike a sensitive and appropriate balance between its own needs and requirements and those of the prospective member states.⁵⁷ Already EU looks at possibly downsizing the first wave, adding probably to the Romania- Bulgaria laggards some other countries that have recently shown signs of lagging behind.

The Eastern Enlargement will affect both the future of the Central and Eastern Europe and what kind of European Union will emerge. Some authors, Merkel [1996] and Schmitter [2000], argue that the Eastward Enlargement constitutes a sharpening of the dilemma inside the EU as it is.⁵⁸ It is still unsure where the importance of the governance of the EU will be: with the national governments of the member states or with the supranational European structures. The challenge they represent for the existing structure of European institutions is overwhelming.

The sheer number of prospective members [...] threatens to overwhelm existing EC/EU institutions. Even if only a few get in as full members, their accession will almost certainly produce some changes in voting rules [...]⁵⁹

Merkel underlines that in the Europe Agreements there are three indicators that show that the EU is neither prepared nor willing to accept full membership of the candidate countries before it has solved its own economic, political and institutional problems:

- the asymmetric opening of the EU market does not include the so-called sensitive sectors of the EU: coal, steel, textile and agriculture, and these are the only sectors where the CEECs can compete with western products; the EU rejected financially binding commitments in the agreement; regarding the free movement of workers only minimal concessions were made to the Visegrad group of four.

When we think of the incentives derived from enlargement for EU member states we have to accept that, due to the Europe Agreements, the European Union already enjoys all the short-term economic benefits from the relation with the CEECs. Thus, the Eastward Enlargement is not a priority for them. Only in the long term, in the global competition with America, Japan and China the CEECs are important, as a *hinterland*, but in the short run, all the advantages the EU can get it already enjoys. The EU even enjoys trade monopolies in some of these countries. This is hardly an incentive for enlargement. In the previous Mediterranean Enlargement the market capture took place only after the enlargement. Thus, in the Eastward Enlargement the short-term economic incentive does not function.

Problems and delays are to be expected coming from the very crowded agenda the EU set for herself apart from the enlargement. Thus, the EU is a moving target⁶⁰ for the candidate countries and the first wave of enlargement could be delayed until 2005⁶¹.

⁵⁷ Neill Nugent, *The Government and Politics of the European Union*, 4th edition, London: the Macmillan Press, 1999 p.528

⁵⁸ Wolfgang Merkle, *Deepening and Widening? The Limits of European Integration*, in European Studies 2, Hungarian Political Science Association and the Institute for Political Sciences of the Hungarian Academy of Science, 1996 p.47, Philippe C. Schmitter, *Imagining the Future of the Euro-Polity With the Help of the New Concepts*, in Attila Folsz, *Politics of European Integration* (Budapest: CEU 2000)

⁵⁹ Philippe C. Schmitter “Imagining the Future of the Euro-Polity With the Help of the New Concepts”, Attila Folsz, *Politics of European Integration* (Budapest: CEU 2000) p. 148

⁶⁰ Grabbe, Hughes “Eastward Enlargement of the European Union” in Attila Fölsz, *Politics*

But apart from the very busy agenda of the EU there is however an element that might help the eastern candidates: the EU has become more heterogeneous with relatively poor regions in Greece, Spain, Portugal.

2.4. Obstacle Number One: Generalized Corruption

Corruption continues to be one of the major obstacles. In the paper *Roadmaps for Bulgaria and Romania*⁶², one of the most recent documents of the Commission, issued this November, again it is made reference to corruption. While with Bulgaria reference to corrupt practices is only one and one to anti-corruption measures, in the pages dedicated to Romania there are two instances where corruption is listed, with regard to the justice systems and the customs service and again two references to corruption fighting institutions. The word fraud occurs three times in the document and always relating to Romania

3. Optimist Scenario

There are also voices that argue that there has already been substantial economic integration between the Western and the Eastern Europe⁶³ since 1989 and this is likely to continue previous to any enlargement. The European Union is, by far, the most important trading partner of the thirteen candidate countries. Between 1993 and 1999 the total value of trade has increased almost threefold to 210 billion. At 13.7 per cent of total trade, the candidate countries together are the EU's second trade partner after the US. There is still a EU's trade surplus with the candidate countries but it diminished significantly in 1999, however it still was 25,8 billion, of which 45 per cent stems from trade with Poland and 20 per cent with Turkey. Trade integration of CEECs with the EU has continued to increase. The highest shares are to be found in Hungary, with 64 per cent of its imports coming from the EU and 76 per cent of its exports going to the EU, and in Estonia, with 65 per cent and 72 per cent respectively.⁶⁴ The EU remains, by far, the main trade partner for Romania, with a share in total foreign trade of Romania of 59.8 per cent (63.8 per cent in exports and 56.6 per cent in imports)⁶⁵. With such an economic integration, the ultimate reasons for the Eastward Enlargement are the political and security considerations. Such reasoning would constitute an advantage for Romania who economically will not meet the Copenhagen criteria in the near future but politically comes very close to the ideas set by the EU.

of European Integration, Budapest: CEU, 2000, p 319

⁶¹ Idem

⁶² Communication from the Commission to the Council and the European Parliament -- *Roadmaps for Bulgaria and Romania*, pp. 24-43

⁶³ Neill Nugent, *The Government and Politics of the European Union*, 4th edition, (London: the Macmillan Press), 1999 p.528

⁶⁴ Enlargement Strategy Paper. *Report on Progress towards Accession by Each of the Candidate Countries* available at http://europe.org.ro/euroatlantic_club/ p. 20

⁶⁵ [http://domino.kappa.ro/mae/home.nsf/Toate/Documente/\\$File/position_paper7.htm](http://domino.kappa.ro/mae/home.nsf/Toate/Documente/$File/position_paper7.htm)

Annex 1.

Table 1

Main Economic Trends								
Romania		1997	1998	1999	2000	2001	Average	2002 latest
Real GDP growth rate	per cent	-6.1	-4.8	-1.2	1.8	5.3	-1.0	3.1 Q1
Inflation rate ^a								
- annual average	per cent	:	59.1	45.8	45.7	34.5	46.3	27.4 July ^c
- December-on-December	per cent	:	40.6	54.8	40.7	30.3	41.6	23.0 July
Unemployment rate								
- LFS definition	per cent	5.5	5.6	6.2	7.0	6.6	6.2	10.0 Q1
General government budget balance ^e	per cent of GDP	-4.5	-3.2	-4.5	-4.5	-3.4	-4.0	
Current account balance	per cent of GDP	-6.0	-7.1	-3.6	-3.7	-5.9	-5.3	
	million ECU/€	-1,884	-2,647	-1,216	-1,471	-2,623 ^d	1,968	- 750 Jan.- May ^d
Gross foreign debt of the whole economy	per cent of							
- debt export ratio	exports of goods and services	82.6	84.7	81.7	64.1	:	:	
	Million ECU/€	7,513	7,176 ^b	7,643	8,505	:	:	
Foreign direct investment inflow	per cent of GDP	3.4	4.8	2.9	2.8	:	:	
- balance of payments data	million ECU/€	1,071	1,812	977	1,110	:	:	434 Jan.- May ^d

Sources: Eurostat. National sources. OECD external Debt Statistics

^a PROXY HICP since 1996 (see methodological notes).

^b series break as a result of some technical changes to the definition.

^c Moving 12 months average rate of change.

^d Source: Website of the National Bank.

Annex 2

Tabel 2

ACCESSION NEGOTIATIONS : STATE OF PLAY

Nº	CHAPTER	CYP	CZECH	EST	HUN	POL	SLO	BUL	LAT	LIT	MAL	ROM	SLK
1	Free movement of goods	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	*** 0	X
2	Free movement of persons	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	*** 0	X
3	Free movement of services	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	-	X
4	Free movement of capital	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	* 0	X
5	Company law	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
6	Competition	X	X	X	0	0	X	* 0	X	X	X	0	X
7	Agriculture	0	0	0	0	0	0	*** 0	* 0	* 0	0	*** 0	* 0
8	Fisheries	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
9	Transport	X	(X)	X	X	X	X	* 0	X	X	X	* 0	X
10	Taxation	X	X	X	X	X	X	X	X	X	* 0	** 0	X
11	EMU	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
12	Statistics	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
13	Social policy	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
14	Energy	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	*** 0	X
15	Industry	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	*** X	X
16	SMEs	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
17	Science and research	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
18	Education and training	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
19	Telecommunication	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
20	Culture and audiovisual	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	0	X
21	Regional policy	X	X	X	X	X	X	** 0	X	X	X	*** 0	X
22	Environment	X	X	X	X	X	X	** 0	X	X	X	*** 0	X
23	Consumers and health protection	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	** X	X
24	Justice and home affairs	X	X	X	X	X	X	* 0	X	X	X	*** 0	X
25	Customs union	X	X	X	X	X	X	X	X	X	* 0	X	X
26	External relations	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
27	CFSP	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
28	Financial control	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	*** 0	X
29	Financial and budgetary provisions	0	0	0	0	0	0	** 0	* 0	* 0	* 0	-	* 0
30	Institutions	X	(X)	X	(X)	X	X	X	(X)	X	X	X	X
31	Other												
Chapters opened (1)		30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	28	30
Chapters closed (2)		28	26	28	26	27	28	23	27	28	26	15	28

0 : Chapter opened, under negotiation

X : Chapter provisionally closed

(X) : Chapter for which the provisional closure proposed in the EUCP has not been accepted by the candidate country.

* : Chapter opened to negotiations under the Swedish Presidency

** : Chapter opened to negotiations under the Belgian Presidency,

*** : Chapter opened to negotiations under the Spanish Presidency

**** : Chapter opened to negotiations under the Danish Presidency

- : Chapter not yet opened to negotiations.

18/11/2002

© European Commission - Enlargement DG

Bibliography:

1. European Commission's Enlargement Strategy Paper. *Report on Progress towards;*
2. *Website* Accession by Each of the Candidate Countries;
3. _____ Country Reports on the Progress to EU Accession;
4. _____ Main Results of the April 2002 Fiscal Notifications Presented by the Candidate Countries;
5. _____ Communication from the Commission to the Council and the European Parliament -- *Roadmaps for Bulgaria and Romania* Brussels, 13.11.2002 COM(2002) 624 final;
6. Grabbe, H. - "Eastward Enlargement of the European Union" in Attila Fölsz, *Politics of European Integration*, CEU, Budapest, 2000;
7. Gheorghe Grigurcu, Baletul Liberalilor (The Ballet of the Liberals). *Romania Libera*, May 29, 2001;
8. Merkle, W. - "Deepening and Widening? The Limits of European Integration", in European Studies 2, Hungarian Political Science Association and the Institute for Political Sciences of the Hungarian Academy of Science, 1996 p.47;
9. Neill Nugent, *The Government and Politics of the European Union*, 4th edition, the Macmillan Press, London, 1999;
10. Sedelmeier, U. - "Policies towards Central and Eastern Europe";

11. Wallace, W.. *Policy Making in the European Union*, Oxford University Press, Oxford 1996;
12. Schmitter, P.C. - “ Imagining the Future of the Euro-Polity With the Help of the New Concepts”, in Atilla Folsz, *Politics of European Integration*, Budapest: CEU 2000;
13. http://europa.eu.int/comm/enlargement/negotiations/pdf/stateofplay_18_11_02.pdf;
14. <http://europa.eu.int/comm/enlargement/negotiations/chapters/>.

ECOTURISMUL ȘI DEZVOLTAREA DURABILĂ

Asist. univ. drd. Iulia Platona
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice

Abstract

This paper presents some principles for sustainable rural development and explains the importance of ecotourism principles for a good harmonization between environment and investment policies in tourism.

În teoria economică au fost mai multe încercări de introducere a problemelor mediului natural, de a integra normele ecologice cu cele economice.

Economistul francez Serge Christophe –Koln introduce în teoria economică o funcție a mediului , calitatea mediului în modelul elaborat de el este în funcție de produsul național și de bugetul alocat protecției mediului. Calitatea mediului este o funcție descrescătoare față de produsul național, pentru că, degradarea mediului crește odată cu producția și o funcție descrescătoare față de bugetul alocat protecției mediului pentru că pe măsură ce fondurile alocate protecției mediului cresc, se așteaptă și o ameliorare a acestuia.

N.N.Constantinescu completează modelul anterior prin includerea a încă doi factori:

- Introducerea tehnicilor nepoluante;
- Modificări care au loc în structura producției din punctul de vedere al consecințelor ecologice.

Industria turismului este privită ca fiind mult mai legată de mediu decât alte industrii. Dezvoltarea durabilă⁶⁶ în turism este o necesitate având în vedere că turismul și mediul pot fi considerate ca și cele două fețe ale aceleiași monede (Slater 1992). În Canada acest lucru a condus la crearea unui plan Verde Federal care prin implementarea sa a dovedit că dezvoltarea durabilă poate fi compatibilă cu obiectivele economice, în condițiile unei protecții legale corespunzătoare.

Necesitatea redefinirii relației cu mediul și interesul crescând care se manifestă în prezent față de problematica dezvoltării durabile se datorează unei preocupări de peste 25 de ani a multor specialiști. În anul 1992, doi specialiști englezi , Daniela și David Meadows au șocat lumea cu cartea “Limitele creșterii”, în care au demonstrat că rezervele planetei sunt limitate , cât i posibilitatea de absorbție a reziduurilor industriale. Utilizând simulări pe computer au prevăzut că dezvoltarea industrială intensivă și creșterea populației vor afecta resursele planetei în mai puțin de un secol. După această avertizare, au început mai multe

⁶⁶ Tribuna Economică nr 40-, joi , 3 octombrie, 1996

cercetări și discuții pe tema consecințelor pe termen lung a continuării industrializării intensive și expansiunii populației.

În 1980 a apărut raportul “Strategia de conservare a lumii” a Uniunii Internaționale pentru Conservarea Naturii și Resurse Naturale, în care se face referire despre conceptul dezvoltării durabile. A urmat apoi Raportul Comisiei Mondiale a Mediului și dezvoltării (1987) care a atras atenția mondială asupra conceptului dezvoltării durabile. “Dezvoltarea durabilă este cea care întâmpină nevoile prezentului fără a compromite posibilitățile generațiilor viitoare în satisfacerea propriilor nevoi”.

Economistul francez Malaska⁶⁷ lărgeste explicația acestui concept. “Dezvoltarea umană este ecologic durabilă (traducerea aproximativă în limba română și franceză a termenului englez “sustainable” ceea ce poate fi susținut de la latinescul sus-ținere), în relație cu mediul, dacă intervențiile și efectele impuse de activitățile umane, fie ele economice, tehnologice, sociale sau culturale, nu alterează rata schimbării naturii și ecosistemelor într-un fel necontrolabil de natură sau într-o formă ireversibilă din punct de vedere al generațiilor viitoare”.

Conceptul de turism durabil presupune performanțe pe trei planuri⁶⁸:

- de ordin economic, prin creșterea gradului de exploatare și valorificare a resurselor;
- de ordin ecologic prin reciclarea, evitarea degradării mediului, reducerea sustragerii terenurilor din circuitul agricol;
- de ordin social, prin creșterea numărului locurilor de muncă, practicarea unor meserii tradiționale, atragerea populației în practicarea turismului.

În publicația *Turismul în anul 2010*, WTO⁶⁹ se subliniază faptul că “turismul durabil dezvoltă ideea satisfacerii nevoilor turiștilor actuali și ai industriei turistice și, în același timp, a protejării mediului și a oportunităților pentru viitor. Se are în vedere satisfacerea tuturor nevoilor economice, sociale, estetice ale “actorilor” din turism, menținându-se integritatea culturală, ecologică, diversitatea biologică și toate sistemele ce susțin viața.”

Strategia⁷⁰ realizării unui turism durabil presupune:

- respect și grijă față de modul de viață a comunităților umane;
- creșterea nivelului de viață a habitatelor umane;
- conservarea bio-ecosistemului Terrei;
- reducerea exploatării resurselor epuizabile;
- schimbarea atitudinii individuale în favoarea dezvoltării durabile;

⁶⁷ Gabriela Stănciulescu, Radu Emilian, Gabriela Țigu, puiu Nistoreanu, Claudia Diaconescu, Mihaela Grofu *Managementul turismului durabil în țările riverane Mării Negre*, Editura All Beck, București, 2000

⁶⁸ Bran Florina, Dinu Marin, Simon Tamara, *Economia turismului și mediul înconjurător*, Editura Economică, București, 1998

⁶⁹ Gabriela Stănciulescu, Radu Emilian, Gabriela Țigu, puiu Nistoreanu, Claudia Diaconescu, Mihaela Grofu *Managementul turismului durabil în țările riverane Mării Negre*, Editura All Beck, București, 2000

⁷⁰ Bran Florina, Dinu Marin, Simon Tamara, *Economia turismului și mediul înconjurător*, Editura Economică, București, 1998

- posibilitatea comunităților de a-și păstra propriul mediu ambiant, paralel cu realizarea cadrului național pentru dezvoltare și conservare.

Academicianul Păun Ion Otiman se preocupă în cartea sa “Economia rurală “ de noua filozofie a dezvoltării spațiului rural și susține că programele de dezvoltare a spațiului rural trebuie să aibă în vedere funcțiile multiple ale spațiului rural (economică, ecologică, socială și culturală) să respecte condițiile⁷¹ următoare:

- Să localizeze trebuințele oamenilor în centrul obiectivelor și deciziilor cu privire la desfășurarea programelor;
- Să protejeze valorile societății rurale, mai ales viața familială, tradițiile acesteia;
- Să dezvolte identitatea comunităților și să sporească implicarea și responsabilizarea acestora în domeniul administrării locale;
- Să conserve tradițiile culturale , istorice ale spațiului rural;
- Să creeze facilități de pătrundere în centrele de cultură a populației rurale.

Academicianul Otiman susține necesitatea schimbării centrului de greutate de pe aspectul productivist , spre aspectul multifuncțional al agriculturii . Iar funcțiile agriculturii plurifuncționale⁷² sunt în concepția sa:

- Producerea de materii prime alimentare și alimente necesare aprovizionării populației;
- Producerea de materii prime pentru industria prelucrătoare;
- Producția de materii prime energetice;
- Sporirea capitalului turistic;
- Conservarea elementelor vitale (sol, aer, apă, floră, faună);
- Armonizarea funcțiilor sociale și culturale a spațiului rural în strânsă legătură cu o agricultură sănătoasă și diversă.

Dezvoltarea durabilă a turismului presupune respectarea câtorva principii⁷³ de dezvoltare durabilă:

- Mediul are o valoare intrinsecă deosebit de mare, și de el trebuie să se poată bucura și generațiile viitoare;
- Turismul trebuie văzut ca o activitate pozitivă care să fie în folosul mediului ambiant, comunităților locale și a vizitatorilor;
- Există o complementaritate în relația turism mediu, mediul trebuie să susțină activitatea turistică pe termen lung, iar dezvoltarea turismului nu trebuie să ducă la degradarea mediului;
- Dezvoltarea activității de turism, trebuie să respecte caracteristicile ecologice, sociale, economice și culturale ale locului în care se desfășoară;
- Scopul dezvoltării turismului trebuie să fie întotdeauna echilibrarea nevoilor turiștilor cu cele ale destinațiilor și gazdelor acestora;

⁷¹ Păun Ion Otiman , *Economie rurală*, Editura Agroprint, Timișoara, 1999

⁷² idem

⁷³ Gabriela Stănciulescu, Radu Emilian, Gabriela Țigu, puiu Nistoreanu, Claudia Diaconescu, Mihaela Grofu *Managementul turismului durabil în țările riverane Mării Negre*, Editura All Beck, București, 2000

- Industria turistică, guvernele, autoritățile responsabile cu protecția mediului trebuie să respecte aceste principii și să conlucreze pentru aplicarea lor.

Asigurarea existenței unui turism durabil a fost o preocupare mult mai veche decât apariția denumirii sale. Valorificarea și amenajarea turistică a obiectivelor naturale și culturale cu valențe turistice a avut ca scop o exploatare rațională a acestora. Referirile la noțiunea de capacitate de suport a mediului datează încă de acum 4-5 decenii., iar definițiile⁷⁴ au evoluat:

- Numărul maxim de indivizi care pot trăi într-un areal, fără degradarea suportului de viață (Dosmann, 1945);
- Capacitatea fizică, biologică, socială , psihologică a mediului natural și antropic care poate suporta o activitate turistică fără o diminuare a calității globale a mediului și cu păstrarea satisfacției turiștilor (Lind Day, 1986);
- Numărul vizitatorilor pe care îl poate primi un spațiu dat, fără a se produce impacte negative importante, și păstrarea echilibrului social și psihologic, între turiști și gazde (Martin și Uysal, 1990).

Apoi s-a pus problema protecției , conservării și asigurării valorilor istorice, tradiționale, a trăsăturilor estetico-ambientale originale. Noțiunea de capacitate de suport a fost preluată din agricultură unde se referă la intensitatea pășunatului și numărului de vite care pot utiliza o suprafață anume de pășune. Apoi termenul a fost extins și la domeniul turistic unde a devenit o noțiune mult mai complexă, care se poate referi în particular la limita de extindere a producției și serviciilor față de componentele mediului înconjurător.

Aplicarea acestui concept în practica turistică este mai dificilă datorită unui complex de factori⁷⁵:

1. turismul depinde de atributele mediului de natură estetico/ambientală , de menținerea biodiversitățiiim de posibilitatea de a suporta diverse utilizări (sporturi, agrement). Activitățile turistice folosesc în grad diferit resursele de mediu și depind în mare măsură de atributele ecosistemelor;
2. impactul activităților umane asupra sistemului poate fi gradual, dar poate afecta diferite părți ale sistemului (calitatea apei, aerului, ruperea terenurilor);
3. mediul înconjurător cuprinde componente care au valori și întrebuințări diferite, iar amenajările și exploatarea poate aduce modificări esențiale asupra acestor componente;
4. modurile de exploatare și valorificare conduc la apariția unor impacte diferite;
5. resursele afectate prin diferitele tipuri de folosință cunosc grade inegale de declin în afara limitelor propuse.

C.E.A.C. (Consiliul Mediului Canadian) a reliefat caracteristicile ecoturismului modern în 1921 și a ținut o conferință națională despre ecoturism cu participarea grupelor diverse din toată țara incluzând departamente de guvernământ, academia, operatori și grupuri militante pentru conservarea mediului. Participând la această conferință P. Wight, cade de acord cu definiția: „Ecoturismul este o relevantă experiență de călătorie în natură care contribuie la conservarea ecosistemului respectând în același timp integritatea comunităților gazdă”.

⁷⁴ Tribuna Economică, nr 51-52/decembrie, 1997

⁷⁵ idem

Apare astfel necesitatea unui marketing al ecoturismului care să respecte perspectivele de conservarea mediului natural, cultural și antropoc, necesare pentru un ecoturism responsabil și etic, în așa manieră încât industria și resursele să fie sustenabile pe termen lung.

În literatura de specialitate există cel puțin două păreri despre fenomenul ecoturistic: prima arată că interesul public pentru mediu poate fi folosit ca să faci un marketing pentru produs; cealaltă susține că același interes poate fi folosit pentru conservarea resurselor pe care produsul este bazat. Aceste două păreri nu se exclud, din contră pot fi complementare. Ceea ce se cere este o integrare efectivă a ambelor păreri în așa fel încât industria și resursele să se poată dezvolta sustenabil pe termen lung.

Fundamental pentru o industrie sustenabilă este acceptarea principiilor cheie care stau la baza conceptului de ecoturism:

- să nu degradeze resursele și să fie dezvoltat într-o manieră protectivă pentru mediu;
- să asigure beneficii pe termen lung resursei, comunității locale și industriei (beneficiile putând fi conservarea științifică, culturală, socială sau economică);
- să asigure o directă participare și experiențe relevante;
- să răspândească educația printre toți participanții: comunități locale, guvernământ, organizații nonguvernamentale, industrie și turism (înainte, în timp și după);
- să încurajeze toți participanții în recunoașterea valorilor intrinsece ale resursei;
- să implice acceptarea resursei bazată pe termenii ei proprii și pe recunoașterea limitelor sale, răspândind în acest fel un marketing orientat spre aprovizionare;
- să promoveze responsabilitatea etică și morală în comportamentul participanților față de mediul natural și cultural.

Aceste principii, în ciuda standardului ridicat, încep tot mai mult să se practice în operații ecoturistice, și sunt date ca exemplu pentru cele mai bune practici în turism sustenabil la conferințe pe teme de turism ca și cea numită GLOBE 1992.

Bibliografie:

1. Bran Florina, Dinu Marin, Simon Tamara, *Economia turismului și mediul înconjurător*, Editura Economică, București, 1998;
2. Brooks, L.J, *Codes of conduct for business: are they effective, or just window dressing*_Canadian Public Administration, 1991;
3. Gabriela Stănciulescu, Radu Emilian, Gabriela Țigu, puiu Nistoreanu, Claudia Diaconescu, Mihaela Grofu *Managementul turismului durabil în țările riverane Mării Negre*, Editura All Beck, București, 2000;
4. Tribuna Economică, nr 51-52/decembrie, 1997;
5. Păun Ion Otiman , *Economie rurală*, Editura Agroprint, Timișoara, 1999.

MODALITĂȚI DE IMPLEMENTARE A PRINCIPILOR ECOTURISMULUI PE PLAN MONDIAL

Asist. univ. drd. Iulia Platona
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice

Abstract

It is no doubt that the market becomes "green" in other words environmental sensitive and the new consumers begin to transform their own conviction in actions. Through a good marketing and development plan positive results can be obtained for the local community.

Fără dubii, piața devine „verde”, cu alte cuvinte mai sensibilă față de mediu în termeni de înțelegere și tendință de a contribui la o sensibilizare a numeroaselor activități. Noi consumatori încep să transforme convingerile lor în acțiuni.

85 % din cetățenii lumii industrializate cred că preocuparea față de mediu⁷⁶ este problema publică nr. 1 (Carson and Moulden, 1991), în timp ce 76% din americani se considerau ecologiști, în 1991, conform statisticii lui Angus Reid, 76% din canadieni credeau că protecția mediului ar trebui să rămână o prioritate a guvernului. Partidele economice „verzi” sunt un fapt palpabil în întreaga lume.

În ecoturism, de exemplu, cu un marketing și un plan de dezvoltare bun, se pot obține considerabile valori economice actuale și potențiale. Beneficiile pot include:

- diversificare economică, în special în mediul rural, periferic și în regiuni ne industrializate;
- stabilitate economică pe termen lung;
- tendință spre cheltuieli mai ridicate și ședere mai lungă a ecoturiștilor;
- cereri pentru bunurile și serviciile locale care aduc beneficii economiei locale
- dezvoltare a infrastructurii;
- creștere a veniturilor în urma a schimburilor valutare.

Această tendință spre „verde” a pieței nu este doar un moment al modei în interesul pentru mediu. E o creștere a opoziției față de o activitate iresponsabilă față de mediu, iar piața adoptă o atitudine sensibilă față de problemele mediului.

În termeni turistici, există o considerabilă putere colectivă în mâna fiecărui turist individual în ceea ce privește impactul lui asupra locurilor vizitate, natura operației tourului

⁷⁶ Carson, P and Moulden, J *Green is Gold: Business Talking To Business about the Environmental Revolution*, Harperbusiness, Toronto, 1991

și atitudinii pe care el o ia la întoarcerea acasă. Interesul colectiv al pieței are potențialul de a fi folosit în mod constructiv .

În „Green is gold”, Carson și Moulden ⁷⁷ (1991), prezintă un plan detaliat pentru afacerile interesate în a-și „înverzi” activitatea, pășind într-o piață în schimbare și făcând marketing pentru noile produse și servicii „verzi”. Oricum, ei pun accent pe importanța credibilității și atrag atenția asupra efectelor dăunătoare ale unui oportunism ecologist. Dacă ne bazăm pe datele industriei de turism americane, turiștii în general vor cheltui cu 8,5 % mai mult pe servicii și produse turistice asigurate de entități cu atitudine responsabilă pentru mediu, acestea incluzând transport, cazare, mâncare, divertisment. Bazat pe aceeași sursă, 45 milioane de turiști americani vor participa într-o călătorie turistică în următorii 3 ani.

În ultimii ani noțiunea de ecoturism a devenit element cheie în vânzarea anumitor produse; într-un fel aceasta ne amintește de tendința producătorilor de a marca produsele ca fiind „green” sau cu considerații ecologice. Problema a fost pentru consumatori căci ei nu știau ce primesc, ce impact are asupra mediului și cum anume acest produs diferă de celelalte sau dacă există în fapt o diferență între ele. Este clar că „verdele” se vinde. Aproape orice termen cu prefixul *eco* va crește interesul în vânzare, cu toate că în anii recentți a fost o proliferare a publicităților în domeniul turistic cu referințe la: eco-tour, eco-călătorie, eco-vacanță, eco-aventuri, aventuri sensibile la ecologic, eco-safari, eco-expediție și bineînțeles ecoturism.

James Sanno, directorul expedițiilor din Asia centrală, remarcă pericolul interpretărilor greșite. Ecoturismul este o unealtă de marketing la modă în acest moment, deseori neînțeles ca și termen, dar de cele mai multe ori exploatat. Consumatorul trebuie să fie protejat de așa ceva. *Eco* a devenit un termen tot așa de ambiguu ca și cel *natural*⁷⁸ (Masterton, 1991). Problema este abuzul sau exploatarea noțiunii pentru potențialul pieței.

Ray Ashton, consultant în materie de ecoturism și biolog crede că ecoturismul este o noțiune cheie care nu este înțeleasă: „oamenii, în acest caz turiștii, nu și-au schimbat itinerariile, ei folosesc noțiunea numai pentru scopuri de marketing”.

Lanțul Hotelier Internațional a adunat referințe legate de mediu într-un catalog – ghid, precum și instrucțiuni pentru administrarea interioară a acțiunilor unui hotel. Ținta a fost creșterea conștiinței și preocupării față de mediu și o mai mare încurajare a sensibilității față de mediu în rândul conducerii.

Inițiativa a fost luată în Marea Britanie de către “Prince of Wales Business Leaders Forum”, care împreună cu managerii lanțurilor hoteliere au realizat operații concertate sensibile față de protejarea mediului. A urmat inițiativa hotelurilor Internaționale și în 1992 s-a produs o revizie manuală: “*Environmental Management for Hotels: the Industry Guide to Best Practice*”. Cartea este văzută ca un cod voluntar de conducere și oferă referințe folositoare și schițe pentru îmbunătățirea procedurilor de mediu în zone în care administrarea este defectuoasă, consumatoare de energie, zgomot și aglomerare. Aceasta intenționează să fie promovată printre alte mari lanțuri hoteliere și printre operatorii de turism. Deja mari companii hoteliere din regiunea Asiei de Sud au acceptat mutațiile către standardele de mediu ridicate.

⁷⁷ idem

⁷⁸ Masterton, A.M „*Ecotourism: an economic issue*”, Tour and Travel News, 24, 1991

În altă parte, alte companii turistice și lanțuri hoteliere și-au conceput propriile manuale de administrare a mediului. Spre exemplu, Canadian Pacific Hotels and Resorts și-au asumat dezvoltarea unui program de mediu numit “*The Green Partnership Guide*” pentru toate hotelurile din Canada (Troyer, 1992). Principalul obiectiv al programului este instituirea celor mai înalte standarde posibile ale responsabilității față de mediu în toate domeniile unui lanț hotelier, care au ca scop principal să identifice îmbunătățirea calității mediului care, în același timp, poate rezulta din costuri operaționale scăzute. Companiile și-au asumat un program de identificare a acelor locuri unde operațiile hoteliere pot fi schimbate pentru a institui mai multe practici de protejare a mediului și să determine nivelul suportabil pentru inițiativele în cadrul mediului printre angajații săi.

Un alt exemplu de monitorizare personală este programul de verificare a mediului intern “British Airways” în care scopul principal este acela de a face linia aeriană “un bun vechi”, preocupare pentru programul de monitorizare a zgomotului, risipa de apă, energie, materiale și aglomerare. Acesta recunoaște de asemenea importanța firmei – sponsor, reciclării, instruirii conducerii și responsabilității față de mediu. Prin aceste activități, linia aeriană a conștientizat importanța identificării și asigurării în conformitate cu regulile care afectează mediul.

Schimbările reflectă o direcție globală către dezvoltarea turismului raportată la Conferința Internațională de Afaceri “Globe 92” și la mediu (Hawkes and Williams, 1993). Industria turismului pare a fi acceptată ca o reușită viitoare în susținerea calității mediului de care depinde. Mai mult decât atât, turismul ecologic oferă nu numai experiențe și oportunități noi, dar are avantaje economice bune în termeni de reducere a risipei și micșorarea costurilor.

Turismul ecologic australian

Turismul aduce Australiei un mare beneficiu economic și social și reprezintă o parte substanțială a veniturilor realizate în multe regiuni ale țării. Totuși în comparație cu alte părți din lumea industrializată, preocuparea a fost mult mai pregnant exprimată pentru problemele mediului înconjurător asociate cu turismul și presiunea crescândă pentru asigurarea susținerii ecologice a formelor de turism dezvoltate.

Asociația Industrială a Turismului Australian a creionat un Cod Practic al Mediului în colaborare cu alte grupuri. Codul reflectă multe din elementele celei mai bune practici de administrare a mediului și poate fi aplicat la un număr de locuri de-a lungul coastei de est a Australiei. Câteva din acestea sunt integrate total stațiunilor oferind cazare la hotel de 5 stele, legătura către proprietățile rezidențiale luxoase și un larg domeniu de facilități de agrement. Câteva stațiuni au fost construite și decorate după principii ecologice și operează în linii responsabile față de 4 mediu.

În mai 1991, Canadian Consumer and Corporate Affairs a publicat un ghid de principii pentru promovarea și marcarea calității mediului. Aceste principii au fost concepute de guvern și reprezentanții industriei. Orice companie care nu aderă la aceste principii riscă să fie acuzată de publicitate falsă.

Noțiuni ca „pro-mediul” sau „verde” sunt considerați termeni fără substrat și orice încercare de marcare a mediului cu noțiuni ambigue sau false sunt descurajate⁷⁹. (Isaacs,1991) Ar fi în folosul calității resurselor naturale și al turiștilor dacă aceste directive generale ar fi adoptate de industrie și guvern.

Rich⁸⁰ (1991) susține că principiile bine intenționate care încearcă să ofere o experiență acceptabilă din punct de vedere etic nu vor putea fi folosite în afaceri, dacă acestea nu sunt aplicate în generarea standardului, dacă nu se stabilesc anumite limite și competențe. Alții consideră că principiile adoptate voluntar pot fi un prim pas în acest sens.

A 40-a Conferință anuală a P.A.T.A. (Annual Pacific Asia Travel Association) a lansat tema îmbogățirii mediului. Una din rezoluțiile conferinței a fost că P.A.T.A. va adopta modelul de drapel albastru pentru standardul performanțelor și încurajarea spre identificare, conservare și marketing a destinațiilor P.A.T.A., cu toate că modelul de drapel verde ar fi mai realist pentru operatorii de ecoturism sau turism în general.

Green Flag International (G.F.I.) e o companie nonprofit formată cu scopul de a satisface nevoia crescândă a sfaturilor pentru conservare a mediului pentru operatorii de turism și publicul călător. Printr-un sistem de evaluare se analizează locațiile și tour operatorii. Fiecare e analizat pe baza următoarelor criterii:

1. considerații despre peisaj, floră, faună și moștenirea culturală;
2. eficiență;
3. depozitarea materialelor reziduale și re folosirea lor;
4. interacțiune cu comunitățile locale în ceea ce privește serviciile și bunurile;
5. clădiri și arhitectură.

În Europa, Association of Independent Tour Operators (A.I.T.O.)s-a raliat cu G.F.I. (Green Flag International) în promovarea sustenabilă a turismului. Directorul A.I.T.O. a realizat importanța conexiunii dintre mediu și economie în sensul de a conserva mediul pentru menținerea efectivă a locațiilor.

În promovarea produselor „verzi”, Pollution Probe’s suportă costurile conceperii produselor nepoluante având în vedere necesitatea pentru asemenea produse și beneficiile educaționale și aloacă și fonduri pentru protejarea mediului.

Întrebarea care se pune în mod firesc este dacă aceste grupuri de lobby pentru calitatea mediului care promovează asemenea produse, primind bani pentru aceasta, donații sau aloacă fonduri pentru grupuri locale de conservare sunt suficient de eficiente sau nu. Ideea G.F.I. este să introducă produse independente și să testeze performanțele legate de publicitatea „green”. Industria, grupurile de conservare și guvernul trebuie să acționeze în mod responsabil în promovarea noțiunii de „verde” ca o noțiune de încredere publică.

Perspective bazate pe etică

Consumatorii, în esență turiștii, pun și ei problema moralității fiind dispuși, în alegerea destinațiilor, să plătească în plus pentru produse care protejează mediul.

⁷⁹ Isaacs, C, *Green marketing directory: additions and developments*, The Canadian Green Marketing Alert, 1991

⁸⁰ Rich, J *Ecotourism –sales slogan or ethical entrepreneurship* The adventure Travel Society, Englewood, Colorado, 1991

În SUA 45% dintre turiști nu au primit suficiente informații în ceea ce privește protecția mediului. Aceasta este valabil și în timpul călătoriilor. Este nevoie de produse sensibile față de mediu, programe și educație.

Industriile asistă la o accelerare în dezvoltarea codurilor de protecție a mediului. În Canada, industria chimică și petrolieră, a dezvoltat coduri și programe de integrare a protecției mediului în afaceri. De fapt este o cerință pentru produse care oferă confort și avantaje fără a submina securitatea mediului. Nu toate codurile sunt implementate efectiv. Brooks⁸¹ (1991) a constatat că aceste coduri nu sunt simple pseudo activități, din contră, ele fac parte din cadrul legal al companiilor cu bună conducere.

Industria turistică adoptă și ea acest principii etice, dar într-o manieră ad-hoc. Aceste concepte au fost dezvoltate de guverne, asociații și operatori ca: National Audubon Society, Sobek Interntional, Australian Tourism Industry Association, American Society of Travel Agent, Aliance Internationale de Tourisme, ITT Sheraton Comporation, Field Studies Council (UK), Ecumenical Coalition of Third World Tourism, Canadian Pacific Hotels and Resort, Thomsons Holidays, Ramada International Hotels and Resorts, International Association of Antarctica Tour Operators.

Codurile de turism au tendința de a se concentra asupra aspectului biofizic sau resurselor culturale. Multe au tendința de a combina codul etic cu cel practic. Multe din aceste coduri etice au fost concepute pentru publicul călător, dar de fapt toți participanții în industria de turism au obligația să aibă o responsabilitate etică în toate aceste activități.

În Canada s-a dezvoltat Codul etic al principiilor de turism sustenabil. El implică pe lângă turiști, tour operatori, și cazarea, masa și activitatea ministrului turismului.

Concluzii

Există o gamă largă de jucători implicați în ecoturism, cu perspective și valori diferite. Activitatea acestora reflectă motivația lor: ecovânzare, marketing neglijat sau operații care sunt responsabile față de mediu. Este nevoie de un echilibru între tendințele de conservare și perspectivele de a face profit.

Aceste două tendințe este ideal să se întrepătrundă și să aibă în vedere următoarele vedere următoarele:

1. o tendință proactivă și o strategie;
2. mai bună înțelegere a relației simbiotice între conservare și marketing;
3. reconcilierea noțiunii de marketing „verde” cu tendința industriei de a fi responsabilă față de mediu;
4. perspective de marketing a furnizorilor care înțeleg valorile resurselor și acceptă limitele acestora;
5. dezvoltarea unei înțelegeri și a unui parteneriat între comunitățile gazdă, guvern, industrie și organizații nonguvernamentale;
6. mai bună alegere a clientelei și a produselor ecoturistice;
7. adoptarea standardelor de performanță formale sau informale pentru produse;
8. promovarea și acceptarea codului etic de turism și operator.

⁸¹ Brooks, L,J, *Codes of conduct for business: are they effective, or just window dressing*_Canadian Public Administration, 1991

Acceptarea acestor principii va ridica nivelul de încredere a consumatorilor, va permite conservarea resurselor făcând posibilă o dezvoltare sustenabilă a industriei turistice

Bibliografie:

1. Bran Florina, Dinu Marin, Simon Tamara, *Economia turismului și mediul înconjurător*, Editura Economică, București, 1998,
2. Brooks, L,J, Codes of conduct for business: are they effective, or just window dressing_ Canadian Public Administration, 1991;
3. Gabriela Stănciulescu, Radu Emilian, Gabriela Țigu, puiu Nistoreanu, Claudia Diaconescu, Mihaela Grofu *Managementul turismului durabil în țările riverane Mării Negre*, Editura All Beck, București, 2000;
4. Isaacs, C, *Green marketing directory: additions and developments*, The Canadian Green Marketing Alert, 1991;
5. Rich, J *Ecotourism –sales slogan or ethical entrepreneurship* The adventure Travel Society, Englewood, Colorado, 1991.

ANUL 2002 ȘI INFLAȚIA ÎN ZONA EURO

Asist. drd. Ioana Pop Coțuț

Universitatea din Oradea, Str. Sovata., nr. 55, PB35, ap. 3, tel: 0259.266396, e-mail:
ipop@uoradea.ro, cohtuti@yahoo.ro

Abstract

Does inflation strike back in Europe? To answer this question, one has first to clarify the meaning of words. Inflation is a big word, and it has to be precisely defined. As a provisional statement, but it is sufficient for present purpose, one can say that inflation is a self sustained process of price increase, which becomes independent of its primary causes and which – absent policy reactions – will exhibit some acceleration.

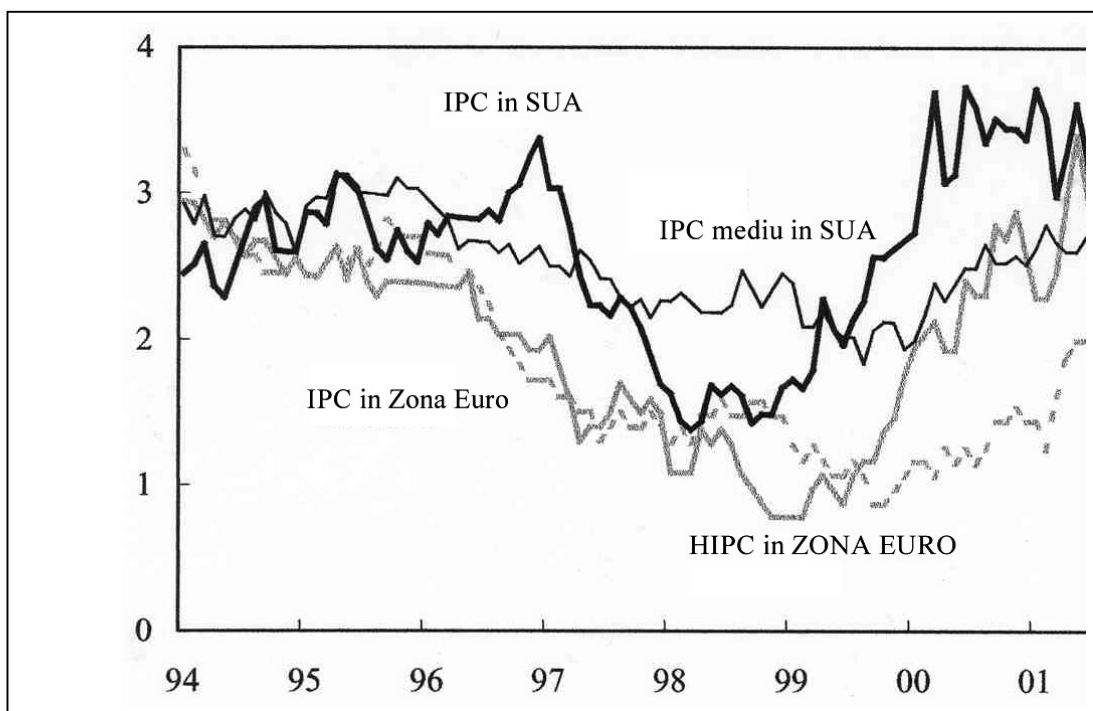
În ultima perioadă s-a pus destul de des întrebarea dacă inflația revine în zona euro. Dacă prețul petrolului se menține ridicat, în lunile care au mai rămas din anul 2002, este posibil ca inflația să se mențină la un nivel mai mare de 2%.⁸² Din acest motiv ținta inflației BCE (European Central Bank) nu v-a fi atinsă pentru al treilea an la rând. Dacă prețul petrolului rămâne ridicat se va impune o refixare a țintei inflației, chiar dacă, din punct de vedere cantitativ, această modificare va fi mai puțin importantă decât în ultimii doi ani.

Din iunie 2001 până în februarie 2002 prețul petrolului a fluctuat mai mult sau mai puțin conform așteptărilor. Întrucât cererea de petrol este foarte inelastică, chiar și o ușoară perturbare a echilibrului cerere-ofertă poate determina schimbări majore ale prețului de echilibru. Analistii pieței petrolului cred că, pe termen lung, tendința prețului petrolului este de scădere.⁸³ Făcând abstracție de o eventuală întrerupere a ofertei de petrol datorată evoluției situației din Orientul Mijlociu, BCE este îndreptățită să creadă că creșterea actuală a prețurilor este determinată doar de un factor trecător.

⁸² Fitoussi, Jean-Paul, *Does Inflation strike back in Europe?*, European Parliament, Committee for Economic and Monetary Affairs, Working Paper no. 2, 2002, p.2.

⁸³ Fitoussi, Jean-Paul, op. cit., p.2.

Grafic nr. 1. Inflația în SUA și zona euro.

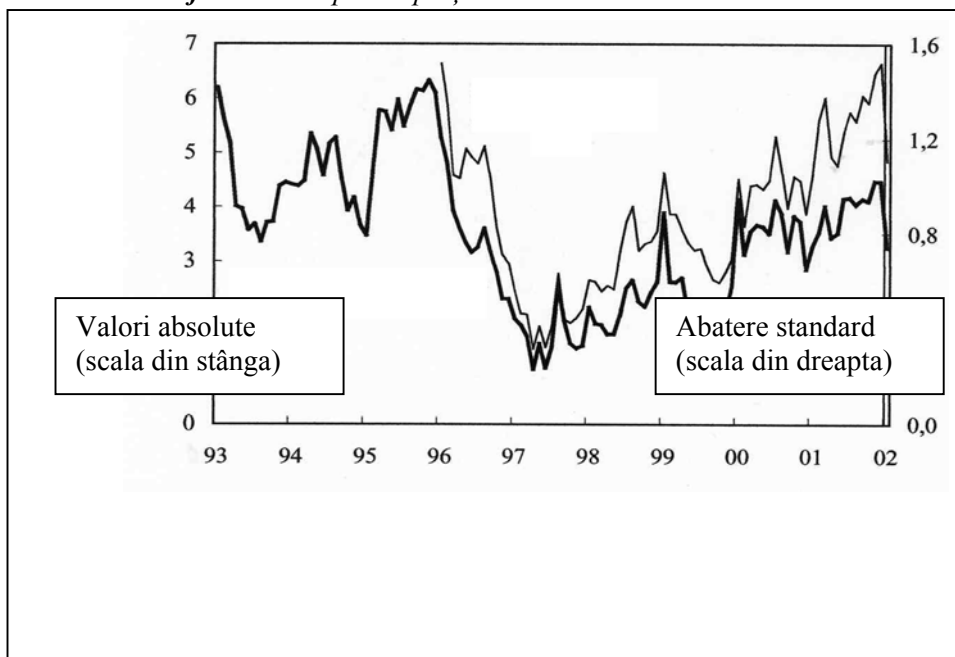


*Sursă grafic: Fitoussi, Jean-Paul, **Does Inflation strike back in Europe?**, European Parliament, Committee for Economic and Monetary Affairs, Working Paper no. 2, 2002, p.3.*

Rata inflației medii (“core inflation”) în 2002 a fost previzionată la 2.3% și se pare că ea a crescut constant începând cu sfârșitul anului 1999. Însă, dacă accelerarea inflației medii pare a fi o caracteristică comună tuturor țărilor din zona euro, intensitatea presiunilor inflaționiste este departe de a fi omogenă. În 2001 inflația a fost de peste 5% în Olanda, aproape 4% în Portugalia și Irlanda, între 2 și 3% în alte țări cu excepția Franței unde a fost de 1.8%.⁸⁴ Graficul următor arată evoluția ratelor inflației în zona euro.

⁸⁴ Fitoussi, Jean-Paul, op.cit., p.3.

Grafic nr. 2 Dispersia prețurilor de consum în zona euro



Sursa grafic: Fitoussi, Jean-Paul, *Does Inflation strike back in Europe?*, European Parliament, Committee for Economic and Monetary Affairs, Working Paper no. 2, 2002, p.4.

Această creștere a heterogenității inflației prin prețuri este consecința câtorva factori: țările se află în etape diferite ale ciclului economic și, astfel, intensitatea presiunilor asupra capacităților de producție este diferită; unele și-au schimbat rata taxelor indirecte iar altele au crescut taxele de mediu etc. Pe de altă parte, alte forțe cum ar fi competitivitatea sau politica fiscală, duc la diminuarea diferențelor existente.⁸⁵

Pentru explicarea inflației medii, primul element care trebuie luat în considerare este faptul că atunci când BCE și-a început activitatea, nivelul inflației a fost foarte scăzut (vezi graficul nr. 1). Dezechilibrul de pe piața muncii care caracteriza Europa în 1998, efectele crizei asiatice, toate au acționat în aceeași direcție, aceea a scăderii ratei inflației. Deci, o parte importantă a creșterii inflației medii, din 1999 până în 2002, poate fi pusă pe seama unei mișcări spre o rată normală, o rată a inflației de echilibru.⁸⁶

Al doilea factor este legat de evoluția salariilor. Conform estimărilor EUROSTAT, până în acest moment nu există nici un semn de creștere a cheltuielilor salariale înregistrându-se chiar o scădere a ratei anuale de creștere a costurilor salariale în sectorul neagricol 3.1% în trimestrul patru al anului 2001 față de 3.5% în trimestrul trei al aceluiași

⁸⁵ Benigno, P; Salido, L., *Inflation Dynamics and Optimal Monetary Policy in Europe*, NYU, Bank of Spain, 2002, p.7.

⁸⁶ Fitoussi, Jean-Paul, op.cit., p.4.

an.⁸⁷ Pentru anul 2002, în analiza creșterii salariilor, trebuie luați în considerare următorii doi factori. Inflația a crescut neanticipat iar compensările salariale reale au rămas constante ceea ce a determinat reducerea salariilor reale. Pe de altă parte, șomajul nu a scăzut în ultimul an, a rămas la același nivel de 8.4% fiind mai scăzut decât la începutul anului 1999.⁸⁸ Pe termen scurt, nivelul salariului va fi influențat de rezultatele negocierilor din Germania din sectorul ingineriei și electronicii, având în vedere influența acestor sectoare asupra celorlalte ramuri ale economiei Germaniei și asupra celorlalte țări europene. Totuși, compensările nu vor crește cu mai mult de 3-3.5%, ceea ce înseamnă că în zona euro compensările per salariat vor crește cu maximum 1% în anul 2002.⁸⁹

La aceiași creștere ne putem aștepta și în ceea ce privește productivitatea muncii. Datorită ciclului productivității muncii și luând în considerare că în anul 2001 productivitatea muncii a crescut cu 0.1%, ne putem aștepta ca în 2002 această creștere să fie cuprinsă între 1 și 1.5%. Deci, rata maximă de creștere a costurilor salariale unitare va rămâne aceeași sau va scădea ușor.

Din punct de vedere istoric, în Europa rata inflației este scăzută și nu există riscul real al revenirii unei inflații mai mari, decât dacă s-ar produce un alt șoc petrolier. În prezent condițiile monetare sunt permissive însă, datorită evoluției bursei din ultimii doi ani condițiile financiare ale actorilor economici s-au deteriorat. O înăsprire prematură a politicii monetare ar putea avea însă, un efect advers nedorit asupra inflației și creșterii economice. Mai mult, creșterea competiției datorată introducerii euro și restructurărilor din anumite sectoare importante (electricitate, gaz, poștă etc.), ar trebui să conducă în viitor la scăderea presiunilor inflaționiste.

Bibliografie:

1. Benigno, P; Salido, L., "Inflation Dynamics and Optimal Monetary Policy in Europe", NYU, Bank of Spain, 2002;
2. Fitoussi, Jean-Paul, "Does Inflation strike back in Europe?", European Parliament, Committee for Economic and Monetary Affairs, Working Paper no. 2, 2002;
3. Gali, Jordi; Gertler, Mark; Lopez-Salido, David, „European Inflation Dynamics”, Working Papers, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 2001;
4. Lipsey, Richard G.; Chrystal, Aleck, „Principiile economiei”, Ed. Economică, București, 2002;
5. Turliuc, Vasile, "Politici monetare", Ed. Polirom, Iași, 2002;
6. Roger, John; Huybauer, Gary; Erika, Wada, "Price Level Convergence in Europa", Institute for International Economics, 2002.

⁸⁷ Benigno, P; Salido, L., op. cit., p.7.

⁸⁸ Benigno, P; Salido, L., op. cit., p.7.

⁸⁹ Fitoussi, Jean-Paul, op.cit., p.5.

PROBLEME CONCEPTUALE ALE (HIPC) INDICELUI ARMONIZAT AL PREȚURILOR DE CONSUM I

Conf. univ. dr. Anca Dodescu, Asist. univ. drd. Ioana Pop Coșuț
Universitatea din Oradea, Str. Armatei Române, nr. 5, tel: 259.467121, e-mail:
adodescu@uoradea.ro

Universitatea din Oradea, Str. Sovata, nr. 55, PB35, ap. 3, tel: 0259.266396, e-mail:
ipop@uoradea.ro, cohuti@yahoo.ro

Abstract

The principles of harmonization drawn up at EU level in this field are laudable, at least in terms of intent –the quest for “best practices” or the laying down of rules, not in detail, but just to the extent necessary to ensure that certain “minimum standards” are observed. The phased introduction of the HICP is, in any case, to be welcomed. It should likewise be accepted that, when regulation are being drawn up, a country may be outvoted. This is, after all, the price of integration and increased international co-operation.

1. Informații de fond pe care se bazează critica HIPC

Când studiem Indicele Armonizat al Prețurilor de Consum (HIPC), trebuie să facem distincție între două lucruri diferite:

- a) eforturile de a realiza metode standardizate și comparabile pentru a compila indicii naționali ai prețurilor de consum (IPC-uri) sau indicele special cerut pentru HIPC european, și
- b) ansamblul de IPC-uri naționale bazate pe Statele Membre ale UE (European Union) sau țările care fac parte din EMU (European Monetary Union) într-un HIPC care este utilizat oficial ca măsură a politicii monetare a ECB (Banca Centrală Europeană).

Există similități între aceste două subiecte în sensul că abordarea metodologică a HIPC a jucat un rol decisiv în formarea conținutului reglementărilor adoptate ca parte a procesului de armonizare. Acest lucru este adevărat în cazul principalei trăsături a HIPC, anume faptul că este un indice în lanț bazat pe coșul național de bunuri care se schimbă în timp. Dacă ar fi fost aleasă o abordare diferită, atunci reglementările de armonizare ar fi arătat cu totul altfel în ceea ce privește conținutul lor.

Critica HIPC se bazează pe următoarele:

- HIPC este conceput ca un indice în lanț - care deși este în conformitate cu SNA (System of National Accounts-Sistemul Național de Conturi), prezintă o serie de neajunsuri cărora li se acordă atenție minimă în SNA;
- Deși nu este un COLI (True Cost of Living Index-Costul Real al Indicelui de Trai) (spre deosebire de IPC-ul din SUA), este foarte mult influențat de tipul de gândire COLI.

HIPC poate totuși oferi informații satisfăcătoare din punct de vedere teoretic, având în vedere faptul că aprecierea calității unei măsurători statistice este greu de apreciat cu exactitate, având în vedere faptul că rezultatul (în acest caz „rata inflației”) depinde de asemenea, de o multitudine de factori.

2. Strategia de armonizare și conceptul de comparabilitate

În ciuda criticilor la adresa conceptelor aflate la bază, obiectul armonizării poate fi sprijinit în totalitate – HIPC-urile vor fi considerate ca fiind comparabile dacă ele reflectă doar diferențele de schimbări ale prețurilor sau tipul de consum dintre țări. Nu mai trebuie menționat faptul că diferitele IPC-uri naționale reflectă de asemenea, diferențele dintre modalitățile de consum. O altă problemă este aceea dacă rata inflației comună a HIPC este afectată sau nu de asemenea diferențe.

Critica la adresa HIPC a fost temperată pentru Uniune Monetară (denumită aici MUICP, sau Indicele Uniunii Monetare al Prețurilor de Consum), în special de către Georg Erber de la DIW Berlin, în special pentru că rata inflației MUICP, pe care și ECB o folosește drept reper, are două componente:

1. creșterea de preț evaluată prin folosirea unui coș obișnuit de bunuri europene⁹⁰;
2. diferențele dintre coșurile naționale de bunuri care alcătuiesc MUICP.

Alinierea modelelor de consum în țările EMU va elimina treptat ce-a de-a doua componentă a ratei inflației MUICP, care, în această privință, este cert „prea ridicată”. S-a argumentat că existența acestei componente structurale trebuie să constituie un motiv pentru ca ECB să se bazeze pe un procent de 2.5% și nu de 2% al creșterii anuale a MUICP, astfel că țările cu ponderi naționale mari (cum este Germania) să nu fie expuse tendințelor deflaționiste.

De asemenea, comparabilitatea dintre țări depinde de eliminarea diferențelor ratelor inflației care pot fi atribuite metodelor divergente. Acest tip de comparabilitate poate fi realizat doar prin intermediul acordurilor și reglementărilor asupra metodelor care trebuie aplicate uniform.

Principiile armonizării trasate la nivelul Uniunii Europene în acest domeniu sunt laudabile, cel puțin în intenție - căutarea „celor mai bune practici” (dar cum se pot defini acestea?) sau al stabilirii regulilor, nu în detaliu, ci doar în măsura necesară pentru a se asigura observarea anumitor „standarde minime”. Introducerea în stadii diferite a HICP trebuie acceptată.

⁹⁰ S-a scris mult despre comparațiile internaționale de acest gen, cele mai bune contribuții în acest domeniu fiind metodele concepute de Geary și Khamis și de Elteto, Koves și Szulc. În mod cert aceste lucrări nu au avut nici un rol la crearea HIPC.

3. Conceptul de „comparație a prețurilor”

De ce să nu comparăm pur și simplu două prețuri medii specifice (două valori) în două momente diferite de timp, pentru a evalua creșterea prețurilor? Motivul este acela că, pe lângă modificările de preț, comparația este influențată de o serie întreagă de alte schimbări structurale.

Prima modalitate de abordare este renumitul Indice Laspeyres:

$$P_{0t}^L = \frac{\sum p_{it} q_{i0}}{\sum p_{i0} q_{i0}},$$

sau mai simplu:

$$\sum p_t q_o / \sum p_o q_o,$$

unde p reprezintă prețurile, iar q - cantitatea de bunuri și servicii $i=1,2,3\dots n$, în timpul perioadei de bază 0 (în cazul HICP, 1996) și timpul de raportare t.

Cea de-a doua abordare produce un indice al constantei de utilitate (sau COLI), în care inflația este mai mică decât cifra generală P_{0t}^L și atunci când se fac substituții raționale în gospodării, adică un consum relativ scăzut (sau ridicat) de bunuri care devin relativ mai scumpe (sau mai ieftine).

Comparabilitatea temporală este astfel garantată prin uniformitatea coșului de bunuri sau a „utilității”, deși se poate stabili cu ușurință o situație uniformă în prima situație (același coș) decât în cea de-a doua (același nivel de utilitate).

Nu este cazul aici să comparăm cele două metode, Nici HICP și nici echivalentul său global pe țară MUICP nu corespunde nici uneia dintre ele. Totuși, după cum am arătat mai sus, HICP nu se pretinde a fi un COLI, spre deosebire de IPC-ul american, cel puțin una din reglementările impuse de statele membre ca parte a programului de armonizare, anume Reglementarea No.1749/'96 a Comisiei, din data de 9 Septembrie 1996 face referiri asupra includerii „noilor bunuri și servicii semnificative”, indicii constantei de utilitate.

Acest fapt este în ton cu gândirea comisiei Boskin referitor la „influențarea determinată de introducerea noilor produse”, presupunându-se că CPI-ul trebuie să reflecte de asemenea, utilitatea adăugată a noilor bunuri sau forme de vânzare (ceea ce CPI-ul american nu a făcut-o la vremea respectivă, de unde mențiunea de „părtinire”/ influențare). Oricum, includerea de noi bunuri (cu excepția reprovizionărilor regulate) este ceea ce abordarea Laspeyres ne îndeamnă să evităm, întrucât ea afectează invers comparația coșului de bunuri.

Includerea noilor bunuri cât mai curând posibil este o acțiune motivată de rațiuni de utilitate. Astfel, găsim în Raportul Boskin⁹¹ că se afirmă că benzina nu este atât de scumpă precum o sugerează indicele, pentru că prin cărțile de credit plata devine mai facilă.

⁹¹ Toate exemplele incluse în critica efectuată aici referitoare la indicele teoriei economice sunt luate din dezbaterile purtate în SUA pe această temă.

De asemenea, prețurile date pentru servirea mesei în oraș sunt prea mari, întru-cât există acum o mare varietate de alimente congelate care pot fi preparate acasă. Sau creșterea prețurilor cărților supraestimează inflația, întru-cât este azi mai ușor ca oricând să se împrumute cărți. Si argumentele pot continua - un indice al prețurilor de consum trebuie să reflecte de asemenea o mai mare varietate de bunuri, un mediu mai curat, o durată prelungită de viață etc.

Discuțiile de această natură pot continua la nesfârșit dacă scopul final⁹² nu este acela de a realiza comparația prețurilor ci de a calcula pentru consumatori o creștere a utilității care nu se reflectă într-un preț crescut. Problema nu este aceea de cum anume trebuie să se calculeze inflația în mod deliberat sub limita sa⁹³, ci aceea dacă există un punct în statistica prețurilor care să se îndepărteze de prețurile observabile pentru bunurile definite în mod specific.

4. Obsesia ponderilor cât mai actualizate

Pentru nici una din abordările mai sus menționate – pura comparație a prețurilor sau COLI - nu se justifică utilizarea unui indice în lanț, modalitatea dorită pentru obținerea HICP. Prioritară se află o constantă actualizare a coșului de bunuri precum și capacitatea de a modifica baza de comparație (selecția bunurilor) în orice moment de timp – lucru care nu se întâmplă în cazul formulei P_{0t}^L a lui Laspeyres cu ponderile q_0 care sunt stabilite cu scopul unei comparații pe durata unui indice având baza 0.

Se apreciază uneori că indicele P_{0t}^L nu mai este adecvat într-o epocă în care torul se derulează atât de rapid – cu atât mai mult cu cât ponderile trebuie să se schimbe anual. Aceasta a fost și ideea care a stat la baza Reglementării nr. 2454/1997 din 10 decembrie 1997, dată de Comisie, asupra standardelor minime pentru calitatea ponderilor HICP.

De asemenea, trebuie reținut că, întru-cât toate țările care alcătuiesc MUICP își schimbă schema de ponderi în mod constant, indicele pentru toate țările la un loc (MUICP) reprezintă nu numai o abundență de coșuri de bunuri, dar și coșuri pentru diferite vârste. Iar dacă indicele „bază pentru anul 1996” rămâne în mod curent la 120, aceasta nu înseamnă că dacă ceva costă 100 în anul 0 (adică 1996), acum (în anul t) costă 120 (acel „ceva” în realitate înseamnă mai multe coșuri de bunuri din 1996 (nu numai un singur coș constant), și aceste coșuri au fost schimbate în mod repetat, toate fiind coșuri kxt din k țări în t perioade (din 1996 până în prezent t).

⁹² Când se ia în considerare schimbarea calității, de exemplu.

⁹³ Lucru perfect posibil dacă baza de calcul a indicilor poate fi schimbată la cerere, cum a făcut de exemplu fosta RDG, unde oficial nu a existat aproape niciodată inflație. Dacă prețul unui produs crește, creșterea este explicată fie ca o creștere concomitentă în calitate, ori produsul a fost înlocuit de un articol al cărui preț nu a crescut. Menținerea unui coș de bunuri stabil pe un anumit număr de ani prezintă un avantaj care nu trebuie subestimat, aceasta ridică o barieră conceptuală obligatorie împotriva manipulării de orice fel.

Într-un indice în lanț, comparația dintre două perioade 0 și t nu se face direct⁹⁴, ci indirect, adică prin înălțuirea legăturilor, de exemplu⁹⁵:

$$P_{0t}^L = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0} \frac{\sum p_2 q_1}{\sum p_1 q_1} \dots \frac{\sum p_t q_{t-1}}{\sum p_{t-1} q_{t-1}}$$

Bibliografie:

1. Peter von der Lippe, - „Inflation in Europe- Different Measures and their users”, Essen University, Germany, 2001;
2. Tobin, James, - “Inflation: Monetary and structural Causes and Cures, în Inflation through the ages: economic, social, psychological and historical aspects”, Social Science Monographs, Brooklin College Press, New York, 1983;
3. Tănase, Florina, - “Prețurile și indicatorii macroeconomici”, Ed. All Beck, București, 1998;
4. Taylor, John, - “A Core of Practical Macroeconomics”, The American Economic Review, 87 (May), 1997;
5. Romer, David, - “Advanced Macroeconomics”, The McGraw-Hill Companies, Inc., 1996;
6. *** European Monetary Institut, “The Single Monetary Policy in Stage Three: Specification of the Operational Framework”, 1997.

⁹⁴ Preferăm termenul indice “direct” și astfel vorbim de un indice direct Laspeyres. Termenul Indice cu bază fixă considerăm a fi nepotrivită aici datorită faptului că pentru mulți economiști denotația de “fix” comportă conotații negative.

⁹⁵ După cum se observă acest tip de indice – în acest caz un indice cu baza în lanț de tip Laspeyres cuprinde nu numai un singur coș de bunuri, ci mai multe (t). Nu vom aborda aici motivele avansate de susținătorii indicilor în lanț care vin în sprijinul acestei metode de abordare. La o examinare mai atentă, rezultă că nici una din comparații nu este nici exactă, nici solidă (o tendință preferată este aceea de a compara în mod eronat numai una din legăturile produsului cu indicele. Nu componenta lanțului este problema, ci multiplicarea componentelor (adică lanțul)).

PROBLEME CONCEPTUALE ALE (HIPC) INDICELUI ARMONIZAT AL PREȚURILOR DE CONSUM II

Conf. univ. dr. Anca Dodescu, Asist. univ. drd. Ioana Pop Coțuț
Universitatea din Oradea, Str. Armatei Române, nr. 5, tel: 259.467121, e-mail:
adodescu@uoradea.ro
Universitatea din Oradea, Str. Sovata, nr. 55, PB35, ap. 3, Tel: 0259.266396, e-mail:
ipop@uoradea.ro, cohtuti@yahoo.ro

Abstract

The principles of harmonization drawn up at EU level in this field are laudable, at least in terms of intent –the quest for “best practices” or the laying down of rules, not in detail, but just to the extent necessary to ensure that certain “minimum standards” are observed. The phased introduction of the HICP is, in any case, to be welcomed. It should likewise be accepted that, when regulation are being drawn up, a country may be outvoted. This is, after all, the price of integration and increased international co-operation.

1. Dezavantajele indicilor în lanț

În cartea „Indicii în lanț. Studiul al teoriei Indicelui Prețului”, Peter von Lippe realizează o revizuire critică a tuturor argumentelor avansate în mod obișnuit în favoarea indicilor în lanț⁹⁶ investigând o multitudine de caracteristici ale indicilor în lanț. Neajunsurile indicilor în lanț sunt următoarele:

1. teoria pe care se bazează aceștia nu este consecventă;
2. Indicii în lanț încalcă aproape toate axiomele general aplicate indicilor, întru-cât
3. Ele sunt „dependente de o anumită cale”, ceea ce explică punctele 1 și 2.
4. Indicii reflectă nu mai puțin de patru tipuri de influență;
5. Indicii nu se pretează cu ușurință la adunarea lor în ansamblu;
6. Prin urmare ei nu pot fi folosiți în cazul stopării inflației;
7. În sfârșit, calcularea continuă a acestor indici de către organizațiile oficiale de statistică se dovedește a fi problematică.⁹⁷

⁹⁶ Peter von Lippe, Indicii în lanț. Studiul al teoriei Indicelui Prețului, vol. 16 al seriei de publicații “Spectrum of federal Statistics”, publicat de S.B. Wiesbaden, Stuttgart, 2001, p.218.

⁹⁷ În special în vederea creșterii frecvenței cu care trebuie determinat un coș de bunuri. Pe de altă parte, indicii în lanț pot fi mai convenabili de calculate decât indicii cu bază fixă (directi), întrucât nu trebuie acordată atenție comparației între mai mult de două perioade adiacente de timp o dată. Este un

1. Un aspect teoretic (deși se poate face referire la numeroase alte inconsecvențe) este următorul: proprietatea de lanț (sau tranzitivitatea) înseamnă că un interval (0,t) poate fi subdivizat în intervale mai mici la alegere și întrucât $P_{0t} = P_{0s}P_{sz}P_{zt}$, rezultatele vor fi aceleași. Este important de menționat că această ecuație trebuie să fie valabilă pentru fiecare s și z. Astfel, două rezultate de șase luni sau patru trimestre vor da întotdeauna aceleași rezultate anuale. Astfel, integrarea se va putea face constant în timp. Oricum, acest lucru nu este valabil pentru indicii în lanț, în esență pentru că proprietatea de lanț și modificarea continuă a schemei de ponderi (pentru cantitatea q) sunt incompatibile. Nu numai că produsul înlănțuirii anuale la un interval de la 0 la 4

$$p_{0t}^L = \frac{\sum p_1 q_0 \sum p_2 q_1 \sum p_3 q_2 \sum p_4 q_3}{\sum p_0 q_0 \sum p_1 q_1 \sum p_2 q_2 \sum p_3 q_3}$$

este diferit de indicele direct p_{0t}^L , adică:

$$\frac{\sum p_4 q_0}{\sum p_0 q_0},$$

este de asemenea diferit de înlănțuirea bienală:

$$\frac{\sum p_2 q_0 \sum p_4 q_2}{\sum p_0 q_0 \sum p_2 q_2}.$$

Indicii în lanț se bazează pe înlănțuire (multiplicare)⁹⁸, dar ei nu sunt înlănțuibili (multiplicabili).

2. În vederea celor de mai sus, indicele nu va citi neapărat 100% când toate prețurile din intervalul 0 la t sunt exact la fel. În funcție de prețurile și cantitățile înregistrate în perioadele intermediare, indicele în lanț poate fi mai mult sau mai puțin de 100% (cu alte cuvinte, se încalcă axioma de identitate) în timp ce un indice „direct” unde $P_{it} = P_{i0}$ pentru toate valorile lui i va fi citit întotdeauna 100%. În mod similar indicii în lanț încalcă aproape toate axiomele care dau sens indicilor⁹⁹.

3. Indicii în lanț nu numai că încalcă axioma identității, dar pot să înregistreze fluctuații crescătoare sau descrescătoare întâmplătoare, ca urmare a schimbărilor de prețuri

fapt general acceptat că indicii în lanț implică mult mai multă muncă de cercetare. Oricum, nu există în mod clar nici o analiză reală costuri/ beneficii.

⁹⁸ Într-adevăr ei se pot calcula numai prin multiplicare, astfel că erorile dintr-o legătură afectează lanțul calculat până în acel punct în toate perioadele următoare. Prin contrast cu aceștia, indicii direcți pot fi compilați fie prin multiplicare, ori “direct” (de regulă numai în practică).

⁹⁹ Rămâne la latitudinea individului să decidă care încălcare a axiomei este mai gravă.

chiar și pe termen scurt. Un indice în lanț nu compară întocmai două situații ca 0 și t; el este o măsură compusă de forma unei serii de timp. Ca atare el este dependent de ceea ce s-a întâmplat înainte, pe când un indice direct va oferi întotdeauna o comparație independentă¹⁰⁰ și pură între două intervale. Dependența de calea urmată este opusul direct al proprietății de lanț (adică ansamblul consecvent în timp).

4. Rezultatul unui indice în lanț este influențat de nu mai puțin de patru variabile:

- a) variațiile de preț ale bunurilor redactate ca pondere în perioadele de la 0 la t, care sunt cât mai asemănătoare posibil;
- b) schimbările de ponderi cauzate de substituția (gospodăriile care maximizează utilitatea) în intervalele 0 și t, adică $q_{i0} \neq q_{it}$, precum și două deviații specifice indicilor în lanț;
- c) dependența de calea urmată;
- d) pentru suma bunurilor $i=1,2,3,\dots,n$ pe perioadele 0,1,2...t, elementul al i-lea nu e neapărat nevoie să fie identic (adică modificările survenite în domeniul de definiție al funcției indicelui).

Pentru MUICP există o a cincea sursă de variație, anume ponderile țărilor, care se schimbă pe parcursul timpului.¹⁰¹ Pura comparație a prețurilor ar putea fi interpretată ca fiind prima sursă de variație, care trebuie izolată. Dacă încercăm să facem tocmai acest lucru cu indicele direct Laspeyres, nu înseamnă că negăm dinamica sporită a lumii mărfurilor. Nu facem altceva decât să recunoaștem faptul că, ritmul schimbării a devenit mai rapid, nu înseamnă că trebuie să începem să comparăm elemente (articole) diferite, ci admitem faptul că scopul unui indice a prețului este totuși acela de a măsura modificările de prețuri și nu cele de volum.

S-ar putea ridica obiecția că dezvoltarea fictivă a prețului de acest gen nu prezintă interes. Acest lucru poate fi contracarat, argumentând că, în scopuri analitice, este mai bine să existe elemente de evaluare separată și „pure” pentru diferite fenomene și ca acestea să fie corelate, decât să existe o singură măsură care să includă oarecum totul.

Pentru a lua în considerare efectele substituției la evaluarea inflației, adică a doua din cele patru surse de variație mai sus menționate, s-ar putea foarte bine să existe rațiuni microeconomice pe care nu le vom dezbate aici, care necesită o abordare de tip COLI (la fel ca în SUA). Singurul lucru important de realizat este acela că obiecția standard la adresa coșului fix de bunuri P_{0t}^L poate fi, de asemenea, în opoziție cu indicii care sunt considerați drept aproximări COLI și care țin cont de cel mai recent coș de bunuri în fiecare caz (în mare măsură la fel ca și în cazul indicilor direcți Fisher sau Tornquist).

Dacă ar fi pur și simplu o problemă de a lua volumele curente (q_{it}), se poate face uz de asemenea indici, eludând nevoia unei abordări de tipul indice în lanț și eliminând a treia sursă de variație (dependența de calea urmată) ceea ce nu este numai de nedorit, dar și foarte dificil de justificat în termeni teoretici.

¹⁰⁰ Adică independent de ceea ce s-a întâmplat în intervalele de timp.

¹⁰¹ Sau chiar schimbările grupului de țări per ansamblu. Cu MUICP se presupune că problema noilor țări care se alătură UEM poate fi înlăturată prin “conectarea acestora în lanț”. Același lucru este valabil și în cazul schimbărilor metodologice, de exemplu extinderea gradului de acoperire. Indicele continuă să fie calculat, cu includerea anumitor servicii de asigurări care înainte nu figurau.

Oricum, principala diferență între indicele direct Fisher p_{0t}^F și indicele în lanț, de exemplu un indice Laspeyres (p_{0t}^{-LC}) sau un indice în lanț Fisher (p_{0t}^{-FC}) nu constă numai în faptul că p_{0t}^F poate fi interpretat ca un indice COLI, în timp ce indicele în lanț categoric că nu poate fi interpretat astfel, dar de asemenea faptul că valorile i pentru p_{0t}^F în 0 și t sunt pentru aceeași marfă (sau cel puțin ar trebui să fie), lucru care nu este ușor de realizat în practică, pe când asemenea considerații nu se aplică indicilor în lanț.

Oricum, prețul mult laudatei „flexibilități” în cazul unui indice în lanț reprezintă o altă sursă de variație, (a patra) de amploare necunoscută. Aceasta înseamnă că domeniul de definiție al funcției indicelui poate fi schimbat aproape la fiecare legătură. La p_{0t}^{-FC} să spunem, inflația poate fi astfel mai mare sau mai mică decât în cazul unei comparații a prețului p_{0t}^L , pentru că p_{0t}^{LC} ascunde o varietate de bunuri care a fost schimbată în repetate rânduri de timp.

2. Valoarea analitică a indicilor în lanț

Dacă așa cum sugerează raportul BCE (Banca Central Europeană) se află sub presiunea de a se îndepărta de abordarea sa pe două etape, concentrându-se pe volumul de bani și direct pe tendințele inflației, este evident că este important a se cunoaște ce influențe reprezintă indicele în particular, în ce măsură ele pot fi numite „inflaționiste” și în ce măsură ele reacționează la instrumentele Băncii Centrale. Văzută din această perspectivă o metodă complexă și flexibilă de măsurare a unui parametru țintă nu este neapărat avantajoasă.

Ansamblurile indicilor parțiali sunt utile nu numai ca și ținte, dar și pentru analizarea cauzelor inflației. Faptul că indicii în lanț nu pot fi asamblați consistent (utilizând indici parțiali) și deci nu indică linearitatea / caracterul linear al prețurilor reduce valoarea lor analitică.¹⁰² Existența unor proprietăți globale slabe (conform punctului 5 de mai sus) înseamnă că analiștii externi care poate că nu au acces la date detaliate deținute de EUROSTAT sau BCE nu pot calcula și compara variante ad hoc ale HICP cu sau fără anumite componente (de exemplu prețuri administrate, prețuri foarte schimbătoare etc.) ceea ce ei erau capabili să realizeze înainte prin mecanisme convenționale de măsurare a inflației (de exemplu indicii direcți).

De asemenea, există problema utilității indicilor în lanț ca elemente de stopare a inflației (conform punctului 6 de mai sus), adică proprietățile pe care le dețin „volumele” rezultate. SNA identifică acest lucru drept un neajuns, întrucât volumele¹⁰³ nu sunt „aditive” din care sunt cele derivate prin deflație.

Volumele generate de indicii în lanț nu sunt, de exemplu, proporționale în termenii volumului, motiv pentru care axioma identității nu este valabilă în acest caz: chiar dacă toate

¹⁰² Aceasta este o cerință particulară pentru consistența globală.

¹⁰³ Adică, ca și ansambluri „la prețuri constante”, atâta timp cât acesta are vreun înțeles în legătură cu elementele de oprire a inflației a indicelui în lanț.

cantitățile în perioadele 0 și t sunt identice, „volumul” (adică valoarea proximală a sumei cantităților individuale care nu este definită) poate fi mai mare sau mai mică în t decât în 0, ceea ce este din nou un corolar al dependenței de calea urmată, dar afectează evident interpretarea „volumelor”.

3. Asamblarea / totalul pe țară

Pe lângă fenomenul de „înlănțuire” (pentru care nu există nici o justificare reală)¹⁰⁴, HICP mai prezintă și ansamblul pe țară (de exemplu în cazul MUICP¹⁰⁵, aceasta înseamnă că țările din UM să producă o rată a inflației europene)¹⁰⁶ Ideea a fost aceea de a construi o legăturile MUICP ca medie ponderată¹⁰⁷ din HICP - urile naționale, cu ponderile țărilor pentru k state membre (m=1,2,3...k) astfel:

$$M_{0t} = \left(\sum c_{m1} H_{m1} \right) \left(\sum c_{m2} H_{m2} \right) \cdots \left(\sum c_{mt} H_{mt} \right) = M_1 M_2 \cdots M_t$$

unde: H_{mt} este legătura de la t-1 la t pentru țara m (adică creșterea HICP-urilor săi).

Problema cu acest indice este următoarea: dacă ratele anuale ale inflației sunt similare, MUICP este practic inutil, dar dacă ele sunt diferite - ceea ce este foarte probabil, întrucât țările membre constitutive (k) vor avea nivele de trai foarte diferite iar unele bunuri nu pot fi comercializate (peste granițe) (chiriile apartamentelor de exemplu). De asemenea nu este evidențiat clar modalitatea în care nivelul prețurilor din țările cu ponderi fluctuante ar putea fi interpretat în termenii teoriei economice.

MUICP este influențat de un număr de factori care pot fi interpretați mai mult sau mai puțin ca manifestări ale „inflației”:

- Ansamblul nivelurilor prețurilor ale țărilor;
- Ansamblul bunurilor, tipul și ponderea (în coșul de bunuri) care variază de la țară la țară și de la perioadă la perioadă;
- Ansamblul în timp, care datorită dependenței de calea urmată, are întotdeauna un efect de slăbire asupra unui indice în lanț;
- Baza de calcul care se schimbă în mod constant de exemplu includerea noilor bunuri și unități de vânzări.

Formula nu conține numai unul ci Kt coșuri de bunuri și nu există o funcție constantă a funcției de utilitate pentru o gospodărie europeană.

¹⁰⁴ După cum se poate observa din cele două concepte discutate mai sus – comparația pură a prețului și COLI – (adică ideea nevoii de compensație a venitului astfel ca gospodăria să poată să-și mențină cheltuielile la același nivel de utilitate.

¹⁰⁵ MUICP- Indicele Uniunii Monetare al Prețurilor de Consum.

¹⁰⁶ Politicienii nu caută niciodată să se uite la mai mult de o cifră o dată. Prin urmare, tendința este aceea de a lua mai multe cifre și de a le combina într-una singură, chiar dacă ele măsoară lucruri total diferite.

¹⁰⁷ Experții s-au concentrat pe probleme cum ar fi realizarea ponderilor țărilor și pe modalitățile de prevenire a unei țări cu inflație ridicată care afectează disproporționat rata globală generală a inflației.

Noi nu împărtășim obsesia larg răspândită a ponderilor indicilor absolut esențiali. În schimb, considerăm că lucrul cel mai important este acela de a realiza o comparație pură a prețurilor și a lăsa indicii să vorbească de la sine (de exemplu rata de cheltuieli sau creșterea medie a prețurilor). Experiența arată că cu cât mai opacă este o metodă de măsurare, cu atât va fi mai acută tendința de manipulare a rezultatelor obținute pentru a conveni țăelurilor politice și pentru a ataca metoda însăși.

Bibliografie:

1. Peter von der Lippe, - „Inflation in Europe- Different Measures and their users”, Essen University, Germany, 2001;
2. Tobin, James, - “Inflation: Monetary and structural Causes and Cures, în Inflation through the ages: economic, social, psychological and historical aspects”, Social Science Monographs, Brooklyn College Press, New York, 1983;
3. Tănase, Florina, - “Prețurile și indicatorii macroeconomici”, Ed. All Beck, București, 1998;
4. Taylor, John, - “A Core of Practical Macroeconomics”, The American Economic Review, 87 (May), 1997;
5. Romer, David, -“Advanced Macroeconomics”, The McGraw-Hill Companies, Inc., 1996;
6. ***European Monetary Institut, “The Single Monetary Policy in Stage Three: Specification of the Operational Framework”, 1997.

TOURISM AND THE ENVIRONMENT

Mirabela Pop

Universitatea din Oradea, +40-745-30-16-15, katemira@yahoo.com

Abstract

Tourism and the Environment is a paper about the relationship that exists between tourism, society and the environment. It examines the meanings of 'tourism' and 'environment' and gives a historical overview of the growth of tourism. It discusses how the tourism industry markets physical and cultural environments. Ethical dimensions of the interaction between tourism and the environment are also considered.

Motto:

*I wander'd lonely as a cloud
That floats on high o'er vales and hills,
When all at once I saw a crowd,
A host of golden daffodils,
Beside the lake, beneath the trees
Fluttering and dancing in the breeze.
(William Wordsworth – 'The Daffodils')*

For many people 'going on holiday' is an increasingly central feature of contemporary society. The tourism industries have expanded rapidly since 1950, but are environments benefiting from or being damaged by the tourists who visit them?

Tourism and the Environment is a paper about the relationship that exists between tourism, society and the environment. It examines the meanings of 'tourism' and 'environment' and gives a historical overview of the growth of tourism. It discusses how the tourism industry markets physical and cultural environments and the use of environmental management and planning techniques is described. Ethical dimensions of the interaction between tourism and the environment are also considered.

The modern environmentalist movement grew largely in the last third of the twentieth century. It reflected popular and academic concerns about the local and global degradation of the physical environment which was increasingly being documented by scientists. However, it soon became clear that reversing such degradation was not merely a technical and managerial matter: merely knowing about environmental problems did not itself guarantee that governments, businesses or individuals would do anything about them.

It is now acknowledged that a critical understanding of socio-economic, political and cultural problems and establishing environmentally sustainable development.

1. Attempts of defining tourism and the environment

1.1. What is meant by environment?

Two simple words, 'tourism, and 'environment', but in the following 4000 words it is only possible to introduce the readers to the complex issues that lie behind these two terms. Both 'tourism' and the 'environment' represent complicated concepts, and both can be interpreted as intricate systems, where actions taken in one part of the system have consequences for its other component parts.

'Environment' is a term that is used in everyday conversation but its actual meaning and relationship to tourism is perhaps uncertain. According to M. Allaby the environment is:

'The complete range of external conditions, physical and biological, in which an organism lives. Environment includes social, cultural and (for humans) economic and political considerations, as well as the more usually understood features such as soil, climate, and food supply. (Allaby 1994:138)

Similarly, P. H. Collin defines the environment as:

'The environment is anything outside an organism in which the organism lives. It can be a geographical region, a certain climatic condition, the pollutants or the noise which surrounds an organism. Man's environment will include a country or region or town or house or room in which he lives; a parasite's environment will include the body of the host; a plant's environment will include a type of soil at a certain altitude.' (Collin 1995:83)

From these definitions it is evident that the environment of tourism can be viewed as possessing social, cultural, economic and political dimensions, besides a physical one. Given that both definitions specify the environment as the external conditions in which an organism lives, the demand for tourism can be interpreted as being a consequence of the interaction between the social, cultural and economic environments where tourists originate from.

The term 'environment' is used in its widest sense to incorporate all aspects of human behaviour. Cultural, political, economic and social aspects of the environment are important, besides purely considerations of the physical environment. All of these factors affect the way we live, and how as humans we interact with each other, as well as the non-human world. In the last half of the twentieth century the world has witnessed a faster pace of economic development than ever before. This pace of development has placed a tremendous strain upon the natural resources of the earth, and the functioning of the environmental systems that we as humans rely upon for our survival. Global warming, ozone depletion, desertification and acid rain are all examples of the types of negative environmental changes that have resulted from, or been accelerated by human actions. Humans' rights are also sometimes threatened by development, as humans continue to deny rights to other humans, and people are displaced from their traditional lands and denied access to resources. Subsequently, our interaction with fellow humans and the non-human world presents us with many ethical questions. At the beginning of the twenty-first century, we are increasingly being forced to face ethical issues, if not for the survival of other humans and species then for our own survival. The realisation that we are part of and not

separate from this system, which we call 'environment', is beginning to show signs of dawning on an increasing number of people.

Changes in society, which can be traced to the Industrial Revolution almost two hundred years ago, are also influencing the way we live. Increasing rates of urbanisation in both the developed areas and less developed worlds, and the adoption of an ideology of consumerism as a global creed, are placing increasing demands upon our environment to satisfy our needs and desires. The process of urbanisation has had the effect of removing people from nature and has presented people with the need to define new notions of community. These changes have developed needs and other wants which, combined with an increased level of prosperity, are increasingly satisfied through consumerism. One form of consumerism, which seems to be an increasingly popular way to meet these needs, is tourism. At the beginning of this century there are over 650 million people travelling internationally on an annual basis, which is expected to rise to 1,600 million in twenty year's time. For many in the economically advanced societies of the West, tourism has therefore become a necessity of life, an experience that is consumed with increasing enthusiasm.

A trend of this expanding demand for tourism is for tourists to go further and further afield from where they live. Packages have already been sold to tourists for the first flights to space which are expected to take place within the next five years. Many of the world's coastlines and mountain areas have been developed for tourism and even Antarctica is now a part of the tourist menu.

To make the concept of the environment a little less abstract, it can be classified into natural, built (or human-made) and cultural types. These three types are not exclusive and can be viewed as being interrelated by human influence. Evidently the built and cultural environments are directly reflective of aspects of human behaviour. The actions of humans have also historically altered the natural environment, through activities such as farming, industrialisation and urbanisation. Within the context of tourism, it is the characteristics of the natural, cultural and built environments of destinations that pull tourists towards them. All environments are different and have their own unique features, and what makes a particular type of environment attractive for tourism is a function of value judgements and fashions that exist in society.

1.2. Tourism

To understand the interaction that exists between tourism and the environment it is necessary to understand the complexity of tourism. Tourism is not just something that occurs in the environments of destinations overseas but is a function of the interaction of different factors in contemporary society.

The acceptance of 'going away' on holiday, commonly referred to as tourism, as a part of our lifestyle in contemporary society may lead us to believe that it has always been a feature of people's lives. Yet the word 'tourist' is a fairly new addition to the English language, the word 'tour-ist' (deliberately hyphenated), first appearing in the early nineteenth century. (Boorstin, 1961) Boorstin draws a distinction between the arduous conditions undertaken by 'travellers' (a term originating from the French word *travail* meaning work, trouble, torment), such as pilgrims, and the 'tourist', for whom travel has become an organised and packaged affair.

Yet trying to understand the meaning of 'tourism' is important if we are to plan the use of natural resources and manage impacts associated with its development. What all commentators would probably agree with is that tourism involves travel, although how far one has to travel and how long one has to be away from one's home location to be categorised as a tourist, is debatable. A convenient definition that overcomes this difficulty is the one proposed by the World Tourism Organisation (1991): 'Tourism comprises the activities of persons travelling to and staying in places outside their usual environment for not more than one consecutive year for leisure, business or other purposes.'

Although there is no definitive definition of tourism, this brief introduction to tourism demonstrates its complexity, and that it is about much more than 'going on holiday'. Tourism is based upon the economic and social processes that are occurring in the environments of the societies where tourists originate from. Its development in destinations involves the use of physical and natural resources and will subsequently impact upon the economics, cultures and ecology of the destinations it develops in.

1.2.1. A brief history of tourism

The mass tourism that exists in many parts of the world today has its origins in the years immediately following the conclusion of the 1939-1945 Second World War. Rising standards of living, increased leisure time and developments in transportation resulted in a sharp increase in demand for international travel, which has grown steadily to the present day. Tourist destinations responded to this demand by developing a wide variety of tourist facilities and amenities. The origins of tourism, can however, be traced back much further than this to pre-Egyptian times, when there was a limited amount of travel associated with leisure time to enjoy such activities as dance, music, drama and archery. Travel in Egyptian times tended to be for the purpose of trade or associated with religious activities.

The Greek civilisation was the first to espouse the benefits to individuals and society in general, of a healthy balance between work and leisure, including travel. There is evidence of travel for purely recreational purposes, with the Greeks hosting international visitors during the first Olympic Games which took place in 776 BC. The Romans propounded the notion of purposeful approach to the use of leisure time, in contrast to the Greek's aesthetic approach to the subject. Roman engineers built public leisure facilities for the masses of the urban populations who practised recreation for physical fitness and in preparation for war. The extensive road network developed by the Romans allowed faster and more convenient travel for business and leisure purposes. There was growth in international travel within the Roman Empire for trade, while the wealthier Romans made visits to friends and relations, and began to appreciate the healing powers of near and distant spa waters for the first time.

The austere times between the fall of the Roman Empire around AD 400 and the Middle Ages provided little opportunity for travel and leisure pursuits. The rise of Christianity during these so-called 'dark ages' relegated leisure activities to those associated with worship and religious festivities. The term 'holiday' developed from the holy days designated by the Church in the latter Middle Ages, which gave the mass of the population their main opportunities for leisure. Travel continued to be the preserve of those in power who journeyed for sporting and cultural purposes.

The development of the Reformation movement in Europe in the sixteenth century led to the spread of the Protestant work ethic, which attracted the excesses and corruption of the pleasure-seeking nobility. This led to a sharp decrease in the availability and respectability of leisure, and restrictions on travel for purely pleasurable purposes.

In the post Reformation period of the seventeenth century, attitudes towards leisure and travel changed direction once again. From a tourism perspective, two features are of particular note:

- The development of the ‘Grand Tour’;
- The rise of spa waters.

From 1670 onwards, young gentlemen of the aristocracy were sent on the ‘Grand Tour’ of the great cultural centres of Europe to widen their education and experiences of life prior to seeking positions at court on their return home. Cities such as Paris, Venice, Rome and Florence gave these young tourists the opportunity of sampling different cultures and societies. The popularity of the ‘Grand Tour’ reached its peak in the mid-eighteenth century, but was halted abruptly by the onset of the French Revolution and the Napoleonic Wars.

Although the medicinal benefits of spa waters had been recognised in Roman times, it was not until the sixteenth century that their full tourist potential began to be exploited and spa resorts grew in popularity. The healing potential of spa waters became widely accepted amongst the aristocracy, leading to the development of spa resorts in Britain and on the Continent. Towns such as Buxton, Leamington Spa, Llandrindod Wells and Bath prospered until well into the eighteenth century. Baden-Baden in Germany was one of the most popular spa resorts in Europe.

The early years of the twentieth century saw a consolidation of tourist activity, punctuated by the two World Wars of 1914-18 and 1939-45. After World War One, the growth in ownership of motor cars heralded the beginning of a steady decline in the use of railway for holiday trips, a trend that was to continue throughout the twentieth century. Developments in the period immediately after the end of the Second World War were to have far-reaching impacts on the future patterns of travel and laid the foundations for the dramatic growth in international tourism seen since the 1950s. In addition to general improvements in the social and economic conditions after the war, two factors can be singled out as of particular importance to the growth of tourism, namely developments in aircraft technology and the introduction of overseas package holidays.

Notwithstanding the long history of development in travel and past attitudes towards the work/leisure divide, the mass tourism that exists in the world today is a phenomenon of the post-industrial society of the latter half of the twentieth century.

1.2.2. Definitions of tourism

For the majority of people who possesses the financial means to participate in travel for recreational purposes, tourism is an activity that probably little conscious thought is given beyond recollecting the enjoyment of the last holiday, and deciding where to go to for the next one. Yet this seemingly simple process involves the participation of national governments, tourism businesses and local communities, all of whom will have their own interests in tourism, which often leads them to be referred to as stakeholders in tourism.

According to Andrew Holden, ‘attempts to define tourism are made difficult because it is a highly complicated amalgam of various parts. These parts are a diverse range

of factors, including the following: human feelings, emotions and desires; attractions built upon natural and developed resources; suppliers of transport, accommodation, and other services; and governments' policy and regulatory frameworks.' (Holden 2000:2-3)

2. The relation between tourism and the environment

Changing perceptions of landscapes, combined with the changing social and economic conditions of the nineteenth century opportunities for entrepreneurs to begin to promote images of the environment to the public to encourage them to travel. Notably, the development of the railways combined with the influence of tour operators such as Thomas Cook and Sir Henry Lunn, meant that by the beginning of the twentieth century images of 'wild' landscapes and foreign cultures had become central to attracting people to travel.

The fact that tourism can have negative impacts upon the environment, including the use of natural resources in an unsustainable fashion, the creation of pollution and the displacement of peoples, suggests that the wealth creation from tourism development is not universally beneficial. The process of wealth creation and resource allocation are of particular interest to economists, and concern over the effects of development upon the environment has led environmentalists and some economists to criticise free market economics as being an inefficient mechanism of resource allocation. One means of wealth creation that is reliant upon the use of physical and cultural resources in tourism. This can lead to negative effects upon these resources, which can also be expressed as costs to society. For example, the pollution of the sea caused by sewage discharges associated with hotel development may lead to the contamination of fish stocks that subsequently stop fishermen earning their living, or extra air and car traffic at airports could lead to increased incidences of asthma in the surrounding population. Such costs may also be expressed in an inter-generational fashion, that is, the depletion of non-renewable resources, resulting from the perusal of economic benefits now, deny future generations the opportunities to meet their needs. With particular reference to tourism, E.J. Mishan comments:

'For the cost [of the holiday] to the marginal tourist takes no account of the additional congestion cost he imposes on all others (tourists and inhabitants of the additional loss of quiet and fresh air, or of the scenic destruction suffered by all in consequence of additional building required). (Mishan 1969:140)

An integral part of the tourism system is tourists and local people. The behaviour of both groups will be highly influential in determining the extent to which the consequences of tourism upon the non-human world are either positive or negative. A major natural attraction for tourists is wildlife but wildlife can be adversely affected by certain aspects of human behaviour. The viewing of wildlife species in their natural habitats has become an attractive activity for an increasing number of tourists, resulting in the intrusion of humans into environments which had previously been the exclusive preserve of wildlife. Ironically, the desire of the tourists to enhance their perceptions of nature by observing wildlife at close quarters can bring disruption to the natural behaviour of the wildlife they want to see. For instance, the type of safari tourism practised in the Serengeti Park on the Kenyan/Tanzanian border is representative of a highly developed level of tourism, involving local operators taking tourists into the park in minibuses, and animals being surrounded by thirty or forty vehicles full of tourists taking photographs. The invasion of the territorial space of the animals, and the associated increase in noise level, raises the stress levels of animals which

is disruptive to their breeding and eating patterns. For example, cheetahs and lions are reported to decrease their hunting activity when surrounded by more than six vehicles. The drivers of the minibuses are encouraged to ignore laws governing the proximity of their vehicles to the animals by the extra tips they receive from tourists for getting close to them. (Holden, 2000).

Sometimes the threat to wildlife from tourism can be more direct, especially in communities where the level of environmental education is low, and in an insensitive view of the environment is held by locals. Besides wildlife, other natural resources may be placed under threat from the action of local people. For instance, coral is damaged by local people who break it off to sell as souvenirs, as in the Bahamas and Granada, where rare black coral is made into earrings for sale to tourists. Local operators taking tourists out in boats to visit reefs sometimes drag their anchors through the coral causing localised damage, whilst tourists harm the coral by touching and standing on it. Additionally, shells are sometimes collected by local people to sell to tourists, as in areas of the Red Sea, the Caribbean and off the coast of Kenya. Key factors influencing the attitudes of local people to the surrounding environment, are poverty levels, economic opportunity and the extent of the provision by government and the private sector of environmental education.

A common problem, associated with tourists is littering, which can potentially result in the death of animals eating the litter, and also lead to the attraction of predators of endemic species into areas where they would not normally go. For example, elephants have been killed by eating zinc batteries thrown onto rubbish heaps surrounding the outskirts of lodges in the Maasai Mara in Kenya. According to Holden, in the Cairngorm mountains in Scotland, foxes who are predators of the indigenous ptarmigan and grouse have been enticed into the area, leading to a decline in bird numbers. (Holden, 2000) However, although tourism can be detrimental to wildlife, the habitat of much wildlife is under a more widespread threat from other phenomena such as agricultural development, urban expansion, and extractive industries like logging and mining.

2.1. Pollution

Pollution of the physical environment resulting from tourism can occur on different spatial levels including tourism generating and destination areas and other localities not directly connected with tourism but to which pollution is displaced. However, it is important to point out that tourism is a contributing factor to local and global pollution, along with a whole range of other services and industries. The pollution associated with tourism may be categorised into four main types: water, air, noise and aesthetic pollution.

2.1.1. Water pollution

Water pollution is a major problem in many tourist regions of the world. For instance, in the most visited area of the world, the Mediterranean, only 30 per cent of over 700 towns and cities on the coastline treat sewage before discharging it into the sea. In the Caribbean basin, where 100 million tourists annually join the 170 million inhabitants, only 10 per cent of the sewage is treated before being discharged into the sea. The most worrying aspect is that, compared to other areas of the world, these figures are actually good. Other regular international tourist destinations such as East Asia and Africa and the islands of the

South Pacific, with a few exceptions, have either no sewage treatment or treatment plans that are totally inadequate for the size of the population. The problem of water contamination from human sewage is not caused exclusively by tourism but is reflective of an inadequate infrastructure to meet the needs of both local people and tourists.

2.1.2. Air pollution

A major source of air pollution within the context of tourism is associated with transport for tourism. Both air and car transports contribute to local and global atmospheric pollution through the burning of fossil fuels. The release of carbon dioxide (CO₂) is widely thought to be a major cause of global warming and the emission of sulphur dioxide (SO₂) contributes to problems of acid rain which destroys forests and historic monuments such as the Parthenon in Athens.

Air pollution is also associated with the development of airports for tourism. Health issues associated with airports include respiratory problems caused by emissions from aircraft and car traffic, and stress associated with noise pollution from air traffic. For instance, Kennedy and La Guardia airports in New York are amongst the largest sources of pollution in the city, and that Midway Airport in Chicago generates more toxic pollutants than any other form of industry in the city. (Holden, 2000)

A common mistake is to equate transport in tourism solely with airlines, as it is often assumed that most tourism is undertaken by using air travel. When domestic tourism is also taken into account, then the effect of the motor car becomes even more prominent, as the majority of domestic trips are undertaken by its use. For those people living in transport transit areas, the effects of tourism are predominantly ones of inconvenience, associated with pollution and safety concerns.

2.1.3. Noise pollution

In psychological studies of humans, noise pollution has been found to affect behaviour in a detrimental fashion. Noise pollution is particularly a problem for those residents who live around busy international and domestic airports. Noise pollution from tourism will be particularly noticeable in destinations where tourists are searching for quietness and peace. Air flights in remote areas where quiet is expected, such as the Grand Canyon in the USA and the Himalayas can cause disruption to tourists and recreationists. Noise pollution from the construction of tourism facilities can also be a problem for the residents and tourists. Intense noise is generated by the building of hotels and other construction activity in destinations. Night clubs open until the early morning, and increased car traffic from tourism movements, all add to the noise pollution, experienced by both residents and tourists in tourism destinations.

2.1.4. Aesthetic pollution

The development of tourism facilities can also lead to a decline in the aesthetic quality of the environment. Commenting on the development of tourism in the Guadeloupe and Martinique islands situated in the Lesser Antilles, A. Holden points out: '[T]he most worrying problem now prevalent in the islands relates to the anarchic urbanisation of the coasts... Also, the built-up areas by the seaside are often not aesthetically attractive due to

the diversity of architectural styles, the disappearance of traditional Creole homes and the disorderly way in which public posters are displayed.' (Holden 2000:95) Often tourism development is based upon maximising profits while ignoring aesthetic concerns. This has led to a uniform style of development along many coastlines of the world, which ignores local architectural styles, building traditions and materials.

3. The future relation between tourism and the environment

The projected levels of tourism demand of 1,600 million international tourist arrivals by 2020¹⁰⁸ suggest that tourism will become an even more significant feature of society and the global economy than it is at present. This projected growth in tourism will provide both opportunities and threats to the environments and societies it interacts with. The economic opportunities offered by tourism mean it is increasingly likely to feature as a key part of many governments' economic policies, especially in less developed countries. Importantly, by encouraging development and helping to eliminate poverty, tourism can assist in building a more sustainable future by meeting human needs and helping to conserve environments and wildlife, protecting them from threats such as poaching or potentially destructive forms of economic activity such as mining and logging. However, the achievement of this relies upon government policy reflecting a stronger commitment to an environmental ethic and a long-term perspective, than has historically been the case. The significant lesson of tourism development in the second half of the twentieth century was that although tourism can bring economic benefits, it can also contribute to the destruction of the natural environment. It can also be a cause of cultural changes, for instance changing the value systems of traditional societies by propagating consumerism and associated materialist values, and also displacing people from their traditional lands and denying them access to resources they require to meet their needs.

Yet the future of tourism's relationship with the environment lies not only in what is happening in the tourism destination. Mass participation in international tourism is a feature of economically advanced countries, reflecting privilege, and is now an integral part of post-modern lifestyle. The desire for tourism is a reflection of the quality of life experience of many people living in western society. Taking the view that tourism is representative of a wish to escape from societies, at least periodically, it can be interpreted as a symptom of post-modern society. It is likely that within the time-constrained framework of modern life, tourism will, for the majority of the population, be an experience to be consumed in a highly packaged format. Tourism's function for many in society will be to act as a reward for the stresses of day-to-day living, during the rest of the year.

Bibliography:

1. Allaby, M. (ed.) 'The Concise Oxford Dictionary of Ecology', Oxford: Oxford University Press, 1994;
2. Boorstin, D.J. 'The Image: A Guide to Pseudo-Events in America', 1st edn, reprinted in 1992, New York: Vintage Books, 1961;
3. Collin, P.H. 'Dictionary of Ecology and Environment', 3rd edn, Teddington: Peter Collin Publishing, 1995;

¹⁰⁸ See World Tourism Organisation (1991)

4. Holden, Andrew. 'Environment and Tourism', New York: Routledge, 2000;
5. 5. Hunler, C. and Green, H. 'Tourism and the Environment: A Sustainable Relationship?', London: Routledge, 1995;
6. 6. Jenner, P. and Smith, C. 'The Tourism Industry and the Environment', London: The Economist Intelligence Unit, 1992;
7. 7. Mishan, E.J. 'The Costs of Economic Growth', Harmondsworth: Penguin, 1969;
8. 8. Youell, Ray. 'Tourism. An Introduction', New York: Longman, 1998.

NEGOTIATION AND NON - VERBAL COMMUNICATION

Monica Sim

Universitatea din Oradea, B-dul Dacia nr. 14 Bl. C62 ap.17, e-mail: arianasim@yahoo.com

Abstract

This paper on negotiation attempts to reveal a side of communication sometimes forgotten, other times neglected: that is the non-verbal communication. Negotiators have to convey their message both verbally and non-verbally, sometimes the latter being of a greater importance than the former.

Negotiation - we all have to face it but few of us are really satisfied with its outcome.

Technically, negotiation is the process of searching for an agreement that satisfies various parties. An agreement may be reached either through a barter or through real negotiation. A barter allows only one party - the party in a position of power - to "win"; the other party is forced to accept something of lesser value. A real negotiation implies a "win-win" situation, in which all parties are satisfied. Negotiation is used to avoid dominance by one or more parties and to ensure a "win-win" situation where all the parties get their needs.

There is no doubt that one of the factors contributing to successful commercial exchanges is the personal contact. During the talks every question can be answered directly and all difficulties settled on the spot.

No real business negotiation begins without some social conversation. People talk about business, economy, their companies, even about their journey and the weather. Negotiations demand the complete concentration of the participants. In business you must accept the person you negotiate with.

Essential in the approach of negotiations is punctuality. The primary responsibility for a good atmosphere rests with the host. The guest should not take the initiative in establishing contact. It is impolite and does not help to create a good atmosphere. What is said and when it is said is very important.

Still, communication is more than verbal. Good negotiators must first be good communicators. Unfortunately, many negotiators think of communication only as oral or written verbal exchanges. But verbal exchanges account for only a fraction of the messages people send and receive. Research has shown that between 70 and 90 percent of the entire communication spectrum is nonverbal. Consequently, you should be aware of the different forms of nonverbal communication that you are likely to encounter during negotiation conferences.

Although we continually send and receive nonverbal messages, most of us are not fully aware of the ways that we communicate non-verbally. Still, if you watch carefully, you will see that most leading professionals (e.g., doctors, lawyers, politicians, corporate chief executive officers, and contract negotiators) are excellent nonverbal communicators. Some people call it charisma. Others call it style. Whatever it is, they have it!

1. Recognizing Different Forms Of Nonverbal Communication

If you are only aware of a negotiator's verbal message, you will likely miss the major portion of the overall communication. Being aware of both nonverbal and verbal messages will give you an important edge.

- Skills in interpreting nonverbal communications will help you get useful information from others involved in the negotiation;
- An awareness of nonverbal communication may also prevent you from harming your own negotiation position by inadvertently sending nonverbal signals that disclose confidential information or weaknesses in your position.

Nonverbal communications include all forms of communication that are not part of the language that we speak or write. There are many ways that we reveal ourselves non-verbally. This text will concentrate on the three areas of nonverbal communication that will most likely affect contract negotiations:

- Body language (kinetic communication) using facial expressions, body movements, gestures, and posture;
- Physical environment (proxemic communication) using available space, distance from or proximity to other people, and territorial control; and
- Personal attributes such as:
 - Physical appearance (artifactual communication) including all options that communicators use to modify their appearance;
 - Vocal cues (auditory communication); and
 - Touch (tactile communication) particularly the handshake.

Nonverbal communications can involve conscious or subliminal messages.

- **Conscious nonverbal communications.**
 - Senders of conscious nonverbal communications are aware that they are sending a message and the general meaning of that message. For example, the individuals extending a hug know that they are embracing someone and that action is normally perceived as indicating affection;
 - Receivers of conscious nonverbal communication are aware that they received the message and the meaning intended by the sender. The receiver of a hug, for example, generally realizes that the message is a sign of friendship.
- **Subliminal nonverbal communications.** Subliminal messages are communicated to the subconscious mind of the receiver. Receivers of subliminal messages are not consciously aware of the message. However, these messages are important:
 - Gut reactions are frequently based upon your subconscious reading of subliminal nonverbal communications;

- Police and military uniforms subliminally communicate the authority of those wearing them;
- Well-dressed executives project success and credibility;
- Poor dress transmits messages of failure and a lack of credibility;
- Although subliminal messages do not create awareness on a conscious level, they still influence the receiver. In fact, subliminal messages are often more powerful than conscious messages. The advertising world is replete with examples of the value of subliminal nonverbal messages;
- Young, beautiful people are often seen in advertisements to communicate the subconscious message that the advertised product is associated with youth and beauty;
- Companies pay large sums of money to have their products appear in movies. While these appearances are not typical product advertisements, the mere association of the product with the movie transmits subliminal messages that will influence viewers.

Conscious and subliminal messages can both be transmitted voluntarily or involuntarily.

- **Involuntary nonverbal communications.** Most nonverbal messages are involuntarily. In fact, many negotiators are not aware that they communicate non-verbally.
 - Body language is one area where the involuntary nature of nonverbal communication is particularly evident. Every day, people unintentionally convey nonverbal signals by their facial expressions, gestures, and body postures. For example, people telling falsehoods often involuntarily send a telltale nonverbal message to listeners by frequently blinking their eyes.
 - Because involuntary nonverbal communications represent unplanned physical responses, this communication form tends to be particularly revealing and more honest than verbal communication or even conscious nonverbal communication.
- **Voluntary nonverbal communications.** Nonverbal communication can also be controlled by a knowledgeable person.
 - A person who knows that people telling falsehoods often blink their eyes can take special care not to blink when telling a falsehood;
 - A person who knows that a hug indicates friendship can consciously hug his/her worst enemy as trick to put the person off guard or as part of an effort to improve their relationship.

You must interpret nonverbal messages as part of the overall communication system.

- Typically, an individual nonverbal message is difficult to accurately interpret in isolation because most messages have several possible meanings. For example:
 - A yawn might indicate a lack of interest, physical fatigue, or both;
 - Rapid eye blinking might indicate deceit or just poor fitting contact lenses.
- A nonverbal message is easiest to interpret when it is consistent with other communications that you are receiving at the same time. For example, you

might be more likely to interpret rapid eye blinking as indicative of dishonesty if the person also avoids eye contact while speaking;

- An inconsistent nonverbal message may be impossible to interpret. However, an apparently negative nonverbal message should raise a red flag indicating that you should look more carefully for related verbal or nonverbal clues. Look for messages that correlate with each other so that you can make a more accurate interpretation.

Always consider cultural differences when you send or receive nonverbal messages. A message that has a particular meaning in one society can have a completely different meaning in another society. For example, in the United States they encourage eye contact as an indicator of honesty and interest. People in some other societies believe that they should look down when talking to another person to indicate deference and respect. For them, direct eye contact might be considered offensive and disrespectful.

2. Body Language Affects Negotiations

Body language research has catalogued 135 distinct gestures and expressions of the face, head, and body. Eighty of these expressions were face and head gestures, including nine different ways of smiling.

These gestures and expressions provide insight into the attitude of the originator. Simultaneous physical signals often reinforce each other and reduce the ambiguity surrounding the message. For example, eagerness is often exhibited with the simultaneous physical displays of excessive smiling along with frequent nodding of the head.

Common attitudes communicated non-verbally during negotiations can be grouped into two broad classifications -- positive attitudes and negative attitudes.

Positive Attitudes. Positive attitudes indicated by body language may signal a sincere effort to achieve win/win results. Key indicators of positive attitudes are listed below.

- Speakers indicate respect and honesty by keeping their eyes focused on the eyes of the listener(s).
- Confidence is often exhibited by:
 - Hands in pockets with thumbs out;
 - Hands on lapel of coat;
 - Stippled fingers or hands;
 - Good body posture (e.g., square shoulders and a straight back); or
 - Hands on hips.
- Interest may be exhibited by one or more of the following:
 - Tilted head toward speaker;
 - Sitting on edge of chair;
 - Upper body leaning in sprinter's position; or
 - Eyes focused on speaker.
- Careful evaluation of what is being said is frequently indicated by one or more of the following:
 - Peering out over eyeglasses;
 - Chin cupped between thumb and fingers;

- Putting hands to bridge of nose; or
- Stroking chin.
- Eagerness is often demonstrated by:
 - Rubbing hands together;
 - Smiling excessively; or
 - Frequent nodding of the head.

Negative Attitudes. Negative attitudes indicated by body language may signal a deceitful nature or a win/lose approach to negotiation. Common indicators of negative attitudes are listed below.

- Deception or dishonesty is often demonstrated by:
 - Frequent eye blinking;
 - Hand covering mouth while speaking;
 - Frequent coughing;
 - Looking away while speaking; or
 - Quick sideways glances.
- Defensiveness may be indicated by the following:
 - Arms crossed high on chest;
 - Crossed legs; or
 - Pointing an index finger at another person.
- Insecurity is often exhibited by:
 - Hands completely in pocket;
 - Constant fidgeting;
 - Chewing on a pencil;
 - Frequent coughing;
 - Biting fingernails; or
 - Hand wringing.
- Frustration is frequently shown by:
 - Tightness of a persons jaw;
 - Rubbing back of neck; or
 - Drawing eyebrows together.
- Listener boredom or indifference is generally indicated by:
 - Eyes not focused at speaker or looking elsewhere;
 - Head in hand;
 - Sloppy or informal body posture; or
 - Preoccupation with something else.

Gestures. Be particularly careful when interpreting or using gestures. A gesture that means one thing in one society can mean something completely different in another. There is a good chance that you will encounter differing interpretations whenever you are negotiating with someone from another part of the world. Even if the other party is from the United States, some of these differing interpretations may remain as part of the person's heritage.

- Shaking your head up-and-down means "yes" in the United States and left-to-right means "no." In some parts of the world the meanings are just the opposite;

- The hand signal for O.K. in the United States is an obscene gesture in some societies;
- The thumbs-up gesture is a positive sign in most of the world, but in some cultures it is considered a rude gesture;
- The V-shaped hand gesture with the index finger and middle finger may mean victory or peace in the United States, but in some countries it could be interpreted as an obscene gesture.

Body Language Application. In contract negotiation, you can use a knowledge of body language in several ways:

- As you prepare for the negotiation conference, you should briefly review key elements of body language with members of the Government team.
 - Exhibiting positive attitudes will make them more believable as they present support for the Government position;
 - Exhibiting negative attitudes will bring their support into question and may raise questions about the entire Government position;
 - A questioning look by a team member as you make a statement may bring your credibility into question;
 - A lack of interest exhibited by a team member may convince the contractor's negotiator that the issue being addressed is not important to the Government.
- During the negotiation conference, you can use your knowledge of body language in several ways. You can:
 - Gain greater insight into the attitude of the contractor's negotiator;
 - Do not take one element of body language and make grand assumptions. Remember that:
 - Similar types of body language can have substantially different meanings;
 - Body language can be controlled by a knowledgeable negotiator.
 - Look for confirming communications either verbal or nonverbal;
 - Concentrate on using body language that supports your verbal communications (e.g., eye contact will support your truthfulness);
 - Unless you are very good, you will not be able to completely suppress your natural body language;
 - However, unless your natural body language indicates a negative attitude, your use of positive body language should strongly support your position;
 - Consider body language as you listen to the positions taken by other Government team members;
 - If they appear uncertain, you might interject support;
 - If they appear negative, you might ask for a brief caucus to remind them of the importance of positive body language.

3. Recognizing How Personal Attributes Affect Negotiations

You need be aware of the effect that your physical appearance may have on nonverbal communication. Awareness may permit you to build on your natural advantages. However, awareness of any natural disadvantage may be even more important.

Research has found that:

- Physical attractiveness affects the way you perceive yourself and the way other perceive you. Attractive people:
 - Are better liked, get better jobs, and have more self-esteem and social power than unattractive people;
 - Receive preferential treatment in the initiation and development of interpersonal relationships.
- Height affects perceptions:
 - Taller men and women are normally perceived as more dominant than shorter men and women;
 - Tall females are perceived as even more dominant and smarter when they are with short males.
- Body type affects perceptions:
 - Athletic looking people are normally perceived as more assertive and self-reliant than people with other body types;
 - Heavier less athletic looking people are normally perceived as more lazy, sympathetic, and dependent than people with other body types;
 - Skinny fragile looking people are normally perceived as more suspicious, nervous, and pessimistic than people with other body types.

The importance of how we dress is highlighted by the cliché, "Dress for success." Clothing has been found to affect perceptions of credibility, likability, attractiveness, and dominance, but researchers agree that clothing has the most potent affect on credibility.

Unfortunately, many otherwise good negotiators ignore the importance of personal dress during negotiations, and that ignorance negatively affects their ability to attain mutually satisfactory negotiation results.

- Make sure that your clothing is appropriate for the negotiation situation.
 - Normally, you should dress for negotiations as you would for a promotion or job interview. This type of dress emphasizes your credibility and professionalism;
 - Casual days are growing in popularity. On such days, more casual dress may be appropriate. If you adopt more casual dress, always:
 - Advise the contractor of your intent to adopt a more casual atmosphere;
 - Remember that more casual dress will reduce the nonverbal emphasis on your credibility and professionalism;
 - Clothing such as jeans is never appropriate unless you are negotiating on a construction site or similar area.
- If you wear a uniform, wear it properly:
 - In general, people in uniform are perceived to have more power than the same people out of uniform;

- Failing to wear a uniform properly may be perceived as showing disrespect for yourself, your organization, and the other negotiator.

General grooming, especially poor grooming, can have a profound affect on how you are perceived by others. Do not allow poor personal grooming (e.g., uncombed hair or an unshaven look) to detract from your appearance and communicate unfavorable nonverbal messages about you or your negotiation position. Remember, that if you look good, you will generally:

- Feel better;
- Perform better; and ;
- Be perceived better by others.

The nonverbal messages communicated by the sound of the human voice, can provide valuable information during negotiations. There are eight attributes of speech that provide especially important vocal cues that you should consider during negotiation:

- **Loudness.** Without enough loudness you cannot be heard. However shouting or a harsh sounding voice may be perceived as disruptive or insulting. Many times, lowering your voice almost to a whisper will help you make a point better than shouting;
- **Pitch.** Most factual communication includes moderate changes in the pitch of your voice. A monotone involves little or no change and may be perceived as indicating apathy or boredom. A high pitched voice may be perceived as indicating excitement. A low pitched voice may be perceived as indicating anger;
- **Rate.** A slow rate of speech may frustrate the listener. An increasing rate may be perceived as the result of increasing intensity. A fast rate may be perceived as an indicator of nervousness and it may also be difficult to understand;
- **Quality.** This is the characteristic that permits you to differentiate one voice from another;
- **Regularity.** The regular or rhythmic voice pattern will normally make you sound more confident or authoritative. Irregular speech might be perceived as more thoughtful or uncertain depending on your words and other nonverbal messages;
- **Articulation.** Speaking each word clearly makes you easier to understand;
- **Pronunciation.** To be understood, you must also use the correct sounds and emphasis in pronouncing each word. Mispronouncing a word might be perceived as indicator of ignorance or incompetence;
- **Silence.** The absence of sound can also send a strong message. Silence gives you an opportunity to listen. You can obtain useful information from the contractor's team by listening to what they say and how they say it.

Most negotiations begin and end with a handshake and every time the physical clasping of hands provides subliminal nonverbal message(s) to the parties involved. These messages can have a significant effect on their perceptions or each other.

- Use your initial handshake to convey a positive first impression:
 - Signal positive attributes through your grip;

- A firm handshake or executive grip conveys positive attributes (e.g., power, confidence, and sincerity);
- A loose handshake may send unflattering messages (e.g., weakness and insecurity). Some people even feel insulted when someone uses a loose grip or just grasps their fingertips;
- A vice-like grip rarely sends a positive message. It may be perceived as an attempt at intimidation. It may cause real pain. Either way, it is not conducive to initiating a win-win negotiation;
- Support your grip with other consistent nonverbal messages;
- Smile and look the other person straight in the eye to signal honesty and friendliness;
- Slight up and down movement emphasizes the strength of the relationship. However, you should never forcefully shake the other person's hand up and down like an old water pump. That is normally considered excessive. It can also be painful.
- Use a handshake after agreement to symbolically seal the agreement and set the stage for a positive continuing relationship:
 - Consider emphasizing the warmth and importance of your continued relationship by:
 - Briefly prolonging the handshake;
 - Grasping the person's hand between both your hands;
 - Grasping the forearm, elbow, or even the upper arm of the other party as you shake hands;
 - Use a smile and positive words to dispel any tensions that may have built up during negotiations;
 - Failing to offer a handshake could seriously damage any hope for positive continuing relationship.

Be careful as you interpret handshake cues. As with other nonverbal messages, you should consider the possible effect of cultural differences.

- In some Middle Eastern and Asian cultures, a gentle grip is preferred over the executive grip;
- In some Asian cultures, direct eye contact during the handshake is discouraged;
- In Islamic cultures, men never offer to shake hands with women. Touching between unrelated men and women is forbidden;
- In the United States, some women extend their hand with the palm down preferring to only grasp fingers rather than use the executive grip. However, most business women prefer the executive grip when shaking hands with men or women, and many are offended when someone only grasps their fingers.

As a conclusion, the information above may help you find that negotiation is capable of bringing you a lot of benefits, starting with the self-confidence gaining and ending with getting a better position. Now, it's up to you to settle the terms!

Bibliography

1. Baldrige L.- “Codul manierelor ăn afaceri”, Editura Business Tech International, 1985;
2. Ficeac B. - “Tehnici de manipulare”, Editura Nemira, București, 1996;
3. Turcu F. - ‘Engleza de afaceri”, Editura Uranus, București, 2000;
4. Ury, W. - “Dincolo de refuz”, Editura de Vest, Timișoara, 1994;
5. McCord R. - “Arta de a negocia”, Editura Rentrop & Straton, București, 1997.

POSSIBILITĂȚI DE VALORIFICARE A PRODUSELOR TURISTICE PRIN INTERNET

Conf. univ. dr. Naiana Țarcă
Universitatea Oradea, nelut@uoradea.ro

Abstract

Any company, any tourist agency needs advertising to change potential buyers to real buyers of company products. Through publicity buyers are informed about company's offer, so that company accomplishes a favorable image of its products and services.

Nevoia omului de a cunoaște și a comunica a determinat o răspândire uimitoare a Internetului. Numărul utilizatorilor de Internet crește exponențial. O conectare la Internet oferă o potențială intrare în legătură cu sute de mii de rețele diferite care comunică între ele. Utilizatorii de Internet, aflați în orice punct geografic al lumii pot comunica, afla și schimba informația foarte ușor și foarte rapid.

Orice firmă, orice agenție turistică, pentru a determina cumpărătorii potențiali să devină cumpărători reali apelează la publicitate. Prin publicitate cumpărătorii sunt informați cu privire la oferta de produse turistice, este realizată o imagine favorabilă unui produs sau serviciu.

Mediul cel mai eficace pentru prezentările publicitare îl reprezintă Internetul. Aceasta deoarece prețurile sunt foarte mici și se asigură o prezență neîntreruptă, 24 de ore din 24 de ore, pentru spoturile publicitare.

În prezent, utilizând SMIL (Synchronized Multimedia Integration Language) se poate combina text cu imagini statice, secvențe audio, secvențe video, animații pentru a crea prezentări interactive multimedia de o calitate foarte ridicată. Spre deosebire de prezentările (spoturile publicitare) realizate de către televiziune, nu sunt necesare studiouri performante și, prin urmare, scumpe, care să ridice costul de producție al acestora și nici nu trebuie cumpărat timp de emisie, care este foarte scump, pentru a le transmite.

Compania, agenția turistică, pentru a crea, publica și emite prezentări SMIL are nevoie doar de un calculator personal, un mediu de dezvoltare și acces, prin intermediul Internetului, la un server media compatibil.

SMIL se bazează pe – XML (eXtensible Markup Language). Este o aplicație a XML-ului, care descrie forma și comportamentul temporar al prezentărilor multimedia, modalitatea în care obiectele media utilizează legăturile hypertext. Poate fi utilizat foarte ușor și oferă o multitudine de facilități. De exemplu, prin definirea unor regiuni pe ecran pot

fi combinate mai multe forme de media, care pot fi afișate simultan; prin setarea unor opțiuni pot fi vizionate diferite versiuni ale unei prezentări, în scopul alegerii versiunii mai bune.

Prezentările publicitare realizate cu SMIL sunt trimise prin canale care sunt asemănătoare emițătoarelor TV cu conținut la cerere. Prin urmare, utilizatorul SMIL-ului este cel care realizează grila de programe. Nu mai trebuie așteptată o anumită oră sau o anumită emisiune pentru a fi transmisă prezentarea publicitară creată. Orice prezentare publicitară poate fi vizionată atunci când dorește potențialul cumpărător al produselor turistice.

Pentru a putea viziona prezentările SMIL este necesar un player SMIL. Într-un player SMIL, potențialii cumpărători se pot înscrie la canalele preferate utilizând meniul sistem. Aceste canale pot fi accesate analog cu schimbarea canalelor la televizor, cu ajutorul telecomenzii; adică, se execută un clic de mouse pe canalul dorit.

Prezentările publicitare realizate cu SMIL pot fi accesate și de pe WEB. În această situație, navigatorul folosit va lansa un player SMIL, care va afișa pe ecranul calculatorului prezentarea.

Prezentările publicitare create pot fi vizionate de către potențialii cumpărători datorită serverelor multimedia configurate special, cum este, de exemplu, RealServer de la RealNetworks. Aceste servere sunt configurate astfel încât să permită manipularea mai multor forme de media, incluzând text, audio, video, animație și legături hypertext. Astfel, într-o prezentare pot fi incluse legături, pentru ca utilizatorul să poată accesa alte prezentări sau alte fișiere media. De exemplu, o prezentare despre o stațiune de pe litoralul Mării Negre, poate să furnizeze legături spre informații despre hotelurile stațiunii.

Utilizând SMIL ofertele turistice ale țării noastre pot fi făcute cunoscute, într-o formă deosebit de atractivă și cu costuri reduse, numărului uriaș de vizitatori ai Internetului, de pe întreg globul pământesc.

Structura Internetului face posibilă nu numai crearea de prezentări publicitare ci și practicarea comerțului.

Orice persoană, pe lângă faptul că poate obține informații în timp util poate chiar să cumpere serviciile (produsele turistice) dorite.

Serviciile comerciale s-au dezvoltat foarte rapid. Din acest grup fac parte serviciile care vizează vinderea unui produs turistic prin intermediul rețelei. Un exemplu în acest sens sunt rezervările de locuri la hoteluri, rezervările de bilete la avion. Avantajul utilizării acestor servicii constă în faptul că produsul (oferta) turistic ajunge direct de la ofertant la cumpărător, eliminându-se creșterea de preț determinată de intermediari.

Să luăm cazul petrecerii unei minivacanțe. Posibilitățile sunt extrem de multe și de obicei suntem nehotărâți, nu avem o destinație preferată. Pentru a putea lua o hotărâre, modalitatea cea mai rapidă, mai la îndemâna oricui o constituie ghidurile on-line de pe Internet, care conțin informații despre orașele din toată lumea. Prin intermediul ghidurilor on-line se poate face o excursie la Viena, de exemplu, sau la Paris pentru a vedea care sunt punctele de atracție ce pot fi vizitate în perioada respectivă.

Dacă ne-am hotărât asupra localității, rămân o serie de probleme care trebuie rezolvate: ce mijloc de transport să folosim, unde să ne cazăm, ce să vizităm? O soluție ar fi cumpărarea unui ghid turistic. Dar, s-ar putea să nu găsim într-un singur ghid toate informațiile dorite și să fie necesar să cumpărăm mai multe. În plus, am pierde mult timp cu

căutatul prin magazine. În schimb, stând în fața calculatorului, cu un efort minim și într-un timp record, putem găsi pe Internet o mulțime de informații utile.

Pentru găsirea unui loc de cazare putem apela la o agenție de turism, ale cărei pagini Web conțin informații utile potențialilor călători, inclusiv detalii valutare și ghiduri turistice. Pe ecranul calculatorului apare chiar și un formular prin completarea căruia poate fi rezervată o cameră la un hotel anume.

În ceea ce privește alegerea mijlocului de transport, putem opta între avion, tren, vapor, autocar, automobil.

Cu privire la transportul aerian, în paginile Web se dau detalii cu privire la legăturile dintre aeroporturi, la prețul biletelor și orelor de zbor. Se pot face comparații între serviciile oferite de diferite linii aeriene, alegându-se oferta cea mai avantajoasă.

Unele linii aeriene au și oferte speciale. Astfel, dacă dorim un bilet cu reducere de preț, consultând mai multe oferte, o să reușim să îl obținem. Oricum, orice informații dorim să obținem, le obținem mult mai rapid decât folosind telefonul.

Un exemplu de site care oferă informații despre transportul aerian este Travelocity (www.travelocity.com). Acest site este versiunea Internet a rețelei pentru rezervări de la Sabre. În timpul căutării informațiilor dorite se pot stabili criterii ierarhice (preț, timp, companie aeriană, număr de escale) și se pot crea profiluri atât pentru călătorii de afaceri, cât și pentru călătorii de odihnă. Aceste profiluri pot fi utilizate ulterior în cadrul zborurilor, cazărilor la hotel și închirierilor de mașini.

În ceea ce privește transportul feroviar, există trenuri rapide care circula pe foarte multe rute. În paginile Web se pot afla o mulțime de informații despre acestea. De exemplu, indicând data plecării dintr-o localitate, o localitate prin care dorim să trecem și data sosirii într-o altă localitate se obține o listă completă a trenurilor care pot fi folosite. De asemenea, se pot obține informații despre ofertele cu preț redus, acestea incluzând și întreruperi ale călătoriei în anumite localități aflate pe traseu.

Toate aceste informații, care fără Internet ar fi foarte greu de găsit ne ajută să menținem prețul călătoriei la un nivel rezonabil. Un exemplu de astfel de site, care oferă informații feroviare este Eurostar (www.eurostar.com/eurostar/).

Pe Internet se găsesc informații nu numai cu privire la posibilitățile de deplasare cu avionul sau trenul, ci și cu privire la posibilitățile de transport cu orice alt mijloc, cum ar fi: vapor, autocar, microbuz, autoturism.

În afara site-urilor menționate există multe alte site-uri pentru călătorii și voi mai prezenta doar două dintre ele, foarte populare: BizTravel (www.biztravel.com) și Preview Travel (www.previewtravel.com).

BizTravel, spre deosebire de oricare alt site pentru călătorii, cere de la început informații detaliate despre cel care îl accesează. Se remarcă prin modalitatea de administrare a programelor de voiaj frecvente; arată distanța de parcurs și ajută la obținerea unor rezervări avantajoase pentru avion, mașină sau hotel; oferă un ghid al orașelor și cele mai interesante reviste on-line dedicate călătoriilor. Interfața clară determină vizitatorii să revină ori de câte ori doresc să efectueze o călătorie.

Preview Travel oferă variate posibilități de petrecere a concediilor de odihnă și un bun suport pentru profiluri multiple. Este orientat atât spre călătoriile de odihnă cât și spre cele de afaceri. Site-ul este bine structurat și are o interfață elegantă; conține o pagină (Farefinder) care se actualizează o dată pe zi cu o serie de informații utile călătorilor; oferă

posibilitatea căutării curselor ieftine cu aproximativ o lună înainte de data plecării. Acest site este foarte popular, fiind înregistrate în jur de cinci milioane de persoane.

Datorită Internetului, stând în fața calculatorului putem să ne planificăm o călătorie, vizitarea anumitor obiective turistice, putem rezerva o cameră la hotel sau bilete la diferite mijloace de transport.

Revoluția comunicațiilor electronice se face simțită și în țara noastră. Românii și-au făcut apariția pe Web cu o pagină dedicată României, cunoscută azi sub numele de Virtual Romania – România Virtuală (<http://www.info.polymtl.ca/România/>). Conținând câteva legături gopher și ftp în țară, acest prim site românesc s-a dezvoltat într-o largă structură ce conține în prezent știri, informații economice și turistice.

Cercetătorii de la ICI au construit prin eforturi proprii un site reprezentând România (<http://indis.ici.ro/romania/homepage.html>). Paginile conțin foarte multe informații despre țara noastră, despre punctele de atracție turistică.

Resursele electronice românești, disponibile pe Internet sunt foarte numeroase. Multe dintre ele oferă informații care îi incită pe cetățenii altor țări să ne viziteze țara, contribuind astfel la dezvoltarea turismului românesc.

Bibliografie:

1. Jay Conrad Levinson, - Guerrilla advertising, Business Tech. International Press SRL București, 1996;
2. Revista Byte, aprilie, iulie, 1998;
3. Revista PC Magazine, martie, 1999.

MIC ÎNDREPTAR PENTRU CONSUMATOR DESPRE SARE ȘI SUBSTITUENȚII SĂI

Conf. univ. dr. Ada-Mirela Tomescu
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, str. Armatei Române, nr. 5, 3700,
ORADEA, e-mail: atomescu@uoradea.ro

Abstract

It is not known accurately when spices were first used in food. Certainly very long time ago, by the time of the ancient people many spices had come into use to flavor food. Knowledge of the use of spices to preserve and flavor food slowly spread through the world wide. What must to know a consumer about it and its' substitutes? This paper answer to this question.

Zilnic cei peste 5 miliarde de pământeni folosesc sarea. Peste 100 de națiuni au facilități de producere și utilizare industrială a sării de la cele mai primitive pînă la cele mai sofisticate și moderne. Fără sare viața pe Pământ ar fi imposibilă. Iată un motiv pentru care acest mineral, acest produs, această marfă trebuie tratată cu multă atenție.

În SUA există un Institut al Sării în orașul Alexandria din statul Virginia SUA – (www.saltinstitute.org). În nordul Germaniei, în orașul Lüneburg, unde mai bine de 1000 de ani sarea a influențat istoria acestui mic oraș, există un muzeu dedicat sării. Alte muzee care au ca temă sarea se găsesc la Tokyo (Japonia), Syracuse (USA), Northwich (Marea Britanie), Dürmberg -Hallein (Austria), Wieliczka (Polonia). România are la rândul ei o veche tradiție de exploatare a zăcămintelor de sare.

În folclor ghicitoarea românească:

„Apa mă naște
Soarele mă crește,
Împărații și domnii mă iubesc,
Și când pe mama o-ntâlnesc
Cad jos și mă topesc.”

vorbește despre această substanță paradoxală, fără de care așa cum deja am amintit, viața nu ar fi posibilă. Câți dintre noi nu-și amintesc basmul „Sarea-n bucate” cu învățămintele sale și cu sensurile simbolice ale sării care, în fond, reprezintă o chintesență. Ea este asociată înțelepciunii (v. expresia liturgică *sal sapientiae lat.* = *sarea înțelepciunii*). Discipolii lui Isus sunt denumiți sarea pământului (Matei cap.5 verset 13). În lumea antică, sarea a avut semnificații religioase. În legătură cu sarea sunt texte ebraice, grecești, arabe și persane care indică legătura intimă între ideea alianței solide, indestructibile și această substanță. Din istoria antică se citează că obiceiul de a „mânca sare” cu o altă persoană, în fond este o

legătură cotidiană, de lungă durată generează o legătură durabilă. În antichitate sarea a fost considerată atât de valoroasă încât a fost folosită și în loc de bani, pe post de răsplată. Cuvântul modern salariu derivă din această practică. Termenul latin *salarium* –se referă la alocația de sare plătită soldaților romani. Tot din istoria romană vine informația că un important drum pe care se făcea transportul sării se numea *Drumul Sării (Via Salaria)*. [6] Caravanele comerciale din Sahara adeseori transportau sare. În anumite culturi sarea denotă o poziție a stimei și onoarei, astfel în epoca medievală rangul social al unei persoane era reliefat de locul pe care-l ocupa la masă în funcție de locul unde era plasată solnița pe cea masă. În limba engleză „*sarea pământului = salt of the Earth*” descrie aprecierea și stima deosebită față de persoana care este astfel calificată.

Sarea este unul dintre cei mai folosiți conservanți, motiv pentru care are simbolistica incoruptibilității, a substanței purificatoare. În Japonia, în scopuri purificatoare și ca simbol al loialității, se presară sare în ringul în care se desfășoară luptele de sumo.

Sarea se folosește în ritualurile de înfrățire, de comuniune și de ospitalitate. Caracterul social al sării se manifestă prin tot felul de obiceiuri și tabu-uri legate de acest mineral: nu este voie s-o verși pe pământ, nu este voie s-o verși pe masă (aduce necaz și certuri); este păcat să furi sare, nu este voie s-o împrumuți în anumite zile, sau chiar deloc etc.

Sarea de masă în România este asigurată în proporție de 99% din producție internă [1], importurile de sare de masă în România nu depășesc 1%, acestea fiind constituite preponderent din sare de mare, din Grecia, produs care nu se obține în România. Sarea de masă reprezintă 8% din producția de sare a României, restul 92% este sare industrială (cu puritate de 90-99%) utilizată în special în industria chimică, în agricultură, în industria de textile-pielărie și în industria energetică.

Rezervele mondială de sare pot fi considerate practic nelimitate. În apa oceanului planetar 3% din masa o reprezintă clorura de sodiu. Ea există sub formă dizolvată, adică cca. 400.000 miliarde de tone de clorură de sodiu, iar zăcămintele sunt apreciate la aproximativ 100.000 miliarde de tone, din care cca. 50% se găsesc în SUA. România are ca rezervă estimată, exclusiv Marea Neagră, de 15,2 miliarde de tone. În anumite ape interioare, se găsește sub formă de saramură de cca. 15% marea Moartă, Marele Lac Sărat, lacuri sărate din India, Marea Britanie, Germania și în România –la Sovata etc.

Sarea de uz industrial se obține din exploatarea zăcămintelor sau din apă de mare prin evaporare naturală (de ex. în SUA, Franța, Spania, țări africane, India etc.). Producția mondială de sare a crescut din 1992 de la 187 miliarde de tone la 201 în 1997. Cele mai mari producătoare sunt USA (41,3), China (30), Germania (15,7), Canada (13,3), India (9,5), Franța (7), Marea Britanie (6,6). [Sursa: Institutul Geologic al SUA, 1998]. Cel mai cunoscut și familiar uz al sării este acela din bucătărie, ca adaus la preparatele culinare.

Sarea de bucătărie este folosită ca și conservant și condiment. Se consideră că sarea este cel mai comun potențator de aromă. Ea este o substanță de origine minerală, este de fapt clorură de sodiu 97-99%, restul o constituie impuritățile cum ar fi sulfatul și clorura de calciu cca.1,4%, sulfatul și clorura de magneziu cca.1%, resturi de sulfat de sodiu, clorură de potasiu, oxid feric. Impuritățile prezente în sare în cantități mai mari cca.3% influențează direct calitatea alimentelor cu care intră în contact. Ca impurități sărurile de potasiu imprimă un gust astringent, prezența sărurilor de magneziu dau un gust amar, iar sulfatul de magneziu-în fapt "sare amară" dă un efect laxativ așa cum se va indica mai jos.

Proprietățile fizice sunt influențate de prezența acestor "impurități". Sarea de bucătărie o substanță higroscopică, cu cât conține mai multe impurități este mai higroscopică.

Sortimentul de sare care se găsește în comerț este: uruială, sare bulgări; iar pentru sarea de masă Sortimentul este: sare extra fină, sare fină, sare mărunță-grunjoasă și sare iodată, precum și sare de mare, cea din urmă se obține prin evaporarea naturală a apei de mare.

Aceste sortimente se diferențiază prin mărimea granulelor sub care se prezintă. Sarea de consum poate fi extrasă din saline sau se obține prin evaporarea apei de mare. Impuritățile se îndepărtează prin dizolvări și recristalizări repetate.

Sarea este valoroasă nu numai pentru calitățile sale de condiment și conservant, dar și pentru importanța pe care o are în reacțiile biochimice care au loc în organismele vii. Toate organismele vii au nevoie atât de ioni sodiu, cât și de ioni de clor. Fluidele biologice au în compoziție clorură de sodiu, serul fiziologic conține 8,5 g/l clorură de sodiu [4]. Din moment ce organismul nu poate genera acești ioni, ei sunt procurați din alimentație și considerați din categoria de așa numiți „nutrienți esențiali”. Sarea fiind esențială pentru sănătatea oamenilor și animalelor și chiar a unor plante, privarea pe termen scurt poate cauza slăbirea și chiar îmbolnăvirea organismelor, privarea de sare a omului sănătos, pe termen lung poate genera deshidratare, o scădere progresivă a tensiunii arteriale, comă și chiar moartea. Pe de altă parte consumul excesiv de sare (peste 15g/zi la adult) poate deveni extrem de dăunător. Se cunoaște influența care o are excesul consumului de sare asupra organismului uman și care conduce în primă instanță la hipertensiune arterială și la boli ale inimii.

Alimentația obișnuită, la care nu se mai adaugă sare, are un aport de 2 –4 g/zi de clorură de sodiu numai din alimentele care o conțin. Necesarul de sare este funcție de vârstă, stare de sănătate, de efortul fizic, temperatura corpului și a mediului ambiant etc. Se apreciază că adultul sănătos are nevoie de 10 –15 g/zi, adolescentul până la 10 g/zi, copilul preșcolar la 5 –6 g/zi, iar la persoanele de vârstă a treia până la 8 –10 g/zi.

Se consideră că în organismul 75% din aportul de clorură de sodiu uman vine din alimente procesate, chiar cele care nu ai spune că au sare, conțin o cantitate relativ mare[8]. Este indicat să se evite alimentele procesate, în schimb se recomandă consumarea fructelor, legumelor în stare proaspătă, care au conținut natural de sare și care implicit sunt mult mai sănătoase.

Cine are nevoie de supra-doză de sare? În mod normal nici un consumator sănătos. Există cazuri de boală când medicul va indica un tratament cu săruri, organismul având nevoie de aport sporit de săruri minerale.

Adăugate în alimente în cantități mici pentru a le da gust, sau pentru a accentua gustul și mirosul alimentelor, condimentele au calități nutritive reduse (valoare energetică și nutritivă).

Originea cuvântului condiment este termenul latin *condire* = a adăuga, a drege. Sarea este un condiment mineral. O clasificare a condimentelor în funcție de gustul lor este următoarea:

- Condimente saline și acide;
- Condimente iuți (picante);
- Condimente aromate (cele tropicale se mai numesc mirodenii).

Din prima grupă fac parte sarea de bucătărie, sarea de lămâie (acidul citric), acidul tartric, oțetul alimentar (acidul acetic) și acidul lactic, borșul.

Pentru a putea fi ambalată, sării de bucătărie i se adaugă stabilizatori și agenți anti-aglomerare (se folosește adesea carbonatul de magneziu), astfel ea poate fi depozitată o perioadă mai lungă fără a se aglomera sub formă de bulgări, sau trebuie împachetată în ambalaje etanșe. Sarea de bucătărie ambalată și depozitată în condiții optime are o viață prelungită!

Sarea de masă nu trebuie să conțină cloruri de calciu și/sau de magneziu prezența celor două substanțe generează absorbție de umezeală și implicit sarea se va aglomera sub formă de bulgări.

Sarea de masă iodată, conform recomandărilor și normelor Organizației Mondiale a Sănătății (OMS) conține mici cantități de iod. Necesarul zilnic de ioni de iod pentru un adult este de 225 micrograme. Iodul se adaugă în sarea de masă în scop profilactic, pentru a preveni scăderea cantității de iod din alimentație, scădere care generează hipertrofia glandei tiroide și care se soldează cu gușă și/sau insuficiența tiroidiană. Cauza gușii este considerată o distrofie a tiroidei și este calificată ca fiind *endemică* când se manifestă la mai mult de 10% din populația zonelor în care aportul de iod în alimentație este sub 50mg/zi (1 mg este o miime de gram). Cauza gușii endemice este sărăcia de iod a solului, a apelor, a vegetației zonelor montane și submontane. Aceasta este condiția necesară, dar nu și suficientă pentru apariția acestei boli, alături de alți factori adjuvanți care concură la apariția distrofiei tiroidei. În România acest fenomen apare sunt în general zonele subcarpatice.

Deși acum tehnologiile pentru iodarea sării de masă sunt bine cunoscute, la îndemână și deloc scumpe, în unele țări obiceiurile de consum, disponibilitatea pe piață și condițiile de distribuție pot descuraja utilizarea sării de masa iodate. Motiv pentru care considerăm că trebuie să se desfășoare campanii de educare a consumatorului, campanii care sunt de interes public.

Una din problemele speciale semnalate de U.N.I.C.E.F în 1990 a fost cea legată de calitatea slabă a produselor iodate fabricate și ambalate în țările în curs de dezvoltare. O serie de organisme naționale și internaționale (OMS, UNICEF etc.) luptă pentru eliminarea efectivă a acutei probleme de sănătate publică ce o constituie insuficiența prezenței iodului în alimentația populației.

Sarea iodată nu se recomandă să se folosească la preparat mâncarea, la conservat sau la murături pentru că în acest ultim caz va cauza tulburarea lichidului și înnegrirea murăturilor. Sarea grunjoasă este recomandabil să fie folosită pentru conservare.

Pentru sarea de masă iodată se vor face pe etichetă următoarele mențiuni obligatorii:

1. se va indica concentrația de iod;
2. se va indica să nu se utilizeze pentru conservare alimentelor;
3. se va face indicația “ a se folosi pentru gătit și masă”.

Ambalarea, păstrarea și transportul sunt net influențate de calitatea și implicit de proprietățile sării de bucătărie. Vom sublinia încă o dată că este foarte important să fie ferită de umezeală, care duce la aglomerarea și formarea de bulgări. Umezeala relativă la care se indică a fi păstrată sarea de bucătărie este de maxim 75%.

Orice ambalaj de sare destinat comercializării trebuie să aibă inscripționat termenul de valabilitate, conform legislației în vigoare [3]. În cazul sării de masă care conține iod

(sare iodată) perioada de valabilitate este de 6 luni, întrucât iodul fiind o substanță volatilă cantitatea de iod nu mai este garantată.

În SUA, începând din 2002, toate alimentele vor avea etichete nutriționale care vor indica exact cantitatea.[8]

Se cunosc substituenți ai sării de bucătărie, care sunt în general alte substanțe minerale, care înlocuiesc ionul de sodiu. Cel mai adesea au denumiri comerciale care sugerează compoziția de bază (HalysoSalt, Corected Salt, etc.). În general medicii indică în locul sării de bucătărie adausurile din amestecuri de plante aromatice, condimente care pot înlocui cu mult succes sarea în bucate, gustul devenind astfel mult mai plăcut.

În cantitate ridicată sarea de bucătărie contribuie la stricarea echilibrului organismului sănătos, excesul conduce la hipertensiune și la boli ale inimii. Persoanele în vârstă, sau cele care deja suferă de hipertensiune arterială utilizează la indicația medicului substituenți de sare de bucătărie. Substituenții sării de bucătărie sunt utilizați de consumatori pentru că reduce doza zilnică de sodiu și pentru a îmbunătății presiunea arterială și pentru a reduce riscul de “atac de inimă”.

Substituenții de sare se bazează cel mai des pe clorura de potasiu. Aceștia pot sau nu să se potrivească gustului consumatorilor, dar sunt extrem de utili dacă sunt acceptați de consumatorul hipertensiv. Acești substituenți pot avea gust neplăcut, care poate fi îmbunătățit folosind ca adaus lizina, care este un aminoacid obținut din porumb. (HalysoSalt). Cantitatea mare de potasiu și ea, la rândul ei, poate însă genera probleme de sănătate. Substituentul de sare de masa care conține clorură de potasiu nu poate fi așadar utilizat de orice consumator, în cazul în care aceștia au probleme renale sau folosesc anumite tratamente cel mai sigur este să consulte un medic înainte de a folosi un substituent.

Sunt cunoscuți substituenți de sare care conțin ioni de magneziu și de sulfură, compoziție care echilibrează ionii de sodiu și pe cei de clor astfel că apar efecte de contracarare a efectului clorurii de sodiu. Această combinație va avea însă un ușor efect laxativ. Substituenții mai sus indicați au un gust asemănător cu cel al sării de bucătărie.

În țările dezvoltate, statul implicat și responsabil de starea de nutriție și sănătate a populației a recomandat producătorilor de alimente scăderea conținutului de ioni de sodiu, implicit de scădere a conținutului de sare de bucătărie din alimentele procesate. Firme de renume (ex. Kellogg și Uncle Tobys). au redus și chiar eliminat conținutul de ioni de sodiu în mare parte din alimentele produse, deși se remarcă faptul că încă la etichetare, pe aceste produse nu este specificat prin calificativul și indicația specială “conținut scăzut de sare” această stare de fapte.

De fapt se constată orientarea mondială spre o politică de încurajare a reducerii consumului de sodiu, ceea ce a stimulat interesul crearea unor alimente, în care sărurile de sodiu –clorura de sodiu în principal, s-a înlocuit cu substanțe alternative, în particular cu acele săruri care conțin ioni de potasiu sau amoniu.[8]

Echivalenți folositori consumatorului

1 lingură sare de bucătărie (NaCl) = 28 grame sare de bucătărie;

1 linguriță NaCl = 9 grame sare de bucătărie;

1 gram NaCl = 400 mg sodiu;

10 grame de NaCl = 4 g de sodiu.

Bibliografie:

1. x x x – Revista „Capital” nr. 48/2000, p.3;
2. x x x – H.G. nr. 953/1999 și H.G.784/1996;
3. Evseev, I. – „Dicționar de simboluri și arhetipuri culturale”, Ed. Amacord, Timișoara, 1994, p. 162-163;
4. Voiculescu, M. – „Medicina pentru familie”, București, Ed. Medicală, 1986, p. 185-186;
5. Butură, V. – „Cultura spirituală românească”, Buc., Ed. Minerva, 1992;
6. x x x „The Lincon Library of Esential Informations”, New York, 1987, p. 974;
7. Serbănescu-Berea Ileana – „Condimente și sosuri dietetice”, Ed. Tehnică, București, 1988, p. 27-41;
8. Brewer Susan – „The Best Alternative to Salt and it’s Substitutes” – Technical Bull. Morton Salt Division, Chicago, IL, 1997.

EURO – MONEDĂ INTERNAȚIONALĂ

Zăpodeanu Daniela

Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei Romane, nr. 5

Abstract

The main problem with the euro right from its coming into being lies in its imposing as to the US dollar. Even if after the setting apart of the S.M.I. at Bretton-Woods the position of the dollar as internațional money has been contested, especially in the periods of decline of the American money, no other national money was capable of rivalising with the dollar.

Euro este moneda unică a Uniunii Monetare; ea a devenit monedă oficială de cont la 1 ianuarie 1999, iar numerar (sub formă de bancnote și monedă divizionară) de la 1 ianuarie 2002. Pentru o perioadă de maxim 6 luni de la punerea sa efectivă în circulație, monedele naționale coexistă în paralel cu euro, însă încetează să mai fie acceptate ca mijloace de plată în ultima zi a acestei perioade; totuși, monedele naționale vor putea fi schimbate pe euro încă 10 ani după 2002.

Principiile juridice ale trecerii la euro sunt:

- principiul continuității nominale între ECU și euro: valoarea ECU la 31.12.1998 a devenit valoarea euro la 01.01.1999;
- principiul continuității contractelor indiferent de natura lor: comerciale, de muncă, de împrumut sau financiar;
- principiul stabilirii unor cursuri de schimb fixe și irevocabile între monedele naționale ale țărilor membre și EURO, cursuri ce conțin 6 cifre, care nu pot fi rotunjite și nici trunchiate, astfel:

Șiling austriac	13,7603
Franc belgian	40,3399
Marcă finlandeză	5,94573
Franc francez	6,55957
Marcă germană	1,95583
Drahmă grecească (din 2001)	340,750
Lira irlandeză	0,787564
Lira italiană	1936,27
Franc luxemburghez	40,3399
Gulden olandez	2,20371
Escudo portughez	200,482
Peseta spaniolă	166,386

- principiul nediscriminării între euro și celelalte monede naționale; nu există nici obligația și nici interdicția de a utiliza euro primordial față de monedele naționale în perioada de tranziție.

Principala problemă a euro, încă înainte de înființarea sa, constă în impunerea sa față de dolar. Chiar dacă după destrămarea S.M.I. de la Bretton-Woods poziția dolarului ca monedă internațională a fost contestată, mai ales în perioadele de cădere a monedei americane, nici o altă monedă națională nu a fost capabilă să rivalizeze dolarul. Punerea în circulație a euro este de natură să modifice această situație, pentru că euro este emisă de o entitate de o „talie” comparabilă cu a S.U.A. și superioară Japoniei (tabelul 1):

Tabelul 1. Ponderi economice comparate ale zonei euro, S.U.A. și Japoniei

	P.I.B. (miliarde euro)	Populația (milioane)	Ponderea în exportul mondial
Zona euro (11 monede)	5546	291	20%
S.U.A.	6848	269	16%
Japonia	3721	126	10%

Sursa: Eurostat (anul 1997)

U.E.M. este prima putere economică și comercială mondială; ea consolidează fluxurile comerciale între membrii săi și cuprinde ca zonă de influență Africa (zona francului francez, fostele colonii), Europa Centrală și de Est, deoarece multe țări din această zonă au avut moneda națională ancorată la marca germană, apoi la euro, și zona țărilor mediteraneene, datorită legăturilor strânse cu U.E. a zonelor de comerț liber.

În consecință, euro poate pretinde rolul de monedă internațională, locul său în cadrul relațiilor monetare internaționale fiind determinat de funcțiile pe care trebuie să le îndeplinească o monedă internațională, atât cele cu caracter oficial, cât și cele cu caracter privat.

Funcțiile unei monede internaționale pot fi sintetizate pornind de la funcțiile banilor în general (tabelul 2).

Aceste funcții au fost îndeplinite de dolar în cadrul S.M.I. de la Bretton-Woods, și chiar de marca germană în cadrul S.M.E.

Cele trei funcții cu caracter oficial pe care trebuie să le îndeplinească o monedă internațională sunt strâns interdependente; există, de asemenea, o ierarhie care, chiar dacă nu este imperioasă, permite stabilirea relațiilor de cauzalitate. Prima funcție în această ierarhie este cea de unitate de măsură. Într-adevăr, când o monedă reprezintă un punct de ancorare pentru o țară oarecare, aceasta trebuie să intervină pe piața valutară pentru a păstra paritatea monedei sale față de moneda de referință. Este firesc să se utilizeze această monedă de referință ca suport pentru intervențiile oficiale, iar pentru asemenea intervenții este logic ca banca centrală a țării respective să o dețină ca rezervă valutară.

Tabelul 2. Funcțiile unei monede internaționale – euro

	Funcții cu caracter oficial	Funcții cu caracter privat
Unitate de măsură	Monedă de referință	Monedă de facturare pentru schimburile comerciale
Rezervă a valorii	Monedă de rezervă pentru băncile centrale	Monedă de exprimare a activelor bancare și financiare internaționale
Mijloc de plată și intermediar al schimburilor	Monedă de intervenție pe piețele valutare	Monedă de reglementare a schimburilor comerciale. Monedă suport pe piața interbancară a devizelor

Dolarul, ca monedă internațională, a pierdut din poziția sa dominantă în rezervele oficiale ale băncilor centrale, după trecerea la cursurile flotante în 1973: de la 87% în 1976 la 64% în anul 1994 (urmat de marca germană cu 16% și yenul japonez cu 9%)¹⁰⁹, situându-se, totuși, la un nivel superior participării economiei americane la totalul mondial. Faptul că dolarul reprezintă încă mai mult de 60% din rezervele valutare mondiale, la un sfert de secol după destrămarea Sistemului Bretton-Woods, indică o erodare lentă a poziției unei monede internaționale odată ce a atins această poziție. Raționând în sens invers, nu ne putem aștepta ca euro să obțină în scurt timp un rol semnificativ în cadrul relațiilor monetare internaționale; rolul său depinde de politica valutară a țărilor partenere ale U.E.M. La doi ani de la înființarea euro, 12,5% din rezervele oficiale pe plan mondial sunt în euro, având o pondere ridicată în cadrul activelor de rezervă ale țărilor din Europa Centrală și de Est. Pe lângă mărimea și puterea zonei EURO, importanța monedei euro depinde de piețele financiare dezvoltate în aceasta regiune, de surplusul însemnat al contului curent, precum și de credibilitatea de care se bucură deja Banca centrală Europeană. Bipolarizarea monetară a lumii (dolar-euro, S.U.A.-Europa) este consfințită¹¹⁰.

Dintre funcțiile cu caracter privat ale monedei unice, este importantă funcția de monedă de facturare a schimburilor comerciale internaționale: o monedă are statutul de monedă internațională atunci când ea servește facturării tranzacțiilor neangajate de țara emitentă. Argumentul este același și în cazul euro ca monedă de reglementare (mijloc de plată) pe piața bunurilor și serviciilor sau pe piețele financiare, deoarece în marea majoritate a tranzacțiilor, moneda de facturare este de asemenea și monedă de reglementare. În aceste condiții este evident că se vor reduce costurile economice de tranzacționare (în domeniul comerțului, investițiilor, serviciilor), cu efecte favorabile asupra strategiei de viitor a firmelor, determinând creșterea competiției în U.E. Un studiu al Comisiei Europene estimează că, înainte de introducerea euro, întreprinderile din Europa au convertit anual 7,7 trilioane de dolari dintr-o deviză a Uniunii Europene în alta, plătind 12,8 miliarde dolari drept cheltuieli de conversie, adică 0,4 procente din produsul Intern Brut al Uniunii Europene¹¹¹.

¹⁰⁹ Pascal Kauffman, op. cit., p. 118.

¹¹⁰ Nicolae Dănilă, Euro va aduce beneficii, în Revista *Euro*, p. 14.

¹¹¹ Christian N. Chabot, *Euro, moneda europeană*, Editura Teora, București, 2000, p. 38.

Un alt aspect este separarea piețelor financiare în Europa până la introducerea euro, deoarece fiecare instrument financiar, fie că era vorba de un titlu de stat, fie de un titlu emis de o entitate privată, era cotate în monedă națională. De aceea, performanțele piețelor financiare în zona EURO au fost reduse comparativ cu cele din S.U.A. și chiar Japonia înainte de introducerea monedei unice, capitalizarea bursieră fiind de 31% în zona EURO, 98% în S.U.A. și 71% în Japonia în anul 1997; mai puțin afectată a fost activitatea bancară.

Aceeași evoluție lentă în favoarea euro și defavoarea dolarului în cazul monedei ca rezervă valutară a băncilor centrale este așteptată și în cazul îndeplinirii funcțiilor cu caracter privat ale monedei internaționale. De fapt este relevantă modificarea participării dolarului la exprimarea emisiunilor obligatate internaționale: 66% în 1981 și 37% în 1996. Rezultă o perspectivă promițătoare pentru euro.

Nu este de neglijat nici eliminarea riscului de schimb valutar în cadrul uniunii monetare. Aprecierea unei monede din cadrul uniunii față de o alta (până la funcționarea euro) avea ca efect pierderi pentru rezidenții țării cu monedă apreciată, fie ei agenți economici, fie consumatori individuali. De asemenea, ușurința comparării prețurilor exprimate în euro va conduce la echivalarea prețurilor în țările membre ale uniunii și încurajarea concurenței în interiorul uniunii.

Bibliografie:

1. Dănilă Nicolae, Euro. Bipolarizarea monetară Editura Economică, București, 1999;
2. Brociner Andrew, Europa monetară, Editura Institutului European, Iași, 1999;
3. Chabot N. Christian, Euro, moneda europeană, Editura Teora, București, 2000;
4. Kauffman Pascal, L'EURO, Editura Dunod, Paris, 1999.

CUPRINS

HUMAN RESOURCES – PEOPLE AND MOTIVATION	3
Cristina Abrudan.....	3
ETAPELE EVOLUȚIEI FISCALE	5
Leonard Abrudan.....	5
SISTEMUL FISCAL ROMÂNESC 1990-2000. ANALIZĂ ȘI POZIȚIONARE.	8
Leonard Abrudan.....	8
EVALUAREA POTENTIALULUI SI PERFORMANTELOR RESURSELOR UMANE - O PROBLEMA CU IMPLICATII MULTIPLE.....	13
Madelia Abrudan	13
Horia Demian.....	13
Dorin Coita	13
Nicoleta Bugnar.....	13
CU PRIVIRE LA ALEGERILE INTERTEMPORALE.....	19
Conf. univ. dr. Alina Bădulescu	19
CONSIDERAȚII CU PRIVIRE LA FORMAREA CERERII DE MUNCĂ (I)	24
Conf. univ. dr. Alina Bădulescu	24
SISTEME NAȚIONALE DE DECONTĂRI ÎN ȚĂRI ALE UNIUNII EUROPENE..	28
Lect. univ. D. Bădulescu.....	28
INSTITUȚII MONETARE CENTRALE ALE UNIUNII ECONOMICE ȘI MONETARE	32
Lect. univ. Dan Bădulescu.....	32
NOILE ATRACȚII UTILIZATE ÎN RECLAMĂ.....	38
Olimpia Ban.....	38
TRANSPORTURILE ȘI VECHEA CIVILIZAȚIE	43
Prep. univ. drd. Benea Ciprian-Beniamin.....	43
CĂI DE CREȘTERE A EFICIENȚEI ACTIVITĂȚII SOCIETĂȚILOR DE ASIGURARE-REASIGURARE	48

Asist. univ. drd. Bețe Claudia	48
CĂI ȘI MODALITĂȚI DE PERFECTIONARE A MARKETINGULUI ASIGURĂRILOR ÎN AGRICULTURĂ.....	51
Asist. univ. drd. Bețe Claudia	51
ASPECTE ACTUALE PRIVIND MANAGEMENTUL ASIGURĂRILOR ÎN AGRICULTURĂ.....	56
Asist. univ. drd. Bețe Corneliu	56
REFLECTAREA ÎN CONTABILITATEA INSTITUȚIILOR PUBLICE A VALORIFICĂRII BUNURILOR DEVENITE PROPRIETATE DE STAT	59
Asist. univ. drd. Bețe Corneliu	59
PERSPECTIVELE PROCESULUI DE ARMONIZARE CONTABILĂ DIN ROMÂNIA.....	63
Lect. univ. drd. Victoria Bogdan	63
REGLEMENTĂRI CONTABILE SIMPLIFICATE „FAȚĂ ÎN FAȚĂ” CU CELE DEZVOLTATE, SAU ARMONIZAREA CU DIRECTIVA A IV-A CONTABILĂ „OPOZABILĂ” ARMONIZĂRII PRIN RAPORTARE LA IAS-URI. OMFP NR. 306/2002 VS OMFP NR. 94/2001	73
Lect. univ. drd. Victoria Bogdan	73
SUR LA TRADUCTION DE <i>TEL</i> – DÉTERMINANT.....	82
Andra-Teodora Catarig	82
CALCULAȚIA COSTURILOR ÎN CONSTRUCȚII ÎN CONTEXTUL APLICĂRII STANDARDELOR INTERNAȚIONALE DE CONTABILITATE	93
Lect. univ. drd. Chirilă Emil	93
DIAGNOSTICAREA ECHILIBRULUI FINANCIAR.....	98
Lect. univ. drd. Chirilă Emil	98
CONSIDERAȚII ASUPRA STRATEGIEI.....	103
Lect. dr. Maria Madela Abrudan, Lect. drd. Dorin C. Coita.....	103
OBIECTIVELE ÎN PLANIFICAREA STRATEGICĂ	109
Lect. univ. dr. Dorin C. Coita	109
ASUMAREA UNEI BUNE GUVERNĂRI.....	114
Conf. univ. dr. Anca Dodescu.....	114
CONSIDERAȚII DESPRE EVOLUȚIA PREȚURILOR CASELOR ÎN ULTIMELE DOUĂ DECENII.....	119
Anca Dodescu, Ioana Pop-Cohuț.....	119

CREȘTEREA ȘI DECLINUL ECONOMIILOR EST-ASIATICE I.....	125
Anca Dodescu, Adriana Giurgiu.....	125
CREȘTEREA ȘI DECLINUL ECONOMIILOR EST-ASIATICE II	130
Anca Dodescu, Adriana Giurgiu.....	130
CREȘTEREA TAXELOR PE CONSUMUL GENERAL ȘI EVAZIUNEA FISCALĂ	135
Anca Dodescu, Ioana Pop-Cohuț.....	135
LEASINGUL ÎN ROMÂNIA.....	138
Asist. univ. drd. Doroftei George	138
TURISMUL CULTURAL - REPERE	144
Asist. univ. drd. Doroftei George	144
CICLURILE DE AFACERI	153
Asist. univ. drd. Doroftei George	153
INFORMAȚIA, ELEMENT FUNDAMENTAL AL NOII ECONOMII.....	162
Asist. univ. drd. Adrian Florea	162
EXTINDEREA UNIUNII EUROPENE SI IMPLICAȚIILE ASUPRA ROMÂNIEI	167
Asist. univ. drd. ec. Adriana Giurgiu.....	167
CALCULATIA COSTURILOR PRIN METODA GEORGES PERRIN	178
Lect. univ. dr. Carmen Gros	178
FACTORII CARE INFLUENȚEAZĂ STRUCTURA PATRIMONIALĂ A ÎNȚREPRINDERII.....	183
Lect. univ. drd. Dorina Lezeu.....	183
APLICAȚII ALE ANALIZEI FINANCIARE ÎN STUDIUL ÎNȚREPRINDERILOR ÎN DIFICULTATE.....	189
Lect. univ. drd. Dorina Lezeu, Lect. univ. drd. Marcel Boloș.....	189
DIFICULTĂȚI DE MĂSURARE A INVESTIȚIILOR STRĂINE	194
Lect. univ. dr. Nicoleta Bugnar, Lect. univ. drd. Liana Meșter	194
EVOLUȚIA VALORII EXPORTULUI MONDIAL ÎN SEC. XX.....	198
Lect. univ. drd. Liana Meșter, Lect. univ. dr. Nicoleta Bugnar	198
ARMONIZAREA TVA EUROPENE	202
Lect. univ. dr. Ioan Dan Morar	202
IMPOZITUL PE CAPITAL	205

Lect. univ. dr. Ioan Dan Morar	205
CONCEPTUL DE SISTEM FISCAL	207
Lect. univ. dr. Ioan Dan Morar	207
PARTICULARITĂȚI PRIVIND CONTEXTUL NAȚIONAL ȘI INTERNAȚIONAL AL POLITICII COMERCIALE ROMÂNEȘTI ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE LA ECONOMIA DE PIAȚĂ.....	210
Mudura Filip Mariana Lioara	210
UNDE EȘTI TU? PE NET. DE CE? CUM?	214
Asist. univ. Mureșan Ioana-Maria	214
ROMANIA'S DIFFICULTIES ON ITS WAY TO ACCESSION INTO THE EUROPEAN UNION	219
Asist. univ. drd. Ștefania P.M. Panaitescu,.....	219
ECOTURISMUL ȘI DEZVOLTAREA DURABILĂ.....	227
Asist. univ. drd. Iulia Platona	227
MODALITĂȚI DE IMPLEMENTARE A PRINCIPIILOR ECOTURISMULUI PE PLAN MONDIAL	232
Asist. univ. drd. Iulia Platona	232
ANUL 2002 ȘI INFLAȚIA ÎN ZONA EURO.....	238
Asist. drd. Ioana Pop Coșuț.....	238
PROBLEME CONCEPTUALE ALE (HIPC) INDICELUI ARMONIZAT AL PREȚURILOR DE CONSUM I	242
Conf. univ. dr. Anca Dodescu, Asist. univ. drd. Ioana Pop Coșuț	242
PROBLEME CONCEPTUALE ALE (HIPC) INDICELUI ARMONIZAT AL PREȚURILOR DE CONSUM II.....	247
Conf. univ. dr. Anca Dodescu, Asist. univ. drd. Ioana Pop Coșuț	247
TOURISM AND THE ENVIRONMENT.....	253
Mirabela Pop.....	253
NEGOTIATION AND NON - VERBAL COMMUNICATION	263
Monica Sim.....	263
POSSIBILITĂȚI DE VALORIFICARE A PRODUSELOR TURISTICE PRIN INTERNET	273
Conf. univ. dr. Naiana Țarcă.....	273

MIC ÎNDREPTAR PENTRU CONSUMATOR DESPRE SARE ȘI SUBSTITUENȚII SĂI.....	277
Conf. univ. dr. Ada-Mirela Tomescu.....	277
EURO – MONEDĂ INTERNAȚIONALĂ.....	283
Zăpodeanu Daniela	283