

MINISTERUL EDUCAȚIEI ȘI CERCETĂRII

**ANALELE UNIVERSITĂȚII
DIN
ORADEA**



ȘTIINȚE ECONOMICE

TOM XIII

2004

ISSN – 1582 - 5450

COLEGIUL DE REDACȚIE

conf. univ. dr. Anca Dodescu
conf. univ. dr. Elena Botezat
lect. univ. dr. Ioana Pop Cohuț
lect. univ. drd. Adriana Giurgiu
prep. univ. Adrian Nicula

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
<http://www.uoradea.ro>
<http://steconomice.uoradea.ro>

Lucrările publicate în această lucrare angajează exclusiv
răspunderea autorilor

Ediție pe suport CD-ROM

CUPRINS

THE BANKING INDUSTRY TODAY	8
Cristina Abrudan	8
ADVERTISING – THE KEY OF A SUCCESSFUL BUSINESS?	11
Cristina Abrudan	11
MECANISMELE DE REGLARE A SISTEMULUI FISCAL PRIVIT CA UN SISTEM CIBERNETIC	14
Leonard Abrudan	14
POSSIBILITATI DE PERFECTIONARE A SISTEMULUI FISCAL ROMANESC.....	18
Leonard Abrudan	18
NEW TRENDS IN SALARY AND COMPENSATION SYSTEM IN THE WORLD	21
Maria-Madela Abrudan	21
Dorin Coita	21
Horia Demian	21
MANAGEMENTUL PROCESELOR DE PRESTARE A SERVICIILOR.....	25
Maria Madela Abrudan.....	25
Dorin Cristian Coita.....	25
Adrian Micu	25
ARBITRAJUL OAMENI/ORE ÎN FORMAREA CERERII DE MUNCĂ (I - DETERMINAREA DURATEI MUNCII)	29
Alina Bădulescu	29
ARBITRAJUL OAMENI/ORE ÎN FORMAREA CERERII DE MUNCĂ (II – COSTUL MUNCII, TIMPUL DE MUNCĂ ȘI CEREREA DE MUNCĂ)	34
Alina Bădulescu	34
MODIFICĂRI ALE POLITICILOR MONETARE ALE BĂNCILOR CENTRALE ÎN ANII ‘90.....	39
Daniel Bădulescu	39
ASPECTE CU PRIVIRE LA APARIȚIA, DEZVOLTAREA ȘI OBIECTIVELE BĂNCILOR CENTRALE	44
Daniel Bădulescu	44
PERFECTIONAREA PERSONALULUI	50
Rodica Adina Bejan	50
Ioana-Maria Mureșan.....	50
ROLUL OFERTEI DE BUNURI IN BUNA FUNCTIONARE A PIETEI.....	54
Rodica Adina Bejan	54
Ioana-Maria Mureșan.....	54
EVOLUȚIA ÎNREGISTRATĂ DE CONVENȚIA T.I.R. DE LA ADOPTAREA EI LA GENEVA ÎN 1959	59
Ciprian-Beniamin Benea.....	59
EFECTELE ȘI SUCCESUL CONVENȚIEI T.I.R.	63
Ciprian-Beniamin Benea	63
UNELE ASPECTE CE PRIVESC BANCA UNIVERSALĂ	68
Corneliu Bențe	68
INTERMEDIARI ÎN ASIGURĂRI ȘI REASIGURĂRI	72
Corneliu Bențe	72

ETAPE ALE PROCESULUI STRATEGIC DE ARMONIZARE CONTABILĂ INTERNAȚIONALĂ, ELABORAT DE I.A.S.B.....	76
Victoria Bogdan.....	76
PROTAGONIȘTII ȘI AVANTAJELE ARMONIZĂRII CONTABILE INTERNAȚIONALE.....	83
Victoria Bogdan.....	83
EVOLUȚIA REFORMEI CONTABILE ROMÂNEȘTI.....	90
Victoria Bogdan.....	90
Mariana Farcaș.....	90
Carmen Scorțe.....	90
PRINCIPALELE PROBLEME CONTROVERSATE ALE PROGRAMULUI DE ARMONIZARE CONTABILĂ DIN ROMÂNIA	98
Victoria Bogdan.....	98
Mariana Farcaș.....	98
Carmen Scorțe.....	98
EXAMINAREA CRITICĂ A INFORMAȚIILOR FURNIZATE DE SISTEMUL DE CONTABILITATE CASH	104
Marcel Ioan Boloș	104
Eduard Florea	104
Valentin Trifan	104
PRINCIPALELE COORDONATE ALE PERFEȚIONĂRII CONTABILITĂȚII PUBLICE PRIN MODELUL EUROPEAN AL CONTABILITĂȚII DE ARANJAMENTE – MODELUL ACCRUAL	113
Marcel Ioan Boloș	113
Florea Eduard	113
Trifan Valentin	113
ȘOCURILE NOMINALE ȘI IMPACTUL ASUPRA ȘOMAJULUI ÎN ECONOMIILE AFLATE ÎN TRANZIȚIE	122
Vasilica Ciucă	122
Ion Ciucă	122
ABORDĂRI TEORETICE PRIVIND ESTIMAREA RATEI NATURALE ȘI A RATEI ȘOMAJULUI LA INFLAȚIE NEACCELERATĂ – NAIRU	132
Vasilica Ciucă	132
Ion Ciucă	132
VÂRSTA ÎNAINȚATĂ - CRITERIU LA ANGAJARE?	139
Vasile Aurel Căuș	139
COMUNITATEA EUROPEANĂ ÎN FAȚA UNUI ȘOC?	145
Vasile Aurel Căuș	145
FOND DE RULMENT-CAPITAL DE LUCRU	148
Emil Chirilă.....	148
DEFINIREA ȘI MASURAREA PERFORMANTEI ÎNȚINDERILOR	151
Emil Chirilă.....	151
ASPECTS DE L'APPRENTISSAGE DES LANGUES ETRANGÈRES	155
Felicia Constantin	155
CONCEPTUL DE INTEGRARE – O ABORDARE ECONOMICĂ EXHAUSTIVĂ.....	160
Anca Otilia Dodescu	160
INTEGRAREA MONETARĂ EUROPEANĂ DE LA PLANUL WERNER LA PACTUL DE STABILITATE ȘI CREȘTERE	166
Anca Otilia Dodescu	166

Adriana Giurgiu	166
MONEDA UNICĂ. EUROFORICII VERSUS EUROSCEPTICII	173
Anca Otilia Dodescu	173
Adriana Giurgiu	173
PATRIMONIUL AGENȚILOR ECONOMICI ÎN CONDIȚII DE INFLAȚIE	178
Mariana Farcaș	178
Victoria Bogdan	178
Carmen Gros	178
EFECTELE INFLAȚIEI ASUPRA CAPITALURILOR ȘI REZERVELOR	181
Mariana Farcaș	181
Victoria Bogdan	181
Gros Carmen	181
CETĂȚENIA ÎN PROIECTUL NOII CONSTITUȚII EUROPENE.....	186
Andrada Lavinia Găitănu	186
POSSIBILITĂȚI ȘI LIMITE DE GESTIONARE A COLECTIVITĂȚILOR LOCALE (I. NOȚIUNEA DE COLECTIVITATE LOCALĂ. CADRUL LEGAL)	193
Andrada Lavinia Găitănu	193
Adrian Nicula	193
POSSIBILITĂȚI ȘI LIMITE DE GESTIONARE A COLECTIVITĂȚILOR LOCALE.....	200
(II. GESTIONAREA PROPRIU-ZISĂ A COLECTIVITĂȚILOR LOCALE. PARTICIPAREA CETĂȚENILOR LA GESTIONAREA SERVICIILOR LOCALE).....	200
Andrada Lavinia Găitănu	200
Adrian Nicula	200
IMPACTUL EXTINDERII ASUPRA UNIUNII EUROPENE	206
Adriana Giurgiu	206
OBIECTIVUL DE INTEGRARE POLITICĂ A UNIUNII EUROPENE	211
Adriana Giurgiu	211
IST DEUTSCH FÜR ALLE GLEICH SCHWER? EINE VERGLEICHENDE STUDIE DEUTSCH-UNGARISCH-RUMÄNISCH	217
Andrea Hamburg	217
BUSINESS ENGLISH BETWEEN NEED AND DIVERSION.....	220
Ioana Horea	220
‘FIRST IMPRESSION TEST’ IN ESP TEACHING.....	226
Ioana Horea	226
METODA RATELOR – INSTRUMENT TRADIȚIONAL AL ANALIZEI FINANCIARE. 230	230
Dorina Lezeu	230
COMUNICAREA FUNCİARĂ – FUNCȚIE DE BAZĂ A SITUAȚIILOR FINANCIARE 235	235
Dorina Lezeu	235
Eduard Florea	235
INFLAȚIA ȚINTĂ	240
Ioana Teodora Meșter	240
Căuș Vasile Aurel	240
SCHIMBURILE ECONOMICE INTERNAȚIONALE ȘI CREȘTEREA ECONOMICĂ – VIZIUNE DE ANSAMBLU.....	246
Ioana Meșter	246
NEUTRALITATEA ACTUARIALĂ – UN CONCEPT ELEGANT DAR DIFICIL DE PUS ÎN PRACTICĂ.....	252
Ioana Meșter	252

LIBERALIZAREA COMERCIALĂ, FORMĂ DE INTEGRARE ECONOMICĂ.....	256
Liana Meşter	256
Nicoleta Bugnar	256
NEGOCIERILE DE LIBERALIZARE COMERCIALĂ:.....	260
MULTILATERALE SAU REGIONALE?.....	260
Liana Meşter	260
Nicoleta Bugnar	260
CÂTEVA CONSIDERAȚII DESPRE PARADISURILE FISCALE	265
Ioan Dan Morar	265
OBIECTIVELE GENERALE ALE ARMONIZĂRII COMUNITARE	270
Ioan Dan Morar	270
ORIENTAREA PENTRU CARIERĂ - UN IMPERATIV ÎN FAȚA ÎNV. PREUNIVERSITAR ACTUAL	274
Loránd Monosi	274
DOMENIUL DE VALABILITATE AL MANAGMENTULUI INTEGRAT LA IMM-URI... 277	277
Ioana-Maria Mureşan.....	277
CONTROLUL ÎN MANAGMENTULUI INTEGRAT LA IMM-URI.....	283
Ioana-Maria Mureşan.....	283
FORMAREA ADRESELOR INTERNET.....	288
Ioana-Maria Mureşan.....	288
CLASE DE ADRESE INTERNET.....	292
Ioana-Maria Mureşan.....	292
DOMENIUL DE ANALIZĂ AL MANAGMENTULUI INTEGRAT LA IMM-URI	296
Ioana-Maria Mureşan.....	296
SECURITATEA SERVERELOR WEB	302
Antoni Nicula	302
Adrian Nicula.....	302
FRANCE AT THE MOMENT OF EU' S HISTORIC.....	308
EASTWARD ENLARGEMENT	308
Stefania Panaitescu	308
EXAMINAREA CONCEPTELOR - CERINȚĂ ESENȚIALĂ A METODOLOGIEI ȘTIINȚIFICE ECONOMICE.....	313
Ioana Pop-Cohuț.....	313
NOI TENDINȚE ÎN COMERȚ - COMERȚUL ELECTRONIC (E - COMMERCE) .	317
Ioana Pop-Cohuț.....	317
DICTIONARIES – COMMERCIAL PRODUCTS	323
Mirabela Pop.....	323
ASPECTE PRIVIND NOTORITATEA MARCII CA ATRIBUT IMPORTANT IN LUAREA DECIZIEI DE CUMPARARE A CONSUMATORULUI INDIVIDUAL.....	328
Vlad Dinu Sasu	328
DIFERENȚIERI SI SIMILITUDINI INTRE MARCA SI BRAND	332
Vlad Dinu Sasu	332
PLANIFICAREA STRATEGICĂ ÎN MARKETINGUL GLOBAL. STANDARDIZARE VERSUS ADAPTARE.....	336
Oana Maria Secară.....	336

CADRUL ACTUAL AL COMERȚULUI INTERNAȚIONAL	341
Oana Maria Secară.....	341
WORDS AND ADS	345
Monica Ariana Sim.....	345
SISTEME DE MANAGEMENT INTEGRAT – ECONOMIE-MEDIU	
INCONJURĂTOR	350
Ada Mirela Tomescu	350
INSTITUȚII DE CREDIT ASIMILATE	356
Daniela Zăpodeanu.....	356
Valentin Trifan.....	356
RESTRUCTURAREA SISTEMULUI BANCAR ROMÂNESC	359
Daniela Zăpodeanu.....	359

THE BANKING INDUSTRY TODAY

asist.univ.drd. Cristina Abrudan
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, e-mail: cabrudan@rdslink.ro

Nowadays, as we walk on the streets of towns and cities we encounter the word 'bank' many times. Banking has a long history and it goes back as far as early civilization. The first bankers were priests because the population trusted them and often they were the only people who were literate and numerate. So, the exchange of goods was central in religion.

Banks have now become key participants in the economic activity and they can be roughly divided in accordance with the types of customers they cater for. Like other businesses, the bank's primary goal is to earn a profit. Its inputs are money in form of deposits, for which it pays interest. If a bank is successful, its income is greater than the sum of its expenses, and it will show a profit. All modern banks act as intermediaries between borrowers and lenders but they may do so in a variety of different ways, from the traditional function of taking deposits and lending a percentage of these deposits, to fee-based financial services.

Today, the opportunities provided by the extent and pace of change in the financial markets have shown themselves to be a source of both profit and loss. During the 1980s, a record number of banks and savings and loan associations failed. More than 400 banks and 250 savings and loan associations failed. So, while banks sell a wide variety of derivative interest and exchange rate products, predatory attitudes towards customers have led to legal claims; uncontrolled trading activities have resulted in huge losses, sometimes existent threatening losses, in several banks. At the same time, the possibility of loss from environmental claims and from fraud and organized crime mean that risk identification and control must be central to every bank's activity. All this, and the willingness of banks to chase loan businesses for even lower margins in the face of growing competition means that strategy and planning as well as the quality of management and the effectiveness of controls require constant attention.

Many changes in the banking industry and a lot of challenges will appear in the near future. To satisfy customer's needs, banks need sustained profit growth built on competitive advantage. In order to achieve this they need a framework in which resources can be allocated and products priced within a consistent and comprehensive system of risk management and capital allocation. This will allow them to advantage of development in information technology, which makes operation in the global market possible.

Perhaps, the most important thing is that banks have to face up to the challenges of technology and the possibility of new channels through which to distribute banking products. The proliferation of electronic commerce technology is having a profound impact on the banking industry and is creating new opportunities within it. Many banks still operate on fundamental principles developed in the Middle

Ages and towards the end of the industrial revolution. Over the recent years, information technology has experienced an unprecedented degree of change, enabling the transformation of the basic mechanism of business. The electronic commerce is revolutionizing the banking industry by leveling the playing field, enabling new entrants to appear, and allowing the offering of a new range of products and services. Although banking had been once a mature industry, the development of technology within this field is transforming banking into a re-emerging industry.

Electronic banking services, specifically focusing on banking for the individual customer, rather than the corporation, are becoming commonplace in the market. Electronic banking is often divided into two major technology models: banking over "open networks", such as the Internet, and banking within "closed systems", or between a bank and customers through proprietary software. Electronic home banking by one of these two methods usually involves some variety of bill payment and checking or savings account reconciliation.

Electronic banking is having a profound impact on the structure of the banking industry and is changing the nature of traditional competition. The structure of the industry is changing rapidly, making it more difficult for banks to differentiate based on service alone. In the short term the electronic banking services will have to compete based on price, product and service offerings. In the long term, banks may need to position themselves differently in the value chain to survive. This type of banking allows banks to offer new services at a low cost to the client that will help the short-term problem. But it will no longer be the financial institution with the deepest pockets that will control the market. Instead, the barriers to entry for on-line banks and anyone else who may want to offer banking services will be near non-existent, thus threatening the long-term existence of the banking industry.

A lot of changes take place in the banking industry, so competitive advantage is becoming increasingly difficult to maintain. Traditionally, competitive advantage is derived by either performing activities at a lower cost than other companies, or by performing them in a way that leads to differentiation and added value. Differentiation can be further broken down into basic ways that an organization can distinguish its products and services: price differentiation strategy, image differentiation strategy, support differentiation strategy, quality differentiation strategy, and a design differentiation strategy.

Banks now have the challenge of implementing creative solutions that serve the customers' needs in an effective and efficient manner. Since there are so many different types of differentiation and scope strategies, only a few are mentioned as examples. What is more important than examples of each type of strategy, is the basic understanding of how the industry is changing and what the addition of electronic transactions and virtual banking means to the traditional retail banking industry.

Research has already shown that the cost of electronic banking transactions is significantly lower than a traditional transaction performed by a bank teller. Electronic banking services offer banks enormous savings. Banks that have implemented electronic transactions have had a large cost-saving advantage over others, although this advantage is not likely to be sustained, as more and more financial institutions follow suit.

One way to focus on the new market, is by using new technology to unbundle services, offering a cafeteria style service that allows the customer to select and pay only the services they need. This strategy, which should be viewed as a customized scope strategy, benefits both the customer and the bank. The client perceives this as a cost savings to them because they are paying only for what they require, and the banks have an opportunity to increase profitability by charging for individual services and eliminating services that are too costly, or are under used.

A bank might differentiate itself by providing additional features not offered by competitors or it might focus solely on the support that is provided with the online banking service, offering telephone service 24 hours a day, rather than 8 hours a day, to assist those who have trouble in connecting to the service. The uses of information technology also allows for banks to offer products to selective and niche groups, such as offering specific products to frequent flyers of a particular airline.

As previously mentioned, competition in the banking industry is currently very fierce. Mergers and alliances are commonplace, new non-traditional financial institutions such as virtual banks are emerging, providing financial services to a growing customer base. With such a changing marketplace, it is crucial that banks and other financial institutes differentiate their products and services. The same information system development that is causing such changes can be used by anyone else to strategically differentiate their services.

Banks must decide what services they will provide electronically. They must also decide to whom and in what way the client will be served. They must change from traditional institution that moves slowly to a fast paced provider of financial services. The services provided must add value to the client service offerings locally and globally. To remain competitive in such an environment, a firm must thoroughly understand the changing marketplace, the causes and effects of the electronic commerce within the marketplace and understand how the use of information technology can give them a competitive advantage. They must also maintain an eye on opportunity. Technology is moving at such a rapid pace that if banks do not take advantage of an open door, that door may shut on them and they may find themselves completely cut out of the value chain.

Bibliography:

1. M. Marcheteau, J. Berman, M. Savio *Business&Economics*, ed. Teora, 2002
2. Lucian C. Ionescu *English For Banking*, ed. Economica, 1999
3. William Pride, Rober, Hughes, Jack Kapoor *Business*, ed. Houghton Mifflin Company, 1991

ADVERTISING – THE KEY OF A SUCCESSFUL BUSINESS?

asist.univ.drd. Cristina Abrudan
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, e-mail: cabrudan@rdslink.ro

The business world has changed rapidly over the last century and is continuing to do so at an amazing rate. The system of business is no mere abstraction, being a network of people seeking challenges, opportunities, and excitement through the participation in business. Nowadays everybody knows that there is a certain freedom for individuals to start a business, to work for a business, to buy and sell shares in a business, or to sell a business. It is a system in which individuals decide what to produce, how to produce it, and at what price to sell it.

But what does this term “business” mean? What does it represent? Business is defined as the organized effort of individuals to produce and sell, for a profit, the goods and services that satisfy society’s needs. Over the years, individuals have organized their own particular businesses for their own particular reasons. To make a business one has to combine several resources, such as: material, human, informational, and financial resource. These are the main factors without which a business cannot exist. The material resource includes the raw materials used in the manufacturing process, as well as building and machinery. The human resource includes the individuals who work in a business for a certain wage. The financial resource includes the money needed to keep the business operating. And information is that resource that tells the manager how to combine and utilize the other resources.

As I have already said, businesses appear to satisfy the society’s needs. According to this, there are three types of businesses. Manufacturing business, or manufacturers, are those which process various materials into tangible goods (books, towels). Service businesses are those which produce businesses such as legal advice or haircuts. And firms called middlemen, who are organized to buy the goods produced by manufacturers and sell them, represent the third type of business. The key to all these are two factors: the entrepreneur and the consumer. The entrepreneur is that person who risks time, effort, and money to start and operate a business. Consumers are individuals who purchase goods or services for their own personal use rather than to sell them.

Every business has a main goal: to satisfy the needs of the customers, thus making the business work. When a business loses sight of the customers’ needs, it cannot survive for a long time. But, when the business that produces and sells goods and services understands its customers’ needs and works to satisfy those needs, it is usually successful.

Another key for a good business is advertising. Marketers spend billions of dollars every year to promote their goods and services. Polaroid and American Express Company use television and radio to promote their products. In addition, the

firms employ direct mail advertising, sending customers catalogues and money-saving coupons as a means of promotion.

This is also the case of NIVEA, the world's greatest skin care brand, which has become little by little a successful business. It takes a number of positive factors to retain and strengthen the popularity and success of a trademark throughout generations. This business started in 1911 and it is still existing. The wealth of experience of this long and successful tradition is today coupled with the very innovative orientation of the trademark.

Promotion means communication that is intended to inform, persuade, or remind an organization's target market of the organization or its products. The promotion with which we are most familiar is the advertisement, which is intended to inform, persuade, or remind us to buy particular products. Marketers must carefully plan, implement, and coordinate promotional communication to make the best use of them. The ultimate goal of advertising being to sell a product, the effectiveness of any advertising campaign could be checked against the total number of sales, votes, or calls it has produced. Things, however, are not that simple; advertising indeed is only one of the many factors that affect sales; prices, tradition, weather conditions, changes in distribution to supermarkets and in the way the product is displayed as well as many other factors also play a part.

Then what can be called successive advertising? Persuasiveness is probably the answer. A successful advertising campaign must be persuasive enough to cause its targeted audience to alter its response or behavior as a result of experiencing it, thus causing consumers to switch brands or voters to change their minds. Persuasiveness itself is tightly connected with the type of product advertised.

For instance, the NIVEA products have been advertised since the 1920 when this brand has been associated with youth, freshness, and leisure in the sun and in nature. The benefits of NIVEA Creme were presented using the themes of sun and light. Advertisers wanted to make the would be customer understand the benefits he can drive from certain products. It was aimed to heighten the consumer's feeling of rightness or preference about the product and encouraging brand loyalty further still.

Measuring the degree of interest, satisfaction, and loyalty to a specific product or service can actually assess the persuasiveness of advertising. This is usually done by means of surveys of consumer attitudes. The answers provided can then be used to change and improve the advertising strategy of a specific product and service.

With 243 billion dollars spent on advertising worldwide in 1995, it comes at no surprise that finance directors should at times be reluctant to lend their marketing departments' unswerving support. Instead they are likely to encourage alternative ways of marketing products, such as direct mail or coupon promotions, the effectiveness of which is much easier to chart. Direct mail is a common method of selling products to consumers. Companies send catalogues directly to consumers, consumers return the enclosed order, and the company mails the products directly to them. This traditional approach is now being used by a lot of companies all over the world.

Advertising differs from country to country, depending on tastes, ways of thinking, culture as well as the products advertised. This, however, is not contradictory with the current trend towards a globalization of advertising budgets, as the well-known motto "think global, act global" shows. This boils down to saying that advertisers have to tailor their message to a specific public while the format of the advertisement itself may well be the same for different markets. As for the standards of advertising, they are usually set by the profession itself and are aimed at preventing public outcries over a campaign.

The first doubts about advertising's effectiveness are as old as the advertising business itself. John Philip Jones, a professor of communications at Syracuse University, New York, has used a source data to track the effect of advertising on the

sales of 142 packaged goods brands (of which 80 were advertised and 62 were not). His conclusion was the following: around half of advertising does in fact work. In a paper presented in March 1995 to Britain's Institute of Practitioners in Advertising, Mr. Jones reported that 70% of the advertising campaign in his sample boosted sales immediately. But he also said that the effect was strong in a mere 30% of cases. Only 46% of campaigns appeared to result in a long-term sales boost.

More controversially, Mr. Jones found that increased sales come from a single advertisement, and that blitz campaign suffers diminishing returns. Far better, he argues, for advertisers to buy less frequent ads over a long period. Equally, if an ad does not generate extra sales on its first airing, it should be pulled.

Critics retort that this may apply to ads for established brands, but not for new products, which need to imprint themselves on the consumer's mind. Mr. Jones' central finding is that advertising for all its faults is more likely to increase both sales and profits than money-off promotions, which almost always lose money. American consumer goods firms have pumped ever more of their marketing budgets into sales promotions. Now they know they should change; but all the hand-held scanners in the world still will not determine which ads work and which don't.

Bibliography:

1. The Economist, Apr. 1st, 1995;
2. Pederson C.A., Wright M.D., Weitz B.A.— Selling. Principles and Methods, Homewood Illinois, 1998;
3. Pride W.M., Hughes R.J., Kapoor J.R.— Business, Houghton Mifflin Company, 1991;
4. Bunn C., Dummett P.— Business First, Macmillan 1992;
5. Hansen C. - Nivea — Evolution of a World Famous Brand, Beiersdorf AG, Hamburg, 2001.

MECANISMELE DE REGLARE A SISTEMULUI FISCAL PRIVIT CA UN SISTEM CIBERNETIC

lect.univ.drd. Leonard Abrudan
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, e-mail: labrudao@rdslink.ro

If we are looking at a fiscal system with the eye of a beginner we are seeing taxes, impots and other similar categories and we don't know the significance of all that economical matters. But if we look a little bit closer we could see a cibernetic system which acts like a regular one with feed-back and feed-before ways to correct the system behaviour. Those two terms are explained in the following paper.

Întotdeauna, când vine vorba despre un sistem cibernetic este subînțeleasă componenta reglatoare a acestuia, componentă prin care sistemul se acordează automat, la orice perturbare percepută, astfel încât să nu se deterioreze parametrii prevăzuți a se realiza în cadrul sistemului respectiv.

La fel se întâmplă și în cazul sistemelor fiscale, caz în care putem determina două tipuri de mecanisme de reglare.

1. Reglarea prin intermediul mecanismului feed-back.

Acest tip de mecanism este unul retroactiv, în sensul că el urmărește ca suma fluxurilor de intrare în sistem realizate în mod efectiv să se suprapună peste suma fluxurilor prognozate, iar pentru a se putea îndeplini acest deziderat se procedează la controlul permanent al activității sistemului, iar în caz de perturbare prin intermediul acestui tip de mecanism se reglează sistemul atât din perspectiva structurii sale, cât și, dacă este necesar, a comportamentului său. Trebuie să remarcăm că perturbările pot avea varii cauze, de la defecțiuni interne sistemului și pînă la efectele influenței economiei reale asupra acestuia. Capacitatea de autoreglare a sistemului este direct proporțională cu calitatea fluxurilor de informații despre sistem, structura și modelul său de comportament.

În legătură cu calitatea reglării este necesar să avem în vedere probitatea subiecților cu atribuții în sfera deciziei fiscale, capacitatea acestora de a recepționa, analiza și interpreta informațiile obținute de către ei direct sau prin intermediul altor subiecți însărcinați cu culegerea acestor informații. În mod obișnuit există un centru care concentrează toate activitățile de decizie, iar acesta este reprezentat de organele statului care urmăresc activitatea de colectare a fondurilor, o compară permanent cu ceea ce se are în vedere prin politica fiscală, controlează respectarea în practică a chestiunilor de drept fiscal, concret asigură respectarea obiectivelor de politică financiară pe termen scurt.

Mecanismul de care ne ocupăm în acest subcapitol acționează în direcția reglării sistemului fiscal în cazul apariției a două cazuri distincte.

a. O primă situație este aceea când nu se respectă normele de drept fiscal, în interiorul sistemului și în timpul derulării activității sale.

În acest caz avem mai multe tipuri comportamentale din partea celor care sînt găsiți răspunzători de nerespectarea normativelor fiscale. Ceea ce este clar este faptul că nimeni nu este absolvit de vina de a nu cunoaște legea și de a nu ști ce obligații îi revin ca și contribuabil, deci putem foarte simplu considera că abaterile comportamentale sînt de natura deliberată. Dar părerea mea este că aceste lucruri nu trebuie tratate la modul strict în spiritul și litera legii, fără să ne gîndim la asigurarea unui grad minim de cultură fiscală, astfel încît nici un contribuabil să nu poată susține că este o victimă a conjuncturii nefavorabile completării cunoștințelor sale din domeniul fiscal. Nu vrem aici să fim suspectați că aș favoriza culpabilii dintr-o înclinație balcanică înspre rezolvarea tuturor problemelor, dar prima oară ar trebui încercat tot ceea ce stă în putință pentru aducerea la cunoștința subiecților plătitori datoriile ce le revin din punct de vedere fiscal. Bineînțeles că acest lucru nu este posibil de făcut la modul exhaustiv, fiindcă totdeauna se va găsi cineva care să nu fie suficient de bine informat cu privire la problemă.

În aceste condiții subiecții sistemului fiscal însărcinați cu efectuarea controlului permanent asupra activității de impunere urmăresc modul de constituire a fluxurilor fiscale. Nu ne interesează doar ca aceste fluxuri să existe, ci să fie în concordanță cu ceea ce s-a stabilit în actele normative. Deci, dacă un subiect sau altul trebuie să beneficieze de anumite înlesniri fiscale, atunci aceste înlesniri trebuie puse în practică, iar dacă respectivul subiect este, cum se zice, bun de plată, atunci să i se aplice metodele adecvate de evaluare a masei impozabile, să se folosească cotele potrivite și să se perceapă cuantumul creanței stabilite. Aici este necesar să precizăm că și în sfera fiscalității problemele trebuie puse ca și în cazul unei societăți comerciale, în termeni de rentabilitate și de dimensionare a cash-flow-ului. De ce spun asta? Pentru că la fel cum este ne-economic să nu-ți încasezi creanța fiscală în cuantumul potrivit și la scadența stabilită prin actele normative, tot ne-economic este și să percepi, dintr-o eroare de calcul sau de interpretare, o sumă mai mare decît ar fi potrivit, iar ulterior să fii determinat să restitui partea necuvenită. Asta este teorie. O precizare se impune aici și anume faptul că perceperea în avans a unei sume mai mari decît creanțele efective este o practică destul de des întîlnită în practica tuturor sistemelor fiscale datorită ușurinței cu care se pot procura astfel resurse pe termen scurt, în termeni reali, iar apoi restituirea să se facă în termeni nominali.

În acest prim caz în care se impune reglarea esența este că nerespectarea normelor din domeniu duce la apariția unor perturbări în funcționarea sistemului care sînt conștientizate de către subiecții cu atribuții de control și urmărire a bunei desfășurări a activității, aceștia fiind puși în situația de a lua decizii de reglare a cuantumului creanței fiscale, influențînd astfel și fluxurile de intrare în sistem.

b. a doua situație în care se impune reglarea este atunci când apar perturbații ale fluxurilor de ieșire sub acțiunea fluctuației fluxurilor de intrare.

În acest caz nu avem de a face cu sustrageri de la plata datoriilor fiscale, ci cu problemele care pot apărea în contextul fluctuațiilor activității economice. Procesele de producție, înclinația spre economisire, spre investiții sau spre consum, toate acestea se pot constitui în factori perturbatori ai fluxurilor de intrare în sistem. La final se vor constata anumite disonanțe în raport cu fluxurile de ieșire prognozate astfel că organele cu atribuții de reglare vor analiza cauzele care produc aceste efecte nedorite și vor efectua diverse studii și documentări asupra acestor subiecte. Pe baza acestor studii și documentări se vor fundamenta viitoarele decizii tactice concretizate în acte normative care să servească obiectivele de politică fiscală pe termen scurt. Concret, reglarea se va realiza prin modificarea unuia sau mai multor elemente ale sistemului fiscal, a unor aspecte legate de tehnica impozitării, fără a se aduce modificări structurii. Cele ce se vor întreprinde pentru respectarea obiectivelor

vor fi modificarea nivelului cotelor, gestionarea corectă a deducerilor, precum și alte modificări care să afecteze numărul subiecților plătitori. Rezultatul va consta în apariția unor fluxuri de intrare care vor influența comportamentul sistemului și valoarea fluxurilor de ieșire.

Pentru concluziona, am putea spune că reglarea sistemului fiscal prin intermediul mecanismului feed-back este optimă în momentul în care avem de-a face cu o necesitate operativă de ajustare a sistemului în concordanță cu mișcările economiei, urmărind astfel îndeplinirea obiectivelor pe termen scurt.

2. Reglarea prin intermediul mecanismului feed-before.

La ce s-ar putea referi această sintagmă: feed-before? La ce altceva decât la aplicarea în practică a proverbului „de-ar ști omul ce-ar păți, dinainte s-ar păzi”. În termeni de specialitate este vorba despre mecanismul conexiunii în avans, termen care semnifică asigurarea reglării sistemului fiscal în acord cu obiectivele strategice, pe termen lung, urmărind prevenirea producerii unor abateri de la previziunile făcute, menținându-se sau dezvoltându-se unele procese considerate pozitive în sens fiscal.

Dacă anterior, în cazul mecanismului feed-back prin intermediul căruia se reglau problemele apărute „din mers” în contextul măsurilor tactice, existau niște riscuri privitoare la posibile perturbări ale funcționării sistemului, când tratăm despre mecanismul feed-before trebuie să luăm în considerare posibilitatea ca unele riscuri să aibă o probabilitate mai mare de a se petrece, astfel că prin intermediul acestui mecanism se vor anticipa măsurile care trebuie luate în sens strategic pentru a preveni, în măsura posibilităților, toate perturbările în funcționarea sistemului care pot apărea.

Macro-deciziile structurale care se iau în cazul acestui mecanism vor influența în mod major sistemul, astfel că statul, organele sale cu funcții de decizie și legislative, vor trebui să dispună de informații de un nivel calitativ foarte ridicat asupra tuturor ramurilor economiei reale, ale economiei publice (prin prisma necesarului optim care va trebui finanțat de la buget), precum și despre sistemul fiscal, în sens structural și comportamental. În acest context este necesar să fie luate în considerare toate evenimentele care pot apărea, atât la modul singular, cât și concertat, și în acest sens să se caute corespondența optimă între elementele sistemului pentru a se elimina posibilitatea producerii acestor evenimente care ar putea perturba buna funcționare a sistemului.

Dacă în cazul celuilalt tip de mecanism se puteau lua în considerare doar instrumentele politicii fiscale și se putea jongla cu acestea, în acest caz este necesar să fie atrase în analiză și în procesul de decizie noțiuni și categorii economice mult mai complexe: indicatori macroeconomici, influențe ale relațiilor economice interne și internaționale asupra funcționării sistemului etc. Numărul subiecților care activează în economie, capacitatea lor contributivă, contribuția acestora la formarea produsului intern brut și a altor indicatori agregați, structura consumului, inflație, șomaj, deficit bugetar și metode și posibilități de finanțare a acestuia sînt doar cîteva dintre categoriile cu care factorii de decizie trebuie să opereze pentru a se ajunge acolo unde este necesar din perspectiva obiectivelor asumate. Statul, prin subiecții abilitați, va trebui să prefigureze mai multe strategii dintre care o va alege pe cea optimă care va fi cea care va asigura armonizarea tuturor elementelor de politică ale guvernărilor, deoarece nu este permis să pierdem din vedere că politica fiscală este doar o parte, foarte importantă, dar doar o parte a politicii de ansamblu.

Mecanismul de care ne ocupăm în acest subcapitol acționează în două situații distincte. Prima este cea în care este necesar să se prevină efectele nedorite ale previzionatelor cicluri economice, iar a doua situație este cea care are un caracter mai complex, de modificare structurală în vederea realizării unui nou model

de percepere, de prelevare, care să slujească mai bine interesele de strategie politică.

În vederea rezolvării problemelor legate de prima situație, organele statului au la dispoziție trei instrumente principale. Aici trebuie să reamintim faptul că finanțele au nu doar un rol de mobilizare de resurse, ci și unul de influențare a celorlalte sisteme cu care vin în contact. Cele trei instrumente pe care le-am menționat mai sus tocmai în acest sens sînt utilizate. Ele sînt: impozitul pe veniturile persoanelor fizice, așa numitul impozit pe venitul corporațiilor, iar în al treilea rînd avem taxele de consumație. În sensul influențării aceștia sînt principalii vectori cu acțiune stabilizatoare în economia reală. Dacă ne întoarcem puțin vom observa că la fel se producea reglarea și în cazul mecanismului feed-back (toate se reduc la evaluarea masei impozabile, gestionarea exonerărilor, stabilirea subiecților plătitori etc.), dar diferența constă în faptul că în cel de-al doilea caz (reglarea feed-before) procesul are loc la un interval de timp înaintea producerii perturbării, iar nu după. Se previne, în măsura posibilităților, producerea evenimentelor nedorite, fapt ce are ca rezultat niște costuri mai reduse, din perspectiva gestionării activității.

Dacă ne raportăm puțin la coordonatele istorice vom observa foarte ușor că la nivelul României, a economiei sale din ultimii doisprezece ani, au fost prezente ambele forme de reglare. Mecanismul feed-before a avut ca rezultat apariția unui cadru de dezvoltare a noilor relații economico-sociale, iar pe parcurs, prin intermediul mecanismului feed-back, s-au ajustat defecțiunile apărute. Factorii externi din punct de vedere economic, dar cu implicare serioasă, în sensul dezvoltării relațiilor mai sus amintite, au favorizat deciziile de reglare prin feed-before, iar ulterior, în cazurile în care au apărut tot felul de sincop, au oferit asistență în domeniul reglării prin feed-back.

Deci caracterul cibernetic al sistemului fiscal nu stă doar în posibilitatea reglării sale la momente diferite, ci și în caracterul adaptabil și stabil în dimensiuni dinamice prin care își perfecționează continuu structura și comportamentul, în vederea realizării obiectivelor propuse. Putem spune că toate aceste calități ajută sistemul să modifice realitatea și s-o apropie de ceea ce se urmărește în cadrul politicii generale.

Bibliografie:

1. Corduneanu C. - *Sistemul fiscal în știința finanțelor*, ed. CODECS București, 1998, p. 54 și următoarele.

POSSIBILITATI DE PERFECTIONARE A SISTEMULUI FISCAL ROMANESC

lect.univ.drd. Leonard Abrudan
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, e-mail: labrudao@rdslink.ro

In this work I tried to figure out a few ways in which the romanian fiscal system could be reconsider. Before our euro-joining it is a matter of an extraordinary importance that the fiscal system is ready to face the requirements of the aquis communautaire. In that spirit I wanted to point out the efforts that the government is doing to align our country to european fiscal system.

Căile prin care credem că este posibilă o mai bună funcționare a sistemului fiscal românesc se circumscriu modificărilor structurale care trebuie făcute în sistemul fiscal românesc. Aceste modificări presupun intervenții de profunzime la nivelul elementelor sistemului fiscal românesc, lucru care nu este ușor dar nici din cale afară de dificil având în vedere faptul că o bună parte dintre intervenții au fost deja demarate. În acest sens se observă o îmbunătățire a randamentului impozitelor și taxelor și în același timp o încercare de atenuare a caracterului strict mobilizator de resurse. Ca exemple în această direcție putem furniza schimbarea modului de așezare a impozitului pe profit la unii agenți economici care se înscriu în categoria microîntreprinderilor, precum și ridicarea plafonului sub care firmele sînt exceptate de la plata TVA. Concret, cu date, vom reveni mai jos în cursul expunerii.

În ceea ce privește echitatea este cazul să precizăm că orice sistem fiscal este un compromis între eficiență și echitate. Teoria fiscală percepe echitatea ca avînd două dimensiuni: una orizontală, determinată de egalitarismul tratării subiecților fiscali, iar o alta verticală, judecată printr-o prismă utilitaristă (utilitatea marginală a celor cu venituri mai mici este mai mare decît a celor cu venituri mai ridicate), cu amendamentul că „umblînd” la veniturile ridicate se poate determina ușor apariția unui efect de substituție în locul celui de venit cu efecte directe asupra bunăstării globale în accepțiune paretiană. În contextul dat se observă faptul că în ceea ce privește sistemul fiscal românesc compromisul tinde să se atenueze printr-o creștere a eficienței (exemplele date mai sus) în condițiile diminuării inechității verticale, în sensul că agenții economici care nu au o activitate semnificativă au fost degravați de unele probleme fiscale.

În ce privește rata presiunii fiscale ridicate, fapt cu care se confruntă sistemul fiscal românesc, aceasta are o serie de rezultate dintre cele mai nedorite. În primul rînd „încurajarea” evaziunii fiscale, în al doilea ceea ce spuneam în paragraful anterior despre crearea unui efect de substituție prin înlocuirea unei părți din timpul alocat muncii cu ocupații specifice timpului liber, iar în al treilea rînd „impozitele sînt o agresiune împotriva producției și acumulării bogăției”.

Dacă punem problema în perspectivă un prim demers în acest sens este alinierea la standardele europene în ceea ce privește libera circulație a capitalurilor,

a resurselor umane, a produselor și serviciilor. În ceea ce privește resursele umane problema este mai puțin de natură fiscală, doar prin prisma migrării forței de muncă din zone cu o fiscalitate mai ridicată spre cele care sînt caracterizate de relaxare în domeniu. Dar în cazul capitalurilor, a produselor și serviciilor problemele încep să aibă și componente fiscale evidente. Impunerea în cotă ridicată a capitalului poate determina o traiectorie a disponibilului monetar spre zone cu o rată a profitului mai mare și o fiscalitate mai scăzută.

În altă ordine de idei activitatea investițională în domeniul producției și prestărilor de servicii trebuie încurajată pentru a avea mai tîrziu baze de impozitare. În acest context România a făcut progrese în sensul facilitării acumulării de capital de către societățile comerciale prin reducerea impozitului pe profit de la 38% la 25%, prin acordarea de facilități fiscale în raport cu profiturile reinvestite, prin recurgerea în cazul societăților comerciale încadrate în categoria microîntreprinderilor cu mai puțin de 9 angajați și o cifră de afaceri inferioară sumei de 100.000 euro la impozitarea pe venitul societății cu o cotă de 1,5% așezată asupra tuturor veniturilor firmei. Un alt argument în această direcție este preocuparea pentru echilibrarea balanței de plăți externe, precum și pentru creșterea forței economice a firmelor exportatoare, aspect evidențiat prin facilitățile fiscale acordate. Modificarea cotelor de impozitare a profiturilor față de nivelul standard la 12,5% și 7% care au fost practicate la diferite momente sau folosirea cotei zero în ce privește TVA sînt doar cîteva exemple în acest sens.

Acestea sînt cîteva fapte pozitive (chiar dacă la începutul acestui an facilitățile privind impozitul pe profiturile exportatorilor și-au încetat aplicabilitatea) din cauză că în condițiile integrării europene prelevările directe (în special cele pe profit sau pe corporații, precum și cele pe veniturile persoanelor fizice) se vor constitui în resurse principale de auto finanțare regională. Iar dacă mediul economic este propice activității în domeniu viitorul fiscal poate fi ferit de viziuni sumbre.

Într-un alt context, cel al schimburilor comerciale, România se va vedea nevoită să renunțe la aportul de aproximativ 7 procente aferente participării taxelor vamale la formarea veniturilor bugetare (ca exemplu al reducerii ponderii taxelor vamale putem menționa cifra de 4,79% la nivelul anului 2004). Libera circulație a produselor înseamnă că taxele vamale își vor reduce ponderea drastic spre dispariție datorită faptului că Uniunea Europeană este actualmente cel mai important partener comercial al țării noastre. Problema aici este legată de avantajul competitiv al produselor „made in Romania” în raport cu cele fabricate în Uniune, statutul de piață de desfacere nefiind unul pe care să ni-l dorim, în condițiile în care clauza de salvagardare devine inoperantă.

Un domeniu extrem de important este cel al impozitelor indirecte, categorie care are un specific aparte în context european. Vom ilustra această notă aparte prin două trimiteri. Prima se circumscrie cadrului general de funcționare a Uniunii Europene și este : „dreptul Consiliului de a lua decizii privind armonizarea legislațiilor [...] referitoare la impozitele pe cifra de afaceri, accize și alte impozite indirecte [...] pentru a asigura crearea și funcționarea pieței interne”, iar a doua trimitere „armonizarea legislației prezente și viitoare [...] constituie o condiție importantă a integrării României în Comunitate, iar între domeniile de interes special în care urmează a se extinde armonizarea se menționează impozitarea indirectă”, are legătură directă cu viitorul sistemului fiscal românesc. Impozitele indirecte au o importanță crescută datorită faptului că pe baza acestora se va constitui bugetul general al Uniunii Europene pe lîngă prelevările de la statele membre în funcție de produsul intern brut al acestora.

În Acordul european de asociere, țara noastră și-a luat angajamentul de a face demersuri în privința armonizării normativelor privitoare la accize. Cu toate că prelevările se efectuează în condiții apropiate de cele practicate în UE, armonizarea s-a făcut relativ accelerat în raport cu condițiile obiective ale pieței. Această

accelerare nu se referă la grija pentru respectarea angajamentelor, ci mai mult la acoperirea unor necesități de resurse financiare. Este știut faptul că impozitele directe sînt un instrument extrem de eficient atunci cînd nevoia de resurse este în creștere, răspunsul fiind unul foarte rapid (în raport cu impozitele directe), dar trebuie avut în vedere faptul că „apelul la impozitele indirecte are [...] anumite limite peste care nu trebuie să se treacă, deoarece produce efecte indezirabile atît pentru contribuabili, cît și pentru economie privată în ansamblu.”

Astfel că România se află între Scylla și Caribda. Pe de o parte se zbate într-o permanentă nevoie de bani, iar pe de altă parte dorește să se poată conforma cerințelor Uniunii Europene din punct de vedere fiscal. La cumpăna între milenii Guvernul României, într-un acces de sinceritate, credem, face o evaluare nu tocmai măgulitoare a sistemului fiscal românesc, în care se află incluse o sumedenie de deficiențe teoretice și practice ale unui sistem fiscal

Avînd în vedere faptul că de la această cumpănă au trecut mai bine de patru ani unele lucruri au fost lămurite, dar încă mai avem pînă la ceea ce vrem, iar „noua filosofie” nu va rezolva problema dependenței față de finanțarea externă. Cu privire la chestiunile care se pare că s-au rezolvat putem reține faptul că există un fir roșu care se poate ușor observa și care atinge toate cele mai sus arătate. Și caracterul imprevizibil, și cel confuz, și cel inconsistent și-au pierdut din intensitatea de exprimare la fel ca și celelalte trei rezultate ale analizei autocritice. Aceste din urmă trăsături nu le-am mai enumerat deoarece sînt des vehiculate (inechitate, neglijarea funcției de influențare a impozitelor, presiune fiscală mare).

Ne menținem optimiști, chiar dacă ar putea să existe păreri care să conteste faptul, și credem că fiscalitatea din România va fi ceea ce trebuie să fie din motive care au atît substrat obiectiv cît și subiectiv; adică și noi vrem și alții vor ca lucrurile să meargă în direcția optimă. Cu toate acestea nu este permis ca turnura viitoare să fie rezultatul exclusiv al componentei obiective și să neglijăm implicarea proprie.

În acest sens o analiză comparativă în raport cu alte sisteme fiscale, coroborată cu o preocupare veritabilă pentru asanarea variantei românești și pentru reaşezarea prelevărilor fiscale în concordanță cu toate rolurile pe care le au, toate acestea ar putea constitui un drum pe care autoritățile fiscale românești ar trebui să pornească. Și cel mai important, cum se dorește alinierea la standardele europene din perspectiva finanțelor publice, să se urmeze toate angajamentele luate în context fiscal, precum și o însușire a tuturor recomandărilor făcute de forurile europene competente. În același timp trebuie păstrată o rezervă de negociere avînd în vedere că în continuare orice sistem fiscal european se va situa la intersecția a două tendințe: prima, de mobilizare a tot mai multe resurse fiscale pentru susținerea proiectelor de finanțare, iar o doua, de reducere a presiunii fiscale din rațiuni legate de atragerea capitalurilor și de menținere a forței de muncă dornice de a-și face datoria, atît în ce privește activitatea lucrativă, cît și în calitate de contribuabili.

Bibliografie:

1. Moșteanu T., Dinu S. - *Reforma sistemului fiscal în România*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1999, p. 48;
2. Văcărel I. - *Politici fiscale și bugetare în România 1990 – 2000*, editura Expert, București, 2001, p. 459;
3. LEGEA nr. 216 din 26 aprilie 2001 a bugetului de stat pe anul 2001, art 8.
4. LEGEA bugetului de stat pe anul 2004, proiect, art. 7

NEW TRENDS IN SALARY AND COMPENSATION SYSTEM IN THE WORLD

lect.univ.dr. Maria-Madela Abrudan

Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei

Române nr.5, Oradea, telefon: 0723-958516, e-mail: m_abrudan@yahoo.com

lect.univ.drd. Dorin Coita

Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei

Române nr.5, Oradea, telefon: 0722-565854, e-mail: dorincoita@yahoo.com

lect.univ.drd. Horia Demian

Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei

Române nr.5, Oradea, telefon: 0724-351921, e-mail: horia_demian@yahoo.com

Organizations are struggling to keep up with changes in salary and compensation thinking.

Particularly in an entrepreneurial, market-driven company, the compensation philosophy needs to include a responsible, measurement system for awarding variable pay. It is recommended less emphasis on increasing base pay, and more emphasis on distributing gains via bonuses that reward actual goal attainment.

Organizations are struggling to keep up with changes in salary and compensation thinking.

Gone are the days when organizations gave equivalent increases to all organization members. These salary increases, in the one percent to five percent range, sent the wrong message to underperformers. They left organizations with too small of a budget to adequately reward their top performers. While many companies still use this as their salary criteria, forward thinking organizations are thinking about salary and compensation in a very different way.

According to the specialists to get the attention of your better performing staff members, you must offer a variable pay rate of seven to eight percent, in addition to their base pay. *A system that rewards better performers cannot reward all staff members alike.* It is recommended use the compensation as one of most important communication tools, to send a message about the organization's expectations and goal achievement rewards.

A pay philosophy is a company's commitment to how it values employees. A consistent pay philosophy gives the company and the employee a frame of reference when discussing salary in a negotiation.

Companies have pay philosophies in order to be competitive. If the rest of the company is competitive, then the way it purchases human resources should be as well. Companies in the private sector usually want to be competitive. Organizations in the public sector historically don't pay competitively, so they make it up in other ways.

Companies attract, motivate, and retain through total compensation. The purposes of a good compensation philosophy are to attract, motivate, and retain good people. To accomplish these goals, companies use a mixture of the three main components of compensation: base pay, also called salary; incentive pay, whether in

the form of cash or noncash such as stock; and benefits, or nonfinancial rewards. A pay philosophy is a blend of all three, since the company must pay for whatever it delivers to employees.

Organizations need to develop a compensation philosophy and direction in writing that is reviewed by the Board of Directors and agreed to by your managers.

Particularly in an entrepreneurial, market-driven company, the compensation philosophy needs to include a method for grouping similar jobs for purposes of broad banding, since promotional opportunities are limited.

It should include a responsible, measurement system for awarding variable pay. Though, it is recommended less emphasis on increasing base pay, and more emphasis on distributing gains via bonuses that reward actual goal attainment.

Goal attainment should be rewarded for both individual and organizational goal achievement to foster teamwork and eliminate the "lone ranger" mentality.

Real goal achievement is attached to outcomes or deliverables that are measurable or offer a shared picture of what success looks like.

For example, a company's pay philosophy might be to offer salaries that are competitive in the market. Or it might favor pay structured to attract employees over pay that helps retain them. But few companies can afford to attract, motivate, and retain via generous compensation. The challenge is to create a pay program that acknowledges all three goals without exhausting resources.

Most companies review salaries once or twice a year, but the market moves continuously. Therefore, a company's pay is likely to be at market just once or twice a year, just as the hands on a broken clock only tell the correct time twice a day.

As a consequence, companies must decide what time of year to offer raises, and whether to lead the market at the beginning of the year and lag behind at the end of the year; or to lag behind at the beginning of the year and lead at the end. These two approaches are called *lead-lag* and *lag-lead*.¹

Employee proficiency ties skills to market value. Some pay philosophies track the development of skills that lead to proficiency in a job. The more proficient an employee becomes, the closer to market he or she gets. This is a way of paying according to a market based on the value of skills.

Paying for employee proficiency is in contrast to paying for longevity, which has fallen out of favor in many industries but prevails nevertheless. The formula for employee proficiency involves calculating a *comparatio* - the employee's salary over market, defined as the median or some other control point. For example, if an employee earns \$450 and the median for that job is \$500, the employee has a *comparatio* of 90 percent.

An employee who has lingered at a *comparatio* of 90 percent is at risk of leaving the job. If the company is interested in retaining the employee, it won't cost much to bring him or her up to market. If there is a reason the company doesn't want to pay 100 percent of market for this job, for example if the employee is not yet fully proficient in the job, it might still make sense to pay the employee, say, 98 percent of market. In the example above, the company would pay \$400 more to insure against the cost of hiring a new employee, who might well merit the full \$500 anyway.

There are several advantages of the pay-for-proficiency method. Because pay is tied to the market value of a job, employees don't get stuck with merit increases of just a few percentage points a year. Because the market value of a job is tied to skills, the conversation about compensation can begin from a level playing field: an assessment of how the employee compares on each of a number of measures of proficiency and skill.

¹ www.shrm.org - Erisa Ojimba, Certified Compensation Professional.

Proficiency is not the same thing as performance. Someone who is not yet proficient at a job may still be learning some of the basic skills, especially after a promotion. Yet the employee's performance may exceed expectations. Poor performers do not deliver on the expectations of the job, and companies do not typically retain these employees for long.

As employees become proficient in their jobs, it is important to keep them moving to the next level. Otherwise their pay will stagnate and they may become unmotivated or look elsewhere for a new challenge.

Program should be carried out consistently. By law, pay practices must not discriminate, must be consistent, and must not be arbitrary. Yet a pay philosophy may include different approaches for different types of employees.

For example, a company might decide to pay a competitive rate for most jobs and an aggressive rate for jobs that are especially difficult to fill and important to the bottom line. Such a company might pay its executives and its IT personnel at the 75th percentile and the rest of its employees at the 50th percentile.

When a new company is establishing a pay philosophy, senior management must be involved, and the philosophy must be strongly aligned with company objectives. The executive manager and other senior management must understand the program, agree to it, and support it consistently in order for the effort to be successful and worthwhile.

Also, communication is part of retention. Employers benefit from communicating their pay philosophies to employees, because a sound philosophy consistently applied creates a sense of fairness. Some companies advertise their pay structure as a recruitment and retention strategy. If a company publishes its pay philosophy anywhere, it should also tell any employee who asks.

Job candidates might also be able to see a pay philosophy. If a company doesn't have a pay philosophy, it will be easy to tell during the salary negotiation.

Some companies even publish the philosophy in an employee handbook, and show employees where they are in relation to market.

It can be to a company's benefit even to communicate a two-pronged pay philosophy where some jobs are compensated at more than the market rate. For example, one company with high turnover in its customer service department - a department critical to the company's success - once decided to compensate customer service representatives above market. Customer service people got better work spaces, incentive plans, and higher-than-market base pay. In communicating this change in philosophy to all employees, the executive manager spoke candidly about the business reasons for the philosophy and the value to the company. Some employees thought the change was unfair, and left the company. But others respected the executive manager for his honesty and fairness, and stayed. It became easier to hire personnel for customer service jobs, and the plan succeeded².

It is recommended to start the dialog, involve senior management. If there are questions about the philosophy behind your compensation, ask your human resources department for a copy of the company's pay philosophy. This should show the link between the pay and the company's overall compensation principles.

If a company does not yet have a pay philosophy, it is important to suggest that the human resources department establish one. *Employees need to see the connection to understand their value.* Pay philosophies are just as important for startups as established companies, because without them entrepreneurs could end up underpaying or overpaying for employees. In most companies, a human resources person takes responsibility for compensation; in a startup, the executive manager might become proficient in the principles of compensation.

² Richard Henderson - "Compensation management", Prentice Hall, New Jersey, 1992.

The budget for salary, compensation, and benefits is not unlimited in most organizations. Thus, in addition to traditional increases to base pay, and variable rewards, such as bonuses, profit-sharing and gain-sharing, It is recommended attention to quality of work life rewards. These can include the following:

Payment of a one-time, lump sum payment for a result or outcome that deserves recognition.

Payment of smaller rewards with “thank you” notes for above the call of duty contributions These are not necessarily tied to an achieved result, but they are contributions, that when emphasized, increase the probability of results.

Increased emphasis on additional benefits such as pre-paid legal assistance, educational assistance, and vision insurance.

Increased opportunity for flexible work arrangements and job-sharing.

An organizational emphasis on the training and development of employees.

Clear career paths so employees see opportunities within your organization.

In this last category, quality of work life rewards, the key is to ensure fairness and consistency for similarly performing and contributing people, whenever possible. It is recommended to encourage to do even more for those employees who measurably contribute more to the organization's success.

In summary, organizations are moving toward salary and compensation systems that emphasize flexibility, goal achievement, and variable pay based on performance, and less emphasis on increases to base pay. They are using bonuses based on profit and accomplishment to add to employee compensation. The rising cost of benefits is causing rethinking of their place in the compensation system. Forward thinking organizations are emphasizing “quality of work life” rewards and recognition to add to the value of the total compensation package.

Bibliography:

1. Richard Henderson - *“Compensation management”*, Prentice Hall, New Jersey, 1992.
2. Randall S. Schuler – *“Personnel and Human Resource Management”*, West Publishing Company, 1984, New York.
3. Pitariu Horia – *“Managementul resurselor umane”*, Ed. All, București, 1994.
4. Schermerhorn John – *“Management And Organizational Behavior Essentials”*, John Wiley & Sons, New York, 1996
5. American Compensation Association - *“Individual Performance Management”*, 1992.
6. <http://www.performance-appraisals.org/>
7. <http://www.springbranchisd.com/person/appraisal/appraisal.htm>
8. <http://humanresources.about.com/cs/performancegmt/> (SusanM. Heathfield)
9. www.shrm.org

MANAGEMENTUL PROCESELOR DE PRESTARE A SERVICIILOR

lect.univ.dr. Maria Madela Abrudan

Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei

Române nr.5, Oradea, e-mail: m_abrudan@yahoo.com

lect.univ.drd. Dorin Cristian Coita

Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei

Române nr.5, Oradea, e-mail: dcoita@uoradea.ro

lect.univ.dr. Adrian Micu

Universitatea „Dunărea de Jos” Galați, e-mail: mkdradrianmicu@yahoo.com

Marketing and management of service organizations is based on the management of processes of all kind. Managing a process is different than managing a structure or an organization. In this work we analyzed the characteristics of the service delivery processes .

Definim procesul ca o serie dinamică și riguroasă de operațiuni îndeplinite de către prestator într-un mod definit, cu scopul transformării materiei sau informației și a realizării efective a prestației serviciului.

Cu alte cuvinte, procesul este o metodă particulară de operare sau o serie de acțiuni care în mod normal implică pași care se cer a fi parcurși într-o succesiune precis definită.

Crearea și livrarea elementelor produsului către clienți necesită proiectarea și implementarea unor procese eficiente. Un proces descrie metoda și ordinea în care sistemele de operare a serviciilor funcționează. Procesele defectuos proiectate pot provoca iritarea consumatorilor din cauza livrării încete, birocratice și ineficiente a serviciilor. La fel, procesele insuficient puse la punct îngreunează activitatea personalului de contact cu clientul, cauzează productivitate scăzută și sporesc riscul eșecului serviciilor.

Procesul trebuie să fie înțeles ca o transformare. El nu trebuie confundat cu rezultatul acestei transformări. Unii autori atrag atenția asupra distincției dintre proces și rezultat, produs sau scop. Vorbind despre o organizație și despre procesele care au loc în interiorul ei distingem între proces și structură, adică între elementele statice (de exemplu nivelurile ierarhice și diviziunea sarcinilor) și elementele dinamice (ceea ce se petrece între persoanele din structură).

În definiția serviciilor se accenuază distincția dintre serviciul ca activitate a unui prestator și serviciul ca rezultat al activității sale. Dacă vrem să înțelegem modul în care se formează experiența unui client trebuie să facem apel la elementul proces și să căutăm să vedem procesul de transformare a clientului sau a unui obiect aflat într-o legătură cu clientul. Nu putem înțelege experiența unei persoane care beneficiază de serviciu doar dacă privim serviciul ca un produs marfă oarecare.

Întâlnim multe domenii care studiază procesele, vrând să evidențieze transformările asupra oamenilor sau asupra obiectelor. În informatică vorbim de procesele de transformare a datelor în informații, în psihologie se vorbește de

procesele cognitive, managerii se preocupă de procesele de decizie, de schimbare, de dezvoltare a organizației, în pedagogie se analizează și se facilitează procesele de învățare.

Autorii francezi Lescarbeau, Payete și St-Arnaud identifică patru ingrediente ale proceselor de mai sus¹:

1. **o serie de operațiuni.** Este vorba de activități distincte, de etape definite sau numai de un drum, de un demers;
2. **o înlănțuire logică.** Ordinea operațiilor nu este întâmplătoare ci într-o înlănțuire relativ riguroasă și sistematică. Operațiunile se prezintă ca legate logic, fiecare fiind de obicei prealabilă următoarei. Această înlănțuire nu este în mod necesar liniară; uneori este circulară, în sensul că este un ciclu permițând reluarea anumitor operațiuni. În orice proces se poate distinge o regularitate în reproducerea activităților;
3. **o mișcare.** Un proces este în sine dinamic și activ, constant în mișcare sau facilitând mișcarea. Ca să înțelegem cuvântul *proces* ne putem gândi la prietenul lui, *progres*.
4. **o transformare.** Operațiunile unui proces sunt orientate către un scop și trebuie în mod normal să producă ceva. În termeni cibernetici vom spune că procesul este ceea ce permite transformarea unui *input* într-un *output* dorit sau trecerea de la o stare la alta.

Procesul ca element al mixului de marketing trebuie privit ca o pârghie pe care managerii firmelor prestatoare o folosesc pentru a determina reacții din partea clienților. Stă în puterea managerilor din organizațiile prestatoare de servicii să îl proiecteze, creeze, conducă sau să îl corecteze.

Procesul de prestare a serviciilor trebuie înțeles în legătură cu produsul. După cum am mai spus, este vital să se facă distincția majoră între activitate și rezultat unei activități. În cazul bunurilor materiale distincția este foarte clară. Produsul care este oferit pe piață este rezultatul activității întreprinderii într-o formă obiectivizată de bun material. Vânzarea produsului- bun material are loc în alt moment de timp și în alt loc decât are loc activitatea sau procesul de producție care stă la baza realizării lui. În cazul serviciilor, se observă mai greu distincția dintre activitate și rezultatul activității unui prestator, aceasta pentru că rezultatul activității de prestație de multe ori nu se vede.

Rezultatul procesului de prestație nu se definește în mod obiectiv, prin sine, el este o chestiune subiectivă. Activitățile la care participă clientul însă, sunt obiective, clientul le vede, le cunoaște și este dispus să plătească pentru a lua parte la realizarea lor.

Procesul, ca totalitatea activităților realizate de prestator cu participarea clientului, este astfel principalul furnizor obiectiv de experiență de servire a clientului. Cunoscând acest lucru, un prestator de succes insistă pe proces ca fiind elementul cel mai spectaculos al mixului de marketing.

Vom identifica în continuare principalele elemente ale procesului:

1. **oamenii** implicați în desfășurarea procesului. Aceștia pot fi în primul rând angajații și clienții, în al doilea rând pot fi alte persoane care se află în același timp și în același loc și care nu sunt în mod necesar implicați în interacțiunea dintre client și prestator.
2. **obiectele**- elementele materiale care participă direct sau indirect la realizarea procesului. Acestea pot proveni din ambianța obiectivă; pot fi mijloace folosite la realizarea activităților din cadrul procesului (utilaje, dispozitive, aparate);

¹ Robert Lescarbeau, Maurice Payette, Yves St-Arnaud „Un model integrat al consultanței”, în Resurse umane și dezvoltare organizațională, Editori Yvan Tellier, Daniela Roventă-Frumușani, Editura Cavallioti, București, 1999

pot fi elemente materiale care caracterizează și îi disting pe oamenii implicați în proces (uniforme, elemente de identificare și diferențiere personală: ecusoane, badge-uri, grade, trese, insigne, căciuli, eșarfe, panglici etc);
 pot fi elemente materiale care participă la procesul de prestație dar sunt aduse de personalul implicat, fiind proprietatea lor (stetoscop, compas, pix, tablet PC, laptop, telefon mobil) Compania prestatoare va stabili gradul de conformitate în care aceste obiecte ale personalului pot participa la procesul de prestație a serviciului sau criteriile pe care trebuie să le îndeplinească.

3. **contextul**, cadrul în care are loc procesul de prestație a serviciului. Aici vom avea în vedere:

locul în spațiu;

momentul sau intervalul de timp necesar prestării serviciului;

circumstanța sau ocazia în care a avut loc procesul de prestare;

legătura cu un anumit eveniment din exterior.

4. **principii, reguli, norme, proceduri** . Acestea sunt cuprinse în colecții numite:

manuale de proceduri;

cod al angajatului/ agentului/ vânzătorului;

statut;

cod de etică;

ghid;

regulament;

Putem da numeroase exemple atât din domeniile care furnizează servicii marfă: restaurante, consultanță, asigurări, bănci etc. cât și din domenii care furnizează servicii instituționale: servicii militare, poliție, servicii medicale, servicii educaționale etc.

Unele din aceste regulamente au o putere de coerciție stabilită prin lege, fiind controlate de organisme exterioare firmei sau organizației: regulamente de ordine interioară, regulamentele militare, regulamente de pază și prevenire a incendiilor, regulamente de protecția muncii, norme referitoare la păstrarea alimentelor etc.

1. **Succesiunea etapelor**- marchează ordonarea procesului, a activităților necesare a fi realizate. Pentru a realiza această ordonare și a o transpune în practică, managerii întocmesc proceduri de lucru în care împart procesul pe etape, pași, activități, precizează responsabilii pentru fiecare activitate și condițiile necesare realizării activității. De multe ori rezultatul acestei ordonări este o *hartă a realizării prestațiilor și activităților (engl. bueprinting)*.

2. identificarea **alternativelor posibile de derulare a procesului**: proiectarea, conducerea, controlul, corecția procesului. Aceste activități sunt desfășurate de managerii de operațiuni, cei care sunt responsabili de derularea cu succes a procesului;

3. realizarea unei **colecții de probleme-tip** sau disfuncționalități-tip care pot să apară în realizarea procesului. Ele cer ca managerii să identifice și să stabilească soluțiile-tip pentru fiecare problemă tip.

Realizarea efectivă a prestării serviciului presupune modelări, și corelări ale fazelor desfășurării procesului de prestare care pot avea o influență în aprecierea calității serviciului, astfel încât consumatorii să fie satisfăcuți complet.

Problema de bază a managementului desfășurării procesului de prestare a serviciilor este analiza, descrierea și modelarea serviciului. Aici putem lua în considerare modalitățile cunoscute din coordonarea analizei desfășurării procesului de prestare. În marketingul serviciilor desfășurarea procesului de prestare trebuie să aibă în vedere următoarele 3 elemente:

1. desfășurarea trebuie să fie despărțită în pași logici, trebuie să fie ușor de controlat;
2. trebuie luată ca bază complexitatea cea mai mare a desfășurării, deci trebuie luate în considerare toate căile care pot duce la desfășurarea activității;
3. trebuie realizate standarde pentru fiecare din fazele procesului de prestare, pe care personalul să le respecte- cu minime devieri.

Un rol foarte important în desfășurarea procesului de prestare a serviciului îl au reclamațiile clienților. Insatisfacția unui client este o problemă care poate să nu fie importantă în sine, dar poate duce la deranjarea activității personalului direct. Cu acest domeniu se ocupă managementul reclamațiilor și plângerilor.

O altă problemă este așteptarea. Rezolvarea acestei probleme este o preocupare a managementului procesului. La fel este problema rândului- așteptarea clienților la coadă.

Un alt domeniu al managementului operațional este marketingul specific fazei în care se află serviciul. În orice serviciu, mai ales în cele care au o durată mai lungă, trebuie delimitate pe faze etapele realizării serviciului. Apoi trebuie să se vadă dacă mixul de marketing se poate aplica nemodificat pe fiecare din fazele de realizare a serviciului. Dacă nu, atunci trebuie să se alcătuiască câte un mix de marketing pentru fiecare fază a procesului de prestare în parte.

Marketingul serviciilor se află în strânsă legătură cu două funcțiuni importante ale managementului serviciilor: operarea serviciilor și managementul resurselor umane.

Managerii trebuie să fie preocupați zilnic de nivelul de satisfacere al clienților, de funcționarea corectă și eficientă a sistemelor de prestare a serviciilor. Ei trebuie să se preocupe ca angajații să lucreze nu numai productiv dar și să-și servească în mod direct clienții astfel încât aceștia să fie satisfăcuți, - sau să-i ajute pe alți angajați să o facă. Chiar și în cazul unui manager de nivel mediu care are ca responsabilități specifice în marketing prestarea efectivă a serviciilor (operare) sau resurse umane, succesul deseori implică înțelegerea celorlalte funcții. Aceasta se poate realiza, de exemplu, prin schimburi de experiență, prin întâlniri periodice cu colegii din branșă.

Pe scurt, obiectivul principal este integrarea activităților acestor funcțiuni în sistemul de operare al serviciilor. Atunci când există probleme în vreunul din aceste domenii pot apărea semnalele unor probleme financiare.

Bibliografie:

1. Lovelock, Christopher "Managing Services- Marketing, Operations and Human Resources", Prentice Hall, New Jersey, 1992;
2. Yvan Tellier, Daniela Roventă-Frumușani *Editori*, "Resurse umane și dezvoltare organizațională", Editura Cavallioti, București, 1999

ARBITRAJUL OAMENI/ORE ÎN FORMAREA CERERII DE MUNCĂ (I - DETERMINAREA DURATEI MUNCII)

conf.univ.dr. Alina Bădulescu

Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0259-408410, e-mail: abadulescu@uoradea.ro

L'impact d'une substitution entre hommes et heures sur la formation de la demande de travail est de grande importance du point de vue de la politique économique, en particulier en ce qui concerne l'estimation des conséquences de la réduction de la durée légale du travail ou de la modification du coût de ce facteur. On va étudier d'abord comment les firmes déterminent la durée de travail d'un employé et puis les influences exercées sur la durée du travail et la demande de travail.

Impactul unei substituții între oameni și ore asupra cererii de forță de muncă are o mare importanță din punctul de vedere al politicii economice, în particular cu privire la estimarea efectelor unei reduceri instituționale a timpului de muncă sau a consecințelor modificării costului acestui factor. Pentru a vedea dacă astfel de măsuri se concretizează sau nu în creșterea gradului de ocupare, trebuie studiat întâi modul în care firmele determină durata muncii unui angajat, iar ulterior vom putea analiza influența diferiților factori asupra duratei muncii și asupra cererii de muncă.

Pentru a înțelege factorii care determină arbitrajul între numărul de salariați angajați și durata muncii pe care o prestează fiecare, trebuie să distingem contribuțiile acestor două elemente la procesul de producție și să diferențiem costurile care determină creșterea numărului de angajați de cele asociate unei modificări a timpului de muncă individual.

În cazul unei funcții de producție $F(K, L)$ care nu are decât două variabile, admitem implicit că serviciile factorului muncă L sunt egale cu produsul NH , unde N reprezintă numărul angajaților, iar H durata individuală medie a muncii, exprimată de exemplu în ore. În realitate, această interpretare este foarte particulară, pentru că presupune că oamenii și orele sunt perfect substituibile. Întreprinderea alege atunci volumul său de ore fără să-și pună întrebări despre cum va fi acesta repartizat în rândul salariaților. Această procedură de alegere nu este posibilă decât dacă productivitatea pe ora de muncă și gradul de utilizare a capitalului nu depind de durata individuală medie H a muncii. Or, există numeroase rațiuni care fac acest procedeu inadecvat. Întârzierile necesare punerii la curent cu exigențele locului de muncă implică faptul că relația între productivitatea orară și durata muncii are randamente crescătoare pentru valori mici ale acesteia din urmă. În schimb, dincolo de un anumit prag, oboseala impune faptul că aceeași relație prezintă dimpotrivă, randamente descrescătoare. În plus, dacă durata individuală a muncii se modifică, durata utilizării capitalului și deci costul acesteia variază de asemenea dacă întreprinderea nu procedează la o reorganizare a activității.

La modul general, procesul productiv ar trebui reprezentat printr-o funcție $F(K, N, H)$ având trei variabile, ceea ce permite distingerea între productivitatea

marginală pe lucrător și productivitatea marginală pe ora de muncă. Totuși, este preferabil să adoptăm o reprezentare mai puțin generală a tehnologiei, cu scopul de a insista asupra unor trăsături particulare ale arbitrajului între oameni și ore. Astfel, facem adesea apel la noțiunea de eficacitate legată de durata muncii. Ea este reprezentată printr-o funcție crescătoare notată $e(H)$ și care trebuie să fie concavă, cel puțin pornind de la un anumit prag, așa cum se observă în figura 1. Dacă N desemnează numărul de angajați ai întreprinderii, serviciile factorului muncă se exprimă atunci prin produsul $Ne(H)$.

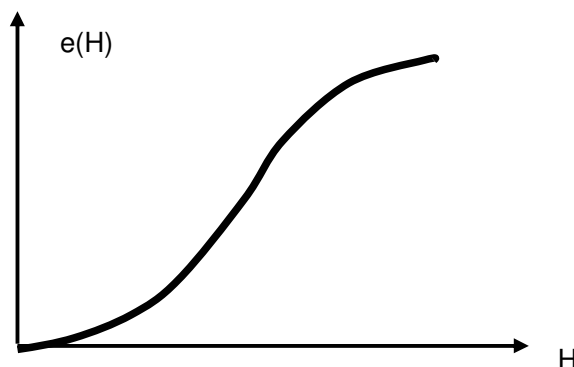


Figura 1. Eficacitate și durata muncii

La fel, durata de utilizare a capitalului depinde de H . Notând cu $d(H)$ această durată, serviciile capitalului corespund atunci produsului $Kd(H)$, unde K desemnează stocul de capital. Funcția de producție ia în final forma următoare:

$$Y = F[Kd(H), Ne(H)] \quad (1)$$

În ceea ce urmează, vom presupune că $d(H)=1$, adică durata de utilizare a echipamentelor este independentă de durata individuală H a muncii. În acest caz, orice modificare a acesteia din urmă necesită o reorganizare a procesului de producție, din moment ce salariații au un timp de muncă diferit și durata de utilizare a echipamentelor nu s-a modificat. Aceasta s-ar putea traduce prin noi programe sau orare de lucru și, eventual, prin o rearanjare a rotării echipelor.

Distincția între oameni și ore are cu atât mai multă importanță cu cât costul muncii nu este o funcție liniară față de durată, din cel puțin două motive. În primul rând, anumite costuri nu depind de aceasta din urmă, cum ar fi costurile legate de angajare și concediere, costurile de formare și anumite contribuții la asigurările sociale. Admitem că pot fi reprezentate printr-un scalar pozitiv unic, egal cu Z , pentru fiecare persoană angajată. În al doilea rând, există în numeroase țări (și în România), o durată legală a muncii, astfel că orice oră suplimentară de muncă efectuată dincolo de această durată trebuie remunerată cu un salariu superior orelor din cadrul programului normal. Notăm respectiv cu T , Ω și x durată legală a muncii, salariul corespunzător unei ore normale și rata de majorare în cazul unei ore suplimentare. În general, durata muncii nu poate depăși o limită superioară, datorată constrângerilor legale sau fizice. Din motive de simplificare, vom neglija această limită. Dacă R reprezintă costul utilizării unei unități de capital, costul total de producție se scrie:

$$C = \begin{cases} [\Omega T + (1+x)\Omega(H-T) + Z] + RK & \text{daca } H \geq T \\ (\Omega H + Z)N + RK & \text{daca } H \leq T \end{cases} \quad (2)$$

Această expresie a costului total arată că cererea de muncă, respectiv numărul de angajați și durata muncii, va depinde de comparația între valoarea costurilor variabile – reprezentate prin Ω și x – și valoarea costurilor fixe, reprezentată prin Z . Intuiția ne sugerează că o scădere a costurilor fixe va face ca întreprinderea, să înlocuiască ore cu oameni și ar trebui să fie deci favorabilă ocupării. În schimb, o scădere a costurilor variabile ar trebui să mărească durata muncii în detrimentul ocupării. Cererea de forță de muncă și cea de ore ar trebui astfel să varieze în sens invers. Dar acest raționament nu ține seama de faptul că întreprinderea poate de asemenea să substituie ansamblul serviciilor de muncă cu servicii ale capitalului. Pentru a aprecia importanța acestor efecte diferite este deci necesar să cunoaștem mai în detaliu expresiile cererii de forță de muncă și a cererii de ore de muncă.

Pentru un nivel dat Y de producție, cererile condiționale de factori corespund soluțiilor expresiei următoare:

$$\min_{H, N, K} C, \text{ astfel încât } F[K, e(H)] \geq Y \quad (3)$$

Rezolvarea acestei probleme este mai facilă dacă considerăm volumul de muncă eficace definit prin $L = Ne(H)$. Expresia (3) devine astfel:

$$\min_{H, K, L} (WL + RK), \text{ astfel încât } F(K, L) \geq Y, \quad (4)$$

unde costul unitar W al muncii eficiente este definit prin:

$$W = W(H, \Omega, x, T, Z) = \begin{cases} \frac{\Omega T + (1+x)\Omega(H-T) + Z}{e(H)} & \text{daca } H \geq T \\ \frac{\Omega H + Z}{e(H)} & \text{daca } H \leq T \end{cases} \quad (5)$$

Constatăm astfel că minimizarea costului de producție poate fi efectuată în două etape: în primul rând, căutăm durata optimă a muncii ce corespunde valorii H care minimizează costul unitar W ; în al doilea rând, calculăm valorile lui L și K care minimizează costul total de producție, dată fiind această valoare optimă a lui W . Această ultimă problemă nu privește decât doi factori de producție (K și L) ce au costurile (W și R) date.

Relația (5) arată că costul unitar W este o funcție de H care nu este derivabilă în punctul $H=T$. Pentru a cunoaște valoarea lui H ce minimizează această funcție, trebuie deci să comparăm minimele sale locale pe intervalele $H \geq T$ și $H \leq T$. Valoarea optimă a duratei muncii, pe care continuăm să o notăm cu H , este atunci dată de relațiile următoare:

$$H = \frac{\eta_H^e}{1 - \eta_H^e} \frac{Z}{\Omega} \leq T \quad \text{daca} \quad \frac{Z}{\Omega T} \leq \frac{1 - \eta_H^e}{\eta_H^e} \quad (6)$$

$$H = T \text{ dacă } \frac{1 - \eta_H^e}{\eta_H^e} \leq \frac{Z}{\Omega T} \leq \frac{1 + x - \eta_H^e}{\eta_H^e} \quad (7)$$

$$H = \frac{\eta_H^e}{1 - \eta_H^e} \frac{Z - \Omega x T}{(1 + x)\Omega} \geq T \quad \text{dacă } \frac{1 + x - \eta_H^e}{\eta_H^e} \leq \frac{Z}{\Omega T} \quad (8)$$

În primul rând, putem observa că durata optimă a muncii nu depinde nici de volumul de capital K , nici de nivelul de producție Y . Acest rezultat vine din forma particulară a funcției de producție, nefiind adevărat dacă tehnologia ar fi descrisă printr-o funcție oarecare $F(K, N, H)$. Totuși, există într-adevăr puține diferențe între duratele efective ale muncii în funcție de talia întreprinderii și intensitatea capitalizării întreprinderii.

Constatăm de asemenea că valoarea optimă a lui H depinde de elasticitatea η_H^e a funcției $e(H)$ ce măsoară eficacitatea duratei individuale a muncii. În această privință, este bine să considerăm succesiv cazul în care $\eta_H^e < 1$ și cel în care $\eta_H^e = 1$. Atunci când eficacitatea muncii este puțin elastică în raport cu orele (η_H^e este aproape de zero), întreprinderea nu folosește ore suplimentare, căci utilizarea lor nu ar mări decât puțin eficacitatea unui angajat; în schimb, cu cât eficacitatea muncii depinde de durata sa - adică cu cât η_H^e se apropie de 1, cu atât întreprinderea va avea tendința să apeleze la ore suplimentare. Atunci când $\eta_H^e = 1$, oamenii și orele sunt perfect substituibile. Soluțiile interioare, descrise prin ecuațiile (6) și (8) nu mai sunt definite. Durata muncii va fi egală cu durata legală dacă inegalitatea $(Z/\Omega T) \leq x$ este verificată.

Constatăm de asemenea că durata muncii va fi mică ($H \leq T$) atunci când costul fix Z va fi mic în comparație cu costul variabil ΩT ce corespunde duratei legale a muncii. Invers, întreprinderea va folosi ore suplimentare ($H > T$) atunci când raportul $Z/\Omega T$ devine mai mare, adică atunci când nivelul costului variabil ΩT a scăzut în comparație cu cel al costului fix Z . Durata optimă a muncii va coincide cu durata legală ($H = T$) pentru valori intermediare ale raportului $Z/\Omega T$. Este vorba de o situație în care, pe de o parte, întreprinderea dorește să fixeze durata muncii dincolo de durata legală T , dar în care, pe de altă parte, rata x de majorare a orelor suplimentare se dovedește prea ridicată pentru ca ea să realizeze această operație. Soluția optimă este atunci $H = T$.

Relațiile (6), (7) și (8) indică precis modul în care variază durata individuală optimă de muncă atunci când parametrii exogeni se modifică. Avem astfel:

$$\frac{\partial H}{\partial Z} > 0, \frac{\partial H}{\partial \Omega} < 0, \text{ și } \frac{\partial H}{\partial x} < 0 \quad (9)$$

$$\frac{\partial H}{\partial T} > 0 \text{ și } H = T, \frac{\partial H}{\partial T} < 0, \text{ și } H > T \quad (10)$$

După cum am prevăzut, o creștere a costurilor fixe Z tinde să mărească durata de muncă, în timp ce o creștere a costurilor variabile, Ω sau x , tinde să o reducă.

O modificare a duratei legale are efecte diferite, depinzând dacă întreprinderea utilizează sau nu ore suplimentare. În particular, atunci când durata optimală depășește durata legală ($H > T$), o reducere a acesteia din urmă mărește

timpul de muncă al fiecărei persoane angajate. Cu alte cuvinte, o reducere a duratei legale de muncă ar avea ca efect creșterea duratei efective a muncii, mărinđ deci numărul de ore suplimentare. Acest rezultat pare la prima vedere surprinzător și, mai ales, în contradicție cu obiectivul așteptat al unei reduceri a duratei legale, care este acela de a face să scadă durata efectivă de muncă a fiecărui individ pentru a mări numărul de locuri de muncă. Examinarea relației (8) arată că această concluzie provine din faptul că tendința de a utiliza orele suplimentare, adică raportul H/T , nu depinde de Z , ci de raportul Z/T . O scădere a duratei legale se leagă atunci de o creștere a costurilor fixe. Costurile variabile au scăzut atunci în mod relativ și înțelegem astfel de ce întreprinderea mărește durata efectivă de muncă. Din contră, reducerea duratei legale înseamnă, evident, o scădere a duratei efective atunci când aceste două variabile sun egale ($H=T$). Trebuie totuși să notăm că, în această situație, o scădere drastică a duratei legale ar putea determina întreprinderile să utilizeze ore suplimentare și atunci n-am mai avea egalitatea $H=T$.

Bibliografie:

1. Băbăiță, I., Duță, Alexandrina: *Introducere în microeconomie*, Editura de Vest, Timișoara, 1996
2. Bădulescu, Alina: *Elemente de microeconomie*. Editura Convex, Oradea, 1995
3. Burgenmeier, B.: *Analyse et politique économiques*, 3-e edition, Economica, Paris, 1990
4. Cahuc, P., Zylberberg, A.: *Economie du travail*, De Boeck, Bruxelles, 1996
5. Cahuc, P.: Les negociations salariales, des fondements microeconomiques aux enjeux macroeconomiques, Economica, Paris, 1996
6. Guerrien, B.: *Economia neoclastică*, Editura Humanitas, București, 1993
7. Leuthold, J.: An empirical study of formula income transfers and the work decision of the pour, în Journal of Human Resources, 3/1968, pp. 312-323
8. Lucas, R., Rapping, L.: Real wages, employment and inflation, în Journal of Political Economy, 77/1969, pp. 721-754
9. Malinvaud, E.: *Lecons de theorie microeconomique*, Economica, Pari, 1985
10. Picard, P.: *Elements de microeconomie*, 4-e edition, Montchrestien, Paris, 1994
11. Salanie, B.: *Theorie des contrats*, Economica, Paris, 1994
12. Schiller, B.: *The Microeconomy Today*, Random House, New-York, 1986
13. Stancu, S. , Andrei, T.: *Microeconomie*, Editura ALL, București, 2000
14. Varian, Hal R: *Intermediate Microeconomics - A Modern Approach*, Forth Edition, Editura Norton & Company, New York, 1996
15. Varian, Hal R.: *Analyse microeconomique*, 3-e edition, Bruxelles, 1995
16. *** *Economia politică* (ASE Catedra de economie politică), Editura Economică, București, 1995

ARBITRAJUL OAMENI/ORE ÎN FORMAREA CERERII DE MUNCĂ (II – COSTUL MUNCII, TIMPUL DE MUNCĂ ȘI CEREREA DE MUNCĂ)

conf.univ.dr. Alina Bădulescu
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0259-408410, e-mail: abadulescu@uoradea.ro

L'impact d'une substitution entre hommes et heures sur la formation de la demande de travail est de grande importance du point de vue de la politique économique, en particulier en ce qui concerne l'estimation des conséquences de la réduction de la durée légale du travail ou de la modification du coût de ce facteur. On va étudier d'abord comment les firmes déterminent la durée de travail d'un employé et puis les influences exercées sur la durée du travail et la demande de travail.

Fiind date valorile optime ale lui H și W , am arătat deja că minimizarea costului total ia forma obișnuită studiată anterior¹. Soluțiile sale, corespunzând cererilor condiționale de capital și muncă eficiente, le vom nota K^* și L^* . Acestea din urmă sunt funcții de W , R și Y , unde W arată valoarea optimă a costului unitar al muncii eficiente. Ea este dată de relația (5)² atunci când înlocuim H cu valoarea sa optimă. Trebuie de asemenea să ne amintim că în realitate L^* nu este decât o variabilă auxiliară legată de cererea condițională de forță de muncă N^* prin relația $L^* \equiv N^*e(H)$. Dacă v reprezintă unul dintre parametrii Ω , x , Z sau T , derivarea acestei identități implică atunci:

$$\eta_v^N = \eta_v^L - \eta_H^e \eta_v^H, \forall v = (\Omega, x, Z, T)$$

În această expresie η_v^N și η_v^L arată respectiv elasticitatea lui N^* și a lui L^* în raport cu v , iar η_v^H reprezintă elasticitatea duratei optime a muncii în raport cu acest parametru. Cum L^* nu depinde decât de W , R și Y , η_v^L va fi întotdeauna egală cu $\eta_W^L \eta_v^W$, unde η_W^L și η_v^W sunt, respectiv, elasticitatea lui L^* în raport cu valoarea optimă W a costului muncii eficiente și elasticitatea lui W în raport cu parametru v . Obținem în final:

$$\eta_v^N = \eta_W^L \eta_v^W - \eta_H^e \eta_v^H, \forall v = (\Omega, x, Z, T) \quad (11)$$

Această relație ne permite să deducem proprietățile nivelului de ocupare N^* pornind de la nivelurile lui L^* , W și H . Ea arată că, pentru a atinge un nivel de

¹ vezi supra: Alina Bădulescu, *Arbitrajul oameni/ore în formarea cererii de muncă (I - Determinarea duratei muncii)*

² idem

producție dat, firma are posibilitatea de a înlocui oamenii cu orele, în acest caz N^* și H variind în sens invers. Această eventualitate este reprezentată de termenul $-\eta_H^e \eta_v^H$. Dar întreprinderea poate de asemenea să înlocuiască ansamblul de servicii de muncă (oameni și/sau ore) cu cele ale capitalului. Termenul $\eta_W^L \eta_v^W$ arată această posibilitate. Pe ansamblu, N și H nu variază în mod necesar în sens invers și statica comparativă a cererii de muncă nu poate fi dedusă direct din cea a orelor lucrate. Trebuie de asemenea să ținem seama de substituția muncă/capital. Mai precis, știm că $\eta_W^L = -(1-s)\sigma < 0$, unde σ desemnează elasticitatea substituției muncă/capital, și s reprezintă ponderea lui L^* în costul total, fie $s = WL^*/(WL^* + RK^*)$. Or, prin construcție, WL^* este exact egal cu costul muncii efective, adică cu costul utilizării a N^* persoane muncind fiecare o durată H . Variabila s reprezintă întotdeauna ponderea muncii în costul total. Estimările lui s și σ indică atunci că valoarea absolută a elasticității η_W^L este foarte probabil mai mică decât 1. Vom admite această ipoteză în ceea ce urmează și vom vedea că ea permite să concluzionăm asupra sensului variațiilor lui N^* atunci când acesta se dovedește a priori ambiguu. Să începem prin a examina consecințele unei modificări a costurilor fixe.

Dacă W_H și W_Z reprezintă derivatele parțiale în raport cu H și Z ale funcției $W(H, \Omega, x, T, Z)$ definită de relația (5), condiția de ordinul întâi a minimizării costului unitar al muncii eficiente impune ca valoarea optimală a duratei muncii să fie astfel încât $W_H = 0$. Optimal, funcția precedentă verifică relația:

$$\frac{dW}{dZ} = W_H \frac{\partial H}{\partial Z} + W_Z = W_Z$$

Definiția (5) a lui W arată că W_Z este întotdeauna pozitiv, prin urmare η_Z^W este pozitiv, și, cum știm că $\eta_W^L \leq 0$ și $\eta_Z^H \geq 0$, relația (11) implică $\eta_Z^N \leq 0$. Intuitiv, o creștere a costurilor fixe va determina întotdeauna o reducere a numărului locurilor de muncă și o creștere a duratei individuale a muncii.

Studiul variațiilor cererii de muncă în funcție de alți parametri se dovedește a fi mai dificil. Pentru a-l putea realiza, este bine să distingem cele două situații posibile, cea în care întreprinderea utilizează ore suplimentare și cea în care ea nu utilizează ore suplimentare.

Atunci când $H < T$, relația (6) arată că, exceptând costurile fixe, durata de muncă nu depinde decât de salariul orar Ω . Mai precis, constatăm că elasticitatea duratei muncii unui individ în raport cu salariul orar, fie η_Ω^H , este egală cu -1 . Putem economisi câteva calcule observând, grație ecuațiilor (5) și (6), că valorile optimale ale lui W și H verifică atunci $W = \Omega H / \eta_H^e(H)$. Derivând această egalitate în raport cu Ω avem:

$$\eta_\Omega^W = 1 + (1 - \eta_H^e) \eta_\Omega^H = \eta_H^e$$

Înlocuind această valoare a lui η_Ω^W în relația (11), găsim în final:

$$\eta_\Omega^N = \eta_H^e (1 + \eta_W^L) = \eta_H^e [1 - (1-s)\sigma] \quad (12)$$

Cum ne situăm în ipoteza în care $(1-s)\sigma$ este subunitar, vom avea $\eta_\Omega^N \geq 0$, ceea ce înseamnă că o mărire a salariului orar antrenează o creștere a ocupării în detrimentul orelor. Cu alte cuvinte, ar fi necesar ca elasticitatea de substituție capital/muncă să fie foarte mare, ceea ce este puțin probabil, pentru că o creștere a

salariului orar este însoțită și de o scădere a duratei de muncă și de o scădere a ocupării. Pentru a atinge un nivel de producție dat, firmele preferă să înlocuiască oamenii cu ore de muncă mai degrabă decât să înlocuiască oamenii cu capital.

Dacă $H=T$, valoarea optimală a lui W este dată prin:

$$W = \frac{\Omega T + Z}{e(T)} \quad (13)$$

Observăm imediat că W crește odată cu Ω (deci $\eta^W_{\Omega} \geq 0$) și, cum η^H_{Ω} este nul, relația (11) implică atunci că $\eta^N_{\Omega} \leq 0$. Contrar cazului precedent, nivelul de ocupare scade atunci când nivelul salariului orar crește. Acest rezultat se înțelege ușor: o creștere a costului muncii înseamnă că întreprinderea va utiliza mai puțin din acest factor și mai mult capital pentru a atinge același nivel al producției. Cum durata muncii nu variază ($H=T$), ajustarea se realizează în mod necesar printr-o scădere a ocupării.

Dacă $H>T$, calculele devin mai complexe. Admițând că valoarea absolută a lui η^L_w este subunitară, o creștere a salariului orar duce la creșterea cererii condiționale de muncă, astfel spus $\eta^N_{\Omega} \geq 0$. Acest rezultat se explică la fel ca în situația în care firma nu folosește ore suplimentare ($H<T$). O creștere a salariului orar se traduce printr-o scădere a duratei individuale de muncă și ar trebui ca elasticitatea de substituție capital/muncă să atingă valori puțin verosimile pentru ca această creștere a costului variabil să fie însoțită și de o scădere a cererii condiționale de muncă.

O variație a ratei x care afectează costul orelor suplimentare va influența nivelul optim al duratei muncii numai atunci când aceasta depășește durata legală T . În această situație, vom arăta că o creștere a lui x duce la creșterea cererii condiționale de muncă, dacă admitem că η^L_w este, în valoare absolută, mai mică decât 1. Explicația este aceeași ca și în cazul unei creșteri a salariului orar, cunoscând că, pentru a atinge un nivel de producție dat, orice creștere a costului variabil se va traduce printr-o scădere a duratei individuale a muncii și că posibilitățile de substituție capital/muncă ar trebui să fie foarte importante pentru ca firmele să aibă și ele interesul să-și diminueze nivelul de ocupare.

O modificare a duratei legale T acționează asupra duratei efective H , în cazul în care aceasta din urmă este inferioară lui T . Impactul unei astfel de modificări este diferit în cele două cazuri, când $H>T$ și când $H=T$.

Dacă $H>T$, calculele se simplifică cu condiția să observăm că relațiile (5) și (8) ce definesc costul muncii eficiente W și durata optimă a muncii H , implică:

$$W = \frac{\Omega(1+x)H}{\eta^e_H e(H)} \quad (14)$$

În primul rând, putem deduce din această egalitate că η^W_T este egală cu $(1-\eta^e_H) \eta^H_T$. Înlocuind această valoare a lui η^W_T în relația (11), avem:

$$\eta^N_T = \eta^H_T [\eta^L_w (1-\eta^e_H) - \eta^e_H] \quad (15)$$

Cum η^L_w este negativ și cum $\eta^e_H \in [0,1]$, observăm că η^N_T este de semn contrar față de η^H_T . Prin urmare $\eta^N_T \geq 0$ dacă $H>T$. Cu alte cuvinte, o reducere a duratei legale a muncii are ca efect diminuarea cererii de muncă, ceea ce este exact

contrar obiectivului așteptat. Acest rezultat, surprinzător, derivă direct din faptul că η^H_T este negativ. Să ne reamintim că o scădere a duratei legale este echivalentă pentru întreprindere cu o scădere relativă a costurilor variabile în raport cu cele fixe, ceea ce are ca efect creșterea duratei efective a muncii în detrimentul ocupării. Să mai observăm că acest rezultat nu prezintă nici o ambiguitate, pentru că nu a fost necesar să presupunem că valoarea absolută a lui η^L_W este inferioară lui 1.

Dacă $H=T$, impactul unei creșteri a lui T se dovedește *a priori* ambiguu. Pe de altă parte, această creștere se leagă de o scădere a costurilor fixe, ceea ce duce la tendința de a diminua ocuparea, pe de altă parte ea înseamnă de asemenea că eficacitatea $e(T)$ a muncii a crescut, ceea ce poate determina întreprinderea să mărească nivelul ocupării. Pentru a înlătura această nedeterminare, trebuie să putem da un ordin de mărime diverselor elasticități ce intervin în formula (11). Apare astfel că η^N_T este negativ datorită faptului că valoarea absolută a lui η^L_W este inferioară lui $(1+x)/x$. Cum ipoteza unei valori absolute a lui η^L_W inferioară unității este cea mai verosimilă, putem atunci să concluzionăm că $\eta^N_T \leq 0$. Astfel, o reducere a duratei legale a muncii se traduce printr-o creștere a ocupării atunci când durata efectivă coincide cu cea legală. În acest caz, o scădere a acesteia din urmă se identifică cu o scădere a costurilor fixe, ceea ce are efect creșterea ocupării. Acest ultim efect se pare că-l domină pe cel ce acționează asupra productivității, cunoscând că o scădere a duratei muncii diminuează producția medie pe angajat, ceea ce poate determina firma să-și reducă cererea de muncă.

În tabelul 1 sunt recapitulate ansamblul rezultatelor ce privesc statica comparativă a cererii condiționale de muncă N .

Tabelul 1 Variațiile cererii condiționale de muncă

	Ω	X	T	Z
$H < T$	$+(\cdot)$	0	0	-
$H = T$	-	0	$-(\cdot)$	-
$H > T$	$+(\cdot)$	$+(\cdot)$	+	-

Notă: N crește dacă $H < T$ atunci când Ω crește

(*) Dacă η^L_W este, în valoare absolută, mai mic decât 1. În caz contrar, semnul este nedeterminat.

Până acum, am raționat presupunând că nivelul Y al producției era dat. Dar, atunci când firma își maximizează profitul, acest nivel devine o variabilă de decizie și trebuie să adăugăm așa-numitele efecte "de volum" la rezultatele obținute atunci când Y era fixat. Formal, este suficient să înlocuim elasticitatea condițională η^{*L}_W cu elasticitatea necondițională η^L_W în toate ecuațiile. Știm că η^L_W este cu siguranță negativ și că, în valoare absolută, putem considera că este superioară lui η^{*L}_W , aceasta deducându-se prin adăugarea efectelor de volum, negative dacă funcția de producție este omogenă. Luarea în considerare a efectelor de volum nu modifică rezultatele cu privire la durata efectivă a muncii H , deoarece aceasta din urmă este independentă de nivelul de producție. Ea nu modifică nici rezultatele ce se referă la o creștere a costurilor fixe: atunci când Z crește, am văzut că cererea condițională N de muncă scade, și, cum efectele de volum nu afectează durata muncii H , aceste efecte vor accentua diminuarea cererii de muncă.

În schimb, rezultatele ce privesc variațiile costurilor variabile Ω și x devin ambigue. Tabelul 1 arată că o creștere a costurilor variabile duce la creșterea cererii condiționale N , exceptând cazul în care $H=T$, dar efectul de volum acționează în sens invers, pentru că o creștere a costului muncii reduce nivelul producției și poate deci să însemne o scădere a ocupării.

Luarea în considerare a efectelor de volum nu modifică concluziile noastre asupra urmărilor unei reduceri a duratei legale a muncii atunci $H>T$. Înlocuind η^L_W cu η^L_T în formula (15), avem imediat că $\eta^L_T \geq 0$. Acest rezultat provine din faptul că întreprinderea reacționează la o diminuare a duratei legale printr-o creștere duratei efective a muncii, pentru că scăderea duratei legale se leagă de o creștere a costurilor fixe. Or, această creștere a costurilor va avea tendința să restrângă nivelul producției – este efectul de volum - cum durata muncii crește, ajustarea se va realiza prin volumul de muncă. Analiza comportamentului întreprinderii arată că o reducere a duratei legale a muncii ar putea să aibă urmări nefaste asupra ocupării dacă nu este însoțită de o anumită reducere a costurilor fixe.

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. Cahuc, P., Zylberberg, A.: *Economie du travail*, De Boeck, Bruxelles, 1996
5. Cahuc, P.: Les negociations salariales, des fondements microeconomiques aux enjeux macroeconomiques, Economica, Paris, 1996
6. Guerrien, B.: *Economia neoclasică*, Editura Humanitas, București, 1993
7. Leuthold, J.: An empirical study of formula income transfers and the work decision of the pour, în *Journal of Human Resources*, 3/1968, pp. 312-323
8. Lucas, R., Rapping, L.: Real wages, employment and inflation, în *Journal of Political Economy*, 77/1969, pp. 721-754
9. Malinvaud, E.: *Lecons de theorie microeconomique*, Economica, Pari, 1985
10. Picard, P.: *Elements de microeconomie*, 4-e edition, Montchrestien, Paris, 1994
11. Salanie, B.: *Theorie des contrats*, Economica, Paris, 1994
12. Schiller, B.: *The Microeconomy Today*, Random House, New-York, 1986
13. Stancu, S. , Andrei, T.: *Microeconomie*, Editura ALL, București, 2000
14. Varian, Hal R: *Intermediate Microeconomics - A Modern Approach*, Forth Edition, Editura Norton & Company, New York, 1996
15. Varian, Hal R.: *Analyse microeconomique*, 3-e edition, Bruxelles, 1995
16. *** *Economia politică* (ASE Catedra de economie politică), Editura Economică, București, 1995

MODIFICĂRI ALE POLITICILOR MONETARE ALE BĂNCILOR CENTRALE ÎN ANII '90

lect.univ.drd. Daniel Bădulescu
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0259-408410, e-mail: badulescu@rdslink.ro

In the last ten years of the past century, central banks made major changes in operation system, under the influence of both economic theory last developments and, particularly, economic and financial changes of this time. Facing this challenge, central banks has to prove themselves much more adjustable and flexible.

În perioada anilor '90, băncile centrale au făcut modificări majore în modul de operare. Îmboldul spre schimbare a venit din mai multe surse. Evoluția teoriei economice a avut mereu o influență constantă, de cele mai multe ori subtilă, asupra politicilor monetare și a modului în care ele pot să fie puse în aplicare. O presiune mult mai puternică spre schimbare a venit odată cu transformările economice și financiare, cu schimbările politice și progresul tehnologic al acestei perioade. Nevoia de mai multe informații privind activitatea instituțiilor publice a fost și ea un factor al ultimilor ani. În fine, propria experiență și interacțiunea, comunicarea între aceste instituții au influențat modul în care operează băncile centrale¹. În fața acestor factori, băncile centrale au trebuit să se dovedească mult mai adaptabile, mai moderne decât aparența de imobilism și detașare pe care o sugerează la o primă vedere.

Din perspectivă instituțională, anul 1999 va rămâne memorabil, în primul rând prin crearea Băncii Centrale Europene (BCE) – o bancă nouă, transnațională. BCE (și predecesorul său, Institutul Monetar European) a trebuit să facă față unei sarcini deosebit de provocatoare: stabilirea politicii cadru în care vor opera efectiv cele 11 state membre.

Alte instituții, cum ar fi Banca Angliei, Banca Suediei, Banca Japoniei, de asemenea, au suferit transformări legislative profunde în a doua parte a anilor 90, care le-au influențat semnificativ modul de funcționare. Pentru unele țări, pioniere în acest domeniu, schimbările au fost mai puțin dramatice, dar importante, de exemplu Rezervele Federale ale Noii Zeelande, pentru altele, cum ar fi Banca Canadei, modificarea relativ târzie a responsabilităților privind politica monetară a dus la un impact cumulat asupra multor activități ale băncii.

1. Clarificarea obiectivelor

Un obiectiv clar este un punct de plecare important în stabilirea cadrului politicii de urmat. Pentru un număr important de bănci centrale, totuși, legislația pe baza căreia acționau în perioada postbelică nu a înlesnit evidențierea unui obiectiv

¹ pentru o discuție largă, vezi Paulin, G., *The Changing Face of Central Banking in the 1990s*, în *Bank of Canada Review*, summer 2000

clar înțeles – de cele mai multe ori descriau obiective multiple, uneori inconsistente, de politică monetară. Experiența dezamăgitoare a anilor 70 și 80 – când inflația înaltă coexistă cu rate înalte ale șomajului – combinată cu evoluția teoriilor economice au întărit poziția că nu exista o legătură durabilă, pe termen lung, între inflație și șomaj, adică mai clar spus, ratele înalte ale inflației nu pot fi folosite pentru a stimula creșterea economică și implicit a reduce șomajul. Mai mult, această experiență amintită a condus la un consens din ce în ce mai cuprinzător că stabilitatea prețurilor este cel mai potrivit obiectiv al unei politici monetare.

În mod esențial, susținerea unei stabilități a prețurilor vine nu numai din partea băncilor centrale, ci și a autorităților guvernamentale (de exemplu, Tratatul privind Banca Centrală Europeană spune că: „obiectivul principal al Sistemului European al Băncilor Centrale trebuie să fie menținerea stabilității prețurilor”²). La sfârșitul anilor 90, multe guverne au introdus elemente noi de legislație care defineau în mod explicit stabilitatea prețurilor ca obiectiv al politicii băncii centrale – 1998 Marea Britanie, 1999 Suedia, 1989 Noua Zeelandă etc. Autoritățile monetare au subliniat că insistența asupra stabilității prețurilor nu implică neglijarea creșterii economice și ocuparea forței de muncă. Mai mult chiar, stabilitatea prețurilor este văzută ca un element de bază prin care politica monetară contribuie la asigurarea unei creșteri susținute și la o maximizare a gradului de ocupare.

O mențiune se cuvine în cazul Rezervelor Federale ale SUA (Fed). Cu toate că a fost modificată de mai multe ori de la înființarea Fed în 1913, legea a menționat un obiectiv dual: stabilitatea prețurilor și ocuparea deplină. Cu toate acestea, în numeroase declarații publice, oficiali monetari ai SUA au subliniat importanța stăpânirii inflației, în mod explicit prin stabilitatea prețurilor, iar pe termen lung relația stabilitate a prețurilor – ocupare deplină este consistentă, semnificativă statistic. Aceasta arată că aversiunea Fed față de inflație este similară cu a celorlalte bănci centrale³.

2. Alegerea unei strategii

Odată stabilit un obiectiv clar, băncile centrale au nevoie în continuare de o strategie pentru atingerea și menținerea unui nivel suficient de scăzut al inflației. Din multitudinea abordărilor și încercărilor perioadei postbelice, esențiale pentru ultimele decade ale secolului al XX-lea au fost: țintirea cursului de schimb, rata de creștere a masei monetare (ancora monetară) și țintirea ratei inflației⁴.

2.1. Țintirea cursului de schimb

Fixarea unui curs de schimb poate, în principiu, să constituie parte a unei strategii coerente în obținerea unei inflații reduse pe o perioadă de timp, prin legarea (raportarea) politicii monetare interne de cea a unei țări partenere; aceasta înseamnă că politica monetară nu va putea reacționa la condițiile economice interne, va fi indiferentă la variația producției sau la gradul de ocupare.

Deși entuziasmul pentru o rată de schimb fixă a avut o tendință de scădere în perioada postbelică, țintirea unei rate de schimb a continuat să fie o trăsătură caracteristică a politicii monetare în Europa. La începutul anilor 90, nouă țări membre ale UE au fost membre ale mecanismului ratelor de schimb (Exchange Rate Mechanism – ERM): Belgia, Danemarca, Franța, Italia, Luxemburg, Olanda, Spania, Germania. Ratele de schimb puteau să se miște într-o bandă în jurul unei rate fixe, deși devalorizările monedelor naționale au fost obișnuite pentru o serie de state. Crearea ERM a fost motivată, parțial, de dorința unei legături mai strânse între țările

² Tratatul Comunității Europene, art. 105, Dec. 1991

³ Mayer, Th., Duesenberry, J., Aliber, R., Mayer, Th., Duesenberry, J., Aliber, R., Banii, activitatea bancară și economia, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1993

⁴ Paulin, G., *op. cit.*, în *loc. cit.*, pp. 3-8

europene. Gravitatea în jurul mărcii germane dădea de asemenea țărilor participante posibilitatea de a folosi forța și reputația antiinflaționistă a Bundesbank.

Marea Britanie s-a alăturat ERM în octombrie 1990 (după care inflația a coborât de la 10% la 2% în ianuarie 1993). Finlanda, Norvegia, Suedia au început și ele să-și stabilească o rată fixă de schimb față de ECU la începutul anilor 90⁵. Limitările acestor abordări au ieșit la iveală când condițiile economice divergente din cadrul Europei (în parte și ca rezultat al reunificării germane) și incertitudinile unui progres către Uniunea Monetară Europeană au pus la îndoială ERM.

Presiunea crescută la care erau supuse a determinat Marea Britanie și Italia să părăsească ERM în octombrie 1992, iar țările scandinave să abandoneze legarea monedelor lor de ECU. Cu toate acestea, ERM s-a revigorat în a doua parte a anilor 90, Italia a revenit în 1996 și au fost primiți noi membri: Austria, Finlanda și Grecia. La începutul lui 1999, pentru cei 11 participanți inițiali, uniunea monetară deplină a înlocuit ERM. Patru țări UE au rămas în afara Uniunii Economice și Monetare, din care două în ERM II (Danemarca și Grecia). Marea Britanie și Suedia, totuși, nu au revenit la o politică a ratelor de schimb fixe.

2.2. Controlul creșterii masei monetare

În anii 70, multe bănci centrale au adoptat o abordare de țintire a ofertei de monedă în controlul inflației. În unele cazuri, această abordare a înlocuit mai sus menționatele politici ale cursurilor de schimb. Această abordare, foarte atractivă datorită controlului strâns pe care banca centrală putea să-l exercite asupra agregatului monetar, a fost condiționată de existența unei relații puternice între creșterea masei monetare și inflație. În practică, relația s-a dovedit a fi instabilă, în parte și datorită ritmului rapid al inovațiilor și transformărilor financiare. În consecință, importanța controlului masei monetare a scăzut semnificativ. Cu toate acestea, practica anunțării obiectivelor monetare persistă în anii 90 în multe țări; de exemplu, FED este obligată prin lege să anunțe de fiecare dată țintele anuale privind creșterea masei monetare interne. Banca Angliei, în anii 90, a avut în obiectiv două agregate monetare, M1 și M2. Treptat însă, datorită evidenței rolului secundar jucat în această perioadă, ele au fost abandonate în 1998. Germania și Elveția au practicat controlul creșterii monetare într-un mod mult mai persistent, cu rezultate notabile în menținerea unei rate scăzute a inflației, însă succesul nu a venit numai din aderența rigidă la țintele monetare stabilite, ci și din politicile economice în sens larg. Cu toate acestea, exemplul lor a arătat importanța acestui control nu atât ca obiectiv rigid, ci mai mult ca un ghid în clarificarea și ajustarea politicilor monetare (de altfel, Banca Națională a Elveției a abandonat obiectivul controlului masei monetare în 1999)⁶.

Ca parte a strategiei „celor doi piloni”, Banca Centrală Europeană a introdus o „valoare de referință” anuală privind creșterea masei monetare în sens larg (agregatul M3) în zona euro. BCE a insistat pe faptul că valoarea de referință nu este un indicator rigid, dar că el „va ajuta la informarea și prezentarea deciziilor privind rata dobânzii, contribuind la menținerea stabilității prețurilor pe termen mediu”. În timp ce obiectivul controlului masei monetare este stimulat pentru că se bazează pe apropierea de standardele înalte ale Bundesbank, stabilitatea relației între masa monetară și inflație în zona euro este nesigură. Al doilea pilon (și, se pare, cel mai important) al strategiei BCE este însă țintirea inflației.

2.3 Țintirea inflației

Teoria economică a subliniat în mod clar că un obiectiv cu o definiție atât de largă cum este stabilitatea prețurilor impune ca băncile centrale să aibă ca țel

⁵ Brociner, A., „Europa monetară”, Institutul European, 1999, pp. 7-20

⁶ Mishkin, F., *International Experience with Different Monetary Policy Regimes*, in *Journal of Monetary Economics*, no. 43/1999, pp. 579-605

principal o țintă de inflație (chiar și fără a fi definită explicit). În prima parte a anilor 90, o serie de bănci centrale au adoptat ținte explicite ale inflației pentru un orizont de timp dat (Noua Zeelandă în 1990, Canada în 1991, Marea Britanie în 1992, Finlanda și Suedia în 1993, Australia și Spania în 1994). O țintire a inflației clar stabilită are avantajul concentrării eforturilor politicilor monetare asupra acelor variabile care sunt asociate direct stabilității prețurilor.

Atâta timp cât politica monetară afectează inflația după o perioadă de timp și în mod variabil (după cel puțin câteva trimestre), există un decalaj între actul de politică monetară și evaluarea propriu-zisă a efectelor sale. Ca rezultat, această abordare pune un accent deosebit pe anticiparea inflației, astfel încât actorii politicii monetare să acționeze asupra inflației înainte ca ea să devină excesiv de înaltă, în fond fiind vorba de acțiuni prezente asupra unor variabile ce vor duce la obținerea unei inflații prognozate.

Țintirea inflației, care astăzi apare ca un obiectiv evident și rezonabil, a fost, pentru multă vreme, un proiect destul de revoluționar. Insatisfacțiile pricinuite atât de rezultatele cursului de schimb și controlului masei monetare au alimentat cercetările pentru găsirea de alternative, însă aplicarea acestui nou obiectiv a fost făcută de multe ori paralel cu dezvoltarea teoriei economice și a analizelor de caz. Cu toate acestea, țintirea inflației s-a dovedit a fi cel mai potrivit instrument pentru nevoile băncilor centrale. Privite ca un grup, țările care au introdus țintirea inflației erau chiar nevoite să o facă, fiind caracterizate prin rate relativ înalte ale inflației, iar o parte din ele (Marea Britanie, Suedia, Finlanda) aveau nevoie imperioasă de un nou instrument de politică monetară în locul precedentului (cursul de schimb), abandonat în 1992.

Implicarea guvernelor în această politică a fost elementul decisiv în reușita țintirii inflației; deciziile pe care le iau agenții economici au la bază seriozitatea angajamentului pe care autoritatea publică și-l asumă în îndeplinirea obiectivelor fixate. Această colaborare între banca centrală și guvern s-a făcut fie sub forma unor declarații și programe publice comune (Canada, Noua Zeelandă), fie prin recunoașterea ulterioară ca obiectiv comun de către guvern a unor principii de acțiune pentru țintirea inflației, stabilite inițial de banca centrală (Australia).

În Marea Britanie, guvernul a fost cel care a reglementat țintirea inflației, care ulterior a fost reîntărit prin Legea Băncii Angliei din 1998, care a trasat băncii obiectivul stabilității prețurilor, definită de guvern ca o rată a inflației de 2,5%. Ca o măsură suplimentară, guvernul britanic și-a păstrat dreptul de a revedea periodic „definirea” stabilității prețurilor.

Banca Centrală Europeană și-a legitimat mandatul prin urmărirea stabilității prețurilor, menținând inflația sub 2%. Selectând această definire, BCE a argumentat-o ca fiind utilizată de cele mai multe bănci centrale naționale din zona euro, înainte de trecerea la uniunea monetară. În fapt, unul dintre criteriile de convergență folosit pentru „calificarea” țărilor în Uniunea Economică și Monetară a condus multe țări la adoptarea acestui obiectiv de țintire a inflației. Criteriul inflației a prevăzut că viitorii membri trebuie să înregistreze o abatere a ratei inflației de maxim 1,5% peste rata medie a inflației din primele trei țări cu cel mai mic nivel al inflației⁷.

La începutul anului 2002, Banca Națională a Elveției a introdus și ea ca obiectiv o rată a inflației de maxim 2%.

Bibliografie:

1. Basno, C., Dardac, N., *Integrarea monetar-bancară europeană*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2001
2. Bran, P., Costică, Ionela, *Economica activității financiare și monetare internaționale*, Editura Economică, București, 2003

⁷ www.ecb.eu

3. Brociner, A., *Europa monetară*, Institutul European, București, 1999
4. Capie, F., Goodhart, Ch., Schnadt, N., *The development of Central Banking*, London, 1994
5. Cerna, S., *Sistemul monetar și politica monetară*, Editura Enciclopedică, București, 1996
6. Durant, H., *Les systemes monetaires et bancaires etrangers*, CUJAS, Paris, 1986
7. Howells, P., Bain, K., *The Economics of Money and Finance*, Longman, Harlow, 1998
8. Isărescu, M.C., *Reflecții economice. Piețe, bani, bănci*, Editura Expert, București, 2001
9. Matouk, J., *Systemes financiers francais et etrangers*, Dunod, Paris, 1991
10. Mayer, Th., Duesenberry, J., Aliber, R., *Banii, activitatea bancară și economia*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1993
11. Zăpodeanu, Daniela, *Politici monetare*, Editura Dacia, Cluj-Napoca, 2002
12. Bank of Canada Review, summer 2000
13. Documente de bază ale Comunității și Uniunii Europene, Editura Polirom, Iași, 1999
14. *Caiete de studii* nr. 9/2000 și 10/2002, Banca Națională a României
15. *Politica monetară în perioada de tranziție*, BNR, București, 1993
16. www.bankofengland.gb
17. www.banquedefrance.fr
18. www.deutschebank.de
19. www.ecb.eu

ASPECTE CU PRIVIRE LA APARIȚIA, DEZVOLTAREA ȘI OBIECTIVELE BĂNCILOR CENTRALE

lect.univ.drd. Daniel Bădulescu
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0259-408410, e-mail: badulescu@rdslink.ro

Central banks are the first level of the two-tier monetary system, being the leading institution of the monetary policy. It's main objectives are defining and implementing monetary policy, management of country's foreign reserves, supervision and last time financier, state banker etc.

1. Apariția băncilor centrale

Banca centrală este instituția abilitată să conducă politica monetară a unei țări. În marea majoritate a țărilor, sistemul bancar este organizat pe două niveluri („two - tier system”). Primul nivel este cel al politicii monetare și este reprezentat de banca centrală. Al doilea nivel este constituit din băncile comerciale, care desfășoară activități specifice de creditare, de investiții, precum și alte activități financiare care se adresează publicului larg. Banca centrală (primul nivel) are drept obiect de activitate nu numai definirea propriu-zisă a politicii monetare, dar mai ales implementarea politicii monetare a statului, păstrarea rezervelor valutare ale țării, rolul de supraveghetor și de împrumutător de ultimă instanță al băncilor, rolul de bancher al statului etc.

Apariția băncilor centrale s-a produs relativ târziu, cu siguranță la mult timp după apariția a ceea ce desemnăm în sens larg prin bănci comerciale. Băncile centrale, după ce au obținut monopolul emisiunii de „bilete de bancă” – până atunci emise de mai multe instituții, dar fără să aibă un curs „legal” și obligatoriu – au primit o serie de funcții și autoritate monetară vis-a-vis de băncile de rangul doi. Aceste funcții le-au fost încredințate progresiv, pe măsură ce au devenit necesare pentru stat și pentru acțiunile de politică economică. Din acest motiv, cu excepția „băncilor de rezervă” americane, toate băncile centrale au fost naționalizate.

Structurile băncilor centrale sunt, în ceea ce le privește, legate de structurile politice ale statelor și de istoriile lor. În țările centralizate, cum sunt Franța și Italia, instituția băncii centrale este unică și are sucursale sau agenții, în regiuni sau departamente. În țările federale, structura federală se regăsește de asemenea la nivelul băncii centrale, dar în grade diferite.

În sensul modern al noțiunii, prima bancă centrală a fost Banca Angliei, înființată în 1694¹. Crearea sa a avut la bază nevoia de fonduri a guvernului în finanțarea războaielor vremii, dar și o acceptare largă a ideii privind mobilizarea resurselor națiunii în scopul refacerii economice. Cu timpul, prestigiul Băncii Angliei a crescut, biletele acesteia au căpătat o circulație largă, iar banca ajunge să joace rolul

¹ www.bankofengland.gb

de casă de compensație interbancară. În 1844, printr-o lege specială (Bank Charter Act), Băncii Angliei i se încredințează rolul de autoritate monetară, având privilegiul de a emite bancnote, de a fi împrumutător de ultimă instanță al sistemului bancar, precum și de administrator al rezervelor de aur și devize ale statului. Demn de remarcat este faptul că Banca Angliei nu a fost, până de curând, o bancă centrală independentă, fiind subordonată Trezoreriei (Ministerul de Finanțe al Marii Britanii). Abia în anul 1997, Banca Angliei își câștigă independența, aliniindu-se standardelor europene.

Unii cercetători² consideră Banca Regală Suedeză ca fiind prima bancă centrală înființată în lume. Stockholm Banco a luat naștere în 1656 și a fost predecesorul Băncii Regale Suedeze; ea a dat faliment ca urmare a emisiunii de bancnote fără acoperire, astfel încât succesoarea sa, Banca Regală Suedeză (1668) nu a mai avut dreptul emisiunii de bancnote. Abia după 1701, Banca Regală Suedeză a primit dreptul de a emite "note de credit".

Cea dintâi bancă centrală independentă a fost Sistemul Rezervelor Federale³, creat în 1913 ca Bancă Centrală a SUA. Caracterul specific al băncii centrale din SUA (cunoscută sub denumirea prescurtată de "Fed"), este dat de structura sa descentralizată; teritoriul american este divizat în 12 districte, în fiecare district o bancă de rezerve federală, al cărei capital este deținut de băncile comerciale ale districtului. Consiliul de Administrație al Fed din Washington este format din reprezentanții, aleși prin rotație, ai celor 12 bănci. Independența Fed nu a fost niciodată totală, politica de emisiune și valutară fiind până în prezent un atribut al Executivului (Trezoreriei). De fapt, chiar dacă dovedește a avea o puternică conotație practică, independența acestei bănci a fost, istoric vorbind, de la înființare, mai degrabă rezultatul filosofiei acestei țări despre divizarea puterilor în stat decât efectul unei noi orientări a teoriei economice.

În Germania⁴, aliații – favorabili unei federalizări accentuate a Germaniei – au impus 11 bănci centrale ale landurilor (Landeszentralbank sau L.Z.B.) pentru a înlocui Reichsbank-ul dispărut de fapt. Ulterior, în fața necesității de a asigura o emisiune unică, a fost creat în 1948 un Institut central de emisiune (Bank Deutscher Lander sau B.D.L), considerat la început ca o filială comună a celor 11 bănci centrale de land, și al cărei organ de conducere, Consiliul băncii centrale (Zentralbankrat), era de altfel constituit din președinții L.Z.B. și încă doi membri cooptați de aceștia. De altfel, L.Z.B. juca, în landul respectiv, rolul de bancă a băncilor. Totuși, B.D.L. a câștigat ulterior centralizarea rezervelor și refinanțarea L.Z.B. În 1957, odată cu recuperarea de către Germania a deplinei suveranități, Deutsche Bundesbank a înlocuit B.D.L. Structura sa de conducere a marcat schimbarea. În Consiliu (Zentralbankrat) figurează cei 11 președinți de L.Z.B., dar și membrii unui directorat (Direktorium) cu 5 membri; împărțirea sarcinilor este relevantă: Consiliul se ocupă cu definirea politicii monetare, Directoratul cu aplicarea concretă a acestor directive, responsabilitățile tehnice, inclusiv cea de emisiune și relațiile cu guvernul federal. Pe scurt, odată cu trecerea timpului, federalismul s-a atenuat vizibil, pentru a apropia Deutsche Bundesbank de omologii săi străini. Banca Centrală a Republicii Federale a Germaniei (Deutsche Bundesbank), este considerată de majoritatea specialiștilor drept banca centrală cu cel mai mare grad de independență. În acest caz, independența a fost asigurată de lege și s-a bazat pe aversiunea populației față de inflație, considerată drept inamicul public numărul unu.

În istoria sa foarte recentă, Banca Centrală Europeană s-a consacrat deja ca o instituție independentă de orice instrucțiuni primite la nivel național sau comunitar. Stabilitatea prețurilor a devenit unicul obiectiv al politicii monetare, statele Uniunii Europene convenind în mod irevocabil asupra delegării politicilor monetare proprii.

² Maillet, J., „Histoire des faits économiques”, 1952

³ Vasile, R., „Monedă și politică fiscală”, Editura Uranus, București, 1994, pp. 196-201

⁴ Durant, H., „Les systemes monetaires et bancaires etrangers”, CUJAS, 1986

După anii 1989-1991, odată cu prăbușirea sistemului comunist, în centrul și estul Europei, pentru multe state, dobândirea sau redefinirea identității naționale a avut acțiune directă și asupra existenței băncii centrale a fiecărui stat. În unele cazuri vorbim de o reșezare a acestor funcții, de restabilirea în drepturi a unor instituții cu vechi tradiții care, în anii centralismului de stat funcționaseră ca o anexă a Ministerelor de Finanțe (Polonia, Ungaria, România). În altele cazuri, vorbim de o (re)dobândire a independenței statale (republicile ex-sovietice, ex-iugoslave, Slovacia) și, cu atât mai mult, unul dintre simbolurile acestei independențe este înființarea băncii centrale. Nu este deloc indiferent modul în care este conceput statutul acestui organism, deoarece de acesta vor depinde multe în funcționarea lui ulterioară, în punerea în operă a unei politici monetare sănătoase, care să se dovedească viabilă în perioade de transformări economice și sociale provocatoare.

Merită amintit faptul că Banca Națională a României este una dintre cele mai vechi din lume (în fapt, a șaisprezecea bancă centrală), devansând, în timp, instituții prestigioase precum Banca Japoniei, Banca Italiei, Federal Reserves (Banca SUA), sau Banca Națională a Elveției (vezi tabelul nr. 1).

Tabelul nr. 1. Înființarea primelor bănci centrale

Anul	Denumirea băncii centrale
1668	Banca Regală Suedeză
1694	Banca Angliei
1800	Banca Franței
1811	Banca Finlandei
1814	Banca Țărilor de Jos
1816	Banca Națională a Austriei
1816	Banca Norvegiei
1818	Banca Națională a Danemarcei
1828	Banca Antilelor Olandeze
1828	Banca Indoneziei
1846	Banca Portugaliei
1850	Banca Națională a Belgiei
1874	Banca Spaniei
1876	Reichsbank (Banca Germaniei)
1879	Banca Națională a Bulgariei
1880	Banca Națională a României
1882	Banca Japoniei
1883	Banca Națională a Serbiei
1893	Banca Italiei

Sursa: F. Capie, Ch. Goodhart, N. Schnadt - *The development of Central Banking*, London, 1994

2. Forme de proprietate asupra băncilor centrale

Deși pare evident că banca centrală trebuie să fie o instituție proprietate de stat, totuși, în multe țări lucrurile nu stau așa. Într-o serie de țări, băncile centrale se află în proprietatea mixtă a statului și a sectorului privat, în timp ce în altele sunt complet privatizate. Atunci când băncile centrale au o componentă privată, ele varsă de regulă un dividend acționarilor (care poate să atingă 12 la sută din profitul net, precum în Grecia), înainte de a vărsa restul profitului net minus fondul de rezervă la dispoziția bugetului de stat.

Argumentul împotriva deținerii private a băncilor centrale este destul de puternic și, în fond, rațional. În esență, banca centrală nu trebuie să urmărească

maximizarea profitului: ea este, prin excelență, un organism non-profit, iar existența unor obligații față de acționarii privați ar putea-o duce la angajarea în operațiuni riscante, tipic comerciale, oportuniste pentru o anumită conjunctură economică. Dar banca centrală are responsabilități de anvergură, implementarea și angajamentul în politicile monetare îi impun de multe ori să ia decizii care pot părea "contraciclice" și, evident, pe o perioadă de timp neprofitabile. De exemplu, pentru susținerea cursului de schimb, banca centrală se poate vedea nevoită să vândă valută atunci când toți ceilalți consideră normal să cumpere și invers.

Tabelul nr. 2. Proprietatea asupra băncilor centrale

De stat	Mixte (procent al proprietății de stat)	Private
Argentina	Austria (50%)	Italia ¹
Austria	Belgia (50%)	Africa de Sud
Canada	Chile (50%)	Elveția ²
Danemarca	Grecia (10%)	SUA ³
Franța	Japonia (50%)	
Finlanda	Mexic (51%)	
Germania	Turcia (25%)	
Irlanda		
India		
Olanda		
Noua Zeelandă		
Norvegia		
Regatul Unit		
România		
Spania		
Suedia		

¹Banca Italiei este încorporată în legea companiilor publice și poate fi deținută numai de companii publice.

²Banca Națională a Elveției este în proprietatea mixtă a cantoanelor (63%) și a acționarilor privați.

³Fed-ul este în proprietatea băncilor membre ale sistemului.

Sursa: idem cu tabelul nr. 1

Banca Centrală poate avea diferite denumiri, de la un stat la altul, fie bancă de stat, bancă centrală, bancă națională sau, pur și simplu, denumirea de bancă lângă numele țării respective. De multe ori, folosirea termenului de "național", sau "de stat" nu este restricționată, termenii fiind întâlniți adesea în denumirea unor bănci comerciale, de exemplu: National Bank of Greece, Nations Bank, Banque Nationale de Paris etc.

Distingem totuși, câteva denumiri :

- bănci care includ în denumirea lor numai numele țării respective (Banca Angliei, Banca Franței, Banca Italiei ș.a.);
- bănci care poartă denumirea de Bancă Națională, în special în țările Europei Centrale și de Est (Banca Națională a României, Banca Națională a Poloniei, Banca Națională a Ungariei ș.a.);
- bănci care poartă denumirea de Bănci de Rezerve (Federal Reserves - în SUA, India, Australia, Noua Zeelandă).

De asemenea, persoana aflată în fruntea instituției poartă denumiri diferite, cum ar fi președinte (în Germania, Polonia, Olanda, SUA) sau guvernator (în Franța, România, Belgia, Anglia).

3. Obiectivele băncilor centrale

O serie de studii întreprinse în ultimele decenii, pornind de la o corelație între gradul de independență a băncii centrale și tipul, respectiv numărul de obiective (conform statutelor de funcționare) au dus la concluzia că o bancă centrală este cu atât mai independentă cu cât are drept principal (unic) obiectiv asigurarea stabilității prețurilor și are autoritate deplină în utilizarea instrumentelor specifice pentru atingerea acestui deziderat, la nevoie chiar împotriva voinței guvernului.

În statutul Bundesbank⁵ se specifică faptul că mandatul privind stabilitatea prețurilor primează asupra obligației de a sprijini politicile economice guvernamentale. Aceasta face ca Germania să aibă cea mai independentă bancă centrală din eșantionul de 72 de țări prezentat în tabelul 3. Trebuie să menționăm însă că, după 1990, o serie de bănci centrale (Noua Zeelandă, Australia, Franța, Mexic, Canada) și-au revizuit statutele, crescând în acest clasament al independenței.

De notat faptul că, având în vedere criteriile din studiul menționat și analizat prin prisma prevederilor statutului propriu (Legea nr. 101/1998), Băncii Naționale a României i se poate atribui aceeași categorie de independență cu băncile din grupa a doua (indice 0,8).

Tabelul nr. 3. Obiectivele băncilor centrale, conform statutelor

Obiectivul (conform statutului)	Valoare obiectiv	Țările analizate	Procent din eșantion
Numai stabilitatea prețurilor (chiar în conflict cu intențiile guvernului)	1	Germania	3 %
Stabilitatea prețurilor	0,8	Finlanda, Irlanda, Olanda, Grecia	8%
Stabilitatea prețurilor și un alt obiectiv	0,5	Austria, Danemarca, Luxemburg, Spania	23 %
Stabilitatea prețurilor și alte obiective	0,4	Australia, Islanda, Noua Zeelandă, SUA	31 %
Alte obiective, nici un obiectiv definit în aceste criterii	0,2	Canada, Italia, Marea Britanie, Suedia, Belgia, Franța, Japonia, Norvegia	35 %

Sursa: *idem* cu tabelul nr 1

Bibliografie:

1. Blaug, M., *Teoria economică în retrospectivă*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1992
2. Brociner, A., *Europa monetară*, Institutul European, București, 1999
3. Capie, F., Goodhart, Ch., Schnadt, N., *The development of Central Banking*, London, 1994
4. Cerna, S., *Sistemul monetar și politica monetară*, Editura Enciclopedică, București, 1996
5. Durant, H., *Les systemes monetaires et bancaires etrangers*, CUJAS, Paris, 1986
6. Durant, H., *Les systemes bancaires des Etats-Unis*, CUJAS, Paris, 1986
7. Isărescu, M.C., *Reflecții economice. Piețe, bani, bănci*, Editura Expert, București, 2001
8. Kirițescu, C., Dobrescu, E., *Băncile-mică enciclopedie*, Editura Expert, 1998
9. Maillet, J., *Histoire des faits économiques*, Payot, 1952
10. Matouk, J., *Systemes financiers francais et etrangers*, Dunod, Paris, 1991

⁵ www.deutschebank.de

11. Mayer, Th., Duesenberry, J., Aliber, R., *Banii, activitatea bancară și economia*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1993
12. Păun, N., *Bani și bănci în structuri europene*, Biblioteca Apostrof, Cluj, 1995
13. www.bankofengland.gb
14. www.banquedefrance.fr
15. www.deutschebank.de
16. www.ecb.eu

PERFECTIONAREA PERSONALULUI

Rodica Adina Bejan
Colegiul Partenie Cosma - Oradea, Str. Meșteșugarilor nr. 1, Oradea, telefon:
0040-0259-475413, e-mail: adina_bejan@yahoo.com
asist.univ. Ioana-Maria Mureșan
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0040-744-261642; e-mail: imuresan@uoradea.ro &
ioanamuresan@yahoo.com

The strategical planning requires the participation of the whole personnel and that is why it uses their creativity for the advantage of the organization and the individuals.

Cresterea complexitatii a activitatii economice si sociale , largirea continua si accelerata a orizontului cunoasterii determinata de **progresul stiintific si tehnic** contemporan , necesitatea cresterii eficientei in orice domeniu al activitatii economice impun preocuparea constanta si intensa pentru **formarea si perfectionarea personalului** institutiei : managerii , specialisti , executantii , etc.

Perfectionarea personalului este un program planificat de crestere cantitativa si calitativa a volumului de aptitudini , cunostiinte si competente prin invatare in scopul obtinerii unui nivel superior de performanta in activitatea desfasurata . Aceste activitatii se desfasoara in mai multe etape ce se succed logic .

A) Stabilirea cerintelor imediate si de perspectiva de formare si perfectionare care cuprinde:

Determinarea cerintelor generale , realizata pe baza analizei globale a conditiei actuale a fortei de munca din cadrul institutiei ; analizei organizarii si functionarii institutiei ; evidentierii diferintelor dintre cerintele organizarii eficiente a institutiei si potentialul profesional real al fortei de munca existente

Determinarea cerintelor individuale , realizate in functie de : cerintele generale de formare si perfectinare ; standardele de performanta stabilite pentru personal ; performantele realizate de acestia ; cerintele activitatii personalului reiesite din fisa postului ;

Pentru determinarea cerintelor individuale si colective se poate o diversitate de metode, tehnici si mijloace :

Analiza activitatii personalului , a comportamentului sau , a capacitatii sale de a rezolva diferite probleme complexe , a modului cum isi organizeaza munca , a performantelor sale comparativ cu standardele ;

Interviul

Ancheta efectuata pentru consultarea unui grup de munca ;

Lista ce sa cuprinda tematica detaliata a unor programe de formare si perfectionare ce se intentioneaza a se organiza , personalul sa indice temele care ii intereseaza ;

Folosirea consultantilor exteriori, specialisti in probleme de formare si perfectionare , care utilizeaza , interviul , chestionare , fac anchete etc.

B) Elaborarea planului si programelor de formare si perfectionare a personalului institutiei.

Planul elaborat pe ansamblul institutiei constituie sinteza programelor individuale de formare si perfectionare ale personalului elaborate in trei faze

analiza cerintelor de formare si perfectionare ;

stabilirea obiectivelor programului ;

precizarea cailor de realizare a acestor obiective ;

C) Desfasurarea programelor

Programele prin care angajatul poate trece succesiv sint :

de formare pe postul ocupat ;

de perfectionare pe postul ocupat ;

de formare in vederea promovarii intr-un post superior .

Organizarea unui program de formare sau de perfectionare cuprinde urmatoarele actiuni :

pregatirea , adica stabilirea obiectivelor programului , stabilirea temeticii acestuia , stabilirea metodologiei de desfasurare ;

organizarea propriu-zisa , care consta in stbilirea modalitatilor de realizare , recrutarea participantilor , asigurarea mijloacelor audio – vizuale si a materialelor didactice necesare ;

desfasurarea , care cuprinde coordonarea cursurilor , sustinerea acestora, aplicarea diferitelor metode active de instruire ;

finalizarea , respectiv aprecierea cursantilor , evaluarea programului, identificarea directiilor de imbunatatire .

Metode de formare si perfectionare a personalului ce pot fi utilizate sint urmatoarele :

1. aplicabile in cadrul institutiei sau al locului de munca ;

fara scoaterea din productie : instruirea la locul de munca ; participarea in colective de munca ; participarea la cursuri si seminare rotirea in mai multe posturi ; sprijinirea sefului direct ; inlocuirea temporara a sefului ;

cu scoaterea din productie : participarea la cursuri ; efectuarea de vizite de studiu ; efectuarea de stagii de specializare ;

2. aplicabile in afara institutiei :

fara scoaterea din productie :studiul individual ; participarea la cursuri; invatamint seral sau fara frecventa; doctorat;

cu scoaterea din productie : participarea la cursuri ; efectuarea de vizite de studiu ; efectuarea de stagii de specializare..

D) Controlul programelor de perfectionare

Constau in masurarea abaterilor rezultatelor efective ale programelor de la obiectivele stabilite si, pe aceasta baza . evaluarea eficacitatii programelor respective

Controlul se desfasoara continuu , in trei momente semnificative :

pe parcursul desfasurarii programului , cind are caracter colactiv ;

la sfirsitul programului , cind are caracter constatativ , obiectul sau fiind nivelul de cunostiinte dobindite de participant;

In perioada ulterioara incheierii programului , cind are ca obiect evaluarea schimbarii la locul de munca a nivelului de competenta , a aptitudinilor si atitudinilor participantilor la program.

E) Evaluarea eficientei activitatii de formare si perfectionare.

Consta in rapoartarea efectelor economice la scara institutiei ale desfasurarii acestei activitatii la cheltuieliile generate de realizarea ei . Daca cheltuieliile sint relativ usor de stabilit , efectele sint foarte diversificate , directe si induse , determinarea lor fiind dificila.

Criteriile de performanta pentru obtinerea unor rezultate edificatoare trebuie sa indeplineasca urmatoarele conditii : sa fie precis formulate ; numarul lor sa fie redus pentru a conduce la o nivelare a rezultatelor ; sa fie clare pentru a putea fi intelese de evaluatori si de cei ce sunt evaluati ; sa poata fi masurabile , a.i. contestarea rezultatelor sa fie cit mai mult diminuata ;sa fie aplicabile tuturor subiectilor care ocupa aceleasi pozitii in institutie si isi desfasoara activitatea in conditii comparabile .

Alegerea criteriilor de performanta presupune identificare preabila a celor mai importante caracteristici de personalitate , responsabilitatii si tipuri de activitati specifice fiecarui post.

Calificari/abilitati/cerinte	Comportamente	Rezultate
-caracteristici personale; -competenta ; -licente; -dorinta de perfectionare; -loialitate ; -adaptabilitate; -capacitatea de creatie -spirit de echipa; -incredere; -abilitati de conducere;	-interes ptr. Gestiunea eficienta a reurselor alocate postului; -se conformeaza regul. -tin cont de sugestii; -preocuparea ptr. Ineplinirea sarcinilor; -intretinerea echipam.;	-vinzari; -volumul de productie; -calitate; -satisfacerea clientilor; -prestarea serviciilor ptr. Clienti; -accidente; -risipa de resurse; -mentinerea in bune conditii a echipamen.

Odata ce institutia a ales criteriile pentru evaluarea preeformantelor ,trebuie luate decizia asupra observarii si inregistrarii diferitelor niveluri ale criteriilor . Criteriile se compara cu standardele care reprezinta nivelul dorit al performantelor . Standardele stabilesc cit de bine trebuie sa lucreze o persoana supusa perfectionarii . In urma acestei compararii se stabilesc calificativul fiecariei persoane.(FOARTE BUN , BUN , SATISFACATOR ,SLAB ,FOARTE SLAB.)

Studiu de caz la Pasiv Asigurari

In vederea perfectionarii personalului Pasiv Asigurari Bihor a intrepris mai multe masuri :

Intrucit este esential cunoasterea un limbi internationale , in mod expres

Limba engleza , avind in vedere activitatea desfasurata in aceasta institutie , Camera de Comert a sustinut cursuri de limba engleza intensiva cu un profesor universitar de specialitate , curs sustinut la sediul Camerei de Comert.

Un anumit grup de personal , a carui activitate reprezinta licentele, certificate de origine a fost specializat la Osim Bucuresti, la un curs cu aceasta tema, in vederea desfasurarii in mod corect si legal aceasta activitate de catre personal .

De asemenea s-a organizat curs de proprietate industriala in vederea specializarii personalului pentru acordarea eventualelor servicii cerute de agentii economici pentru rezervarea denumirii , extinderea activitatii pe plan national,

S-a organizat cursuri pentru specializarea personalului in domeniu fiscalitatii agentilor economici cu personal specializat din cadru Ministerului Finantelor.

Alte cursuri interne pentru specializarea personalului , in vederea cunoasterii la zii a legislatiei in vigoare.

Bibliografie

1. Petre Burloiu - *Managmentul resurselor umane* cap.XXIV, Ed.Lumina Lex,1997;
2. Nicolae Verboncu - *Management*, Ed. 1998;
3. Corneliu Russu – *Management*;
4. Stancioiu si Gh. Militariu – *Management*, Ed. 1998.

ROLUL OFERTEI DE BUNURI IN BUNA FUNCTIONARE A PIETEI

Rodica Adina Bejan

Colegiul Partenie Cosma - Oradea, Str. Meșteșugarilor nr. 1, Oradea, telefon: 0040-0259-475413, e-mail: adina_bejan@yahoo.com

asist.univ. Ioana-Maria Mureșan

Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei Române nr.5, Oradea, telefon: 0040-744-261642; e-mail: imuresan@uoradea.ro & ioanamuresan@yahoo.com

The organisation that can adapt themselves and can learn quickly have both a good chance of surviving on the market and a strong competitive advantage.

Piata este locul unde se intalnesc cumparatorii si vanzatorii diferitelor bunuri sau servicii (locul unde se realizeaza schimburile dintre producatori si consumatori).

Oferta reprezinta cantitatea dintr-un bun sau serviciu pe care producatorii pot si sunt dispusi sa o produca si sa o vanda intr-o anumita perioada de timp, in functie de preturile existente.

Astfel definita oferta exprima cantitatea in care un produs este oferit pe piata la diferite preturi posibile, daca ceilalti factori raman constanti. Ea ne arata cantitatea in care producatorii vor oferi un anumit produs in functie de pretul platit.

Productia realizata in vederea satisfacerii nevoilor de consum se confrunta cu cerintele societatii, in cadrul pietei, sub forma ofertei de marfuri. Oferta de marfuri este, deci, o categorie a pietei, strans legata de cererea de marfuri. Ea reprezinta forma sociala pe care o imbraca produsele destinate schimbului prin intermediul relatiilor de piata. Realizarea finala a ofertei are un loc in urma confruntarii sale cu cererea, prin actele de vanzare-cumparare, care preced si conditioneaza trecerea marfurilor de consum. Oferta de marfuri se afla insa in stransa si permanenta legatura cu productia de marfuri, reprezentand, de fapt, finalizarea acesteia pe piata. Sub aspectul ariei sale de cuprindere, oferta se refera atat la produsele existente in circulatie, cat si la cele care, iesite din procesul de fabricatie si urmand a fi trimise pe piata, se mai afla inca in cadrul unitatilor producatoare.

De asemenea, este necesar a fi subliniat ca, in profil macroeconomic, oferta cuprinde toate produsele destinate satisfacerii consumului prin intermediul circulatiei, respective, atat bunuri si servicii destinate consumului intermediar sau formarii brute a capitalului fix, cat si bunuri sau servicii care asigura consumul final al populatiei. Drept urmare, transformarea bunurilor si a serviciilor respective in oferta de marfuri imbraca diferite forme, in functie de natura si destinatia lor. O parte a acestora se realizeaza ca oferta prin comert, ca intermediar in procesul schimbului, iar o alta parte, in mod direct, intre unitatile producatoare si cele consumatoare, indeosebi in cazul produselor destinate consumului intermediar si a celor privind formarea stocurilor de capital, prin intermediul investitiilor (formarea bruta a capitalului fix).

Un alt aspect privind definirea ofertei se refera la continutul conceptual al notiunii respective si implicatiile acesteia asupra evolutiei in timp a disponibilitatilor de marfuri in cadrul pietei. Potrivit modului de conceptualizare a notiunii de oferta, aceasta se refera atat la un anumit volum de bunuri si servicii, cat si la un proces de miscare a acestora de la productie la consum. Drept urmare, in cadrul ofertei, se disting doua elemente principale: fondurile de marfuri atribuite retelei de distributie in cursul unei perioade, spre a fi realizate — asa-zisa oferta reala sau efectiva--- si stocurile de marfuri existente in diferite verigi ale circuitului economic---- asa-zisa oferta pasiva. Cand este vorba insa de oferta de marfuri la un anumit moment, aceasta se confunda cu stocurile existente in momentul respectiv in procesul circulatiei. De unde rezulta concluzia ca toate produsele care alcatuiesc oferta de marfuri trec inevitabil prin stadiul de stocaj, imbracand forma de stoc inainte de a fi vandute definitive consumatorilor.

Forma pe care o imbraca produsele destinate schimbului prin intermediul pietei — baza materiala a acesteia - o constituie productia furnizoare a produselor respective, nivelul de dezvoltare a ramurilor productiei materiale industriale si agricole determinand volumul si gradul de diversificare a ofertei de marfuri.

Dinamica ofertei, care reflecta, in permanenta, trecerea de la conditiile actuale la posibilitatile viitoare ale productiei, respectiv trecerea de la oferta reala, la oferta potentiala. Oferta potentiala, care trebuie sa reprezinte materializarea in timp a nevoilor consumatorilor, se contureaza ca rezultat al cercetarilor permanente ale cerintelor pietei, a urmaririi in dinamica a evolutiei acesteia. Pornind de la acest fapt, in contextul considerarii ofertei reale ca fiind un rezultat si nu o premisa a cerintelor pietei, trebuie apreciat ca realizare in dezvoltarea productiei nu trebuie sa se reduca la un proces pasiv de adaptare continua la cerintele pietei. Este necesar ca aceasta dezvoltare a productiei sa aiba in vedere o politica activa de piata, bazata pe o diversificare continua a sortimentelor de marfuri oferite pietei, prin multiplicarea posibilitatilor de satisfacere a cerintelor populatiei, prin crearea de noi produse care sa duca chiar la aparitia a noi nevoi etc.

Atunci cand pretul unui bun scade, daca alte conditii nu se schimba, cantitatea produsa scade, iar cand pretul unui creste, cantitatea produsa creste. La preturi mari, producatorii vor produce si vor oferi spre vanzare mai multe produse decat atunci cand preturile sunt mici. Acest fapt se explica prin aceea ca, pentru producator, un pret mai mare inseamna, de fapt, un profit mai mare.

La fel ca si in cazul cererii, cantitatea in care va fi oferit un produs depinde de mai multi factori. Pretul este, asa cum am vazut, factorul cel mai important. Alti factori sunt: preturile resurselor de productie, conditiile tehnice de productie, preturile altor bunuri, numarul producatorilor. In analiza anterioara nu am luat in considerare influenta acestor factori asupra cantitatii oferite, deoarece am presupus ca ei raman constanti. In realitate insa, preturile, conditiile tehnice sau numarul producatorilor se modifica si, o data cu acestea, se va modifica si oferta pe piata.

Preturile resurselor de productie afecteaza costul productiei: daca preturile pla-tite de producatori pentru resursele pe care le utilizeaza sunt mai mari, costul productiei va fi mare si oferta scade. Invers, daca preturile resurselor de productie sunt mici, costul productiei se reduce si oferta creste.

Conditii tehnice de productie influenteaza nivelul productivitatii. Imbunatatirea lor determina cresterea productiei pe unitatea de resurse consumate, ceea ce, in conditiile unor preturi date ale resurselor de productie, inseamna o reducere a costului si, deci, o crestere a ofertei. Preturile celorlalte bunuri influenteaza si ele oferta unui anumit produs. Producatorii sunt atrasi spre acele domenii de activitate in care preturile sunt mari. Cresterea preturilor unor produse ii poate determina pe producatori sa abandoneze domeniul lor de activitate si sa initieze alte activitati mai profitabile. Daca numarul producatorilor este mai mare, cantitatea oferita pe piata va fi mare. Crestera numarului de producatori determina

creșterea ofertei, după cum scăderea numărului de producători are ca efect scăderea ofertei.

Am definit piața drept locul unde se întâlnesc cumpărătorii cu vânzătorii diferitelor bunuri și servicii. Pe piața, cumpărătorii sunt purtători de cerere, iar vânzătorii, purtători de ofertă. Astfel se întâlnește pe piața cererea cu oferta. Dacă pe piața există exces de cerere, atunci prețul va crește, iar dacă este exces de ofertă prețul va scădea. Pe piața, echilibrul se stabilește atunci când deciziile producătorilor și cele ale consumatorilor sunt reciproc consistente. Lipsa de corelare dintre intențiile acestora se va resimți imediat la nivelul prețului, care se va modifica, iar în noile condiții de preț, producătorii și consumatorii vor decide altfel. Prețul este mecanismul prin care piața coordonează și corelează deciziile individuale. În condițiile în care oferta nu se modifică, dacă cererea crește, atunci și prețul și cantitatea de echilibru cresc, iar dacă cererea scade, atunci și prețul și cantitatea de echilibru scad. Între modificarea cererii și modificarea prețului și a cantității de echilibru există o relație directă. În cazul în care cererea nu se modifică, dacă oferta crește, prețul de echilibru scade și cantitatea de echilibru crește, iar dacă oferta scade, prețul de echilibru crește și cantitatea de echilibru scade. Între modificarea ofertei și modificarea prețului există o relație inversă, iar între modificarea ofertei și modificarea cantității de echilibru există o relație directă. Pe piața pot apărea situații complexe în care se modifică atât cererea, cât și oferta. În asemenea cazuri, schimbările care se produc la nivelul prețului și al cantității de echilibru depind de raportul dintre variația cererii și cea a ofertei.

Evoluând sub influența unei multitudini de factori de ordin tehnologic, economic, social sau de altă natură, oferta de marfuri prezintă o serie de tendințe, care se conturează cu caracter de legitate pentru întreaga economie. În același timp, respectivi factori generează frecvente și sinuoase modificări în componenta și în formele de manifestare a ofertei, reclamând preocupări continue cu privire la adaptarea acesteia la specificul cererii de consum. Dar fiind faptul că se adresează unei mase mari de consumatori, cu structuri deosebite atât cât privește consumul propriu-zis, constituind segmente bine definite în cadrul pieții totale—piața bunurilor de consum individual și piața bunurilor de consum productive—cât și în ceea ce privește modul de adjudecare a diverselor produse, unele caracteristici sunt comune pentru ambele segmente ale ofertei, altele sunt proprii unuia sau altuia dintre acestea.

Ca o caracteristică comună apare tendința de creștere continuă și în ritm intens a volumului de marfuri oferit pieței. Fenomenul apare ca urmare a îmbinării a două elemente importante ce acționează concomitent în cadrul economiei mondiale. Primul are în vedere sporirea permanentă a capacității de producție și a productivității muncii generate de frecvența ridicată a descoperirilor științifice și de creșterea gradului de aplicabilitate a acestora, aplicabilitate care are drept rezultat sporirea continuă a volumului de produse pus la dispoziția populației și a consumatorilor productivi. Cel de al doilea element se referă la acea mondializare a pieței, contribuie la accentuarea gradului de penetrare, în cadrul fiecărei pieți interne, a unor produse realizate pe terete piețe externe. Așa cum s-a subliniat anterior, comerțul mondial a crescut, în ultimele decenii, mai puternic decât producția, creând interdependente productive și sporirea gradului de penetrare pe diverse piețe. Or, acest element are dubla influență asupra ofertei: ca stimulent de creștere continuă și puternică a producției, ca urmare a existenței unor piețe de desfacere relativ deschise; ca sursă de alimentare și sporire neîntreruptă a ofertei din cadrul diferitelor piețe interne naționale.

O trăsătură contemporană a ofertei este creșterea calității bunurilor care o alcătuiesc. Sporirea nivelului calitativ al produselor constituie în actuala etapă de dezvoltare a economiilor naționale, mobilul acțiunilor lucrative. Creșterea calității ofertei se materializează în două importante procese: diversificarea producției, prin

aparitia produselor noi, superioare calitativ; imbunatatirea parametrilor de calitate la produsele existente pe baza valorificarii superioare a materiilor prime si a perfectionarii tehnologiilor de fabricatie. Elementul esential in aprecierea calitatii trebuie sa-l constituie gradul de utilitate, nivelul la care produsul isi indeplineste functiile sale in consum. Prin locul pe care il ocupa in procesul de productie, bunuri de utilizare, produse conditioneaza intreaga activitate lucrativa a consumatorilor. Modul in care fiecare produs sau material intervine in cadrul general al unitatilor utilizatoare influenteaza asupra calitatii si regularitatii productiei, asupra pretului de vanzare a produselor finite sau asupra valorii serviciilor ce urmeaza a fi realizate de intreprindere, precum si a sistemului de comercializare a produselor sau serviciilor realizate.

O alta caracteristica a bunurilor de utilizare productive, ca elemente ale ofertei de marfuri, consta in aceea ca forma, compozitia, fiabilitatea gabaritului, prezentarea, calitatea, utilizarea si randamentul lor sunt strict definite din punct de vedere tehnic. Intrarea in consum a bunurilor de utilizare productive este conditionata de politica de optimizare a activitatii fiecarei unitati utilizatoare. Complexitatea tehnica sub care se prezinta in general aceste bunuri, nivelul parametrilor functionali si importanta lor in procesul de utilizare fac ca pretul acestora sa fie ridicat. Datorita acestui fapt, dorinta de cumparare a consumatorului nu antreneaza automat sau imediat comanda pentru bunul necesar; intentia de achizitionare este incorporata in bugetul de cheltuieli al unitatii, care, la randul sau, se afla sub imperiul unor considerente de ordin financiar sau economic ce se constituie ca obiectiv al firmei respective. Cea mai mare parte a produselor ce formeaza structura ofertei din cadrul pietei de bunuri de utilizare productive se caracterizeaza, de asemenea, printr-o anumita durata de intrebuintare, facand parte din grupa bunurilor durabile.

Bunurile de utilizare progresiva genereaza o structura rigida a pietei in cadrul careia intra ca obiect. In aceasta privinta, piata unui produs oarecare poate fi comparata cu un imens rezervor in care se gasesc toti cumparatorii potentiali. In cadrul produselor de consum individual, rezervorul este alimentat in permanenta prin numeroase surse, ceea ce antreneaza o modificare continua si intense a nivelului sau. Dimpotriva, pentru bunurile industriale, alimentarea nu se face decat printr-un singur canal si cu un debit aproape fix. Din aceasta cauza, rezulta variatii putin sensibile si de slabe amplitudini. Altfel spus, spre deosebire de bunurile de consum individual, bunurile destinate utilizarii productive contureaza o piata cu o structura rigida si modificari lente.

Multiplicarea si reinnoirea continua a sortimentelor de produse, in cadrul pietei, reprezinta o reflectare a modificarilor profunde care intervin in nevoile consumatorilor, in mecanismul formarii si satisfacerii cererii. La aceasta se adauga faptul ca deprecierea fizica, scaderea utilitatii unui produs este amplificata continuu de deprecierea functionala, in special prin aparitia de noi produse. Drept urmare, procesul de deversificare a ofertei de marfuri imbraca doua importante aspecte: largirea gamei sortimentale prin aparitia produselor noi, care se adauga celor existente si schimbarea structurii sortimentelor, prin inlocuirea unora dintre acestea cu produse noi.

Un alt aspect, care trebuie avut in vedere in legatura cu innoirea produselor si diversificarea ofertei, se refera la faptul ca produsele care apar, formand oferta din cadrul pietei, pot avea o "viata" mai lunga sau mai scurta, fiecare conturandu-si propriul sau "ciclu de viata". Notiunea "ciclu de viata al unui produs" desemneaza perioada in cadrul careia bunul respective exista pe o anumita piata, respective intervalul cuprins intre finalizarea produsului de catre producator, vanzarea sa prin intermediul unui vanzator catre consumatorul final sau intermediar. Ciclul de viata al produselor nu trebuie confundat cu durata de viata fizica sau ciclul de utilizare al acestuia, care are in vedere timpul scurs intre faza finala a fabricatiei unui exemplar dintr-un produs si distrugerea sau casarea sa de catre consumator.

Atat pentru producatori, cat si pentru comert, cunoasterea fazelor ce compun ciclul de viata al produselor, precum si a factorilor de influenta ai acestuia, prezinta o insemnatate practice deosebita, servind la fundamentarea masurilor menite sa asigure posibilitatile ca orice produs nou sa supravetuiasca un timp mai indelungat alaturi de celelalte, in conditiile economice corespunzatoare atat pentru activitatea de productie, cat si pentru cea de comercializare. Schimbarea structurii sortimentelor ce formeaza structura ofertei prin inlocuirea unora dintre aceste produse noi, ameliorate sau produse ce largesc gama sortimentala existenta, poate fi realizata in mod eficient pentru ofertant si benefic pentru consumator, printr-un program deliberat si diferentiere continua a produselor realizate initial. O asemenea diferentiere poate avea loc dupa lansare, in faza de crestere sau maturitate a produsului, in asa fel incat cresterea sa pe piata sa se realizeze prin aportul diferit al variantelor sub care produsul a evoluat in cadrul ciclului sau de viata.

Prezenta ofertei de marfuri in cadrul pietei este rezultatul unor cercetari si cunoasteri amanuntite a cererii de consum atat sub aspectul sau static—volum si structura—cat si in dinamica sa, previzionandu-i-se evolutia volumului si structurii viitoare. Prezenta ofertei pe piata este insa si rezultatul unor calcule de eficienta pe care producatorul le face cu privire la raportul dintre costurile de productie ale ofertei si pretul de vanzare pe care il poate realiza in cadrul pietei respective. In cadrul unor asemenea calcule, scopul il constituie profitul, iar mobilul imediat maximizarea acestui profit. Solutionarea acestei probleme, de care depinde prezenta si dinamica ofertei in cadrul pietei, implica cunoasterea corespunzatoare a functiilor ofertei. Tinand in seama de faptul ca functiile ofertei au la baza functiile costurilor si, indeosebi, functiilor costurilor marginale care fac legatura intre costurile de productie ale ofertei si pretul de vanzare al acesteia, prezentarea problematiei functiilor ofertei acopera un camp mai larg de aspecte, aducand in discutie atat aspecte legate de realizarea marfurilor, cat si de comercializarea acestora.

BIBLIOGRAFIE

1. Patriche Dumitru - *Economia Comerciala*, Editura Economica, Bucuresti

EVOLUȚIA ÎNREGISTRATĂ DE CONVENȚIA T.I.R. DE LA ADOPTAREA EI LA GENEVA ÎN 1959

asist.univ.drd. Ciprian-Beniamin Benea
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0259. 43 72 15, e-mail: c_benea@yahoo.com

This work presents the evolution of TIR Convention and the modifications in his stipulations, taking account of technical advance, improvement of containerization technology and changes in legal framework.

Evoluția pe care a înregistrat-o Convenția T.I.R. se datorează în primul rând faptului că negocierile care sunt purtate în cadrul instituțiilor internaționale au un caracter de continuitate, ceea ce a permis revizuirea sau/și amendarea ei, în funcție de cerințele care erau impuse de progresul tehnic, precum și de necesitatea stabilirii anumitor condiții pe care trebuiau să le îndeplinească mijloacele de transport rutier și containerele pentru ca fraudele vamale să poată fi reduse și eliminate. Revizuirea și amendamentele aduse la Convenția T.I.R. au fost posibile datorită „flexibilității” de care dădea dovadă Convenția în acest sens; cele 17 țări care au adoptat-o în 1959, încă din timpul tratatelor, prevăzând posibilitatea modificării ei, au inserat în Convenție anumite prevederi (specificate la articolele 46 și 47 din Convenția T.I.R. din 1959) prin care se creau premisele și se stabileau condițiile ce trebuiau îndeplinite pentru ca o astfel de modificare să poată avea loc.

Convenția vamală privind transportul internațional al mărfurilor sub acoperirea Carnetelor T.I.R. își are originile în două proiecte de convenții adoptate de către U.N.E.C.E. din care una se referea la vehiculele comerciale, iar cealaltă, la mărfurile transportate pe cale rutieră și care au intrat în vigoare la 16 iunie 1949, pe o bază provizorie, reunind un număr redus de țări; pe baza prevederilor acestor convenții mijloacele de transport rutier puteau fi importate temporar sub acoperirea „Carnetului de trecere prin vămi”. În privința bunurilor aflate în tranzit, trebuia găsită o soluție în privința sigilării bunurilor/mărfurilor care urmau să tranziteze teritoriile mai multor țări, în drum spre destinația lor, prin care să se permită îndeplinirea formalităților vamale care urmau să se aplice bunurilor, la destinație, în loc ca aceste formalități să se efectueze la graniță.

Această problemă a fost soluționată prin utilizarea unor vehicule agreate, care trebuiau să fie sigilate și prin utilizarea Carnetului T.I.R., document care privea mărfurile transportate și care era echivalentul Carnetului de trecere prin vămi, cerut vehiculelor rutiere.

Acordul provizoriu din 1949 a avut un succes așa mare, încât, pe baza recomandărilor venite din partea I.R.U., 17 țări au semnat Convenția T.I.R. în anul 1959, care a fost elaborată în cadrul Comitetului pentru Transporturi Interioare al U.N.E.C.E. și care, prin exonerarea de la plata drepturilor de import asupra vehiculelor rutiere, avea să asigure bunurilor care erau transportate în vehicule

agreate, scutirea lor de la plata drepturilor vamale, ele ne-fiind supuse controlului din partea autorităților vamale.

Convenția T.I.R. din 1959 a fost revizuită în anul 1975, când s-au avut în vedere progresul tehnic și experiența de lucru cu sistemul prevăzut de Convenție, precum și noile cerințe vamale. De fapt, au trebuit adaptate prevederile noii Convenții, revizuite, la cerințele pe care le ridica noua modalitate (tehnologie) modernă de transport, constând în utilizarea containerului maritim și a containerului utilizat în transportul combinat rutier-feroviar și care avea rolul de a asigura continuitatea transportului multimodal. Adoptarea unor prevederi care să asigure simplificarea transportului multimodal s-a datorat începerii folosirii pe scară largă a containerelor; însă înainte de adoptarea acestor prevederi, s-au manifestat anumite tendințe privind transportul multimodal, la nivel internațional.

Dar această nouă tehnică de transport multimodal necesita acceptarea containerului—cu condiția să respecte anumite condiții precise—ca și o unitate de transport sigură. Acest fapt a făcut ca regimul T.I.R. să acopere nu numai transportul rutier, ci acesta urma să se va extindă și la transportul pe calea ferată, pe căi navigabile interioare și chiar în transportul maritim, cu condiția ca o parte a transportului de la locul de expediere spre locul de destinație să se facă pe cale rutieră.

Containerizarea facilitează transportul operativ al mărfurilor din poartă-n-poartă; ideea transportului mărfurilor în containere este veche, fiind folosită în țările industriale începând din anii '30, când companii de navigație din S.U.A., Marea Britanie și Franța realizau transporturi de mărfuri în containere, cu nave obișnuite pentru transportul mărfurilor generale. Pe căile ferate ale acestor țări au apărut în acea vreme containere de construcții și dimensiuni diferite, folosite în special la transportul intern de mărfuri; containerizarea a devenit însă un procedeu comun începând din anul 1950, iar avântul înregistrat de containerizare și de folosirea containerelor este unic în istoria transporturilor. Ținând seama de faptul că aproape 90 % din mărfurile generale care sunt transportate pe mare se pretează la containerizare, putem observa avantajele ce decurg pentru toate părțile implicate în deplasarea mărfurilor de la vânzător la cumpărător prin utilizarea containerelor.

Un moment important în încurajarea și dezvoltarea transportului de mărfuri în containere l-a constituit adoptarea dimensiunilor internaționale standard a containerelor de către I.S.O. (Organizația Internațională de Standardizare), în anul 1967, în timpul Conferinței de la Moscova. Începând din acest moment s-au creat condițiile legării între ele a transporturilor interne și internaționale, și începând din anii '70, „revoluția containerizării” cunoaște un adevărat „boom”, exercitând o acțiune determinantă asupra transporturilor, producției și comerțului mondial, fapt ce s-a reflectat și în necesitatea revizuirii Convenției T.I.R. din anul 1959. Unii specialiști susțin că trecerea de la transportul clasic la transportul containerizat este mai importantă pentru omenire decât a fost în sec. al XIX-lea trecerea de la navele cu pânze la navele cu motor, astfel că astăzi, procesul containerizării a ajuns să se manifeste foarte puternic în transportul maritim și cel multimodal. În prezent, aproximativ 90 % din traficul maritim de mărfuri generale al țărilor industriale și aproximativ 50 % din cel al țărilor în curs de dezvoltare se realizează folosind containerele, datorită avantajelor pe care le aduce utilizarea lor.

Modificările pe care le-a înregistrat Convenția T.I.R. în urma revizuirii sale, în anul 1975 (fiind posibile datorită flexibilității permise de prevederile Convenției T.I.R. din anul 1959), privesc în mod esențial aspecte legate de modul în care urmau să poată fi aduse amendamente la Convenție și modul în care urma să se adopte hotărârile privind aceste amendamente, ținând seama înființarea și de modul de lucru al Comitetului de gestiune T.I.R. și de Regulamentul interior al acestui Comitet, Regulament prevăzut în Anexa Nr. 8 la Convenția T.I.R. din 1975.

Dacă până la Convenția T.I.R. din anul 1975, amendamentul pe care o Parte Contractantă putea să-l propună urma să fie acceptat, cu condiția ca nici o Parte Contractantă să nu formuleze obiecții în termenul de trei luni de la data la care Secretarul General al O.N.U. a transmis proiectul de amendament tuturor Părților Contractante, în Convenția T.I.R. revizuită, un amendament este acceptat numai după ce a fost examinat de Comitetul de Gestiune și a fost adoptat de Comitet cu majoritate de 2/3 a membrilor prezenți și votanți, după care Secretarul General al O.N.U. îl va comunica tuturor Părților Contractante, pentru acceptare, iar după ce a avut loc această transmitere a proiectului de amendament, el va intra în vigoare pentru toate Părțile Contractante, la trei luni de la data la care a fost făcută comunicarea, dacă în această perioadă de trei luni, nici o obiecție la amendamentul propus nu a fost notificată Secretarului General al O.N.U. de către o Parte Contractantă.

În privința amendării anexelor la Convenția T.I.R. din anul 1975, orice amendament—după ce urma să fie examinat în conformitate cu procedura specificată mai sus—urma să intre în vigoare la o dată fixată de către Comitetul de Gestiune în momentul adoptării respectivului amendament, cu condiția ca la o dată anterioară (dată stabilită concomitent cu data adoptării amendamentului) 1/5 din Părțile Contractante sau cinci Părți Contractante (dacă această cifră este mai mică) să nu fi notificat Secretarului General al O.N.U. că ridică obiecții împotriva amendamentului. Datele de mai sus se stabilesc de Comitetul de Gestiune, cu majoritate de 2/3 din membri prezenți și votanți și la intrarea sa în vigoare, amendamentul va înlocui pentru toate Părțile Contractante, orice dispoziție precedentă la care se referă; amendamentele la anexele Convenției T.I.R. din 1959 puteau fi aduse mai anevoios, prin acordul Administrațiilor competente ale tuturor Părților Contractante, vechile anexe rămânând în vigoare în întregime sau în parte, simultan cu noile anexe pentru o perioadă de tranziție, prevăzută în acord.

Dacă o revizuire a Convenției T.I.R. din 1959 era posibilă numai după 3 ani de la intrarea sa în vigoare, respectând procedura notificării către Secretarul General al O.N.U., de către orice Parte Contractantă, notificare înaintată în scopul revizuirii Convenției, cu condiția ca în termen de 4 luni de la notificarea adresată de Secretarul general, cel puțin 1/3 Părțile Contractante doresc revizuirea, textul Convenției revizuite—eveniment care a avut loc în baza prevederilor flexibile ale Convenției din 1959—prevede că o conferință de revizuire poate avea loc cu condiția ca în termen de 6 luni de la data la care Secretarul General al O.N.U. a comunicat tuturor Părților Contractante notificarea înaintată (tot) de oricare Parte Contractantă, cu condiția ca cel puțin 1/4 din țările semnatare ale Convenției să-și dea acordul lor. Necesitatea unui termen mai mare (6 luni, față de 4 luni) se explică prin creșterea numărului de țări semnatare; tot creșterea numărului de membri a determinat reducerea ponderii țărilor care trebuie să-și dea acordul în privința inițierii unei conferințe de revizuire (fiind suficient acordul a cel puțin 1/4 din membri, față de 1/3, cât era, conform prevederilor Convenției din 1959). De asemenea, un fapt ne-menționat în Convenția din 1959 este acela privind posibilitatea de a iniția o conferință de revizuire la cererea Comitetului de Gestiune, notificată Secretarului General al O.N.U., dacă acesta a decis cu majoritatea membrilor săi prezenți și votanți.

Continuitatea negocierilor, caracteristică specifică diplomației realizată prin organizații internaționale și evoluția cazului particular—reprezentat de Convenția T.I.R. din anul 1975—reiese din numărul de amendamente care s-au adus la textul anexelor, acestea reflectând caracterul de înaltă tehnicitate al negocierilor specifice transporturilor internaționale, aceste amendamente fiind impuse de progresul tehnic înregistrat în sectorul transportului rutier.

Cele mai multe amendamente s-au adus la anexele 1 (privind modelul Carnetului T.I.R.), 2 (privind condițiile tehnice aplicabile vehiculelor rutiere care pot fi utilizate la transportul internațional sub sigiliu vamal), 6 și 7 privind (privind notele

explicative, cu ajutorul cărora se dă interpretare unor dispozitive ale Convenției revizuite și anexelor sale, note explicative care privesc și aspecte legate de prevederile anexelor 2 și 3, specificându-se modul de asamblare, elementele constructive și procedura de agreamă a autovehiculelor și containerelor, conținând și unele practici recomandate; aceste anexe au suferit cele mai multe amendamente).

Concret, se poate vedea că, de la intrarea în vigoare în 1978 a Convenției T.I.R. revizuită în 1975, aceasta a fost amendată de 20 de ori, ultimul amendament intrând în vigoare la data de 12 mai 2002, ceea ce scoate în evidență importanța negocierilor post-acord în asigurarea bunei funcționări a regimului instituit prin Convenția T.I.R.

Și ca o concluzie, negocierile post-acord sunt—pe baza analizei evoluției înregistrate de regimul instituit prin Convenția T.I.R.—indispensabile bunei funcționări a unui regim instituit la nivel internațional și reprezintă elementul vital în ceea ce privește evoluția acestui regim—mai ales dacă este vorba despre un regim ce conține aspecte și probleme de natură tehnică, privind nu numai la transporturile rutiere, ci și toate celelalte modalități de transport.

Bibliografie:

1. Alexa C., „Transporturile și expedițiile internaționale”, Ed. All, București, 1995, pag. 12;
2. Caraiani Gh., „Transporturile și expedițiile rutiere”, Ed. Lumina Lex, 1998, pag. 544; 572-595; 596-598; 600-602; 604-611; 613;
3. Caraiani Gh. Și Serescu M., „Transporturile maritime”, Ed. Lumina Lex, 1998, pag. 389-390;
4. Spector I. B. și Zartman I. W., „Getting it done, Post-agreement Negotiation and International Regimes”, United States Institute of Peace, Washington D.C., 2003, pag.4-21
5. *** Convenția TIR din 1959;
6. *** Convenția TIR din 1975, intrată în vigoare în 1978.

EFECTELE ȘI SUCCESUL CONVENȚIEI T.I.R.

asist.univ.drd. Ciprian-Beniamin Benea
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0259. 43 72 15, e-mail: c_benea@yahoo.com

In this exposure I want to reveal the importance of T.I.R. Convention upon the evolution of international road transport of goods and his direct impact on international trade and international cooperation. In the final part, I want to present his importance for the economy of Central and East European countries, too.

EFECTELE CONVENIEI T.I.R.

Convenția vamală referitoare la transportul internațional de mărfuri sub acoperirea Carnetului T.I.R.—Convenția T.I.R.—asigură transportatorilor avantaje de natură vamală, menite să faciliteze traficul internațional de mărfuri. Autovehiculele care circulă sub acoperirea Carnetului T.I.R. beneficiază de eliminarea operațiunilor de deschidere în vederea controlului vamal în punctele vamale de la granițele țărilor tranzitate, ceea ce determină reducerea duratei transportului, reducându-se astfel și posibilitatea degradării mărfurilor perisabile; mai mult transportul internațional desfășurat sub acoperirea unui Carnet T.I.R., dă dreptul transportatorului—care este titularul de tranzit vamal și care ar fi obligat să depună la biroul vamal unde începe tranzitul, în cazul în care transportul nu se realizează sub acoperirea unui Carnet T.I.R., o declarație vamală de tranzit, precum și o garanție, menită să acopere cuantumul drepturilor de import, dacă s-ar săvârși abateri de la legislația vamală,—la a transporta marfa specificată în Carnetul T.I.R. cu scutire de la depunerea unor garanții vamale, a căror mărime se stabilește în funcție de elementele de taxare—nivelul cotei procentuale prevăzută în Tariful vamal la poziția mărfurilor în cauză, metodele de determinare a valorii în vamă și regulile de origine aplicabile—din țara tranzitată, ceea ce reduce cheltuielile de transport internațional, aducând avantaje atât transportatorilor (care, prin depunerea unor garanții și-ar imobiliza sume importante de bani, care în perioada garanției nu ar putea să fie folosiți în alte scopuri), cât și consumatorilor finali (creându-se premisele ieftinirii mărfurilor astfel transportate).

Suma maximă ce se asigură de sistemul T.I.R. prin I.R.U. este de 50.000 USD, pentru fiecare Carnet T.I.R., un Carnet T.I.R., acordându-se numai pentru o direcție de mers.

Mai mult, în cazul în care un transport internațional pe cale rutieră se derulează sub acoperirea unui Carnet T.I.R., autoritățile vamale din țările tranzitate îl acceptă fără a mai fi necesară emiterea de documente interne, respectiv transportatorul nu mai este obligat să completeze și să depună declarația vamală de tranzit, ceea ce prezintă avantaje atât pentru transportator, cât și pentru autoritatea vamală, deoarece se reduc substanțial formalitățile de vămuire (care pot fi piedici în

derularea operațiunilor comerciale externe), micșorează timpul de staționare în punctele de trecere a frontierei, iar prin sistemul de garanții instituit de Convenția T.I.R. se asigură o procedură eficientă și sigură de supraveghere vamală.

Aceste efecte se produc datorită respectării următoarei proceduri: organele vamale din țara de expediere, după efectuarea controlului vamal al autovehiculului sau containerului, aplică sigiliile vamale, în vederea asigurării supravegherii vamale și transportul în mijlocul de transport astfel controlat va primi un număr de tranzit, deoarece, după efectuarea formalităților vamale la biroul vamal de plecare din interiorul unei Părți Contractante, mărfurile vămuite în vederea exportului, sunt în tranzit până la frontieră. Organele vamale din țările de tranzit controlează autocamioanele numai sumar, verificând în special exteriorul mijlocului de transport și starea sigiliilor, ceea ce face, în final, din țările care sunt Părți Contractante la Convenția T.I.R. un „spațiu vamal unic”, în sensul aplicării prevederilor acestei Convenții, spațiu în care procedura vamală aplicabilă tranzitului tinde spre omogenizare.

Cine a călătorit în orice țară europeană, a putut observa pe șosele, miile de autocamioane, care au aplicate—în fața și spatele lor—plăcuțele de culoare albastră, pe care sunt scrise cu litere albe, inițialele „T.I.R.”, prezența acestor plăcuțe pe autovehicule însemnând că transportatorul în cauză beneficiază de prevederile Convenției T.I.R.; pentru șofer, pentru operatorul de transport, cât și pentru expeditor, prezența acestor plăcuțe „T.I.R.” înseamnă, de fapt, un transport internațional rapid și eficient.

Succesul pe care l-a avut Convenția T.I.R. rezultă pe de o parte din creșterea numărului de Părți Contractante, care din 1949 a crescut continuu. Dacă Acordul din 1949 reunea numai câteva state europene, succesul acestui Acord a încurajat începerea negocierilor Convenției T.I.R., care a fost adoptată în 1959 de către I.T.C. din cadrul U.N.E.C.E., când în 17 țări au semnat această Convenție, care a intrat în vigoare în anul 1960. Această Convenție a fost revizuită în anul 1975, iar în prezent Convenția T.I.R. reunește 64 de Părți Contractante. Aria geografică acoperită de Convenție cuprinde întreaga Europă, Nordul Africii, precum și țări din Orientul Apropiat și Mijlociu. De asemenea, țări precum S.U.A., Canada, Chile și Uruguay sunt Părți Contractante la Convenția T.I.R. din anul 1975.

Dar succesul pe care l-a avut Convenția T.I.R. poate fi observat și din volumul (cantitatea) de mărfuri care a făcut obiectul transportului internațional pe cale rutieră. Analizând evoluția numărului de Carnete T.I.R. utilizate, putem concluziona că trendul cantității de marfă care a făcut obiectul transporturilor pe cale rutieră a fost extrem de ascendent.

CREȘTEREA NUMĂRULUI DE CARNETE T.I.R. UTILIZATE

Succesul sistemului T.I.R. poate fi identificat analizând numărul de Carnete T.I.R. emise și distribuite în fiecare an. Dacă în timpul anului 1952 au fost distribuite puțin peste 3.000 de carnete T.I.R., acest număr a crescut constant, ajungând la 100.000 în anul 1960, iar în 1970 la 800.000. În decursul deceniilor al VII-lea și al VIII-lea din secolul trecut, numărul carnetelor utilizate a fluctuat între 500.000 și 900.000 pe an, această evoluție găsindu-și explicația în faptul că o dată cu creșterea numărului de membri ai Comunității Europene, între membri Comunității a început să se utilizeze un sistem de tranzit propriu, iar sistemul de tranzit T.I.R. nu a mai fost utilizat între membri acestei Comunități.

Ca rezultat al intensificării comerțului între Estul și Vestul Europei, în special după anul 1989—precum și datorită creșterii corespunzătoare a utilizării transportului rutier pentru deplasarea mărfurilor de la locul de expediție spre locul de destinație—numărul Carnetelor T.I.R. utilizate a depășit în anul 1992 pragul de 1.000.000, pentru ca în anul 2001 să ajungă la impresionanta cifră de 2.700.000.

Aceasta înseamnă că se realizează aproape 8.000 de transporturi sub acoperirea Carnetelor T.I.R., în peste 50 de țări, în fiecare zi, precum și faptul că se derulează peste 50.000 de operațiuni vamale T.I.R.. Și aceasta are loc zilnic! De asemenea, numărul companiilor de transport rutier internațional care sunt autorizate de către Autoritățile vamale ale Părților Contractante să deruleze operațiuni T.I.R. depășesc cifra de 34.000. Ce dovadă mai trebuie adusă când se dorește argumentarea faptului că această Convenție reprezintă un succes deplin?

Recurgând la analiza evoluției numărului de Carnete T.I.R. emise de I.R.U. către asociațiile naționale din țările respective (tabelul Nr. 1), pe o perioadă de șase ani, din 1998, până în 2003 se poate vedea impactul pozitiv pe care îl are Convenția T.I.R. asupra economiilor unui număr de 53 de țări, prin aceea că impulsionează exporturile țărilor respective și favorizează colaborarea internațională,

Tabelul Nr. 1 (Sursa: I.R.U., Geneva)

ȚARA/ANUL	1998	1999	2000	2001	2002	2003
ALBANIA	0	0	0	250	500	400
AUSTRIA	34.550	11.150	15.100	21.000	18.100	29.900
ARMENIA	-	-	-	200	100	250
AZERBAIJAN	600	650	4.000	3.600	1.300	1.900
BELARUS	157.500	201.000	230.200	232.000	284.200	237.600
BELGIA și LUXEMBURG	2.900	2.600	2.400	2.200	1.150	1.300
BULGARIA	181.000	149.000	205.000	211.000	252.000	303.000
CROAȚIA	7.800	6.650	7.700	7.900	9.800	7.650
CIPRU	800	1.050	1.000	1.150	950	1.100
REPUBLICA CEHĂ	41.400	34.750	32.550	34.700	34.850	38.950
DANEMARCA	5.500	12.900	7.350	6.350	6.550	5.100
ESTONIA	77.000	61.500	79.600	97.000	90.000	91.000
FINLANDA	36.500	20.700	17.000	20.300	19.700	20.050
FRANȚA	21.650	19.500	18.750	14.250	13.700	13.050
GEORGIA	300	900	1.000	2.500	500	2.000
GERMANIA	41.500	31.250	41.400	42.950	42.950	39.950
GRECIA	27.500	18.500	20.000	22.000	29.400	23.600
UNGARIA	234.000	180.400	150.600	123.500	95.450	67.650
REPUBLICA ISLAMICĂ IRAN	30.000	30.000	30.000	15.000	20.000	33.000
IRLANDA	0	0	0	0	0	0
ISRAEL	-	-	500	0	0	0
ITALIA	41.000	33.000	40.000	41.000	44.000	45.500
IORDANIA	2.000	700	0	150	100	150
KAZAKHSTAN	3.500	9.000	10.400	5.000	6.400	17.400
KUWEIT	500	0	500	0	0	500
KYRGYZSTAN	-	-	100	550	1.250	2.700
LETONIA	111.300	88.500	127.500	110.300	132.000	154.500
LIBAN	-	150	0	0	50	50
LITUANIA	195.000	178.000	247.000	265.900	299.500	327.200
MAROC	0	0	0	0	0	0
OLANDA	73.800	28.150	46.450	35.450	30.950	22.600
NORVEGIA	1.000	500	500	24.500	500	0
POLONIA	323.100	293.000	244.500	167.000	213.500	244.000

PORTUGALIA	0	100	0	0	200	200
REPUBLICA MOLDOVA	12.000	18.050	18.000	21.100	24.450	46.800
ROMÂNIA	239.800	227.400	333.000	363.800	462.600	472.900
FEDERAȚIA RUSĂ	218.000	174.350	236.800	192.800	263.700	313.500
SERBIA ȘI MUNTENEGRU	-	-	-	-	-	2.050
SLOVACIA	80.950	40.700	35.550	31.100	28.050	34.800
SLOVENIA	42.100	16.900	20.500	19.300	17.800	18.600
SPANIA	2.000	1.000	1.000	2.000	2.200	2.000
SUEDIA	7.600	5.300	4.900	5.200	2.600	3.400
ELVEȚIA	4.800	2.000	2.200	3.200	2.400	2.600
REPUBLICA ARABĂ SIRIA	-	500	700	1.400	900	1.300
F.R.Y. MACEDONIA	19.400	26.100	17.050	22.100	29.300	27.400
TUNISIA	0	0	0	0	0	0
TURCIA	307.000	279.000	336.000	327.000	412.000	419.000
TURKMENISTAN	-	-	-	150	0	150
UCRAINA	128.000	128.000	184.000	200.000	190.000	222.500
REGATUL UNIT	19.600	10.500	10.900	9.800	7.650	6.000
UZBEKISTAN	450	600	900	600	500	900
YUGOSLAVIA	-	-	-	700	1.400	800
TOTAL	2.732.900	2.344.000	2.782.600	2.707.950	3.095.200	3.298.000

Bazându-ne pe informațiile furnizate de tabelul Nr. 1, se poate vedea că s-a înregistrat o dezvoltare a schimburilor țărilor din Orientul Mijlociu, Asia Centrală, Europa de Răsărit și Federația Rusă cu țările din Europa de Est și Europa Occidentală, lucru care reiese din evoluția numărului de Carnete T.I.R. (deci de operațiuni de tranzit) pe care transportatorii rutieri din aceste țări le-au utilizat (le-au realizat), ceea ce compensează descreșterea numărului de operațiuni T.I.R. derulate de țările din Europa Occidentală, aici transportul realizându-se pe baza documentului T2, care este un document de tranzit utilizat în interiorul Comunității (Uniunii) Europene; această evoluție este prezentată în tabelul Nr. 2.

Tabelul Nr. 2 (Sursa: I.R.U., Geneva)

ȚARA/ANUL	1998	1999	2000	2001	2002	2003
REPUBLICA ISLAMICĂ IRAN	30.000	30.000	30.000	15.000	20.000	33.000
KAZAKHSTAN	3.500	9.000	10.400	5.000	6.400	17.400
LETONIA	111.300	88.500	127.500	110.300	132.000	154.500
LITUANIA	195.000	178.000	247.000	265.900	299.500	327.200
POLONIA	323.100	293.000	244.500	167.000	213.500	244.000
REPUBLICA MOLDOVA	12.000	18.050	18.000	21.100	24.450	46.800
ROMÂNIA	239.800	227.400	333.000	363.800	462.600	472.900
FEDERAȚIA	218.000	174.350	236.800	192.800	263.700	313.500

RUSĂ						
TURCIA	307.000	279.000	336.000	327.000	412.000	419.000
TOTAL	1.439.70 0	1.297.30 0	1.583.20 0	1.467.90 0	1.834.15 0	2.028.30 0

Se poate vedea că aceste 9 țări, din totalul celor 53 menționate în tabelul nr. 1, dețin o pondere importantă (peste 50 %) în privința numărului total de operațiuni derulate de transportatorii rutieri sub acoperirea Carnetelor T.I.R.. Astfel, numărul Carnetelor T.I.R. eliberate către transportatorii rutieri din aceste țări, în comparație numărul total de Carnete T.I.R emise are următoarea evoluție, specificată în tabelul Nr. 3.

Tabelul Nr. 3

ANUL	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Ponderea Nr. carnetelor T.I.R. eliberate în cele 9 țări, în totalul numărului Carnetelor T.I.R. emise	52,7 %	55,3 %	56,9 %	54,2 %	59,2 %	61,5 %

Din analiza evoluției acestor date, se poate vedea că pentru transportatori, precum și pentru toate Părțile Contractante—și aici trebuie să amintim că și țara noastră beneficiază mult datorită faptului că participă la acest regim—Convenția T.I.R. a instituit un regim internațional menit să faciliteze deplasarea mărfurilor pe calea rutieră, favorizând dezvoltarea schimburilor internaționale și cooperarea internațională multilaterală, ale căror efecte se traduc în cele din urmă în dezvoltare economică și progres social.

BIBLIOGRAFIE:

1. Alexa C., „Transporturi i expediții internaționale”, Ed. All, București, 1995, pag. 31;
2. Caraiani. Gh., „Transporturile și expedițiile rutiere”, Ed. Lumina Lex, București, 1998, pag. 260, 292, 296 și 572;
3. Sută N., Sută-Selejan Sultana și Miron D., „Comerț internațional și politici comerciale contemporane”, Ed. Eficient, București, 1997, pag. 109;
4. *** Legea Nr. 141 din 24 Iulie 1997, privind Codul Vamal al României;
5. *** Regulamentul de aplicare al Codului Vamal al României, anexă la H. G. Nr. 626 din 6 Oct. 1997;
6. *** Date statistice centralizate la Uniunea Transportatorilor Rutieri Internaționali (I.R.U.--Geneva).

UNELE ASPECTE CE PRIVESC BANCA UNIVERSALĂ

lect.univ.dr. Corneliu Bențe
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, e-mail: corneliubente@yahoo.com

The universal banking are financial institutions that can offer the whole scale of financial services either on the internal market or on the international market

Băncile universale sunt instituții financiare care pot oferi întreaga gamă de servicii financiare, fie pe piața internă fie - așa cum se întâmplă de obicei - pe cea internațională.

Activitățile care pot fi executate de o bancă multinațională, în afara celor obișnuite în cadrul activității de retail și corporate banking, sunt:

vânzarea de asigurări (companiilor, persoanelor fizice, organizațiilor)

subscrierea de titluri (underwriting)

tranzacționarea de titluri în numele altora

participarea la capital în diverse companii, incluzând cele non - financiare

participarea în consiliile de administrație ale companiilor.

Principalele caracteristici ale băncilor universale, în afara ofertei de servicii menționată mai sus, sunt:

tind să fie bănci mari

tind să opereze pe plan internațional

au legături strânse cu alte societăți, în special în ceea ce privește rolul lor de a subscrie, și distribui valori mobiliare

execută adesea tranzacții sintetice, ca de exemplu creditarea companiilor, sperând că aceste împrumuturi vor fi rambursate prin procesul emisiunilor de acțiuni pe care apoi le va subscrie banca

oferă baze diferite pentru aplicarea reglementărilor la nivel național și internațional.

1.Activitatea bancară universală și activitatea bancară internațională

În trecut, o bancă universală putea opera fără probleme într-o anumită țară. Astăzi, o bancă universală trebuie să aibă caracteristicile unei bănci internaționale. Din aceste motive, prezentăm unele aspecte care țin atât de activitatea de universal banking cât și de cea de international banking.

Oportunități noi atât pentru activitatea de universal banking cât și pentru cea de international banking țin de (a) noile tehnologii avansate (b) internaționalizarea economiilor, a comerțului și a companiilor (c) de reglementarea activităților cu caracter financiar sau a celor legate de cele financiare și (d) conversia creditelor în hârtii de valoare.

Activitatea bancara internațională moderna acoperă o gamă largă de activități care includ:

- intermedierea financiară în cadrul constituirii de depozite și acordării creditelor (în moneda națională sau în devize, unor clienți interni sau străini)
- operarea ca administrator și agent în cazul creditelor sindicalizate
- tranzacții cu devize
- transferuri internaționale de bani
- proiectarea unor portofolii de investiții în cadrul comerțului internațional și al finanțării proiectelor
- subscrierea și tranzacționarea instrumentelor financiare
- activități de arbitraj (inclusiv împrumuturile interbancare și tranzacțiile valutare)
- finanțarea comerțului (evaluarea bonității creditului, acordarea, consultanța și confirmarea creditului, rambursarea fondurilor, controlul și administrarea colateralelor).

Multe din activitățile din cadrul activității bancare internaționale sunt activități de investiții bancare. Este evident că activitățile de internațional banking prezintă cea mai mare parte a activităților pe care ar putea să le efectueze o bancă universală.

Căile utilizate de bănci (internaționale sau universale) pentru a oferi servicii bancare internaționale sunt următoarele trei: înființează un departament în cadrul băncii, în țara de origine; deschide filiale în străinătate și deschide reprezentanțe.

Utilizarea băncilor corespondente (pentru a facilita tranzacțiile unui client al unei bănci cu un alt client al altei bănci) este o necesitate iar băncile o preferă de obicei, în loc să aleagă trecerea la o activitate internațională și universală.

2. Riscul stabilității financiare

Principala problemă care trebuie pusă în discuție în cadrul stabilității financiare a băncilor este aceea că, dacă una sau mai multe bănci universale ar da faliment, acest lucru ar putea conduce la o criza financiară de sistem și cu un grad posibil de risc privind sistemul de plăți al economiei. Există temerea că băncile universale sunt mai greu de reglementat decât cele specializate, căci legăturile lor cu lumea afacerilor sunt complexe și de mare anvergură. Atunci când guvernele reușesc să reglementeze băncile universale, prin reglementări mai stricte decât cele privind băncile specializate, instituțiile specializate își pot asuma un grad mai mare de risc decât băncile universale.

Teoria și practica au căzut de acord asupra faptului că, riscurile se vor reduce probabil, dacă băncilor li se va permite să facă tranzacții cu titluri de valoare, asigurări și alte servicii care țin de activitatea de universal banking. Principalele puncte care trebuie subliniate aici sunt:

- practica, luând în considerare și țările în care activitatea de universal banking nu se utilizează pe scara largă, a demonstrat că activitatea băncilor specializate da guvernelor mai multa bătaie de cap decât cea a băncilor universale. Trebuie subliniat faptul că mai multe bănci americane specializate în economii și în acordarea de credite au dat faliment, în ultimii zece ani, pentru că activele, pasivele și operațiunile lor nu erau destul de diversificate.

- nici teoria și nici practica nu au demonstrat că limitarea activității bancare (ca de exemplu separarea activității comerciale de cea de investiții) ar reduce în vreun fel expunerea lor la risc

cea mai mare parte a activităților băncilor universale sunt mai puțin riscante decât activitățile obișnuite ale unei bănci comerciale.

În consecință, riscul stabilității financiare nu trebuie înfruntat restrângând dimensiunile și obiectul de activitate al băncilor ci permițând o mai mare diversificare a serviciilor și nivele mai ridicate ale capitalului.

3. Rolul băncilor universale în creșterea economică

În efortul lor de a implementa anumite politici ale creșterii economice, de cele mai multe ori, în trecut, guvernele înființau instituții specializate bugetare ale căror fonduri erau direcționate spre anumite scopuri precise, în zone geografice ce trebuiau dezvoltate.

Acest rol în cadrul creșterii economice poate fi jucat și de către băncile universale, poate chiar mai eficient, luându-se însă în considerare următoarele:

s-a dovedit dificil pentru guverne să închidă instituții specializate (infinite cu un scop precis) sau să le reducă substanțial fondurile, atunci când se hotărăsc să-și schimbe politica și

chiar și în cazul în care guvernul își direcționează resursele pentru creșterea economică spre o serie de instituții specializate, ele nu pot fi niciodată sigure că împrumutările vor folosi liniile de credit în scopul dorit de guvern.

4. Creșterea fluxurilor de capital și beneficiarii investițiilor

Argumentul că băncile universale tind să descurajeze piețele active de capital, s-a pus în discuție de curând. Acest lucru a reieșit dintr-o comparație între sistemul american și cel german. Totuși, mai târziu, s-a dovedit că diferențele se datorau de fapt restricțiilor guvernamentale.

Dacă unei bănci nu i se permite să acorde doar credite companiilor ci ea poate cumpăra chiar o parte din capitalul social și datoriile respectivelor companii (cu sume substanțiale) atunci banca poate avea controlul necesar pentru a reorganiza lucrurile mult mai eficient. Trebuie să mai remarcăm că, dacă cel ce are o creanță este și deținătorul capitalului social, nu vor exista conflicte privind respectarea termenelor de rambursare sau unele reorganizări necesare pentru companie.

Posesiunea simultană a capitalului și a unor pasive înseamnă de fapt că, băncile universale pot oferi companiilor o asistență mai eficientă decât băncile specializate, în vremuri de criză financiară. Acest lucru s-a dovedit adevărat, în trecut, în Germania și în Japonia, unde băncile universale au primit responsabilitatea specială de a salva companiile cu probleme financiare, prin acordarea unor credite, participarea la capitalul social și reorganizarea conducerii acestora.

Comparativ cu sistemul piețelor de capital, băncile universale au anumite avantaje în restructurarea companiilor. Principala cauză este faptul că, costurile tranzacțiilor de preluări, fuziuni și achiziții este mai mare pe piețele de capital decât prin sistemul bancar.

Istoria a arătat că, în Germania, implicarea băncilor universale în companii a fost asociată cu un grad mai mult de profitabilitate a acestora din urmă. Ca motive am putea menționa (a) abilitatea băncilor universale de a monitoriza și sprijini firmele și (b) companiile afiliate băncilor universale sunt cele cu o mai mare flexibilitate investițională.

5. Efectele asupra numărului de instituții financiare

Un subiect controversat care a fost mult discutat este efectul expansiunii băncilor universale asupra numărului total de instituții financiare.

Principalul factor care le afectează îl constituie economiile pe scară mare. Astfel de economii există în cadrul activității de universal banking și oferă băncilor universale un avantaj în fața băncilor specializate.

Studiul practicilor internaționale nu a demonstrat nici o diferență relevantă între băncile specializate și cele universale referitoare la eficiență, aceste diferențe datorându-se mai degrabă practicilor contabile care diferă de la o țară la alta. Totuși, eficiența nu se măsoară doar în cifre. Instituții de dimensiuni diferite concurează între ele și supraviețuiesc. Acest lucru înseamnă că, aparent, instituțiile mai mici și mai scumpe oferă clienților lor produsele și serviciile dorite (poate la un preț mai mare).

6. Efectul asupra alegerii consumatorilor

Un alt subiect menționat de criticii activității de universal banking este temerea că, dacă băncile universale se extind considerabil, vor exista mai puține instituții independente și consumatorii vor avea o gamă mai restrânsă de alegere. Două argumente contrare acestor păreri sunt:

experiența germană indică faptul că activitatea de universal banking nu duce la dominarea pieței de către un număr restrâns de bănci
chiar dacă băncile universale ar domina piața, consumatorul va putea alege o banca pentru un anumit serviciu, o altă pentru un altul, etc.

7. Efectul asupra consultanței privind investițiile

O altă problemă este temerea că băncile universale nu oferă o consultanță obiectivă referitoare la valorile mobiliare.

O astfel de temere, totuși, există și în afara activității de universal banking. De exemplu, o bancă specializată poate recomanda clienților ei să utilizeze pentru a investi un anumit bancher din afara băncii. În același timp, acest bancher poate avea depozite nepurtătoare de dobândă la aceasta bancă și deci să recomande clienților săi banca respectivă.

Băncile universale sunt în faza de expansiune în toată lumea. Aproape toate aspectele prezentate nu pledează pentru ideea că existența și funcționarea băncilor universale ar fi contrară cerințelor de calitate și preț pentru serviciile oferite clienților sau contrară intereselor clienților băncilor în general.

Bibliografie:

1. Basno C., Dardac V., "Operațiuni bancare", Editura Didactică și Pedagogică, București, 1996
2. Ionescu L., "Fundamentele profesiei bancare", Editura Economică, București, 1996
3. Temeș I., Mureșan M., "Contabilitate bancară", Editura Dacia, Cluj-Napoca, 2000
4. Turcu I., "Operațiuni și contracte bancare", Lumina Lex, București 1995

INTERMEDIARI ÎN ASIGURĂRI ȘI REASIGURĂRI

lect.univ.dr. Corneliu Bențe
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, e-mail: corneliubente@yahoo.com

The insurance brokers are a distribution channel, respective an intermediary category that is very used by the insurance companies for selling their policies

1. Definiție. Prezentare comparativă

În general, în țările cu tradiție în asigurări, asigurarea nu se încheie în mod direct între părțile contractante ci prin intermediari și anume: brokeri și agenți de asigurare.

Brokerul reprezintă o persoană juridică care acționează în calitate de intermediar pentru obținerea partenerilor și angajarea unor contracte de asigurare sau reasigurare reprezentând clientul, adică asiguratul în cazul asigurării, reasiguratul în cazul reasigurării sau reasigurătorul în cazul retrocedării.

Agenții de asigurare constituie un canal de distribuție, respectiv o categorie de intermediari mult utilizați de către societățile de asigurare pentru vânzarea polițelor lor. Sunt utilizați în general pentru asigurările încheiate de persoanele fizice (în special asigurări de viață, autovehicule, bunuri). Unele companii folosesc agenții de asigurare și în activități legate de constatarea, evaluarea și lichidarea daunelor.

2. Brokerii de asigurări

Brokerii serioși sunt, cu siguranță, cunoscuți în mediile de afaceri de asigurări, pentru că ei reprezintă furnizori importanți de afaceri pentru asigurători. În sprijinul acestei situații este suficient să-i numim pe cei mai importanți doi operatori în domeniul brokerajului și consultanței pe probleme de asigurări - Marsh România și KaRo Servicii de asigurări, care de altfel îi reprezintă pe piața locală pe liderii acestui segment la nivel internațional (Marsh Inc., respectiv Aon) și generează (împreună) prime ce depășesc (la nivelul anului 2000) echivalentul a 10,7 milioane USD (5,5 milioane USD Marsh România, respectiv 5,5 milioane KaRo).

Cifrele prezentate se înregistrează în condițiile în care, fiecare dintre cei doi brokeri lucrează cu câte aproximativ opt companii de asigurare din cele peste 72 înregistrate la Comisia de Supraveghere a Asigurărilor (CSA). Această trăsătură poate da măsura calității operatorilor de pe piața românească de asigurări. În procesul de identificare a soluției optime de asigurare pentru clienții săi, brokerul va parcurge și etapa de alegere a asigurătorului care oferă optimul (specific nevoii concrete a fiecărui client în parte) din punct de vedere cost-calitate. Prin urmare, brokerul, ca și cumpărător de asigurări, trebuie să cunoască perfect nu numai tehnicile de asigurare, dar și piața ofertelor pe un anumit segment. Discutând despre

brokerii internaționali, există o serie de criterii de eligibilitate pe care aceștia (în interesul clienților lor) le au în vedere pentru stabilirea celor mai eficiente relații de afaceri cu furnizorii de asigurări. Iată câteva dintre aceste criterii, așa cum au fost ele enunțate de către cei doi operatori.

Marsh România analizează o serie de indicatori tehnici care, practic, exprimă gradul de stabilitate financiară și perspectivele unei societăți de asigurări: capitalizare, nivel de rezerve tehnice, structura și programul de reasigurare, strategie de subscriere, marje de solvabilitate și lichiditate, structura de portofoliu și dinamica evoluției. În plus, sunt evaluați unii factori critici care reprezintă potențialul dezvoltării unei relații de parteneriat – de la profesionalismul angajaților, seriozitatea și corectitudinea în lichidarea daunelor și până la flexibilitatea de negociere, gradul de birocratizare operațională și deschiderea spre comunicare.

Tabelul 1
Prezentare comparativă a agenților de asigurare și a brokerilor de asigurare

Agenții de asigurare	Brokerii de asigurare
Vând polițele de asigurare ale unuia sau mai multor asigurători	Reprezintă interesele asiguratului/reasiguratului
Persoane fizice care lucrează full-time sau part-time pentru asigurătorul pe care îl reprezintă pe baza unui contract	Cumpără asigurări/reasigurări pentru clientul său numit principal
Nu sunt profesioniști în asigurări	Persoane juridice independente specializate în intermediere în asigurări
Ca regulă nu pot fi dați în judecată pentru neglijență în executarea profesiei	Pot fi dați în judecată pentru neîndeplinirea sau îndeplinirea defectuoasă a sarcinilor lor
Remunerat de către asigurător prin salariu, comision sau combinare a acestora	Remunerat de către asigurător prin comision, denumit brokeraj
Uneori are atribuții limitate, numai completarea cererii de asigurare, fără dreptul de a emite polița de asigurare	Atribuții privind găsirea protecției optime pentru client, încheierea contractului de asigurare uneori și administrarea daunei

Sursa: Violeta Ciurel, "Asigurări și reasigurări; abordări teoretice și practice internaționale", Editura All Beck, București 2000, pag. 60

KaRo Servicii de Asigurări ia în considerare, în primul rând, atitudinea asigurătorului față de clienți, calitatea managementului, profesionalismul și experiența pentru o anumită clasă de asigurări, securitatea financiară, politica de rezolvare a daunelor, reputația în piața locală și internațională.

3. Asociația internațională a Intermediarilor de Asigurări

Chiar dacă nu sunt o sursă de creștere economică directă, asigurările furnizează pârgii specifice de protecție financiară împotriva unor pierderi neprevăzute, oferind stabilitatea necesară obținerii creșterilor economice. Furnizorii de servicii profesionale în domeniul intermediarii de asigurări îndeplinesc un rol de importanță crucială pe piață, atât prin faptul că ei constituie cel mai important canal de distribuție al asigurărilor, cât și prin aceea că, adesea, au un rol inovator pe piața de asigurări, rezultate din relația lor apropiată cu clienții, la nevoile cărora se străduiesc să răspundă cât mai adecvat. Cumpărarea unei polițe de asigurări printr-un intermediar de asigurări profesionist nu înseamnă numai cumpărarea unei asigurări împotriva unei eventuale pierderi, ci și achiziționarea unor servicii de asistență în materie de asigurări, care au rolul de a ghida cumpărătorul prin

complicatul labirint al asigurărilor, atât în faza de procurare a polițelor, cât și în procesul de recuperare a eventualelor daune.

Piețele de asigurări dezvoltate se caracterizează prin faptul că un volum considerabil (între 65 și 85%) din primele subscrise la societățile de asigurări și reasigurări este realizat prin intermediul brokerilor sau al agenților de asigurări.

Pentru buna reprezentare a intereselor lor, atât brokerii cât și agenții de asigurare își constituie asociații naționale proprii, care, exprimând cu un singur glas diferite opinii cu privire la diferitele aspecte referitoare la piața de asigurări, își aduc contribuția la evoluția acesteia.

La nivel internațional, aceste asociații naționale sunt membre ale Federației Internaționale a Intermediarilor de Asigurări și Reasigurări (BIPAR: Bureau International des Producteurs d'Assurances et Reassurances), asociație formată în 1937, dintr-o inițiativă franceză care reunește în prezent circa 50 de asociații naționale din aproximativ 30 de țări.

Asociațiile naționale membre ale BIPAR reprezintă practic interesele unui număr de peste 250.000 de liber profesioniști cu activități exclusive în domeniul asigurărilor și ale celor peste un milion de angajați ai diferitelor firme de brokeri de asigurări.

Având sediul la Paris, dar fiind operant prin Secretariatul Permanent de la Bruxelles, BIPAR își asumă practic reprezentarea intereselor brokerilor de asigurări, atât față de autoritățile guvernamentale din diverse țări, cât și față de organismele internaționale: OECD, UNCTAD, Camera Internațională de Comerț, Consiliul Europei și celelalte instituții europene, care îl cunosc drept unic purtător de cuvânt autorizat al intermediarilor în asigurări.

Prima responsabilitate BIPAR este să creeze, la nivel internațional, premisele unui climat adecvat și bine reglementat, care să încurajeze competiția de piață și să creeze permanente oportunități în afaceri.

BIPAR reunește atât asociații naționale de brokeri, cât și agenți de asigurări. Statutul legal și obligațiile agenților și brokerilor de asigurări variază de la o țară la alta, dar, în esență BIPAR urmărește reprezentarea unitară a intereselor tuturor membrilor, față de orice terțe părți, fie ele instituții guvernamentale sau organizații internaționale.

Spre exemplu, în cadrul BIPAR, a fost constituit un grup de lucru, special destinat focalizării activității de intermediere în asigurări din economiile în tranziție din Centrul și Estul Europei. Acest grup de lucru are misiunea de a asista asociațiile membre care au primit statutul de "State - Asociate" la Uniunea Europeană să-și organizeze cadrul de activitate astfel încât să se circumscrie cerințelor uniunii respective, în perspectiva devenirii de membrii cu drepturi depline ale acesteia.

De asemenea, BIPAR, prin poziția sa, poate susține cu forța intereselor membrilor săi în întreaga gamă de probleme comune pentru toate asociațiile naționale de intermediari în asigurări, cum ar fi: pregătirea profesională, calitatea serviciilor, aspecte privind taxele în general și TVA în special, furnizarea de date statistice privind activitatea, etica de afaceri, și altele. În acest sens, este demn de menționat faptul că, în urma cooperării dintre BIPAR și Asociația Brokerilor din Polonia, care este unul dintre cei mai noi membrii ai BIPAR, s-a obținut renunțarea la cei 7% TVA pe comisionul de brokeraj, acesta fiind scutit de TVA, la fel ca în toate statele din Uniunea Europeană.

Din țările Europei Centrale și de Est, numai asociațiile brokerilor din Polonia și Ungaria au devenit membre ale BIPAR, rezultatele nelăsându-se așteptate în cazul Poloniei, după cum arătam mai sus.

În țara noastră există Uniunea Națională a Societăților de Intermedieri și Consultanță în Asigurări din România (UNSICAR), creată și având personalitate juridică în conformitate cu O.G.26/2000 (este persoană juridică română de drept privat).

UNSICAR funcționează pe o perioadă nedeterminată. Ea creează standardele de lucru ale intermediarilor și consultanților în asigurări și colaborează cu Comisia de Supravegherea Activității de Asigurare și Reasigurare din România, cu societățile de asigurări și cu organisme și asociații internaționale de profil.

La 7 iunie 2001 a avut loc la Bruxelles Adunarea Generală a BIPAR, dată la care prin vot unanim UNSICAR a devenit membră a Asociației Internaționale a Intermediarilor de Asigurări.

Afilierea la BIPAR facilitează importul de "know-how" și experiență în ceea ce privește activitatea de intermediere în asigurări din România.

Bibliografie:

1. Ciurel V., - "Asigurări și reasigurări; abordări teoretice și practici internaționale", Editura All Beck, București 2000, pag. 60
2. Bențe C., - "Managementul asigurărilor în România" Editura Universității din Oradea, Oradea, 2003

ETAPE ALE PROCESULUI STRATEGIC DE ARMONIZARE CONTABILĂ INTERNAȚIONALĂ, ELABORAT DE I.A.S.B.

lect.univ.dr. Victoria Bogdan

Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0723-185869, e-mail: vicbogdan@yahoo.com

Convergence of IFSR and US GAAP is a goal of both the IASB and the US FASB. The two boards are working to achieve that goal, both in their individual standards setting activities and in short-term and longer term convergence projects.

I.A.S.C., astăzi I.A.S.B. este o operă instituțională a profesiei contabile. Din anul 1983, membrii I.A.S.B. includ toate organismele profesionale contabile, membre ale Federației Internaționale a Contabililor. Să înțelegem deci că normele contabile sunt opera contabililor. Sau mai bine să fim realiști!

Clemenceau spunea că *războiul este un lucru prea important pentru a fi încredințat militarilor.*¹

Analizând critic procesul istoric de normalizare contabilă din Statele Unite, Bernard Colasse, releva că: „...normalizarea contabilității este, socialmente, prea importantă, pentru a fi încredințată numai contabililor. În acest efort uriaș se înscriu, pe o poziție privilegiată, investitorii și statul, dar și alți utilizatori de informații contabile precum partenerii comerciali, sistemul financiar-bancar, syndicatele etc.”²

Desigur o etapizare a procesului istoric al armonizării contabile internaționale este o activitate extrem de complexă care cere foarte multă răbdare, rigurozitate dar și mîgală. Precizia chirurgicală cu care trebuie disecat științific un asemenea subiect generos a invitat pe mulți cunoscători de contabilitate internațională la un asemenea demers. Nu sunt puțini cei care s-au aplecat asupra subiectului în speranța de a aduce ceva nou în cunoașterea procesului de armonizare dar câțiva sunt cu adevărat cei care au înțeles despre ce este vorba.

Nu ne propunem ceva atât de îndrăzneț, dar în urma analizei aprofundate efectuate asupra procesului, constatăm că o parte din fazele unui asemenea proces de armonizare contabilă internațională se suprapun etapelor strategice ale I.A.S.B., parcurse în realizarea rolului său normalizator și armonizator.

Astfel pentru a marca aceste etape, vom purcede la prezentarea unei **retrospective a locului și rolului I.A.S.B., în armonizarea contabilă internațională între anii 1973 și 2003.**

Etapă cuprinsă între anii 1973-1988: În căutarea consensului

O caracteristică de bază a activității I.A.S.C. este dată de abordarea consensuală și caracterul democratic al procesului de adoptare a normelor. Rezultat

¹ G. Gelard, *La normalisation comptable internationale de l'I.A.S.C.*, revue Francaise de Comptabilite, iulie - august 1994

² citat preluat din N. Feleagă, *Sisteme contabile comparate*, Ediția a II-a, vol. II, Normele contabile internaționale, Editura Economică, București, 2000, pag. 16

al acestui demers, normele publicate între 1973 și 1988 ofereau opțiuni destul de largi și favorizau acceptarea lor de către un număr mare de întreprinderi. Utilizându-se acest joc al opțiunilor care figura în aceste norme, aceeași operație putea să fie contabilizată în mod diferit, respectându-se fără mari probleme zona conformității cu normele I.A.S.C.. Din nefericire, este evident că un asemenea demers - căutarea consensului - se făcea în detrimentul obiectivului armonizării și comparabilității situațiilor financiare.

Pentru a rezuma se poate spune că primele norme internaționale descriau toate practicile recunoscute în lumea occidentală, fiind eliminate cele care erau calificate ca prea deviate sau extravagante. Cu alte cuvinte, evocând cele zise de președintele organismului internațional, în acea vreme: „*ceea ce este important în normele I.A.S.C. nu este ceea ce ele autorizează, ci ceea ce ele interzic*”.³

Această etapă a procesului strategic de armonizare al I.A.S.C. s-a dovedit a fi o fază de pionierat, caracterizată de o abordare suplă, pe opțiuni, care a condus la norme internaționale foarte populare, fiecare regăsindu-se în normă, nimeni nefiind exclus.

Etapa cuprinsă între anii 1989-1993: În căutarea comparabilității

Faza consensului a condus la o perioadă de lipsă de credibilitate. *Un text care permite un lucru și contrariul său este o normă?* Aceasta este întrebarea care a marcat perioada amintită. Din răspunsul negativ la această întrebare a apărut ideea de a nu reține, dintre opțiunile existente, decât una, în numele asigurării comparabilității datelor.

Și măsura a fost luată. În ianuarie 1989, I.A.S.C. a publicat un proiect E 32 „Comparabilitatea situațiilor financiare”, care viza tocmai reducerea numărului de opțiuni contabile. Proiectul a devenit realitate în noiembrie 1993, pentru că el a dat naștere la publicarea a zece norme revizuite, aplicabile pentru prima dată în exercițiile deschise începând cu 1 ianuarie 1995.

Normele contabile internaționale vor permite, începând cu acea dată, în unele cazuri, utilizarea a două prelucrări contabile pentru tranzacțiile și evenimentele de aceeași natură, una din prelucrări fiind denumită „**prelucrare de referință**” iar cealaltă, „**altă prelucrare autorizată**”. Declarația de intenție privind „Comparabilitatea situațiilor financiare” din 1990, dădea explicația următoare: „Consiliul s-a pronunțat că trebuia să fie utilizat semnul de „prelucrare de referință”, în locul expresiei propuse, „prelucrare preferențială”, pentru cele câteva cazuri în care el continuă să autorizeze o alegere pentru prelucrarea contabilă a tranzacțiilor și evenimentelor de aceeași natură. Expresia „prelucrare de referință” reflectă într-un mod mai exact intenția Consiliului de a identifica un punct de referință, atunci când trebuie să se facă o alegere între mai multe alternative”.

Obiectivul acestei etape strategice se pare că avea o notă politică: **de a face standardele contabile internaționale acceptabile pe toate piețele financiare din lume.**

Perioada a fost marcată de mai multe reușite decât cea precedentă iar procesul de armonizare contabilă internațională raportat la realizările organismului a progresat și a intrat în linie dreaptă, cea a armonizării în principal prin referire la standardele internaționale.

1994 - Un an dificil pentru I.A.S.C.

Deoarece I.A.S.C. era în plin proces de consolidare a rolului său de principal organism normalizator și armonizator, alți actori globali „binevoitori” interesați în subminarea poziției ocupate de I.A.S.C. s-au opus destul de vehement unor norme

³ N. Feleagă, Op. cit., pag. 19

ale organismului. Astfel, în timp ce I.A.S.C. tocmai își publica unele standarde revizuite și ameliorate, se nășteau incertitudini importante, referitoare la viitorul organismului internațional în procesul de armonizare contabilă. Acestea s-au constituit în adevărate semne de neliniște și pentru procesul de armonizare în sine, care considerăm, se suprapune în acest caz acestei perioade controversate și zbuciumate traversate de I.A.S.C..

I.O.S.C.O. este unul dintre adversarii I.A.S.C.-ului în această etapă, deoarece respinge o parte din standardele internaționale. Această respingere s-a produs întrucât I.O.S.C.O. în 1993, aprobase o listă de aspecte contabile esențiale, pe care întreprinderile multinaționale trebuiau să le trateze, în mod obligatoriu, în prospectele de emisiune de titluri și în notele de informații. Cu ocazia conferinței sale anuale din 1994, I.O.S.C.O. a considerat însă că zece din standardele internaționale, ce tratau astfel de aspecte contabile esențiale, nu erau acceptabile.⁴

Opoziția față de dispozițiile unor proiecte de normă ale I.A.S.C., apare și din partea întreprinderilor și se manifestă cu evidentă în cazul normelor revizuite IAS 9 „Costurile activităților de cercetare și de dezvoltare”, care ulterior este abrogată și înlocuită de IAS 38 „Imobilizările necorporale” și IAS 22 „Grupările de întreprinderi”.

Posibilitatea publicării unei singure imagini a conturilor reglementate se reduce în contextul utilizării standardelor. Dacă până acum căutarea unui consens mai mare limita numărul de divergențe între normele I.A.S.C. și cele naționale, revizuirea normelor va introduce divergențe noi, semnificative.

După ce, în 1990, Uniunea Europeană declarase că încurajează o acțiune concertată cu I.A.S.C., în vederea avansării procesului de armonizare internațională, acum **strategia europeană în materie contabilă dădea semne vădite de ezitare.** Și aceasta deoarece U.E. lăsa să se înțeleagă că s-ar putea orienta spre conceperea de norme contabile proprii, reproșând organismului internațional în special elaborarea de standarde puternic inspirate din normele americane considerate inadaptable contextului european. Sau un fel de „îmi iau jucăriile și plec”, „mă descurc mult mai bine singur”, în traducere, poziția luată de U.E..

1995, ”Soarele se ivește printre nori”, adică semnele unei prime evoluții pozitive

În prima parte a anului 1995, apar semnele dezamorsării stării de criză contabilă. Franța și Germania iau poziții în favoarea standardelor internaționale.

Mai întâi, în **Franța** se ia poziție în favoarea normelor I.A.S.C., poziție care se manifestă, în mod practic prin:⁵

avizul organismului francez de normalizare contabilă, C.N.C., din ianuarie 1995, care acceptă ca revizuirea normelor I.A.S.C. să poată antrena, în anumite condiții, o schimbare de metode contabile în conturile franceze;

avizul favorabil al Comisiei Franceze de Valori Mobiliare, din mai 1995, care pleda pentru aplicarea standardelor internaționale revizuite. În caz contrar, în scurt timp, toate țările lumii ar aplica standardele americane, *ceea ce ar face să se prefere un prezent imperfect decât un prezent perfect dar inaccesibil.*

În ceea ce privește **Germania:**

în 1994, trei grupuri farmaceutice și/sau chimice semnificative și cu greutate, Bayer, Schering și Hoechst, au adoptat standardele internaționale;

Ministrul justiției a propus autorizarea întreprinderilor care doreau să se coteze pe piețele financiare străine, să utilizeze normele I.A.S.C. pentru

⁴ N. Feleagă, Op. cit., pag. 20

⁵ N. Feleagă, I. Ionașcu, Op. cit., pag. 475

conturile lor consolidate, în timp ce conturile individuale continuau să se întocmească în conformitate cu normele germane.

Pragmatismul german era totuși contestat de eventualitatea unei ilegalități vizavi de Directivele contabile europene.

În sfârșit, în Statele Unite, Comisia Americană de Valori Mobiliare, S.E.C., continuă să solicite, pentru conturile publicate conform standardelor internaționale, **un tablou de corespondențe**, cu imaginea generată de aplicarea standardelor americane, cu excepția câtorva aspecte referitoare la: duratele de amortizare a diferențelor din achiziție, conversia situațiilor financiare ale întreprinderilor care își prezintă conturile lor în moneda unei economii hiperinflaționiste, tabloul de trezorerie.

În iulie 1995, la Paris, I.O.S.C.O. a ținut cea de a douăzecea sa conferință anuală. Ca rezultat al acestei conferințe, **I.O.S.C.O. și I.A.S.C. au încheiat un acord prin care stabileau o listă de domenii contabile, care până în anul 1999, urmau să facă obiectul unor norme noi internaționale, sau al revizuirii de norme I.A.S.C. deja existente.**

Obiectivul celor două organizații era și este în continuare ca *situațiile financiare întocmite în conformitate cu normele I.A.S.C., să poată fi utilizate și recunoscute pe toate piețele bursiere ale lumii, în special în Statele Unite, pentru emisiuni și cotații transfrontaliere, fără nici o corespondență cu normele contabile naționale ale țărilor în care ființează diversele piețe.*

De fapt, I.O.S.C.O. trebuia să reexamineze, în 1999 sau 2000, ansamblul de standarde internaționale, pentru a da acordul său cu privire la utilizarea lor, pentru toate cotațiile și emisiunile internaționale. Decizia de a aștepta ca un ansamblu de norme să fie acceptat în 1999, și nu să se adopte o abordare „normă cu normă”, era considerată ca având cele mai mari șanse de reușită.

Deoarece, *consecințele acordului I.A.S.C.-I.O.S.C.O. s-au făcut resimțite și la nivel european, această etapă strategică de armonizare contabilă în care s-a aflat I.A.S.C., în anul 1995, considerăm că poate fi asimilată și validată și ca o fază a procesului de armonizare contabilă internațională*, suprapunându-se etapei de evoluție în care s-a situat I.A.S.C..

Încurajate de pasul înainte realizat de acordul I.A.S.C.-I.O.S.C.O., țările Europei comunitare au manifestat cu claritate voința lor de a favoriza:

calea normelor I.A.S.C., în disputa cu standardele americane sau în detrimentul unui eventual referențial la nivel european;

implementarea efectivă a referențialului I.A.S.C. în Europa, rezolvându-se astfel problema majoră a incompatibilității standardelor internaționale cu directivele europene.

Pe de altă parte, I.A.S.C. și I.O.S.C.O. nu aveau, în mod obligatoriu, aceeași abordare, în privința manierei de a duce la bun sfârșit acest acord, deoarece:

I.O.S.C.O. dorea să procedeze la o examinare independentă a fiecărei norme publicate de I.A.S.C.;

în timp ce I.A.S.C., considera că această examinare și acordul asupra normelor publicate să fie implicite, prin participarea I.O.S.C.O. în Comitetul consultativ al I.A.S.C.; de asemenea, organismul internațional de normalizare dorea ca I.O.S.C.O. să colaboreze mai mult în ameliorarea procesului de elaborare a normelor, și deci a calității acestora.

Dincolo de conflictele cu I.O.S.C.O., I.A.S.C. a ameliorat calitatea relațiilor sale cu alți parteneri, în special cu Uniunea Europeană și unele întreprinderi europene. Asta a determinat Uniunea Europeană să-și revizuiască atitudinea față de I.A.S.C. și să renunțe la a-și crea un referențial contabil de nivel european. Prin urmare, într-o primă etapă, Comisia Europeană, a acceptat să participe la lucrările Consiliului I.A.S.C. ca observator și a invitat, la rândul ei, I.A.S.C. la Forul său consultativ. Rezultatul a fost fructuos și validat de mediul de afaceri internațional: la

sfârșitul anului 1995, Comisia își prezenta **noua sa strategie**: actualizarea directivelor și evoluția normelor la nivelul U.E. numai pentru marile întreprinderi, în acord cu normele I.A.S.C..

1997 - Un an important în evoluția strategiei de armonizare internațională a I.A.S.C. - Înființarea Comitetului Permanent de Interpretare

Consiliul I.A.S.C. în anul 1997 a format un **Comitet Permanent de Interpretare (Standing Interpretations Committee: SIC)** pentru a examina, în urgență, problemele contabile susceptibile să facă obiectul prelucrărilor divergente sau inacceptabile, în absența instrucțiunilor. Această examinare este realizată în contextul standardelor contabile internaționale existente și al cadrului I.A.S.C..

S.I.C. cu ocazia pregătirii interpretărilor, consultă comitetele naționale similare, care au fost desemnate, în acest scop de către organismele membre. Comitetul abordează probleme a căror importanță este suficient de generală, și nu pe cele care vizează un număr mic de întreprinderi. Interpretările acoperă:⁶

atât probleme ajunse la maturitate, practici nesatisfăcătoare, în cadrul standardelor internaționale existente;

cât și probleme emergente, subiecte noi care se raportează la o nouă normă contabilă internațională existentă, dar care nu au fost examinate, atunci când a fost elaborată norma.

Perioada cuprinsă între 1998 - 2000; Înnoirea strategiei I.A.S.C.

În anul 1997, comitetul I.A.S.C. a numit un grup de lucru: „**Strategie**” (**Strategy Working Party**), menit a găsi soluții cu privire la noua strategie de urmat.

În decembrie 1998, acest grup de lucru a publicat un document pentru discuții, „*Structurarea I.A.S.C. pentru viitor*” (*Shaping I.A.S.C. for the Future*), care expune propuneri pentru reorganizarea organismului internațional, pentru secolul al XXI-lea, documentul fiind publicat și pe Internet, pe site-ul web al I.A.S.C..

SWP a publicat raportul său la sfârșitul anului 1999. Comitetul I.A.S.C. a aprobat raportul prezentat și a fost unanim de acord cu noua structură propusă pentru I.A.S.C.. Această susținere a fost acompaniată de aprobarea venită din partea unor organisme naționale de normalizare, din partea Consiliului I.F.A.C., de către SEC și F.A.S.B..⁷

Nouă structură este definită de câteva axe. I.A.S.C. va fi organizat ca un organism independent, și va cuprinde două organisme principale: Trustul (Trustees) și Comitetul (Board). Pe lângă Comitet vor funcționa Comitetul interpretărilor și un Comitet de consiliere (Standards Advisory Council). Noul organism menit a asigura fondurile necesare bunei funcționări a I.A.S.C. va fi Trustul. Acesta va avea competențele necesare în numirea membrilor Comitetului și va fi format din 19 membri: 6 din America de Nord, 6 din Europa, 4 din Asia și Pacific, și 3 din restul lumii. Comitetul se va compune din 14 membri. Obiectivul urmărit este ca acest comitet să reprezinte cea mai bună combinație între cunoștințele tehnice deținute și experiența în domeniul afacerilor, fără ca interesele regionale sau o componentă particulară să-l influențeze.

Reforma I.A.S.C. și redefinirea strategiilor sale de acțiune pentru a se accelera procesul de armonizare internațională, concepută în 1999 și pusă în aplicare începând cu anul 2000, a justificat și schimbarea denumirii și a siglei din

⁶ N. Feleagă, *Sisteme contabile comparate*, Ediția a II-a, vol II, Normele contabile internaționale, Editura Economică, București, 2000, pag. 22

⁷ R. Neag, Op. cit., pag. 195

I.A.S.C. în I.A.S.B., adică „International Accounting Standards Board”, pregătindu-se astfel pentru noul mileniu care bătea la uşă încărcat cu provocări, speranţe.

În anul 2000, pe 30 martie la Berlin, preşedintele I.A.S.B., domnul Stig Enevoldsen, a făcut o prezentare a problemelor curente şi de perspectivă ale I.A.S.B., probleme care reprezintă obiective care stau în faţa organismului de normalizare contabilă internaţională, la sfârşitul mileniului. După cum sublinia domnia sa în alocuţiunea sa, „*I.A.S.C. Current Trends and Future Perspectives*”, „*organismele de normalizare contabilă vor trebui să lucreze în comun pentru ca numeroasele norme contabile naţionale să convergă spre un limbaj contabil global*”.⁸

Problemele ridicate şi supuse discuţiei la Berlin au fost cele referitoare la: noua structură a I.A.S.B., noile dezvoltări politice pe glob, Europa, activitatea I.A.S.B. în cel de al 27-lea an de existenţă, prezentarea situaţiilor financiare pe internet, interpretările date standardelor internaţionale, noile probleme.

Primii ani ai mileniului III - I.A.S.B. angrenat în cursa reconcilierii referenţialelor naţionale cu referenţialul internaţional.

Pe ordinea de zi **a reuniunii membrilor I.A.S.B. de la Londra, din 18-19 noiembrie 2003**, se aflau următoarele aspecte contabile, ce urmau a fi dezbătute şi amendate:

- Grupări de întreprinderi;
- Beneficiile angajaţilor;
- Instrumente financiare;
- Revizuirea IFRS - urilor;
- Contractele de asigurări;
- Leasing;
- Prezentarea rezultatului global.

La secţiunea privind revizuirea şi ameliorarea IFRS-urilor, **obiectivul** urmărit a fost cel de a identifica la nivelul referenţialului posibilităţile de opţiune între alternativele contabile adoptate pentru a crea premisele facilitării reconcilierii normelor contabile naţionale cu normele internaţionale, accentuându-se şi problemele pe care le ridică terminologia.

De asemenea la început de mileniu III, prezentarea informaţiilor financiare pe Internet devine ceva normal şi de aceea I.A.S.B. trebuie să aibă în vedere acest aspect. În acest sens, I.A.S.B. a elaborat un document denumit „*Raportarea financiară pe Internet*”, care a concluzionat faptul că pe plan internaţional, se constată o puternică modificare a modului de prezentare a situaţiilor financiare, de la un mediu bazat pe prezentarea scrisă, la un mediu digital. Necesitatea elaborării unei norme contabile, a celei mai bune practici, sau a unui cod de conduită, în acest domeniu, a constituit concluzia studiului menţionat anterior.

Informaţii recente privind adoptarea nomelor I.A.S.B. şi evoluţia strategiei de armonizare contabilă

Începând cu 1 ianuarie 2003, Grecia a adoptat normele I.A.S.B. pentru toate companiile cotate la Bursa din Atena. Toate întreprinderile şi băncile din Rusia, începând cu 1 ianuarie 2004 aplică reglementările IAS, acelaşi lucru se preconizează să aibă loc şi în Australia începând cu anul 2005.

O altă mărturie a faptului că procesul de armonizare contabilă internaţională se derulează ca urmare a acţiunilor şi eforturilor întreprinse de I.A.S.B. este şi statistica care indică că unele ţări precum Malaezia şi-au elaborat normele naţionale

⁸ Stig Enevoldsen, I.A.S.C. Current Trends and Future Perspectives, prezentare de la Berlin, 30 martie 2000

pe baza normelor internaționale, în timp ce altele precum: Polonia, Uruguay, Zimbabwe, aplică IAS cu unele modificări care țin cont de caracteristicile națiunilor respective.⁹

În toamna anului 2002, atât **F.A.S.B.** cât și **I.A.S.B.** au emis un **Memorandum de Înțelegere**. Acesta a reprezentat un pas semnificativ spre formalizarea unui compromis pentru ambele organisme, de a lucra împreună în scopul găsirii unei convergențe între standardele nord-americane și cele internaționale de contabilitate. Acest acord între F.A.S.B. și I.A.S.B. reprezintă un compromis mutual de adoptare a soluțiilor compatibile și de înaltă calitate pentru problemele contabile actuale și viitoare.

Prin intermediul acestui acord, I.A.S.B. și F.A.S.B. au căzut de acord asupra următoarelor aspecte, considerăm noi, foarte importante pentru evoluția procesului de armonizare contabilă internațională:

- să ducă la bun sfârșit un proiect numit **Convergența Internațională pe termen scurt**, cu obiectivul de a elimina o serie de diferențe între US GAAP și IFRS;

- să elimine alte diferențe dintre US GAAP și IFRS, care vor continua să existe și după 1 ianuarie 2005, printr-o coordonare a programelor, un efort comun și prin proiecte substanțiale pe care Consiliile le vor duce la capăt împreună, așa numitul-**Proiect de Verificare Continuă a Convergenței Internaționale**;

- să continue progresul făcut la proiectele comune puse deja în mișcare;

- să își determine departamentele de interpretare, să-și coordoneze activitățile.

Conform Memorandumului întocmit de I.F.A.C., proiectul mai sus amintit are următoarele obiective bine definite:

- identificarea tuturor diferențelor existente între US GAAP și IFRS;

- clasificarea diferențelor după strategia cea mai potrivită pentru a le rezolva;

- oferirea de informații privind procesul de pregătire a agendei Consiliului cu obiectivul de a facilita îndeplinirea convergenței.

În reuniunea comună a F.A.S.B. și I.A.S.B. din 18 septembrie 2002, Consiliile au căzut de acord asupra coordonării agendelor de lucru. Proiectul de verificare va oferi Consiliului I.A.S.B. informațiile necesare în legătură cu efectul pe care îl vor avea proiectele de agende curente și viitoare, în ceea ce privește convergența, pentru a permite Consiliului să ia decizii fundamentate corect care să ducă în final la o compatibilitate mai bună a US GAAP și IFRS.

În concluzie, traversăm o perioadă de tranziție care este plină de riscuri și oportunități. Interesele geopolitice, economice, profesionale afectează găsirea unei soluții și a unui consens de care am beneficia cu toții. Într-o asemenea perioadă este responsabilitatea unor organizații ca I.A.S.B., U.E., F.A.S.B., I.O.S.C.O. și I.F.A.C. să asigure continuarea armonizării contabile.

Bibliografie

1. Cotleț D., Megan O., „Situatiile financiare ale întreprinderii”, Editura Orizonturi Universitare, Timișoara, 2003., p. 22
2. Enevoldsen Stig, „I.A.S.C. Current Trends and Future Perspectives”, prezentare de la Berlin, 30 martie 2000
3. Feleagă N., „Sisteme contabile comparate”, Ediția a II-a, vol. II, Normele contabile internaționale, Editura Economică, București, 2000, p.16, 22
4. Gelard G., „La normalisation comptable internationale de l'I.A.S.C.”, revue Francaise de Comptabilite, iulie - august 1994
5. R. Neag, „Reforma contabilității românești între modelele francez și anglo-saxon”, Editura Economică, București, 2000, p.195

⁹ Cotleț D., Megan O., Op. cit., pag. 22

PROTAGONIȘTII ȘI AVANTAJELE ARMONIZĂRII CONTABILE INTERNAȚIONALE

lect.univ.dr. Victoria Bogdan

Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0723-185869, e-mail: vicbogdan@yahoo.com

The importance of disclosure to the financial community cannot be overstated. Accountability demands information production and communication. Theoretically, when capital markets are efficient, information is impounded rapidly into share prices. The form of the information is irrelevant as to whether a transaction is recognised in the financial statements or disclosed in the notes to the accounts.

Creșterea rolului social al contabilității a făcut pe unii autori să o considere „*ca un joc social cu actorii și regizorii săi, cu instanțe de normalizare și reglementare*” (Colasse, 1993). Jocul protagoniștilor se învârtă în jurul confruntării dintre o ofertă, cea a producătorilor contabilității, și o cerință, cea a utilizatorilor.

În mod concret, între categoriile de actori care participă la „jocul social”, care este contabilitatea, putem distinge:¹

- utilizatorii de informație contabilă (acționari, creditori, fisc, syndicate, etc.);

- întreprinderile sau, mai exact, conducătorii lor;

- intermediarii financiari (analiztii financiari, agenții de bursă);

- instanțele de normalizare contabilă, care am văzut pot fi: publice, profesionale sau mixte;

- contabilii care se împart în două grupe: producătorii de informații contabile și cei care garantează credibilitatea informației contabile, adică verificatorii externi numiți auditori sau cenzori contabili.

Adoptarea unei norme contabile are consecințe asupra redistribuirii bogățiilor și riscurilor între diferiți actori, asupra alocării resurselor între firme, influențează analiza financiară a datelor contabile. Aceasta este principala motivație pentru care, adoptarea unei norme contabile presupune identificarea impactului acesteia asupra diferitelor grupuri de actori și deci evaluarea câștigurilor și pierderilor pentru fiecare tip de actor și pentru colectivitate. În acest fel, contabilitatea apare ca un „joc social”, ceea ce determină, în opinia lui Pesqueux, noi abordări în contabilitate, cum sunt cele legate de echitate, de piața informației contabile cât și abordări de tip politic, sociologic sau filosofic.

¹ N. Feleagă, I. Ionașcu, Op. cit., pag. 34

Utilizatorii informațiilor contabile și cerințele lor

Cine sunt acești utilizatori cărora le este destinată, în principiu, producția de informații contabile?

În raport de spațiul de operare al unei entități juridice, cum este întreprinderea, utilizatorii se pot clasifica în utilizatori interni și utilizatori externi de informație contabilă.

Utilizatorii interni sunt reprezentați de manageri. Ei apelează la informațiile contabile care reflectă operațiile de exploatare, de investiții, de finanțare și de gestiune a trezoreriei, pentru fundamentarea și luarea deciziilor lor. În condițiile internaționalizării contabilității românești, lor le revine un rol major în alegerile contabile: definirea opțiunilor privind metodele contabile cele mai adecvate întreprinderii, în vederea reflectării realității economice. Mandatați de proprietari să gestioneze averea și activitatea întreprinderii, managerii dispun de datele furnizate de contabilitatea financiară, dar și de contabilitatea de gestiune (date care le sunt destinate în exclusivitate).

Utilizatorii externi sunt reprezentați de finanțatorii întreprinderii, partenerii comerciali, partenerii sociali, puterea publică și alți utilizatori externi. **Finanțatorii** sunt utilizatorii care, potențial sau efectiv, pun la dispoziția întreprinderii resursele necesare desfășurării activităților sale. În funcție de modalitatea de finanțare, în contextul diferitelor tipuri de întreprinderi, vom întâlni:

- finanțatori bursieri, dacă întreprinderile sunt cotate pe piața financiară;
- finanțatori bancari, dacă întreprinderile își procură resursele externe prin recursul la împrumuturile bancare;
- puterea publică, în calitatea ei de investitor în regiile autonome și în întreprinderile de interes național;
- alte categorii de finanțatori (de exemplu, finanțarea prin încheierea și derularea de contracte de locație-finanțare, numite și contracte de leasing financiar).²

În consecință, finanțatorii sunt reprezentați de investitori, creditorii, statul și agențiile guvernamentale, locatorii, etc. În conformitate cu reglementarea contabilă internațională, utilizatorii externi de informații, definiți în cadrul proceselor și operațiilor de finanțare, sunt investitorii și creditorii.

Investitorii actuali și potențiali

Investitorii actuali sunt interesați, cu predilecție, de capacitatea întreprinderii de a realiza câștiguri viitoare. Această capacitate vizează măsura în care întreprinderea va adopta o strategie al cărei scop să fie creșterea bogăției sale și va putea să convertească, ulterior, beneficiile în disponibilități. Cu alte cuvinte, investitorii raționează în funcție de fluxurile de trezorerie degajabile, care au o reprezentare tangibilă, și mai puțin în funcție de rezultatul contabil, care depinzând de convenții, nu reflectă întotdeauna îmbogățirea reală a întreprinderii. Totuși, investitorii doresc și informații privind dividendul, deoarece acesta nu reprezintă doar un simplu transfer de numerar. Dividendul precum și rata sa de creștere pe termen lung vehiculează un bogat flux informațional despre perspectivele întreprinderii.

O altă preocupare majoră a investitorilor este riscul. Conform teoriilor financiare, riscul total al unui activ poate fi descompus în două părți: riscul specific, care nu depinde de caracteristicile proprii ale titlului, și riscul sistematic, care măsoară sensibilitatea titlului la fluctuațiile pieței. Pe o piață echilibrată, doar riscul sistematic este remunerat. Deși contabilitatea nu este în măsură să furnizeze o evaluare directă a acestui parametru, investitorii solicită informații contabile pe baza cărora l-ar putea determina.

² N. Feleagă, L. Malciu, Ș. Bunea, Op. cit., pag. 35 și urm.

Investitorii potențiali, la rândul lor, doresc să poată calcula rata rentabilității pe care au dreptul să o pretindă întreprinderii pentru a-și investi fondurile de care dispun, ținând cont de riscul atribuit investiției respective și de oportunitățile existente pe piață. Marile cabinete de analiză financiară au început să procedeze la clasificarea societăților în funcție de cantitatea de bogăție creată pentru investitori.

Să nu uităm a preciza că investitorii nu reprezintă un grup omogen. Astfel, cei care dețin acțiuni privilegiate și cei care dețin acțiuni ordinare nu au aceleași nevoi și nici același comportament. Deoarece acțiunile privilegiate dau dreptul la o rată fixă a dividendelor, deținătorii lor sunt interesați mai mult de siguranța profitului decât de creșterea afacerii. Mai mult, investitorii diferă și din punct de vedere al capacității lor de a interpreta informația contabilă. Astfel, cererea investitorilor profesioniști diferă de cea a investitorilor neprofesioniști. Dar, la rândul lor, investitorii neprofesioniști pot fi și ei eterogeni, în funcție de strategia de investiții adoptată:

- investitorul decide singur asupra portofoliului sau transferă procesul de investiții unui intermediar;
- portofoliul este diversificat sau nu;
- investitorul utilizează sau nu, informații furnizate de către analiștii financiari;
- investitorul adoptă o strategie pasivă sau activă.

Creditorii

În termeni generali, creditorii sunt acele persoane care dețin creanțe asupra întreprinderii, cel mai important grup de creditori fiind reprezentat de creditorii bancari. Utilizarea informațiilor contabile de către creditorii bancari diferă de utilizarea realizată de celelalte grupuri, datorită naturii interesului bancar și a relației directe, personale și confidențiale care există între bancă și clienții săi.

Creditorii bancari acordă o atenție deosebită capacității de rambursare a împrumuturilor, atributului lichiditate dar și capacității întreprinderii de a crea profit, acesta reprezentând singura sursă de acoperire a dobânzilor aferente împrumuturilor.

Totodată, creditorii bancari pot fi interesați și de o serie de informații particulare pe care le interpretează de o manieră particulară. Ca atare, ei pot solicita informații privind modul de finanțare a imobilizărilor, structura datoriilor, executarea contractelor etc.

Partenerii comerciali

Aceștia sunt furnizorii și clienții unei întreprinderi. Principalul interes al **furnizorilor** este acela de a aprecia în ce măsură societatea debitoare va fi capabilă să-și îndeplinească obligațiile financiare. Tot ei ar mai dori să cunoască care este probabilitatea ca întreprinderea să își continue afacerile și acordă o atenție deosebită perspectivelor de creștere a acesteia, deoarece o eventuală creștere ar putea avea consecințe asupra volumului și valorii comenzilor ce le vor fi adresate. **Clienții** în general, sunt interesați de capacitatea întreprinderii de a supraviețui și, în consecință, de posibilitatea continuării furnizării de bunuri, lucrări sau servicii.

Partenerii sociali

Îi identificăm în această categorie de utilizatori de informație contabilă pe salariații unei întreprinderi și sindicatele care îi reprezintă pe aceștia. Interesul salariaților se focalizează, în esență, asupra mărimii profitului și a modului de utilizare a acestuia. Teoretic, dacă profitul unei societăți crește, este posibilă majorarea salariilor în detrimentul investițiilor. Dar, cu toții știm că în realitate problema este mult mai complexă. Concret, nerealizarea investițiilor poate avea ca efect, scăderea poziției întreprinderii pe piață, și ca urmare, creșterile actuale de salarii pot compromite în viitor menținerea locurilor de muncă.

Potrivit lui Gray, „salariații și sindicatele se interesează de performanțele și perspectivele întreprinderii, din punct de vedere al negocierii salariale și al securității locurilor de muncă; informațiile sectoriale pot fi deci la fel de pertinente pentru ei ca și pentru investitori, chiar dacă ideal ar fi ca ventilarea informațiilor să fie împinsă până la nivel de uzină. De asemenea, ei au nevoie de informații privind performanțele sectoriale în scopul de a putea verifica și înțelege deciziile managerilor privind extinderea sau restrângerea de activități particulare. Lipsa de informații poate genera neîncredere și probleme în relațiile industriale”.

Interesul salariaților pentru informații contabile se manifestă direct cât și indirect prin intermediul sindicatelor. Sindicatele solicită informații în măsura în care doresc să își sprijine revendicările pe realitatea economică a întreprinderii și nu numai pe considerații ideologice. De asemenea, sindicatele doresc informații privind tendința generală a activității și informații care să le permită realizarea de statistici comparative ale întreprinderilor pentru a schița imaginea economică a ramurii de activitate de care ei se interesează.

Puterea publică

Este reprezentată, cel mai adesea, pe piața informațiilor contabile de administrația fiscală și economică. Informațiile contabile sunt utilizate pentru stabilirea bazelor de calcul a impozitelor și taxelor, precum și pentru analiza diferitelor cereri care vizează acordarea de subvenții, împrumuturi cu dobândă redusă, etc.

Puterea publică este reprezentată, de asemenea, de contabilii naționali, responsabili de sintezele macroeconomice și previziunile la nivel național, și statisticieni, responsabili de satisfacerea nevoilor de informare detaliată, dar de interes general. Nevoile acestora, ca utilizatori de informații contabile, sunt cele ale analizei, în general, indiferent că se manifestă la un nivel detaliat sau la un nivel foarte agregat.

Uneori, rolul statului poate fi asociat și cu alte funcții, ca de exemplu cele de investitor, client sau furnizor. În astfel de situații, statul utilizează informația contabilă în mod similar grupurilor de utilizatori cu care se identifică.

Alți utilizatori

Noțiunea de utilizator de informații contabile nu poate fi limitată doar la grupurile analizate de noi anterior. Evoluția unei întreprinderi, precum și deciziile sale, îi interesează pe toți cei care iau decizii economice bazate pe relația lor cu aceasta și pe cunoștințele lor despre aceasta. De pildă, responsabilii politici ai colectivităților locale sunt preocupați de contribuția societății la dezvoltarea economiei locale; mișcările ecologiste și de protecție a consumatorilor sunt interesate de consecințele activității întreprinderii; societățile concurente vor să îi evalueze poziția pe piață; consumatorii vor să știe dacă există o situație de monopol și în ce măsură este posibil ca ei să fie exploatați; cercetătorii se interesează, de o manieră generală, asupra formei, conținutului și calității situațiilor financiare anuale.³

Cererea de informații contabile provine din partea unor utilizatori diferiți. Unele dintre nevoile acestor utilizatori sunt comune. Astfel, utilizatorii care nu sunt legați de societate printr-o participare directă la capitalul acesteia sunt interesați, în special, de riscul de necontinuitate a activității. Și, prin urmare, au nevoie de informații privind viabilitatea întreprinderii, solvabilitatea imediată sau la termen, robustețea economică și financiară, angajamentele viitoare și mijloacele care vor fi mobilizate pentru acoperirea acestora.

³ N. Feleagă, L. Malciu, Ș. Bunea, Op. cit., pag. 39

Producătorii de informație contabilă

Încă din secolul al XIX-lea, subliniind importanța socială a contabilității în modul de producție capitalist și consecințele ei în repartitia produsului social, Marx arată că de îndată ce o întreprindere ajunge la anumite dimensiuni capitalistul tinde să delege o parte a atribuțiilor sale, și în acest scop, să remunereze „comiși” cu o parte din venit sustras procesului de producție și care reintră în cheltuielile de circulație a capitalului. În secolul al XX-lea, odată cu fenomenele de dezvoltare, de concentrare și de internaționalizare a întreprinderilor, acest tip de delegare a luat o amploare fără precedent, iar în zilele noastre serviciile contabile și de control de gestiune ocupă un loc tot mai important în întreprinderi.⁴

Dacă pentru producția informării contabile există reguli de normalizare, nu este mai puțin adevărat că producția directă a acestora este apanajul conducătorilor de întreprinderi, controlul terților intervenind numai după publicarea situațiilor financiare.

În țările dezvoltate, întreprinderile au din ce în ce mai mare nevoie de servicii complementare ținerii contabilității tradiționale: calculul costurilor de producție, proiectarea de bugete și controlul acestora, proiectarea unor tablouri de bord, alegerea indicatorilor de performanță, etc. Făcând apel la prestațiile experților contabili și cabinetelor lor, întreprinderile externalizează integral sau doar o parte din funcția contabilă. Prin externalizare înțelegem realizarea unor operații sau a unui grup de operații, eventual a unei funcții, în integralitate, în afara întreprinderii, de către terți.

Din punct de vedere strategic, externalizarea funcției contabile permite întreprinderii:

- să se concentreze asupra obiectivelor ei de bază;
- o ameliorare a calității lucrărilor contabile, bugetare și financiare;
- să prezinte o imagine performantă în toate componentele sale.

Din punct de vedere financiar, externalizarea permite să se transforme cheltuielile fixe implicate de un serviciu contabil, în cheltuieli variabile, și să se evite atât costurile legate de perioadele de supraactivitate, ce antrenează plata de ore suplimentare, cât și cele referitoare la perioadele de subactivitate ale serviciului contabil. De asemenea, externalizarea permite întreprinderii să nu investească prea mult în echipamente informatice și în produse program, utilizabile pentru prelucrarea informațiilor financiare și întocmirea situațiilor financiare.

Desigur că externalizarea prezintă și o serie de inconveniente:⁵

- pierderea controlului de către întreprindere asupra unei funcții care este esențială pentru existența ei;
- nu se mai realizează păstrarea strict confidențială a unor informații;
- apar dificultăți legate de posibilitatea consultării în permanență a conturilor anuale, a registrelor și a documentelor justificative;
- apare riscul de suprafacturare cauzat de lucrări care nu fuseseră prevăzute în contractul încheiat cu experții contabili sau cabinetele lor.

Revenind la reflecțiile lui **M. Capron**, acesta consideră că experții contabili joacă un rol central în condițiile producției contabile. *„Apărătorii neînduplecați ai sistemului pe care ei înșiși l-au modelat, mândri de prerogativele lor, organizați în corporații după un model ordinal moștenit de la regimul de la Vichy, experții contabili apar nu numai ca niște mari preoți ai ritualului contabil, dar și ca un grup de presiune discret și eficace. Funcția lor obișnuită constă în revizuirea și aprecierea contabilităților întreprinderilor, în atestarea conturilor sociale și în organizarea contabilităților. De asemenea, ei joacă un rol tot mai mare de analiști și de consilieri,*

⁴ M. Capron, *Contabilitatea în perspectivă*, Editura Humanitas, București, 1994, pag. 116

⁵ N. Feleagă, I. Ionașcu, Op. cit., pag. 67

*dispunând, din această cauză, de o influență ocultă asupra conducătorilor de întreprinderi, care recunosc în ei niște prețioși auxiliari.*⁶

Și pentru a închide deocamdată acest subiect, construirea unui limbaj comun universal de comunicare în lumea afacerilor - obiectiv principal al politicii de armonizare contabilă, considerăm că se *poate* înfăptui în condițiile unei armonizării a necesităților de informare a utilizatorilor și a posibilităților ofertei sau a producției de informație contabile, de „**a ține pasul**” cu modificările produse în dinamica cererii. Această armonizare, ajustare sau ameliorare, după cum vă place, a ofertei contabile după cererea existentă o vedem realizabilă și necesară atât în plan conceptual, cât și în plan operațional.

Avantajele armonizării contabile internaționale

Pentru a opera pe piețele internaționale de capitaluri, investitorii trebuie să dețină informații suficiente și comparabile privind diferitele oportunități de investire. După cum am văzut, cea mai mare parte a informațiilor care stau la baza deciziei de investire la nivelul firmei sunt furnizate de contabilitate, considerată astăzi „**limbajul afacerilor**”.

În general, se consideră că diferitele piețe naționale de capitaluri sunt foarte asemănătoare, cu excepția obligațiilor de publicare a informației financiare și regulilor contabile. Această situație a făcut ca sub presiunea internaționalizării piețelor de capitaluri, să asistăm la un fenomen de armonizare și normalizare a contabilității întreprinderilor la nivel mondial.

Armonizarea contabilă internațională este considerată un proiect ambițios dar de importanță majoră atât pentru utilizatorii informațiilor contabile cât și pentru normalizatorii contabili. Ea este o provocare, dar și o realitate.

În încercarea de a surmonta barierele unei comunicări care se dorea tot mai mult eficientă, s-a avansat gradual în procesul armonizării contabile cu concursul organizațiilor implicate și s-au conturat tot mai evident câteva **avantaje esențiale** generate de acest fenomen, cu numeroase efecte pozitive, printre care:

- elimină una dintre barierele principale din calea fluidizării circulației, la nivel internațional, a fluxurilor monetare de investiții sau financiare;
- crează posibilitatea investitorilor și analiștilor financiari să înțeleagă rapoartele financiare ale societăților străine, în care aceștia ar fi interesați să investească;
- reduce eforturile societăților multinaționale pe linia întocmirii conturilor consolidate;
- reduce costurile cu pregătirea informațiilor contabile, pentru societățile care caută resurse pe piețe financiare străine;
- facilitează activitatea autorităților fiscale naționale în procesul de măsurare a impozitului pe profit datorat de către întreprinderile străine;
- oferă mijloacele necesare determinării poziției strategice a unei întreprinderi în sectorul său de activitate pe plan mondial;
- elimină costurile cu normalizarea în țările în care nu există încă norme adecvate în domeniul contabilității și auditului.

Chiar dacă sunt suficiente avantaje pe care le aduce armonizarea contabilă internațională, numărul și diversitatea celor care fac presiuni în favoarea acestui proces sunt relativ reduse. Deși la realizarea armonizării contabile pe plan internațional contribuie, după cum am arătat, mai multe organizații interguvernamentale și organizații ale profesiei contabile, procesul de normalizare contabilă este marcat de lucrările a două organisme: U.E. și I.A.S.B..

Deși antrenează dificultăți și generează consecințe oarecum nefavorabile, ramificarea sistemelor contabile este inevitabilă, în condițiile internaționalizării

⁶ M. Capron, Op. cit., pag. 116

economiilor. Procesul de scindare poate fi mai scurt sau mai îndelungat, de la o țară la alta. Pe de o parte, majoritatea întreprinderilor, mai ales cele mici și mijlocii, vor apela la referențialul național actualizat, după ultimele evoluții care s-au produs în domeniul contabilității, la nivel mondial. Pe de altă parte, marile corporații deschise circuitelor economice și financiare internaționale se vor raporta la referențialul creat de I.A.S.B. sau de un alt organism internațional recunoscut, spre exemplu cel american oferit de F.A.S.B..

Comunicarea financiară este un reflex al culturii de întreprindere. În România, precum și în alte țări ale Europei Centrale și de Est, vor avea loc schimbări esențiale pe piața informației contabile doar dacă va dispărea contextul de inhibiție a practicilor de comunicare, iar climatul socio-politic se va mai degaja.

Bibliografie

1. Cotleț D., Megan O., „Situatiile financiare ale întreprinderii”, Editura Orizonturi Universitare, Timișoara, 2003., p. 22
2. Enevoldsen Stig, „I.A.S.C. Current Trends and Future Perspectives”, prezentare de la Berlin, 30 martie 2000
3. Feleagă N., „Sisteme contabile comparate”, Ediția a II-a, vol. II, Normele contabile internaționale, Editura Economică, București, 2000, p.16, 22
4. Gelard G., „La normalisation comptable internationale de l'I.A.S.C.”, revue Francaise de Comptabilite, iulie - august 1994
5. M. Capron, *Contabilitatea în perspectivă*, Editura Humanitas, București, 1994, pag. 116
6. R. Neag, „Reforma contabilității românești între modelele francez și anglo-saxon”, Editura Economică, București, 2000, p.195

EVOLUȚIA REFORMEI CONTABILE ROMÂNEȘTI

lect.univ.dr. Victoria Bogdan
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0723-185869, e-mail: vicbogdan@yahoo.com
lect.univ.drd. Mariana Farcaș
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, e-mail: marianafarcasise@yahoo.com
lect.univ.drd. Carmen Scorțe
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon:0740-022422

In the actual context of the national and international economic environment, convergence or harmonization of national standards with the International Accounting Standards is today a very important aspect. IFRSs are designed to apply to the general purpose financial statements and other financial reporting of all profit – oriented entities. These entities include there engaged in commercial, industrial, financial and similar activities, whether organized in corporate or other forms.

Legea contabilității promulgată în anul 1991 este prima realizare a politicii de reformă, ea este experimentată din ianuarie 1993. Fiind înscrisă într-un cadru contabil continental, ea instaurează un sistem dualist în care contabilitatea financiară este normalizată și este disociată de contabilitatea analitică care devine liberă și facultativă.

Aspectele noi prezentate prin Legea contabilității, se referă la¹:
oarecare suplețe și posibilități diverse în alegerea de metodologii;
fixarea obiectivelor contabilității în scopul redării unei imagini fidele, clare și complete a patrimoniului, situației financiare și a rezultatului;
noi principii de evaluare;
punerea în evidență a importanței inventarierii;
considerarea contabilității ca un instrument care permite să se cunoască, să se gestioneze și să se controleze patrimoniul și rezultatul;
contabilizarea cheltuielilor și a veniturilor după natura lor.

Planul contabil român, care a fost adoptat și acceptat, este în concordanță cu aceste reguli, abandonând conceptul de plan de conturi obligatoriu și rigid, ceea ce permite o mai mare suplețe pentru adaptarea sistemelor de înregistrare la nevoile specifice ale întreprinderii. O parte din reguli este menținută, după cum o altă parte tratează probleme noi sau care nu existau înainte ori care se manifestau doar într-un mod adițional și secundar: acțiunile, obligațiunile, efectele de comerț, valorile financiare.

Aspectele luate în considerație în Legea contabilității sunt inspirate cu preponderență din sistemul contabil "continental" adaptat economiei de piață,

¹ Farcane N., Cotleț D., *Reforma în sistemul contabil românesc*, Editura Orizonturi Universitare, Timișoara, 1999, pag. 101 și urm.

respectând în același timp Directivele europene, dar urmărind îndeaproape și evoluțiile lucrărilor Comitetului Internațional de Standardizare Contabilă.

Contabilitatea are rolul de motor al dezvoltării, în cadrul procesului de construire a unei economii de piață, iar dacă înainte ea era bazată pe nevoile națiunii și servea mai ales la agregarea datelor statistice naționale, de acum contabilitatea este din ce în ce mai mult adaptată serviciilor acționariatului și a investitorilor. Problema care apare cu ocazia transpunerii în practică a noilor reglementări contabile și a integrării acestora în contabilitatea întreprinderilor se raportează la implementarea principiilor contabile cu totul noi pentru români.

Etapele reformei contabile în România

De la revoluție până la începutul anului 1991. Responsabilii normalizării contabile din Ministerul de Finanțe au procedat la un studiu aprofundat al celei de a patra Directive europene, în cadrul voinței politice de integrare a României în Uniunea Europeană, având ca termen o perioadă de armonizare și punere la nivel. De asemenea au fost extinse și îmbogățite schimburile privind practicile și experiențele normalizării contabile în Germania, în Franța și Regatul Unit al Marii Britanii și Irlandei de Nord.

În ***aprilie 1991*** autoritățile și-au exprimat opinia lor în alegerea parteneriatului privilegiat pentru asistență la această reformă, în cadrul semnării unei Convenții de cooperare cu Ministerul Francez de Economie și Finanțe, Ordinul Francez al Experților Contabili și Compania Franceză a Comisarilor de Conturi.

Sistemul continental a reprezentat cheia de boltă pentru normalizatorii români, iar sistemul contabil de întreprindere a servit atunci ca instrument de schimb și de formare, în special în cadrul unei serii de misiuni tehnice a experților și a seminariilor care au reunit normalizatori contabili și practicieni ai vieții de afaceri.

De-a lungul ***anului 1992*** a fost elaborat proiectul unui nou sistem contabil de către Direcția Contabilității Ministerului de Finanțe român, cu asistența experților contabili francezi; sistemul contabil de întreprindere s-a arătat atunci ca un instrument principal în definirea unui sistem contabil coerent, de inspirație continentală, adaptat directivelor europene. Tot în această perioadă de timp a luat ființă ***Colegiul Consultativ al Contabilității***, un organism analog cu Consiliul Național al Contabilității în Franța, cu câteva deosebiri în modul de funcționare.

Anul 1993 marchează startul implementării noului sistem contabil, cu ajutorul programului european PHARE, autoritățile române au operat un "*experiment*" al proiectului noului sistem contabil, testându-i validitatea și lizibilitatea, ca urmare a noilor informații contabile obținute, în cadrul reformelor necesare a organizațiilor interne a întreprinderilor, de pe lângă aproximativ 75 întreprinderi voluntare, cu concursul experților contabili belgieni și francezi.

Anul 1994, aduce definitivarea sistemului contabil, care devine aplicabil de la 1 ianuarie, cu mențiunea că în timpul primului trimestru al anului, întreprinderile au avut posibilitatea de a conduce contabilitatea lor în paralel, atât conform noilor reglementări, cât și în baza vechiului cadru contabil.

Perioada anilor 1995-1999. Ținerea contabilității în întreprinderi este efectuată după modelul contabil adoptat, iar continuarea reformei contabile constă în pregătirea normelor privind metodologia contabilă de grup pentru cazul marilor întreprinderi din România, reglementarea contabilității instituțiilor publice, a instituțiilor bancare, cât și a sectoarelor

necomerciale. Această perioadă coincide cu etapa de consolidare a sistemului contabil românesc, ca o acțiune conjugată a mai multor centre de reglementare:

- Ministerul Finanțelor ca principal inițiator de acte normative cu caracter contabil prin Consiliul Consultativ al Contabilității;
- Organismele profesionale care au avut în C.E.C.C.A.R. principalul "pol de opinie", în promovarea profesiei contabile în rândul profesiei liberale, promovând codul de etică profesională;
- Organismele de reglementare specifice pieței de capital - C.N.V.M.- care a editat norme de reglementare privind informarea publicului investitor și auditarea situațiilor financiare a societăților pieței de capital.

Este evident că ***punerea în funcțiune a noului sistem contabil nu se rezumă la simplul aspect al tehnicii contabile***. Este vorba mai ales de a-l considera ca pe un element fundamental al reformei economice, de necesitatea de a restructura organizarea internă a întreprinderilor, de percepția noțiunii de rezultat și de transparență a informațiilor financiare, de modificare a comportamentului în raport cu rolul social contabil.

Perioada 1999 - 2002, cu o prelungire până în anul 2006, se identifică cu perioada "marii deschideri" a contabilității românești, în care normele sau standardele de contabilitate editate de asociații profesionale internaționale sau de organismele C.E.E. sub forma unor directive, devin parte a sistemului contabil românesc.

Astăzi, pe plan mondial, contabilitatea se confruntă cu cel mai profund proces de armonizare determinat îndeosebi de noua configurație a relațiilor economice internaționale, intrate într-un proces de globalizare generalizată sub impulsul circulației capitalurilor în cadrul pieței internaționale de capital și în care valențele informației contabile trebuie să satisfacă toate categoriile de participanți la aceste fluxuri, reprezentând o interfață a mediului de afaceri.

Contabilitatea românească nu a rămas imună la aceste provocări la care este expusă contabilitatea pe plan internațional, racordându-se la acest amplu proces atât prin diligența organismelor naționale de normalizare contabilă și a instituției de supraveghere a pieței de capital cât și prin preocupările organismelor ce reprezintă profesia contabilă în România.

Procesul de armonizare al contabilității românești cu Standardele Internaționale de Contabilitate și Directivele Contabile Europene reprezintă una din provocările la care este supusă cea mai importantă sursă de informație a sistemului economic românesc. Aceste demersuri de compatibilizare a contabilității românești se înscriu ca o etapă distinctă a procesului de reformare la care a fost supusă știința și practica contabilă, în perioada ultimelor decenii.

Din punct de vedere legislativ, acest proces obiectiv de compatibilizare completă a contabilității românești se regăsește în O.M.F. nr. 403/1999, revizuit și înlocuit ulterior de O.M.F.P. nr. 94/2001 pentru aprobarea Reglementărilor contabile armonizate cu Directiva a IV-a a C.E.E. și cu Standardele Internaționale de Contabilitate.

Dinamica reformei contabile

Caracteristicile vechiului sistem contabil

Sistemul contabil vechi din România a fost rezultatul unui lung proces de sedimentare a aspectelor istorice, politice, economice și sociale. Practica contabilă exersată pe timpul perioadei de dinaintea revoluției din 1989 era adaptată economiei centralizate și planificate, completată printr-un control permanent al statului în viață

întreprinderilor; în sistemul economic planificat și centralizat, funcțiile de bază ale contabilității erau de a justifica faptele și de a controla ulterior.

În *economia planificată, principiile contabile diferă față de principiile contabile ale unei economii de piață*. Spre exemplu, principiul afectării exercițiului nu este urmărit, iar tranzacțiile sunt contabilizate pe baza încasărilor și plăților. Informația financiară era urmărită doar într-un scop în principal macroeconomic, iar normele și ținerea contabilității erau definite de o manieră foarte precisă pentru fiecare tip de operație.

Bilanțul regrupa anumite grupe de activ cu sursele de finanțare corespunzătoare pentru a verifica dacă întreprinderea a respectat reglementarea. Investițiile în activele imobilizate erau finanțate printr-o rezervă de investiții, de exemplu beneficiile nedistribuite și împrumuturile bancare. În activ, imobilizările erau contabilizate în valoare brută cu amortizarea cumulată în pasiv. Se aplica principiul de evaluare la cost istoric, dar perioadele de amortizare aveau un orizont considerabil de o așa manieră încât imobilizările erau supraevaluate.

Pe timpul economiei centralizate, contabilitatea răspundea nevoilor de planificare economică. Unitatea patrimonială avea ca scop realizarea obiectivelor prevăzute prin plan. Nu exista motivație pentru obținerea beneficiilor și maximizarea lor.

Analiza costurilor era în centrul preocupărilor și servea la determinarea prețurilor. Metodele de evaluare erau bazate pe fixitatea spațială și temporală a prețurilor, utilizând un cost de producție planificat, iar contabilizarea veniturilor nu era operată decât la încasare. Din acestea nu rezulta o putere informațională pentru gestiunea întreprinderii.

Evaluarea stocurilor era bazată pe un cost total, obținut prin adăugarea la costul de producție a cheltuielilor generale și cheltuielilor de comercializare respectând o listă de posturi bugetare, chiar și în condițiile în care costul total era superior valorii comerciale.

Contabilitatea de gestiune era integrată contabilității generale și condusă prin reglementări guvernamentale. Analiza fluxurilor fondurilor nu era folosită și nici tehnicile de inflație, acestea din urmă neavând nici un sens din cauza fixității prețurilor.

I. Cadrul contabil românesc caracteristic economiei planificate

Normalizarea contabilă era de natură publică, asigurată de Direcția Contabilității din cadrul Ministerului de Finanțe în colaborare cu Direcția Centrală de Statistică.

Cadrul contabil era monist și puternic normalizat. Monismul contabil consta în integrarea contabilității analitice și generale a întreprinderii. Remarcăm de asemenea că nu exista un cadru conceptual înainte de revoluție.

În ceea ce privește finalitatea sistemului contabil, putem constata că sistemul contabil era orientat după principii politice de producție și control, integrând contabilitatea externă cu contabilitatea internă.

Sistemul fiscal era rigid, simplist și nemotivat, și nu exista piața financiară.

Mai mult, între sistemul bancar și întreprinderi existau fluxuri reduse datorită faptului că nu existau diferitele operațiuni de finanțare, cum ar fi efectele de comerț și alte operațiuni bancare.

Toate aceste elemente făceau ca și contabilitatea să fie un simplu accesoriu al planificării și, mai ales, un mijloc de control al execuției planului.

Prin caracterul limitat și formal al activității sindicale nu se realiza o participare la difuzarea externă a informației contabile.

Utilizatorii informației contabile

Conducerea întreprinderii reprezenta utilizatorul intern al informației contabile, informație care îi permite să-și întocmească analizele și rapoartele, în special pentru analiza costurilor și determinarea prețurilor. De asemenea și personalul întreprinderii era considerat ca și utilizator intern, însă foarte rare erau situațiile când acesta își exprima interesul.

Utilizatorii externi erau reprezentați de:

- organul ierarhic superior, numit centrală;
- anumite organe de control financiar: Ministerul de Finanțe Central și organele județene;
- organele județene ale Partidului Comunist;
- Direcția Centrală de Statistică.

Principiile și convențiile contabile

În vechea practică contabilă remarcăm neaplicarea convențiilor contabile de continuitate a exploatării, de independență a exercițiilor, de prudență, aceasta din urmă își pierde din esență în fața unei aparente fixități a prețurilor și a monedei, în fața inexistenței structurale a riscului economic, și de importanță relativă (și aceasta își pierde semnificația deoarece exhaustivitatea informației contabile prevala în fața pertinentei sale).

Referitor la principiile de prevalență a realității în fața aparenței și cel al imaginii fidele, trebuie amintit că respectarea doctrinei marxiste impunea o funcționare echilibrată a întreprinderii².

Anumite principii operau de o manieră explicită, spre exemplu cel al cuantificării monetare, unitatea de cont fiind moneda națională, iar exprimarea operațiilor realizate în devize cu străinătatea se sprijineau pe caracterul fix și artificial al cursului de schimb.

Principiile de permanență a metodelor, al costului istoric și al necompensării erau explicate fără a fi detaliate.

Principiul partidei duble era utilizat. Principiul decontării cheltuielilor din venituri se baza pe categoriile de cheltuieli diferite de cele întâlnite în sistemele occidentale. Cheltuielile cuprindeau costul de achiziție al materiilor prime care concureau la fabricarea produsului, costurile salariale și un procent de cheltuieli generale ale întreprinderii.

Decontarea cheltuielilor pe baza veniturilor avea loc pe măsură ce încasările erau efectuate. Diferența rezultată din comparare era înregistrată la nivelul contului de rezultat.

Noțiunea de cont anual de rezultat nu exista înainte, și faptul de a ascunde fenomenele inflaționiste determina ca rezultatele contabile să prezinte destul de des o imagine falsă despre întreprindere.

În economia planificată modelul utilizat se aseamănă cu cel bazat pe costul produselor vândute, însă cu divergențe destul de importante, din motive de contabilizare a încasărilor și plăților.

II. Situațiile financiar-contabile

Documentele de sinteză erau uniforme pentru toate întreprinderile, fără a ține seama de mărimea sau importanța activității. Bilanțul contabil cuprindea activul și pasivul, părți care erau divizate în categorii care erau în corespondență pe orizontală, analiza făcându-se prin compararea fiecărei categorii.

² Farcane N., Cotleț D., *Reforma în sistemul contabil românesc*, Editura Orizonturi Universitare, Timișoara, 1999, pag. 105

Documentele de sinteză erau stabilite la sfârșitul fiecărui trimestru. Calculul rezultatului se făcea lunar, iar beneficiul era repartizat în fiecare lună. Nu exista fiscalitate asupra beneficiului, ci doar prelevări directe la stat. Excedentul de beneficiu era afectat întreprinderii în funcție de orientările de planificare, iar surplusul era vărsat la bugetul de stat. Anexa era de fapt un control al bugetului de venituri și cheltuieli, care era numit și planul financiar al întreprinderii.

Profesiunea contabilă în vechiul sistem contabil

Carențele pieței de muncă și limitările profesiei liberale au avut puternice influențe asupra conținutului și structurii meseriei de contabil. Profesia nu putea ieși din rolul său de contabil de întreprindere. Doar experții contabili judiciari erau în măsură să controleze contabilitatea în numele Ministerului de Justiție pentru cazurile de delikte sau conflicte, între partenerii comerciali. Experții erau profesori universitari sau contabili diplomați și agreați.

Noul sistem contabil în România

Înainte de toate, ar trebui menționată dualitatea noului sistem contabil. Din punct de vedere conceptual, noul sistem contabil este dualist, prevăzând *organizarea contabilității în dublu circuit*, asigurând pe de o parte contabilitatea financiară, iar pe de altă parte contabilitatea de gestiune, și pretinzând o puternică corelație între acestea două.

Pe de o parte, contabilitatea financiară are ca obiect circuitul patrimoniului întreprinderii în totalitate și în structură, ca unitate de gestiune. Ea furnizează și utilizează informațiile necesare elaborării bilanțului contabil, a contului de profit și pierderi și anexele.

Pe de altă parte, contabilitatea internă de gestiune are ca obiect gestiunea analitică a stocurilor, calculul veniturilor, serviciilor, activităților, funcțiilor rezultatelor analitice, previziunii cheltuielilor și veniturilor. Contabilitatea internă reprezintă răspunderea fiecărei întreprinderi, iar maniera de organizare a acesteia era lăsată la aprecierea fiecărei unități patrimoniale în raport cu specificitățile sale³.

În cadrul contabil general, sunt precizate în special obiectivele contabilității și convențiile contabile, remarcăm că acestea sunt identice celor reținute prin Directiva a patra europeană și Planul General de Conturi francez.

Informația contabilă, pentru a fi credibilă și utilă destinatarilor, trebuie să fie pertinentă, fiabilă și comparabilă, aspecte care vor putea fi atinse prin normalizare. În perioada actuală, în România, elaborarea informațiilor se realizează conform regulilor, principiilor și convențiilor generale informaționale și conform cu legislația economică și financiară română. Utilizarea principiilor și a convențiilor generale se bazează astăzi pe o terminologie precisă și identică pentru toți utilizatorii de informație contabilă. Informațiile contabile pot da utilizatorilor o descriere corectă, clară, precisă și completă a operațiunilor.

Informațiile de sinteză trebuie să fie satisfăcătoare, corecte și conforme. Contabilitatea este considerată ca un instrument de gestiune pentru întreprindere, de informare și comunicare privind situația patrimonială și în ceea ce privește situația rezultatelor pentru investitori, administrația fiscală, partenerii de afaceri, organisme de sinteză a informațiilor și de previziune. Pertinența informațiilor este obținută prin convenții care consacră obiectivitatea, veridicitatea și controlabilitatea informației. Principiile și convențiile se referă de asemenea la fezabilitate, transmiterea integrală și oportunitatea informațiilor, importanța relativă a pragului de semnificație,

³ Farcane N., Cotleț D., *Reforma în sistemul contabil românesc*, Editura Orizonturi Universitare, Timișoara, 1999

corespondența cheltuielilor cu veniturile, principiul costului istoric, principiul nominalismului.

Noul cadru contabil românesc este inspirat în special din dispozițiile conținute în **Directiva a IV-a Europeană** și din conceptele și tehnicile prezentate în "*Sistemul Contabil de Întreprindere*". Sistemul contabil reține caracteristicile *sistemului contabil continental*. Astfel principalele **asemănări** care pot fi menționate, sunt:

- existența unui cadru coerent, cu o terminologie, reguli de evaluare și de prezentare a informației contabile precizate de o lege, Legea contabilității nr. 82/1991, o hotărâre de aplicare a acesteia⁴ și un explicativ⁵;

- o separare între contabilitatea financiară, normalizată și contabilitatea de gestiune, a cărei organizare și prezentare se poate face de o manieră diferită de la o întreprindere la alta;

- obiectivul atribuit contabilității - de a reda o imagine fidelă, completă a patrimoniului, a situației financiare și a rezultatului întreprinderii, în legătură cu respectarea principiilor fundamentale: prudența, permanența metodelor, continuitatea exploatării, independența exercițiilor, intangibilitatea bilanțului de deschidere, noncompensarea;

- structura conturilor anuale, cu o prezentare simplificată pentru întreprinderi, cuprinzând: bilanțul, contul de profit și pierderi (prezentat după natură) și o anexă;

- Planul de conturi, cu explicațiile funcționării acestuia, cu obiectivul de a asista întreprinderile la stabilirea conturilor anuale;

- normalizarea contabilității este asigurată prin instituții de pe lângă Ministerul de Finanțe și Colegiul Consultativ al Contabilității.

Normalizarea realizată cu Sistemul Contabil de Întreprindere permite ca informația să devină din ce în ce mai fiabilă, fiind în același timp și pertinentă odată ce conturile anuale sunt întocmite și generalizate. Nevoile utilizatorilor se vor multiplica mai ales odată cu evoluția pieței financiare, și atunci va trebui consolidat "*jocul de conturi*" pentru asigurarea pertinentei informației.

Lista principiilor și convențiilor prezentate în regulamentul privind aplicarea Legii contabilității constată relevanța informațiilor în funcție de deciziile economice elaborate de utilizatori, obiectivitatea informației, veridicitatea, controlabilitatea, fezabilitatea, transmiterea integrală a informațiilor, importanța relativă sau pragul de însemnătate al informației.

Acțiunea Consiliului Superior al Ordinului Experților Contabili francezi a fost determinantă pentru introducerea în România a unui sistem contabil de inspirație continentală. Experții contabili francezi au asociat într-un mod foarte larg elaborarea textelor.

Legea contabilității nr. 82/1991 cât și Regulamentul său de aplicare aprobat prin H.G. 704/1993 au fixat cadrul obligațiilor contabile. Noul sistem contabil a devenit obligatoriu din ianuarie 1994.

Organizarea actuală a profesiei contabile

Deschiderea țării spre un liberalism economic a impus întreprinderilor o serie de constrângeri noi în mod special în domeniul contabil unde se convine a fi armonie cu normele internaționale, într-o perioadă de dezvoltare intensivă a comerțului internațional.

⁴ H.G. nr. 704/1993

⁵ Regulamentul de aplicare a Legii contabilității, și anexele sale la conturi, normele metodologice, modelele conturilor anuale, registrele contabile, etc

Profesia contabilă a fost recunoscută în toamna anului 1994 și reglementată printr-o ordonanță. Primul Congres al Corpului Experților Contabili a avut loc în octombrie 1994.

La vremea respectivă, auditul, evaluarea și rolul cenzorilor nu au făcut încă obiectul unor reglementări. Acest Corp al Experților Contabili și Contabililor Autorizați (C.E.C.C.A.R.) este membru al Colegiului Consultativ al Contabilității, al cărui rol principal este de a propune reguli contabile într-o economie de piață, având existență legală din toamna anului 1994. Diferitele dispoziții în vederea reglementării contabilității sunt pregătite tot de Direcția Generală a Contabilității de pe lângă Ministerul de Finanțe.

În ultima vreme constatăm expresia unor eforturi susținute în vederea mediatizării rolului profesiei contabile libere și a introducerii calității acesteia în conformitate cu standardele internaționale, subiect care va reveni în atenția noastră pe parcursul acestui studiu, pentru a surprinde cel puțin cu gândul și condeiul cercetătorului, valențele acestei profesii în contextul actual al globalizării și mondializării economiilor.

Bibliografie

1. Cotleț D., Megan O., „Situațiile financiare ale întreprinderii”, Editura Orizonturi Universitare, Timișoara, 2003., p. 22
2. Feleagă N., „Sisteme contabile comparate”, Ediția a II-a, vol. II, Normele contabile internaționale, Editura Economică, București, 2000,
3. Farcane N., Cotleț D., *Reforma în sistemul contabil românesc*, Editura Orizonturi Universitare, Timișoara, 1999, p. 101 și urm
4. Gelard G., „La normalisation comptable internationale de l'I.A.S.C.”, revue Francaise de Comptabilite, iulie - august 1994
5. M. Capron, *Contabilitatea în perspectivă*, Editura Humanitas, București, 1994, pag. 116
6. R. Neag, „Reforma contabilității românești între modelele francez și anglo-saxon”, Editura Economică, București, 2000, p.195

PRINCIPALELE PROBLEME CONTROVERSATE ALE PROGRAMULUI DE ARMONIZARE CONTABILĂ DIN ROMÂNIA

lect.univ.dr. Victoria Bogdan
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0723-185869, e-mail: vicbogdan@yahoo.com
lect.univ.drd. Mariana Farcaș
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, e-mail: marianafarcasise@yahoo.com
lect.univ.drd. Carmen Scorțea
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon:0740-022422

Harmonisation is the process of formulation the accounting regulations which in material respect are similar to these of other country. IAS is in the fore front by promoting that all countries world wide should adopt International Accounting Standards because is the easier way of promoting harmonization and accounting regulation.

Standardele Internaționale de Contabilitate și Ordinul nr. 94/2001, așa cum am mai relevat, vorbesc despre raționamentul profesional la care va trebui să apelăm pentru a analiza, clasifica și interpreta un eveniment sau un element economic. Ne punem justificat întrebarea: **ce va însemna „raționamentul profesional” și până unde se va merge în aplicarea sa în România?** Spre exemplu, raționamentul profesional este cel care fundamentează politicile financiare și contabile ale întreprinderii, plecând de la duratele de viață și metodele de amortizare ale imobilizărilor și terminând cu metodele de evaluare în bilanț a diferitelor elemente raportate.

Apoi, aplicarea unor tratamente alternative agreeate de Standardele Internaționale de Contabilitate va fi fezabilă în țara noastră? Deja Ordinul nr. 94/2001 precizează că: *„Tratamentul alternativ permis de IAS 21 privind includerea diferențelor nefavorabile de curs valutar în valoarea contabilă a activelor aferente nu poate fi aplicat, întrucât nu sunt îndeplinite condițiile prevăzute de interpretarea SIC-11”¹*. În aceeași ordine de idei se înscrie și aplicarea **principiului intangibilității bilanțului de deschidere**, care restricționează aplicarea tratamentului de bază al IAS 8 „Profitul net sau pierderea netă a perioadei, erori fundamentale și modificări ale politicilor contabile”, corectarea erorilor fundamentale și modificările politicilor contabile trebuie să genereze retratarea situațiilor financiare din anii precedenți, pentru a se asigura comparabilitatea. Este adevărat că Ordinul nr. 94/2001 dă câștig de cauză aplicării IAS 8, dar dacă se ține cont de tratamentele contabile prevăzute de acest standard, *care este rostul cerinței explicite de utilizare a acestui principiu?*

O altă problemă destul de controversată, care a ieșit „la rampă” odată cu adoptarea reglementărilor contabile armonizate, o reprezintă **dilema „patrimoniu”**

¹ OMF nr. 94/2001, art. 5.13

sau „prevalența economicului”. Ordinul nr. 94/2001 nu renunță la conceptul de „patrimoniu”, mai mult, îl „armonizează” cu principiul prevalenței economicului asupra juridicului, și preia și conceptul de „poziție financiară”. Standardele Internaționale de Contabilitate au impus conceptul de „poziție financiară” (active sau datorii nete) ca obiect de studiu al contabilității, concept care are o cu totul altă semnificație decât cel de „patrimoniu”. Prin urmare, se va renunța curând la conceptul de patrimoniu sau acesta va fi redefinit? Dacă se pune problema renunțării, cu ce va fi acesta înlocuit?

O altă întrebare care se ridică în mod firesc se referă la **costul programului de armonizare contabilă**, pe care întreprinderile românești îl vor suporta. La costurile pregătirii profesionale se vor adăuga costurile informatizării, adecvate Standardelor Internaționale de Contabilitate, precum și costurile consultanței permanente și ale auditării conturilor anuale. Sistemele informatice care vor fi implementate vor trebui să ofere posibilitatea prelucrării și structurării unor date în mai multe modalități posibile, determinate de diferitele politici contabile adoptate, și obținerea de informații finale diferite, cu efecte specifice în situațiile financiare. De exemplu, o categorie de efecte va fi prezentată în bilanț sau în contul de profit și pierdere și o altă categorie de efecte va fi prezentată, comparativ, în notele explicative. De asemenea, sistemele informatice trebuie să dea posibilitatea utilizatorilor să recompună datele inițiale, originale, atunci când condițiile economice specifice sau generale impun renunțarea la un anumit tratament contabil.

O altă dilemă este cea referitoare la planul de conturi general. Aplicarea Standardelor Internaționale de Contabilitate, și în special a raționamentului profesional nu este compatibilă cu un plan de conturi general, impus la nivel național! De altfel, Standardele Internaționale de Contabilitate „ignoră” conturile și corespondențele dintre acestea, nu pentru că le-ar considera neimportante, ci pentru că ceea ce contează de fapt este finalitatea, respectiv situațiile financiare și modul de structurare a informațiilor corespunzătoare, și mai puțin „tehnica” prin care se ajunge acolo. *Planul de conturi nu va dispărea cu totul din „arsenalul” contabilității, va fi doar necesar să fie „confectionat” pe „dimensiunile întreprinderilor”.* Agenții economici trebuie să fie cei care să gândească și să elaboreze un plan de conturi specific activității desfășurate, cu corespondențe de conturi adecvate și care să dea posibilitatea manifestării raționamentului profesional. În acest sens, aducem ca argumente și precizările I.F.A.C., care stipulează obligativitatea pentru profesioniștii contabili membri de a fi obiectivi: *„un profesionist contabil trebuie să fie corect și să nu permită prejudiciilor, subiectivismului, conflictelor de interese să-i influențeze obiectivitatea”* - Code of Ethics for Professional Accountants, 1998, par. 16. O altă variantă ar fi aplicarea „**tratamentului de bază**”, care să ceară utilizarea actualului plan de conturi, sau a „**tratamentului alternativ**”, care să dea libertate întreprinderilor cu privire la crearea propriului plan de conturi.

IAS „față în față” cu Legea contabilității nr. 82/1991 - diferențe semnificative

1. De ce comparația?

Analizând diferențele putem estima și planifica:
efortul pe care îl implică convergența cu IAS;
procesul raportării în conformitate cu IAS, pas cu pas;
impactul aplicării IAS.

2. Diferențe conceptuale

scopul situațiilor financiare;
utilizatorii situațiilor financiare;
natura reglementărilor contabile.

3. Scopul situațiilor financiare

Legea nr. 82/1991

control al diverselor organisme ale statului, scop fiscal;
statistic.

IAS

informații în legătură cu poziția financiară, performanțele obținute și schimbările în poziția financiară a întreprinderii, informații care să fie utile unei sfere largi de utilizatori în luarea deciziilor economice.

4. Utilizatorii situațiilor financiare

Legea nr. 82/1991

în principal statul (fiscal)

IAS

investitorii
angajații
creditorii financiari
furnizorii
clienții
guvernul și instituțiile sale
publicul.

5. Natura reglementărilor contabile

Legea nr. 82/1991

dependența aplicării contabilității de regulile fiscale;
politicile contabile definite o singură dată, rare modificări în timp;
un singur tratament contabil indicat.

IAS

reguli independente aplicate cu scopul obținerii unei imagini fidele;
document viu, în evoluție;
tratament contabil de bază/alternativ în anumite standarde-creativitate contabilă.

6. Conformitatea cu IAS

Toate standardele și interpretările aplicabile unei întreprinderi trebuie respectate. Nu mai există:

„conformitate cu **cerințele semnificative** ale IAS”

„standarde **bazate pe IAS**”;

Tratamentele sau politicile contabile neconforme cu IAS nu pot fi „scuzate” prin descrierea sau explicarea în notele explicative.

7. Diferențe de formă

Legea nr. 82/1991

format prestabilit, publicat anual;
informații limitate.

IAS

nu există obligativitatea unui format prestabilit;
informațiile prezentate astfel încât să fie utile: ușor de înțeles, relevante, credibile, comparabile.

8. Forma și structura situațiilor financiare IAS

(IAS 1)

Componente obligatorii:

Bilanțul;
Contul de profit și pierdere;
Situația modificării capitalurilor proprii;
Situația fluxurilor de numerar;

Politicile contabile și notele explicative.

Se încurajează, în afara situațiilor financiare:

Analize financiare ale:

performanței

poziției financiare

incertitudinilor

Raportări de mediu, declarații privind valoarea adăugată.

9. *Tratamente și politici contabile - domenii cercetate*

Contabilitatea de hiperinflație/Variația cursurilor de schimb valutar;

Provizioane;

Activități în curs de întrerupere;

Raportarea pe segmente;

Tranzacții cu părțile afiliate;

Impozitele amânate.

10. *Contabilitatea de hiperinflație și efectele variației cursurilor de schimb valutar*

Legea nr. 82/1991 nu cuprinde reguli privind:

contabilitatea de hiperinflație

existența unei monede de evaluare diferite de leu.

IAS cuprinde standarde specifice pentru:

Contabilitatea de hiperinflație (IAS 29);

Efectele variației cursurilor de schimb valutar (IAS 21);

Moneda de evaluare și moneda de prezentare (SIC 19 și SIC 30).

11. *Pași practici*

Identificarea monedei de evaluare proprii întreprinderii și determinarea indexului de utilizat;

Retratarea cifrelor comparative folosind indexul agreat;

Retratarea bilanțului;

Retratarea contului de profit și pierdere.

12. *Provizioanele*

Aplicarea Legii nr. 82:

rareori provizioane înregistrate, deși legea le prevede;

nu există reguli clare pentru evaluarea și prezentarea provizioanelor.

IAS:

există un standard specific, IAS 37 pentru recunoașterea, evaluarea și prezentarea provizioanelor - un standard relativ recent apărut, în parte cu scopul de a elimina posibilitatea folosirii provizioanelor în mod intenționat ca „umbrele pentru zile ploioase”.

13. *Implicarea departamentelor operative = recunoașterea provizioanelor*

Identificarea obligației prezente - legale sau constructive

Avocatul / consilierul juridic

Expertul fiscal

Directorul general

Departamentul resurse umane.

Estimarea probabilității înstrăinării de resurse economice

Acționariatul (politica firmei)

Departamentul mediu

Departamentul tehnic

Departamentul vânzări.

Evaluarea cu suficientă acuratețe a rezultatului obligației
Departamentul marketing
Departamentul IT
Concluzia: nu mai este loc pentru arbitrar

14. Activități în curs de întrerupere

Legea nr. 82 nu cuprinde reguli specifice privind prezentarea separată a activităților în curs de întrerupere;

În **IAS** există un standard specific, IAS 35 care stabilește principiile de raportare ale informațiilor referitoare la activități în curs de întrerupere, astfel încât utilizatorii să poată analiza datele financiare referitoare la activitățile care rămân în funcțiune, separat de cele care se referă la activitățile în curs de întrerupere.

15. Raportarea pe segmente

Legea nr. 82 nu cuprinde reguli specifice privind prezentarea separată a informațiilor privind segmentele geografice sau economice

În **IAS** există un standard specific, IAS 14 elaborat cu scopul ca utilizatorii să înțeleagă mai bine performanța anterioară a întreprinderii, să analizeze mai bine riscurile și rezultatele și să poată lua decizii informate în legătură cu întreprinderea considerată un întreg. Standardul este aplicabil companiilor publice sau în curs de a deveni publice, totuși toate companiile sunt încurajate să îl aplice.

16. Tranzacțiile cu părțile afiliate

Legea nr. 82 nu cuprinde reguli specifice privind prezentarea de informații în legătură cu tranzacțiile cu părțile afiliate.

În **IAS** există un standard specific, IAS 24 „Prezentarea informațiilor referitoare la tranzacțiile cu părțile afiliate”, prin care se prevede obligativitatea prezentării în Note a părților afiliate și, în cazul în care există tranzacții cu aceste părți, prezentarea tipurilor de tranzacții și a elementelor acestora în scopul facilitării înțelegerii situațiilor financiare.

IAS consideră părțile a fi afiliate dacă una din părți are abilitatea de a:
controla cealaltă parte, sau
exercita o influență semnificativă asupra celeilalte părți în luarea de decizii financiare sau operative.

17. Impozitele amânate

Legea nr. 82 nu recunoaște conceptul de impozit amânat, în consecință nu cuprinde reguli de înregistrare, evaluare sau prezentare a acestora

În **IAS** există un standard specific, care, pe lângă indicațiile privitoare la impozitul curent, cuprinde și indicații referitoare la calculul, recunoașterea și prezentarea impozitelor amânate.

Scopul impozitelor amânate îl reprezintă: restabilirea concordanței în timp între consecințele fiscale și consecințele contabile ale unui anumit eveniment.

18. Considerații practice - reguli generale

Determinarea diferențelor între baza contabilă IAS și baza fiscală;

Separarea diferențelor în:

- diferențe impozabile
- diferențe deductibile

Multiplicarea diferențelor cu rata estimată a impozitului pe profit

19. Utilitatea comparației - concluzii pentru implementare

Analizând diferențele pot fi estimate și planificate:

Efortul pe care îl implică convergența cu IAS

Raportul cost/beneficiu pe care-l presupune implementare IAS

Procesul raportării în conformitate cu IAS, pas cu pas

Bibliografie

1. Coteleț D., Megan O., „Situatiile financiare ale întreprinderii”, Editura Orizonturi Universitare, Timișoara, 2003., p. 22
2. Feleagă N., „Sisteme contabile comparate”, Ediția a II-a, vol. II, Normele contabile internaționale, Editura Economică, București, 2000,
3. Farcane N., Coteleț D., *Reforma în sistemul contabil românesc*, Editura Orizonturi Universitare, Timișoara, 1999, p. 101 și urm
4. Gelard G., „La normalisation comptable internationale de l'I.A.S.C.”, revue Francaise de Comptabilite, iulie - august 1994
5. M. Capron, *Contabilitatea în perspectivă*, Editura Humanitas, București, 1994, pag. 116
6. R. Neag, „Reforma contabilității românești între modelele francez și anglo-saxon”, Editura Economică, București, 2000, p.195

EXAMINAREA CRITICĂ A INFORMAȚIILOR FURNIZATE DE SISTEMUL DE CONTABILITATE CASH

lect.univ.drd. Marcel Ioan Bolos
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea
drd.ec. Eduard Florea
Consiliul local al municipiului Oradea – Administrația Patrimoniului Imobiliar,
Oradea, Piața Unirii, nr. 1, api@oradea.ro
drd.ec. Valentin Trifan
Consiliul local al municipiului Oradea – Administrația Patrimoniului Imobiliar,
Oradea, Piața Unirii, nr. 1, api@oradea.ro

*The accounting flow basis used by Romanian public sector entity's Romania is constrained of an ample process of transformation, to complete the information provided by the accounting flow basis.
This paper is a critic examination for these type of information, offering some improves of the flow basis of accounting.*

Furnizarea unor informații contabile care să reflecte realitatea este o cerință fundamentală a oricărui sistem contabil pentru a asigura utilizatorii de informații că deciziile pe care le adoptă în baza acestora le vor aduce câștigul sperat sau avantajul dorit.

Directiva a – IV - a CEE stabilește ca și cerință ca situațiile financiare anuale trebuie să ofere o situație o "imagine veridică și completă" a poziției financiare a societății comerciale și deci și a instituțiilor publice care administrează fonduri și patrimoniu public.

Pornind de la cerințele Standardele Internaționale de Contabile referitoare la calitatea informației financiar - contabile: relevanța, fiabilitatea, comparabilitatea și inteligibilitatea în România au avut loc o serie de reforme, începând cu anul 1991, de natură să conducă la trecerea de la actuala formă de organizare a contabilității publice-contabilitatea de numerar – la contabilitatea de angajament care să reflecte cât mai real modul de administrare a patrimoniului din sectorul public.

Reformele structurale determinate în trecerea la o nouă formă de organizare a contabilității publice au fost reforma finanțelor publice și reforma proprietății publice, fiecare dintre acestea având în decursul timpului diferite momente de desfășurare astfel:

a) **reforma finanțelor publice** – s-a desfășurat în trei etape astfel:

Etapa I – anul 1991 – se adoptă legea finanțelor publice nr.10/1991 prin care se stabilește în esență raportul dintre finanțele publice și bugetul public național.

Etapa II – anul 1996 – se adoptă o nouă lege a finanțelor publice, resursele financiare publice fiind gestionate într-un sistem unitar de bugete: bugetul de stat, bugetul asigurărilor sociale de stat, bugetul local, bugetul fondurilor speciale, bugetul trezoreriei statului și bugetul instituțiilor publice cu caracter autonom.

Etapă III – anul 1998 – se adoptă legea finanțelor publice locale care respectă principiile federalismului fiscal în sensul că:

- stabilește obligația de încasare, administrare și stabilire a impozitelor și taxelor de către autoritățile locale;
- dă posibilitatea prelevării unor surse din bugetul de stat sub formă de transferuri către bugetele locale;
- stabilește prerogativele administrației publice locale de a angaja credit (împrumuturi);

b) **reforma proprietății publice** – s-a desfășurat în două etape:

Etapă I – anul 1991 – se adoptă Constituția României, când se definește domeniul public ca și componentă a proprietății publice, fiind stabilite și caracteristicile bunurilor din acest domeniu: inalienabilitatea, imprescribilitatea și insesisabilitatea.

Etapă II – anul 1998, când se adoptă Legea proprietății publice¹ și se definesc cele două componente ale proprietății publice – domeniul privat – supus regulilor dreptului comun și domeniul public – definit prin cele 3 caracteristici enumerate mai sus.

O examinare critică a conținutului informațiilor furnizate de contabilitatea publică pe clase de conturi este necesară pentru a cunoaște starea actuală a acestora și a propune măsuri pentru perfecționarea sistemului de informații și de modernizare a contabilității publice.

Examinarea critică se realizează la nivelul tuturor grupelor de operațiuni evidențiate în sistemul de contabilitate publică de numerar astfel:

Referitor la clasa 0 – Mijloace fixe și terenuri

În contabilitatea de numerar sunt reflectate doar mijloacele fixe și terenurile care cuprind: terenuri, amenajări de terenuri și activele fixe corporale formate din construcții, echipamente tehnologice, aparate și instalații de măsurare, mijloace de transport, animale și plantații, precum și mobilier, aparatură birotică, echipament de protecție a valorilor umane și materiale.

Criteriul de încadrare a bunurilor în categoria mijloace fixe este același ca și în cazul contabilității financiare fiind necesară îndeplinirea cumulativ două condiții:

bunurile să aibă o valoare de intrare în patrimoniu mai mare de 15.000.000 lei;

durata normată de utilizare să fie mai mare de 1 an.

Valoarea de înregistrare în contabilitate a mijloacelor fixe și terenurilor este reprezentată de costul de achiziție pentru mijloacele fixe procurate cu titlu oneros, costul de producție pentru acele bunuri de natura mijloacelor fixe obținute în regie proprie, precum și de valoarea de piață pentru cele care sunt donate sau sponsorizate.

Cunoscut sub denumirea costului de origine, principiul costurilor istorice constă în a conserva, la nivelul structurilor bilanțiere publice, valorile de intrare care devin valori istorice.

Respectând valorile nominale ale monedei naționale² fără a ține cont de variația puterii de cumpărare, principiul costurilor istorice a determinat un decalaj nefavorabil înregistrat între valoarea de contabilizare a activelor publice și valoarea de piață a acestora.

Diversificarea activității instituțiilor publice, posibilitatea procurării de către acestea a unor active financiare care pe termen lung le asigură obținerea unor

¹ Legea 213/1998 privind proprietatea publică și regimul juridic al acesteia

² Niculae Feleagă, Ion Ionașcu – Tratat de contabilitate financiară, vol I, Ed. Economică, pag. 357

venituri din dividende a determinat în contabilitatea acestora să se pună problema înregistrării unor noi categorii de active imobilizate: imobilizările financiare.

Informatizarea sistemelor informaționale ale instituțiilor publice a determinat procurarea unor programe informatice care alături de licențele procurate în condițiile legii pun bazele înregistrării în contabilitate publică a imobilizărilor necorporale.

Analizând stadiul actual al informațiilor contabile furnizate de clasa 0 – Mijloace fixe și terenuri – se pot concluziona următoarele:

- a) clasa 0 – nu oferă informații referitoare la reevaluare deși se înregistrează așa cum s-a mai arătat un decalaj nefavorabil de valoare între valoarea contabilă a activelor fixe publice și valoarea de piață a acestora;
- b) deși se înregistrează uzura tehnică și morală a activelor publice ca rezultat al progresului tehnic clasa 0 nu furnizează informații cu privire la amortizare (deprecierea ireversibilă);
- c) activele imobilizate din clasa 0 – Mijloace fixe și terenuri – deși pot fi supuse unei deprecieri ireversibile, contabilitatea publică de numerar nu oferă informații contabile care privesc provizioanele;
- d) contabilitatea publică de numerar nu oferă posibilitatea contabilizării imobilizărilor necorporale și financiare deși există cadrul legal creat pentru procurarea acestora;
- e) cu toate că anumite obiective de investiții nefinalizate în cursul unui an calendaristic, înscrise în lista obiectivelor de investiții întocmită conform legii reprezintă **active fixe corporale în curs** totuși în contabilitatea de numerar sunt evidențiate ca și **cheltuieli privind investițiile în curs**, în acest mod nefiind asigurată reflectarea realității, informația contabilă neîndeplinind cerințele de transparență, fiabilitate și realitate cerute de normele contabile în vigoare.

Referitor la clasa1 – Mijloace bănești

Mijloacele bănești, grupate în clasa 1 de conturi, cunoscute și sub denumirea de trezorerie, desemnează ansamblul de mijloace financiare de care dispune o instituție publică, pentru a face plăților, evidențiate în contabilitatea de numerar sub diferite forme:

1. disponibilități ale bugetului local la trezorerie;
2. disponibilități ale instituțiilor publice;
3. disponibilități din cote defalcate pentru echilibrarea bugetelor locale;
4. disponibilități din mijloace cu destinație specială;
5. disponibilități din activitățile finanțate din venituri proprii;
6. disponibilități din casierie;
7. disponibilități din fondul pentru garantarea împrumuturilor externe, dobânzilor și comisioanelor aferente

Disponibilul reprezintă, la un moment dat, soldul pozitiv al diferenței rezultate dintre total încasări și total plăți care constituie sursa de finanțare a cheltuielilor angajate în condițiile prevăzute de lege.

$$Db = Tî - Tpl$$

cu condiția:

$$0 \leq Db \leq \infty$$

unde:

Db - disponibilități
Tî - total încasări
Tpl - total plăți

Principiul echilibrului bugetar, definit ca totalitatea dintre încasările provenite din venituri publice și nevoile de plăți scadente³ pe parcursul execuției bugetare și la sfârșitul anului se regăsește ca și aplicabilitate în clasa 1 - Mijloace bănești din cadrul contabilității publice de numerar.

Formarea disponibilului pe categorii de bugete și instituții publice este prezentată în graficul de mai jos:

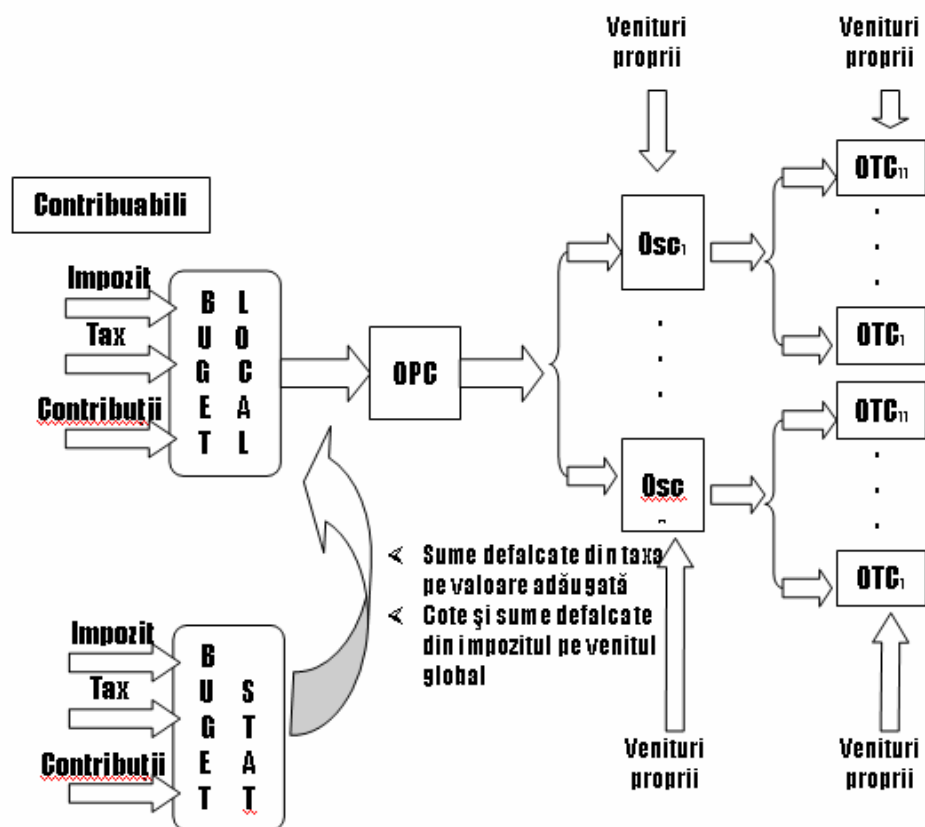


Figura nr. 1 – Mecanismul de formare a disponibilului în sectorul public

Legea finanțelor publice⁴ locale dă posibilitatea comunităților locale de a contracta credite pe termen lung pentru realizarea de obiective de investiții, iar pentru acoperirea deficitelor de trezorerie curente se va apela la împrumuturi din trezoreria statului.

Dezvoltarea piețelor financiare și în special a celor de capital va da posibilitatea instituțiilor publice să își procure în condițiile permise de lege active financiare pe termen scurt astfel încât se va pune problema contabilizării acțiunilor și obligațiunilor.

Posibilitatea de a contracta credite pe termen scurt pentru acoperirea golurilor de trezorerie curente va constitui o altă provocare pentru normalizatorii contabili

³ Buget și trezorerie publică – Tatiana Moșteanu (coordonator) – Ed. Universitară, pag. 45

⁴ Legea 189/1998 privind finanțele publice locale și OUG 48/2003 de aprobare a legislației privind finanțele locale

români de a găsi soluții pentru înregistrarea în contabilitatea publică a unui nou produs financiar “creditul pe termen scurt”.

Se pune în mod firesc întrebarea: Răspunde contabilitatea cash la cerințele de evidențiere în contabilitatea publică a mijloacelor bănești ?

Răspunsul este categoric negativ deoarece:

1. nu contabilizează produsele financiare specifice pieței de capital precum: acțiuni, obligațiuni, cambii, bilete la ordin etc.
2. nu evidențiază, în condițiile permise de lege, creditele pe termen scurt contactate pentru acoperirea gurilor de trezorerie.
3. nu asigură contabilizarea costurilor datoriei care ulterior se vor deconta prin intermediul cheltuielilor financiare.

Referitor la clasa 2 – Decontări

Cunoscută sub denumirea de clasă a imobilizărilor de capital, este cea mai importantă clasă din contabilitatea cash, informația contabilă fiind grupată în:

Împrumuturi – grupa 20

Decontări interne - grupa 21

Decontări cu terții debitori – grupa 22

Decontări cu terții creditori – grupa 24

Marele dezavantaj al acestei clase rezultă din modul în care este tratată informația contabilă, deoarece cea mai importantă resursă publică – creanțele fiscale se contabilizează în momentul încasării în timp ce obligațiile rezultate din decontările cu furnizorii curenți și de investiții se reunesc în momentul plății.

Rămânerea unor informații contabile în afara cadrului contabil public face ca aceste informații să fie oferite utilizatorilor într-un mod distorsionat iar dacă s-ar pune problema calcului unor indicatori de bonitate (lichiditatea și solvabilitatea) aceștia nu ar îndeplini condițiile asigurătorii desprinse din practica băncilor și a societăților comerciale.

Probabil s-ar induce idea falsă că sectorul public (guvernul și instituțiile publice) nu fac față obligațiilor de plată pentru că elementele de calcul furnizate de contabilitate conțin erori fundamentale.

Se pune problema restructurării informațiilor furnizate de contabilitatea publică având ca și scop așezarea acestora într-un mediu care să corespundă realității economice fundamentat astfel:

1. creanțele fiscale să fie recunoscute în contabilitate în momentul constatării drepturilor în favoarea statului și a unităților administrativ teritoriale.
2. obligațiile față de furnizorii curenți și de investiții să fie înregistrate la data constituirii obligațiilor față de aceștia.

Dacă ar trebui definite creanțele fiscale atunci ele ar reprezenta imobilizări de capital ale bugetelor care odată ajunse la scadență se transformă în surse potențiale de finanțare a cheltuielilor în timp ce datoriile curente și de investiții reprezintă angajamente legale pentru decontarea unor servicii sau bunuri procurate de sectorul public care antrenează fluxuri de lichidități ce afectează disponibilul.

Motivele pentru care nici această clasă 2 – Decontări, nu se aliniază la Standardele europene” pot fi enumerate astfel:

1. nu asigură evidența unei categorii importante de resurse financiare publice – potențiale: creanțele fiscale.
2. nu contabilizează obligațiile față de furnizori în momentul constituirii obligației.
3. nu înregistrează creanțele fiscale în momentul constatării drepturilor în favoarea bugetelor.

Referitor la clasa 3 – Fonduri

Este o clasă de conturi mai săracă în informații, care asigură evidența surselor de constituire a activelor imobilizate și activelor circulante.

Informația contabilă referitoare la fonduri este grupată astfel:

1. informații referitoare la fondul activelor fixe
2. informații referitoare la fondul obiectelor de inventar
3. informații referitoare la fonduri cu destinație specială
4. informații referitoare la alte fonduri cu destinație specială

Reforma proprietății publice a determinat, începând cu anul 1998, o restructurare a informațiilor contabile privitoare la fonduri, deoarece proprietatea publică s-a divizat în 2 componente – domeniul public și domeniul privat iar proprietarii acesteia devin Statul Român și unitățile administrativ teritoriale în fața unei noi provocări pentru normalizatorii contabili români, aceștia regândesc tratamentul contabil și introduc în planul contabil general noi conturi care asigură:

- a. evidența fondurilor bunurilor care compun domeniul public și privat al statului;
- b. evidența fondurilor bunurilor care compun domeniul public și privat al unității.

Considerăm că de fapt tratamentul contabil al fondurilor trebuia schimbat în tratament contabil al capitalurilor, definite ca și surse destinate de a finanța de o manieră durabilă activul patrimonial cărora în mod firesc trebuia să li se adauge capitalurile rezultat din împrumuturile pe termen lung contractate de autoritățile guvernamentale conform prevederilor legale în vigoare.

Se înfăptuia cum era și firesc o reformă profundă a acestei clase de conturi care obligatoriu va trebui să adopte un nou concept al contabilității de angajamente rezultate din constituirea rezervelor.

În esență clasa 3 – Fonduri ar trebui completă cu o serie de informații referitoare la:

1. constituirea diferențelor din reevaluare, rezultate din introducerea conceptului de reevaluare ca și element de reformă a contabilității de angajamente;
2. constituirea rezervelor din reevaluare rezultate din transferul diferențelor din reevaluare asupra rezervelor proporțional cu durata normată de utilizare rămasă;
3. înregistrarea capitalurilor împrumutate pe termen lung, contractate de autoritățile guvernamentale în condițiile legii, care adăugat la capitalul propriu ar forma o nouă componentă de capital – capitalul împrumutat.

Referitor la clasa 4 – Cheltuieli

Recunoscute în literatura de specialitate ca și consumuri de resurse materiale și umane pentru realizarea obiectului de activitate al autorităților guvernamentale, au caracteristic faptul că nu pot fi angajate peste limita creditelor bugetare aprobate.

Creditul bugetar joacă rolul unei pârghii în gestionarea cheltuielilor publice care nu poate fi depășit conform relației (1):

$$Chb \leq Crb$$

unde:

Chb - cheltuială bugetară

Crb - credit bugetar

În execuția bugetară, cheltuielile publice parcurg 4 etape: angajarea, lichidarea, ordonanțarea și plata care face ca autoritățile guvernamentale să dețină

controlul atât asupra lichidităților publice cât și asupra deficitului ce constituie cel mai adesea un angajament al autorităților române față de organismele Uniunii Europene.

Trebuie menționat că tratamentul contabil al cheltuielilor bugetare este asigurat în prezent cu ajutorul conturilor din clasa 4, structurat astfel:

1. cheltuielile bugetului local – grupa 40
2. cheltuielile instituțiilor publice – grupa 41
3. cheltuielile ale altor activități – grupa 42

Informația contabilă nu ar fi completă dacă nu s-ar adăuga informațiile rezultat din clasificarea economică care cuprinde: cheltuieli de personal, cheltuieli materiale și servicii, cheltuieli de capital, cheltuieli privind transferurile și subvențiile, cheltuieli privind dobânzile etc.

Se pune problema unei evidențe “duble” care asigură înregistrarea contabilă a cheltuielilor (contabilitate și execuție bugetară) sau este vorba de fuzionarea acestora astfel încât clasificarea economică și funcțională să furnizeze informații grupate într-o singură evidență financiar-contabilă?

Considerăm că răspunsul la această întrebare face referire la următoarele aspecte:

1. gruparea informațiilor contabile și tratarea acestora prin fuzionarea clasificărilor funcționale cu cea economică astfel încât să asigure:
 - a. evidența cheltuielilor de bază a autorităților guvernamentale
 - b. evidența cheltuielilor financiare
 - c. evidența cheltuielilor extraordinare
2. regândirea sistemului de evidență și înregistrare a cheltuielilor publice astfel încât cheltuielile să fie înregistrate în momentul efectuării lor și nu în momentul plății
3. asigurarea condițiilor necesare pentru a putea determina în condițiile permise de lege, rezultatul patrimonial ca diferență între drepturile constatate și obligațiile constituite

Referitor la clasa 5 – Venituri

Sursele potențiale de resurse financiare se contabilizează conform PCG cu ajutorul grupelor:

1. venituri proprii – grupa 50
2. venituri ale altor activități – grupa 52
3. venituri anticipate și de realizat – grupa 53
4. rezultatul execuției bugetare – grupa 57

Spre deosebire de cheltuielile publice, veniturile nu au limită maximă pe care nu o pot depăși, singura “constrângere bugetară” fiind aceea de a atinge nivelul planificat al indicatorilor privind veniturile.

În completare la evidența contabilă care asigură evidența veniturilor pe cele trei categorii: proprii, ale altor activități și anticipate și de realizat, tratamentul contabil al veniturilor se asigură și prin intermediul clasificărilor bugetare a indicatorilor privind veniturile, informațiile contabile cuprinzând: veniturile fiscale și nefiscale, veniturile cu destinație specială, sume defalcate de la bugetul de stat, venituri din capital etc.

Normalizatorii români sunt din nou provocați pentru a schimba fundamental tratamentul contabil al informațiilor privind veniturile, în sensul recunoașterii veniturilor la data constatării lor ca și drepturi în favoarea bugetului.

Se pun bazele calculului **rezultatului patrimonial**, alături de rezultatul execuției bugetare, care așa cum s-a mai arătat se va determina ca diferență între drepturile constatate și obligațiile constituite.

Se pune întrebarea:

Asigură contabilitatea cash evidența corectă a veniturilor din sectorul public?

Răspunsul categoric este NU deoarece:

- a. veniturile nu sunt recunoscute în contabilitatea cash decât în momentul încasării lor, ceea ce nu corespunde realității, existând un decalaj nefavorabil între total drepturi constatate și total drepturi înregistrate;
- b. veniturile nu sunt înregistrate în contabilitatea cash pe grupe de activități ale instituției publice: activitatea de bază, financiară și extraordinară;
- c. se asigură calculul rezultatului execuției bugetare (diferența între total încasări și total plăți) deși în practică se poate calcula rezultatul patrimonial;

$$\Delta R = \text{Rez pr} - \text{Rez exb}$$

unde:

DR - abaterea rezultatului;

Rez pr - rezultatul patrimonial

Rez ex b - rezultatul execuției bugetare

Referitor la clasa 6 – Materiale

Conturile de stocuri reflecta imobilizările de capital public în constituirea stocurilor strict necesare desfășurării activității autorităților guvernamentale.

Evidență contabilă cu ajutorul clasei 6 – Materiale este asigurată cu ajutorul grupelor 60 – materiale și obiecte de inventar, 61 – Animale și 62 – Produse.

Valoarea de intrare în patrimoniu o constituie ca și în cazul activelor fixe costul de achiziție, costul de producție și valoarea de piață, în timp ce criteriile pentru încadrarea unui bun în categoria materialelor se referă la:

1. o valoare de contabilizare a bunului mai mică de 15 milioane lei;
2. o durată normată de utilizare mai mică de 1 an de zile.

La ieșirea din patrimoniu, stocurile se evaluează folosind una din următoarele 3 metode: CMP, LIFO – primul intrat – ultimul ieșit sau FIFO – ultimul intrat – primul ieșit.

Metodele de contabilizare sunt aceleași ca și în cazul contabilității financiare: metoda inventarului permanent sau metoda inventarului intermitent.

Câteva din următoarele aspecte determină ca această clasă de conturi să nu corespundă în totalitate nevoilor de informare ale utilizatorilor astfel:

1. clasa de stocuri – nu înregistrează provizioanele pentru depreciere, deși acestea în mod permanent sunt supuse depreciilor reversibile determinate și de acțiunea unor factori naturali;
2. clasa de stocuri – nu înregistrează diferențele de preț care apar la stocurile de materii prime, materiale, produse finite și mărfuri.

Referitor la clasa 7 – Finanțări

Finanțele ca și concept apar numai în situația instituțiilor publice care datorită faptului că nu realizează venituri proprii suficiente sau nu realizează deloc, au finanțarea asigurată prin deschideri de credite bugetare asigurată de ordonatorii de credite principali în limita bugetului de venituri și cheltuieli aprobat.

Este clasa care ține locul eventualelor subvenții pe care instituțiile publice ce realizează servicii publice ar trebuie să le încaseze de la buget, acesta fiind și motivul pentru care, personal consider că această clasă 7 – Finanțări – ar trebui absorbită de actuala clasă 5 – Venituri – pentru a se asigura apropierea de realitate a informațiilor contabile în acest domeniu.

În realitate clasa 7 preia cea de-a patra etapă a execuției cheltuielilor publice înregistrând totalul plăților realizate de către o instituție publică în cursul unui exercițiu bugetar.

Referitor la clasa 9 – Conturi în afara bilanțului

Asigură, în partidă simplă, prin intermediul a 7 grupe de conturi evidențele unor operațiuni cum sunt: mijloace fixe și materiale, decontări, alte valori, creanțe bugetare, angajamente bugetare, alte operațiuni în afara bilanțului.

Toate elementele de patrimoniu cuprinse în clasa 9 nu aparțin de regulă instituțiilor publice, de aceea acestea nu intră în calculul unor indicatori pentru stabilirea situațiilor financiare anuale.

Cu toate acestea este necesară cunoașterea acestor elemente în afara bilanțului pentru a dobândi unele informații referitoare la:

1. mijloacele fixe și materiale primite în chirie sau custodie;
2. garanțiile bancare pentru ofertele depuse sau garanțiile bancare de bună execuție;
3. valorile creanțelor bugetare supuse executării silite;
4. valorile angajamentelor legale ale instituțiilor publice;
5. valoarea angajamentelor bugetare în situația instituțiilor publice.

Concluzie:

Rămasă ca o cenușăreasă a contabilității în România, contabilitatea publică trebuie să își găsească locul care i se cuvine în rândul ramurilor care definesc contabilitatea, pentru ca procesul de modernizare început în anul 2002 să se desfășoare în continuare pe 2 laturi:

- a. să se realizeze suplimentarea contabilității de flux cu contabilitatea de angajamente prin implementarea modelului european de contabilitate ACCRUAL;
- b. să se asigure implementarea standardelor internaționale de contabilitate publică – IPSAS – aplicate experimental în Franța.

Numai așa contabilitatea publică va putea asigura furnizarea unor informații referitoare la: avuția netă a României, capacitatea guvernului de a-și rambursa datoriile curente, va constitui un instrument de management financiar prin care guvernul va putea demonstra eficiența gestiunii resurselor publice alocate.

Bibliografia:

1. Șoșdean A., - „Contabilitatea instituțiilor publice”, Editura Mirton, Timișoara, 2001
2. Drehuță E., Neamțu Gh., Voicu E., - „Bugetul public și contabilitatea unităților bugetare”, Bacău, Editura Agora, 2000
3. Luminița I., - „Contabilitatea instituțiilor publice”, Editura Fundației “România de mâine”, București 2000

PRINCIPALELE COORDONATE ALE PERFEȚIONĂRII CONTABILITĂȚII PUBLICE PRIN MODELUL EUROPEAN AL CONTABILITĂȚII DE ARANJAMENTE – MODELUL ACCRUAL

lect.univ.drd. Marcel Ioan Boloș
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea
drd.ec. Florea Eduard
Consiliul local al municipiului Oradea – Administrația Patrimoniului Imobiliar,
Oradea, Piața Unirii, nr. 1, api@oradea.ro
drd.ec. Trifan Valentin
Consiliul local al municipiului Oradea – Administrația Patrimoniului Imobiliar,
Oradea, Piața Unirii, nr. 1, api@oradea.ro

Accrual accounting basis allows the development of public accounting basis to achieve its fundamental scope of reliability of the assets.

This accounting basis will also allows the beginning application of international public sector accounting standards in order to improve the financial ability of the governmental authorities in their relations with the investors, and also the ability in comparing the financial statements between the different governmental authorities.

Săracă în informații contabile relevante, contabilizând valorile prezente ale elementelor patrimoniale publice, contabilitatea de flux a sectorului public din România este pe departe de a-și atinge scopul: să devină un instrument de referință în adoptarea deciziilor de către ordonatorii de credite, să asigure întocmirea unor situații financiare care să reflecte adevărata poziție și performanță financiară a autorităților guvernamentale și nu în ultimul rând să reflecte credibilitatea financiară a sectorului public în relația cu investitorii atât de necesară pentru susținerea dezvoltării durabile a oricărei țări.

Tocmai de aceea se pune problema susținerii procesului de perfecționare a sistemului contabilității publice din România, proces care se va desfășura cu ajutorul normalizatorilor contabili români pe 2 căi:

prima cale, începută destul de timid în anul 2002, constă în suplimentarea contabilității de flux cu contabilitatea de angajamente prin modelul european de contabilitate ACCRUAL;

a doua cale, în curs de experimentare în Franța, va consta în implementarea standardelor internaționale de contabilitate publică, care vor asigura premisa comparabilității informațiilor contabile ale autorităților guvernamentale, cât și calea de comunicare financiară cu mediul de afaceri atât de importantă pentru asigurarea creșterii economice a României.

În mod firesc se pune întrebarea: De ce modelul european al contabilității de angajamente "ACCRUAL" ?

Pentru că modelul este solicitat de standardul internațional contabil ESA 95 compatibil pentru o descriere sistematică și detaliată a economiei în ansamblul ei, precum și a componentelor și relațiilor acesteia cu alte economii.

Modelul este în același timp necesar întocmirii de rapoarte guvernamentale, informarea Fondului Monetar Internațional făcându-se în conformitate cu cerințele modelului "ACCRUAL".

Țările membre ale Uniunii Europene trebuie să utilizeze aceleași standarde și principii contabile, astfel încât să fie asigurată introducerea acestora în cadrul instituțiilor publice din România, în amplul proces de aderare la Uniune Europeană.

Necesitatea modelului este determinată și de calitatea raporturilor financiare nu numai la nivel guvernamental ca întreg, dar și la nivelele inferioare pentru fiecare instituție în parte, ca centru bugetar, fie că este vorba de unități de învățământ, unități de sănătate sau unități de asistență și protecție socială.

Contabilitatea "accrual" este mai completă decât contabilitate cash deoarece:
 oferă posibilitatea unui mai bun management pentru procesul decizional;
 oferă informații exhaustive privind activele și pasivele;
 oferă o mai bună evaluare a situațiilor financiare;
 ajută la identificarea modului eficient de folosire a resurselor.

În același timp contabilitatea accrual implică o serie de **riscuri** cum sunt:

- a. revizuirea procedurilor și reglementărilor contabile, inclusiv a Planului de Conturi;
- b. pregătirea personalului și instruirea acestuia în mod corespunzător;
- c. implementarea modelului necesită timp.

Cu toate acestea, modelul de contabilitate ACCRUAL restructurează conținutul informației contabile a sectorului public din România, încercând să transforme radical sistemul contabil public dintr-un instrument de contabilizare a valorilor într-un instrument de reflectare a realității, cu ajutorul următoarelor elemente - cheie ale contabilității de angajamente:

deprecierea / amortizarea imobilizărilor;
 reevaluarea imobilizărilor;
 provizioanele;
 înregistrarea accrual a debitelor și creditorilor;

Elementele cheie odată introduse vor determina restructurări ale informațiilor cuprinse în situațiile financiare astfel:

- a. **la nivelul activelor imobilizate** – considerate ca principalele elemente de activ în care se imobilizează pe termen lung fonduri publice, grupează activele în funcție de natura lor astfel: imobilizări necorporale, imobilizări corporale și imobilizări financiare.

Ne vom opri asupra conținutului economic al acestuia însă o enumerare a elementelor care le compun nu este lipsită de interes datorită restructurărilor profunde de informații contabile care au loc prin modelul ACCRUAL prezentate în caseta de mai jos:

Nr. crt.	Categoria de active imobilizate	Elemente componente
1.	Imobilizări necorporale	cheltuieli de dezvoltare concesiuni, brevete, licențe, mărci comerciale și drepturi și alte valori similare alte imobilizări necorporale lucrări recreative, literare sau opere artistice originale imobilizări necorporale în curs avansuri acordate pentru imobilizările

		necorporale
2.	Imobilizări corporale	construcții mașini și echipamente active cultivate mobilier, aparatură birotică, echipamente de protecție a valorilor umane și materiale și alte active corporale terenuri și amenajări de terenuri zăcăminte resurse biologice necultivate rezerve de apă imobilizări corporale în curs avansuri plătite pentru imobilizările corporale alte active nefinanciare
3.	Imobilizări financiare	titluri de participare creanțe imobilizate

Caseta nr. 1 – Activele publice imobilizate în modelul ACCRUAL

Comentarii:

- 1) Activele sunt grupate în situațiile financiare după gradul lor de lichiditate (capacitatea acestora de a fi transformate în bani) în active imobilizate și circulante.
- 2) În situațiile financiare ACCRUAL sunt introduse 2 grupe noi de active imobilizate: **imobilizările necorporale** și **financiare** determinate în principal de diversificarea activității instituțiilor publice.
- 3) Posturile bilanțiere: lucrări recreative, literare sau opere artistice originale, activele cultivate, zăcămintele, resursele biologice necultivate, rezervele de apă, titlurile de participare și creanțele imobilizate peste 1 an vor asigura reflectarea imobilizărilor de fonduri publice pe termen lung în funcție de natura activității desfășurate de instituțiile publice.

- b. **la nivelul activelor circulante** – aranjate în modelul ACCRUAL după însușirea acestora de a se transforma în bani, sunt considerate imobilizări de fonduri publice pe termen scurt care cel mai adesea îmbracă forma bazei materiale pe care instituțiile publice le utilizează în desfășurarea activității lor.

Nici în situația activelor circulante nu ne vom referi asupra conținutului economic al acestora ci mai degrabă este interesant a se observa așezarea informațiilor contabile privitor la activele circulante potrivit aceluiași model contabil european ACCRUAL (prezentat în caseta 2):

Nr. crt.	Categoria de active circulante	Elemente componente
1.	Stocuri	<ul style="list-style-type: none"> • stocuri de materii și materiale • producția în curs de execuție • produse – semifabricate, produse finite, produse reziduale, produse monopol de stat, bunuri legal confiscate • stocuri aflate la terți • animale • mărfuri • ambalaje

2.	Creanțe sub 1 an	<ul style="list-style-type: none"> • furnizori - debitori • clienți și conturi asimilate • alte creanțe în legătură cu personalul, asigurările sociale, bugetul • creanțe – fonduri la Comunitatea Europeană • creanțe bugetare și debitori diverși
3.	Investiții financiare pe termen scurt, casa și conturi la bănci	<ul style="list-style-type: none"> • investiții financiare pe termen scurt • conturi la bănci • disponibil al bugetelor • casa • acreditive • disponibil din fonduri cu destinație specială • disponibil al instituției publice finanțate din venituri proprii • disponibil din veniturile fondurilor speciale • disponibil din împrumuturi

Caseta nr. 2 – Activele publice circulante în modelul ACCRUAL

Comentarii:

1. Logica „aranjării” activelor circulante are la bază circuitul economic parcurs de materia primă care ajunsă în entitatea economică sub formă de stocuri este mai apoi transformată în creanțe valorificate în final sub formă lichidități pe baza fluxului de mai jos:

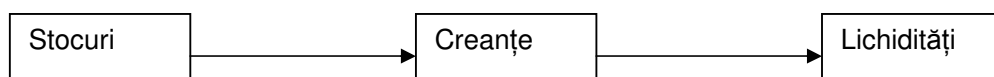


Figura nr. 1 - Fluxul transformării stocurilor în lichidități. Logica „aranjării” activelor circulante în modelul ACCRUAL

- 1) Posturile bilanțiere: Creanțe bugetare și debitori diverși precum și investițiile financiare pe termen scurt, posturi bilanțiere nou introduse vor asigura reflectarea surselor potențiale de venituri publice pe termen scurt, în condițiile legii, în acțiuni și obligațiuni.
- 2) Valorile de înregistrare în contabilitate ale activelor circulante în modelul ACCRUAL vor fi influențate cu diferențele de preț și /sau cu valoarea provizioanelor constituite pentru deprecieri reversibile ale acestora.

a. la nivelul activelor de regularizare

Activele de regularizare în modelul ACCRUAL, joacă rolul unor active care corectează valorile de înregistrare în contabilitate a elementelor de activ, caseta nr. 3 ilustrând componența acestora:

Nr. crt.	Cheltuieli înregistrate în avans și alte conturi de regularizare	Elemente componente
1.	Cheltuieli înregistrate în avans și alte conturi de regularizare	cheltuieli în avans decontări din operații în curs de clarificare decontări din alte operații

Caseta nr.3 – Activele de regularizare publice în modelul ACCRUAL

Comentarii:

Concept nou introdus în contabilitatea publică, activele de regularizare reflectă imobilizările de fonduri în cheltuieli care influențează rezultatul patrimonial peste limita cheltuielilor bugetare avute. În același timp, până la clasificarea destinației unor fonduri publice investite sau primite modelul de contabilitate ACCRUAL permite contabilizarea lor cu ajutorul contului - „Decontări din operațiuni în curs de clasificare”.

Indiferent de modul lor de contabilizare activele de regularizare urmează fie calea constituirii unor elemente de activ, fie calea cheltuielilor curente pentru a influența în final rezultatul patrimonial.

- a. **la nivelul capitalurilor proprii** – capitalurile proprii reflectate ca surse de constituire a elementelor de activ publice destinate a finanța de o manieră durabilă structurile de activ patrimonial, reprezintă în realitate reformarea radicală a actualei clase a 3 a de Fonduri din contabilitatea cash.

Prezentarea componenței clasei de capitaluri proprii este prezentată în caseta nr. 4 de mai jos:

Nr. crt.	Capitaluri proprii	Elemente componente
1.	Capitaluri proprii	rezultatul exercițiului rezultatul reportat rezerve din reevaluare fonduri alte capitaluri ale statului

Caseta nr. 4 - Capitalurile proprii în modelul de contabilitate ACCRUAL

Comentarii:

1. Capitalul propriu va constitui alături de datoriile pe termen lung **capitalul permanent** al autorităților guvernamentale care va reprezenta în fapt forma de **finanțare durabilă** prin care se constituie activele imobilizate din sectorul public.
2. Alături de capitalul propriu se mai introduc 2 concepte noi care reformează actuala clasă a 3 a de conturi: rezultatul exercițiului curent și reportat precum și rezervele din reevaluare.

În esență rezultatul exercițiului cunoscut în modelul ACCRUAL ca și rezultat patrimonial descrie diferența dintre drepturile constatate în favoarea bugetului și obligațiile la momentul constituirii lor în timp ce rezervele din reevaluare reprezintă diferențe dintre valorile de piață ale activelor publice și valoarea de contabilizare a acestora.

- b. **la nivelul datoriilor** – cunoscute în literatura de specialitate ca forme de avansare a capitalurilor (fondurilor publice) pentru asigurarea desfășurării activității curente și de investiții, datoriile sunt grupate în modelul ACCRUAL în 2 categorii: datorii peste 1 an și datorii sub 1 an.

Caseta nr. 5 ilustrează modul de grupare a datoriilor și a elementelor care le compun:

Nr. crt.	Datorii	Elemente componente
1.	Datorii peste 1 an	împrumuturi și datorii asimilate
2.	Datorii sub 1 an	împrumuturi și datorii asimilate furnizori și conturi asimilate clienți creditori personal și conturi asimilate asigurări sociale, protecția socială și conturi asimilate bugetul statului, buget local, bugetul asigurărilor sociale de stat și conturi asimilate fonduri de la Comunitatea Europeană creditori diverși

Caseta nr.5 - Datoriile în modelul ACCRUAL

Comentarii:

1. Elementele de pasiv patrimonial sunt așezate în arhitectura situațiilor financiare în funcție de gradul lor de exigibilitate care reflectă probabilitatea acestora de a deveni scadente la termenele prevăzute prin lege.
 2. Recunoașterea datoriilor „accrual” are loc la momentul constituirii lor spre deosebire de contabilitatea cash când datoriile erau recunoscute ca și tratament contabil la data decontării lor.
 3. Datoriile din împrumuturi pe termen scurt vor constitui o formă de acoperire a deficitului de trezorerie în măsura în care prin lege se va da posibilitatea de contractare.
- c. **la nivelul veniturilor în avans și alte conturi de regularizare** – ca și în situația cheltuielilor în avans și a altor cheltuieli de regularizare, pasivele de regularizare corectează de asemenea valoarea elementelor de patrimoniu, reflectând acele sume rezultate din venituri peste nivelul lor curent planificat prin buget dar și sumele încasate prin buget a căror destinație nu este cunoscută, reflectate cu ajutorul - „ Decontărilor din operații în curs de clarificare”.

Structura pasivelor de regularizare este prezentată în caseta nr. 6:

Nr. crt.	Datorii	Elemente componente
1.	Datorii peste 1 an	venituri înregistrate în avans decontări din operații în curs de clarificare decontări din alte operațiuni

Caseta nr.6 - Pasivele de regularizare în modelul ACCRUAL

Comentariu:

Pasivele de regularizare ca și activele de regularizare recunoscute de modelul de contabilitate ACCRUAL corectează valoarea elementelor de pasiv patrimonial, înregistrând toate acele sume încasate în buget peste limita curentă prevăzută de lege dar și acele încasări a căror destinație nu este cunoscută. Trebuie remarcat faptul aceste pasive de regularizare pe măsură ce devin exigibile și este

clasificată destinația lor se transformă în surse de finanțare pentru constituirea elementelor de activ patrimonial.

Mutații profunde au loc și în ceea ce privește structurarea informațiilor în cadrul rezultatului patrimonial.

Arătăm în cadrul prezentului paragraf că acest tip de rezultat (patrimonial) se cuantifică matematic la nivelul diferenței dintre veniturile totale înregistrate la momentul constituirii obligațiilor de plată.

Rezultatul patrimonial aduce cu el și alte categorii de rezultate determinate intermediar:

- rezultatul operațional
- rezultatul financiar
- rezultatul extraordinar

Rezultatul operațional – determinat ca diferență între venituri operaționale și cheltuieli operaționale include:

- a. **în categoria** veniturilor operaționale:
 - finanțări și venituri din activități economice
 - venituri din subvenții și alocații bugetare cu destinație specială
 - venituri din producția de imobilizări și alte activități
 - veniturile fondurilor speciale și fonduri ale bugetelor
 - veniturile bugetelor
 - venituri din provizioane privind activitatea operațională
- b. **în categoria** cheltuielilor operaționale:
 - cheltuieli privind stocurile
 - cheltuieli privind lucrările și serviciile executate de terți
 - cheltuieli cu alte servicii executate de terți
 - cheltuieli cu personalul
 - alte cheltuieli operaționale
 - alte cheltuieli finanțate din buget
 - cheltuieli de capital și cheltuieli ale bugetelor
 - cheltuieli operaționale privind amortizările și provizioanele

Rezultatul financiar – la rândul său este determinat ca diferență între venituri financiare și cheltuieli financiare, structura acestuia fiind prezentată astfel:

- a. **la veniturilor financiare se contabilizează:**
 - venituri din vânzarea activelor
 - venituri din imobilizări financiare
 - venituri din creanțe imobilizate
 - venituri din diferențe de curs valutar
 - venituri din dobânzi
 - alte venituri financiare
- b. la cheltuieli financiare se vor contabiliza:
 - pierderi din creanțe legate de participații
 - cheltuieli privind investițiile financiare cedate
 - cheltuieli din diferențe de curs valutar
 - cheltuieli privind dobânzile
 - alte cheltuieli financiare
 - cheltuieli financiare privind amortizările și provizioanele

Rezultatul extraordinar – se formează pe seama acelor elemente de venituri și cheltuieli care nu au legătură cu activitatea curentă sau de investiții a instituțiilor publice, determinate ca diferență între acestea, în categoria acestora fiind incluse:

- a. la venituri extraordinare – venituri din aprecieri extraordinare
- b. la cheltuieli extraordinare – cheltuieli cu pierderi din calamități
– cheltuieli cu deprecieri extraordinare

Formele pe care le îmbracă calculul rezultatului patrimonial vor conduce la determinarea unor indicatori precum rezultatul ordinar format prin însumarea rezultatului operațional cu cel financiar și vor sta la baza determinării soldurilor intermediare de gestiune ca solduri de acumulare potențială de capital.

De remarcat este și faptul că MODELUL ACCRUAL presupune ca fiecare tip de rezultat (operațional, financiar sau extraordinar) să aibă determinat excedentul sau deficitul astfel că rezultatul global patrimonial va fi determinat cu formula:

$$\mathbf{R_{gp} = R_{op} + / - R_f + / - R_{extra} = + / - E/De_{op} + / - E/De + / - E/De_{Rextra}}$$

unde:

R_{gp} - rezultatul global patrimonial

R_{op} – rezultatul operațional

R_f – rezultatul financiar

R_{extra} – rezultatul extraordinar

E/De – excedent sau deficit din activitatea operațională financiară sau extraordinară

Mutații profunde vor avea loc și asupra determinării rezultatului execuției bugetare calculate la nivelul diferenței dintre încasări și plăți.

Noua situație care se va genera în modelul de contabilitate accrual poartă denumirea de situația fluxului de numerar, fiind prezentată ca și structură în caseta nr. 7.

Nr. crt.	Denumirea indicatorilor	Elemente componente
I.	Numerar din activitate operațională	1. Încasări: impozite și taxe vânzări de bunuri și servicii subvenții donații și sponsorizări sume primite de la alte bugete dobânzi primite, alte sume primite 2. Plăți: cheltuieli de personal cheltuieli cu bunuri și servicii subvenții prime transferuri dobânzi și alte sume plătite
Numerar net din activități operaționale (pct. 1 – pct. 2)		
II.	Numerar din activități de investiții	1. Încasări: câștig din vânzarea activelor câștig din vânzarea investițiilor câștig din vânzarea rezervelor de stat și mobilizare alte sume primite 2. Plăți: cumpărarea de active(cheltuieli capital) stocuri rezerva de stat și de mobilizare alte sume plătite
Numerar net din activități de investiții (pct. 1 – pct. 2)		
III.	Numerar din activitatea	1. Încasări:

	financiară	din rambursarea împrumuturilor acordate conform legii alte sume primite 2. Plăți: rambursări de împrumuturi plăți de dobânzi comisioane la credite alte sume plătite
Numerar net din activitatea financiară (pct. 1 – pct. 2)		
IV.	Creșterea / Descreșterea netă de numerar sau echivalent de numerar	
V.	Numerar și echivalent de numerar la începutul perioadei	
VI.	Numerar și echivalent de numerar la sfârșitul perioadei	

Caseta nr. 7 – Situația fluxului de numerar în modelul ACCRUAL

Se remarcă faptul că numerarul este structurat în funcție de natura activității instituției publice pe: activitate operațională, de investiții și financiară.

Cu ajutorul fluxului de numerar se poate determina la sfârșitul perioadei excedentul sau deficitul de numerar, identificându-se 2 situații:

- când există excedent, acesta se va păstra în conturi deschise la Trezorerie de către instituțiile publice fără să primească dobânzi;
- când există deficit, se vor identifica măsuri pentru acoperirea acestora mai ales pe seama împrumuturilor.

Comparând situația fluxului de numerar din sectorul public cu cel din sectorul privat se poate constata că asemănarea între cele 2 constă în modul de organizare a structurii informațiilor, aceleași categorii de numerar fiind determinate și în sectorul privat respectiv numerarul din activitatea de bază, din activitatea financiară și de investiții.

În concluzie:

Modelul de contabilitate ACCRUAL apropie sistemul de contabilitate publică de îndeplinirea misiunii sale fundamentale pentru asigurarea reflectării imaginii fidele a patrimoniului.

În același timp modelul va asigura premisele trecerii la aplicarea standardelor internaționale de contabilitate publică pentru întărirea capacității financiare a autorităților guvernamentale în relația cu investitorii.

De asemenea se vor pune bazele comunicării financiare între diferitele autorități guvernamentale pentru asigurarea comparabilității informațiilor financiare publice.

Va constitui baza pentru regândirea managementului de administrare a resurselor financiare publice și pentru a demonstra capacitatea de plată a autorităților guvernamentale.

Bibliografia:

1. International Accounting Standards Committee, Londra, 41, Kingsway
2. <http://www.iafc.org>
3. International Public Sector Accounting Standards

ȘOCURILE NOMINALE ȘI IMPACTUL ASUPRA ȘOMAJULUI ÎN ECONOMIILE AFLATE ÎN TRANZIȚIE

dr. Vasilica Ciucă
dr. Ion Ciucă
E-mail: icuca@mec.edu.ro

Condițiile economice inițiale existente în țările foste socialiste au fost foarte eterogene constituind factori importanți în dinamica procesului de tranziție. Gradul de centralizare și de control al statului au dezechilibrat variabilele macroeconomice fundamentale atât interne, cât și externe, nivelul datoriei publice și gradul de interacțiune cu Vestul au fost extrem de variate printre țările CEE înainte de demararea tranziției. Această eterogenitate, în conjuncție cu dezvoltările elitelor politice, au influențat politica și agenda de reformă în diferitele ei componente: viteza reformei, mecanismele de privatizare a proprietății de stat, rigiditatea impunerii constrângerilor bugetului tare, gradul ajustărilor fiscale, proiectarea politicilor monetare și proiectarea regimului ratei de schimb. Dinamica piețelor muncii din aceste țări a fost afectată prin multe dintre aceste canale, și prin felul în care aceste economii au realizat interacțiunile economice. Nevoia de a face față stabilizării macroeconomice în primele stadii ale tranziției, a focalizat eforturile autorităților pentru implementarea strategiilor de reforme, care au afectat piața muncii și alți factori de piață. Inflația a fost o sursă importantă în acest sens. În aproape toate aceste țări, ținta politicii monetare a fost ținerea sub control a inflației. Unele țări au optat astfel, pentru utilizarea ratelor de schimb ca ancoră nominală, în speranța că vor face față presiunilor inflaționiste. Nu trebuie exclusă deci, posibilitatea ca, în unele cazuri politica de stabilizare macroeconomică să poată genera o creștere temporară a șomajului. Acest tip de șomaj este, în general, numit **"șomaj conjunctural"**.

În aceste condiții, pentru economiile în tranziție nu există o explicație formalizată. În Polonia și Ungaria scăderea inflației a fost acompaniată de o creștere puternică a ratei șomajului. În România creșterea accelerată a inflației a fost însoțită și de o creștere moderată a ratei șomajului. Din analiza atentă a datelor se poate afirma că dintre toate țările foste socialiste, doar România a optat pentru rate de șomaj mai joase și rate de inflație mai înalte.

Figura 1.

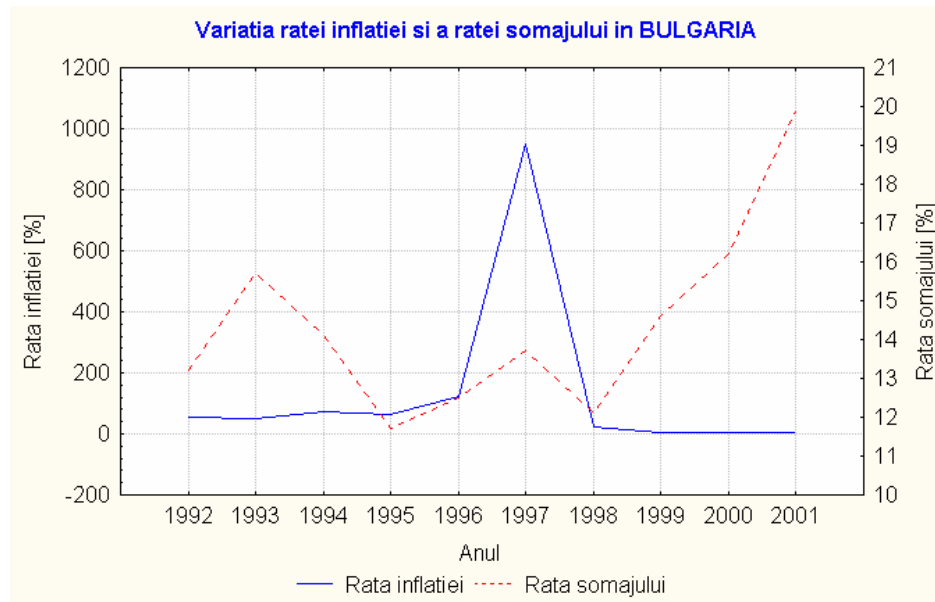


Figura 2.

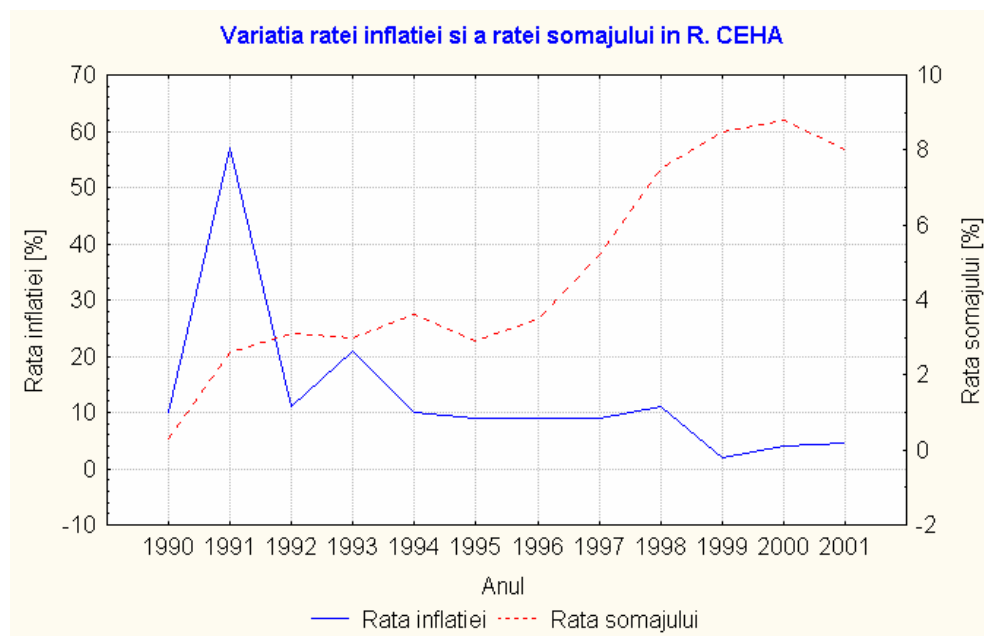


Figura 3.

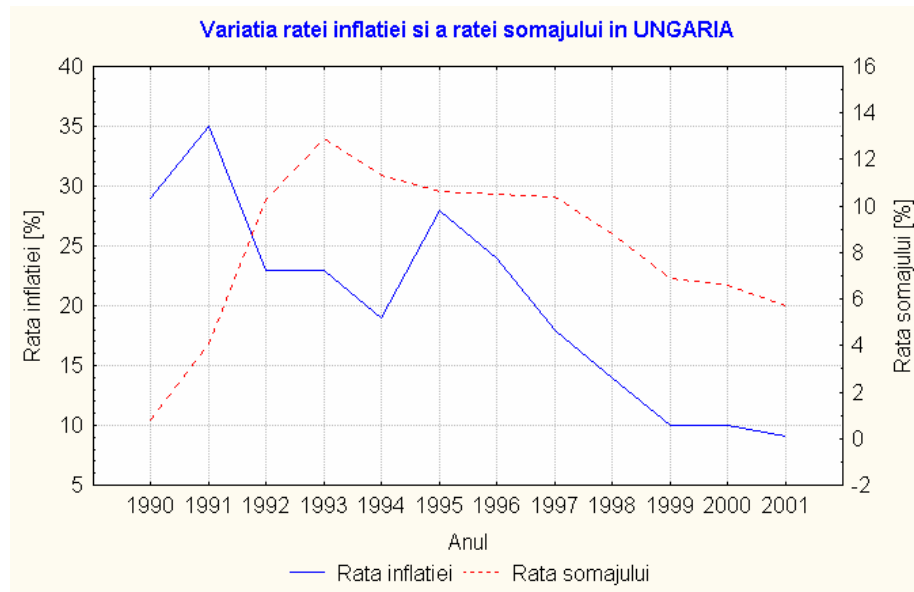


Figura 4.

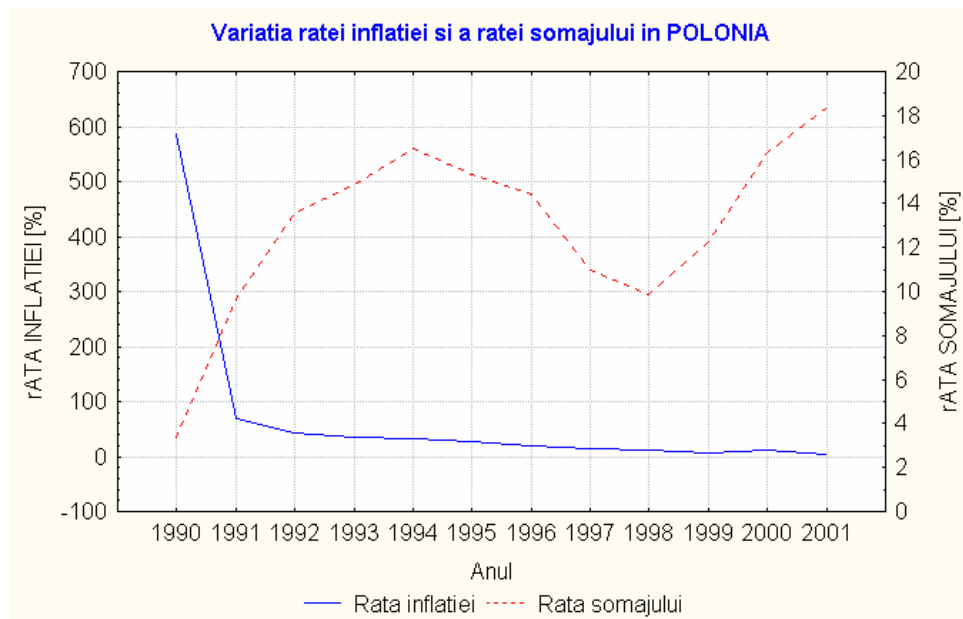


Figura 5.

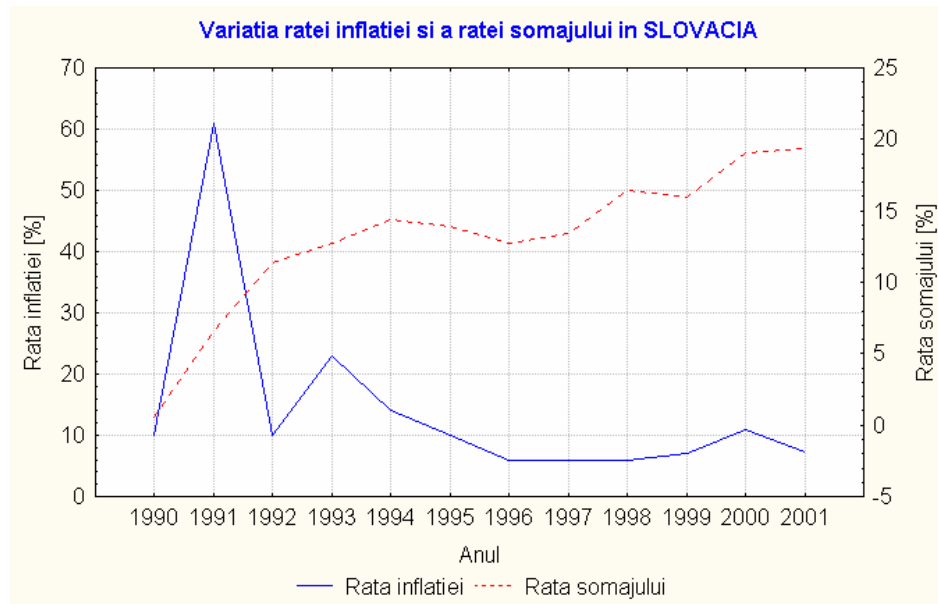
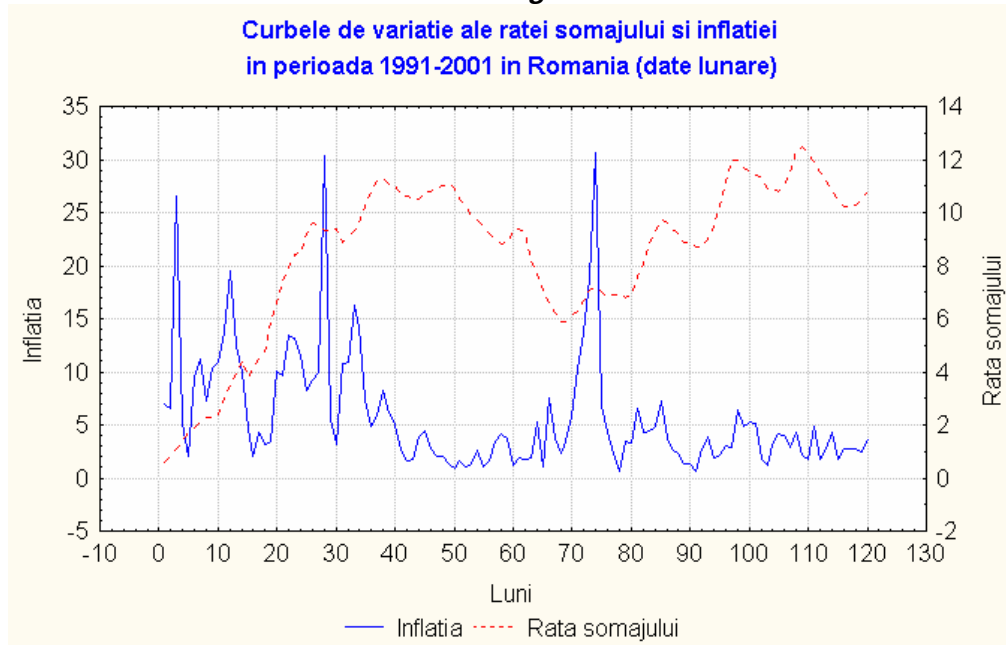


Figura6.



Analizându-se corelațiile dintre ratele de variație ale inflației și ratele de șomaj, în perioada 1990-2002, tendință comună pentru toate țările din eșantion a fost cea a unei legături foarte slabe, cu excepția Poloniei. Coeficienții de corelație calculați se situează între 0,7633, în Polonia și 0,1068 în Ungaria.

Deși seriile de date disponibile sunt relativ scurte pentru a permite o analiză foarte pertinentă a unei legături atât de complexe, cum este cea dintre inflație și șomaj se poate, totuși, trage concluzia că factorii nominali din economie, în această perioadă au avut efecte minore în creșterea șomajului.

Testarea puterii legăturii inflație-șomaj pe termen scurt, și determinarea ratelor șomajului structural, utilizând modelele uzuale econometrice ale curbei Phillips sau modelele semistrukturale de filtrare (cum sunt cele utilizate de OECD-Filtrele HP sau filtrele Kalman), ar fi fost foarte relevantă pentru această analiză, dar perioada foarte scurtă care a trecut de la începutul reformelor, nu permite, decât cu riscul unui grad mare de eroare, astfel de determinări (vezi tabelul 5.1).

Tabelul 1.

Rezultatele prelucrărilor funcțiilor de corelație dintre inflație și șomaj pentru țările CEE în perioada 1990 - 2001									
Țara	a	α	NAIRU	U medie	$\Delta\pi$ medie	Dev.st.U	Dev.St. $\Delta\pi$	R	
Bulgaria	20,07	423,07	21,079721	14,37	134,67	2,311	273,79	0,1694	
R.Ceha	2,212	23,663	10,697559	4,75	13,125	2,666	13,988	0,421	
Ungaria	0,2547	22,274	87,451904	8,24	20,17	3,346	7,976	0,1068	
Polonia	30,68	470,14	15,32399	12,975	72,108	3,88	155,97	0,7633	
România	5,034	151,83	30,160906	8,77	107,6727	2,305	77,085	0,15	
Slovacia	1,208	30,035	24,863411	13,041	14,27	4,987	14,809	0,407	

Sursa: Rezultate ale prelucrărilor autorilor pe baza seriilor de date EUROSTAT, 2002

Funcția luată ca bază pentru analiză a fost: $\pi_t = \pi_{t-1} - a(U - \text{NAIRU})$; sau: $\Delta\pi = a\text{NAIRU} - aU$; S-a considerat că NAIRU este a constantă, ecuația devenind: $\Delta\pi = \alpha - aU$.

Econometria legăturii inflație – șomaj în România; - o abordare originală -

În abordarea noastră s-a pornit de la următoarele ipoteze:

1. Legătura dintre inflație și șomaj redată de curba Phillips este neliniară sau asimetrică.
2. Schimbările survenite în legătura inflație-șomaj se datorează modului încare se formează anticipațiile inflației.
3. Legătura dintre inflație și șomaj este dată de ecuația de bază:

$$\pi = \pi^e - a(U - U^*),$$

unde: π^e este inflația anticipată și U^* este „rata naturală a șomajului”. Am adoptat de asemenea, ipoteza teorică că rata natural a șomajului reprezintă acel nivel al șomajului pentru care anticipațiile privind inflația s-au confirmat (anticipații adaptive). Văzută într-o altă lumină, rata U^* redă toate acele schimbări ale legăturii inflație-șomaj care nu sunt datorate anticipărilor imprecise ale inflației. Rata naturală este deci, rata pe care economia o va înregistra pe termen lung. Pe un interval suficient de lung de timp, media șomajului egalează media ratei naturale nefiind posibile nici un fel de deviații.

Se admite că această medie nu este imuabilă, ea înregistrând diverse schimbări în timp, în funcție de alte tipuri de șocuri ale ofertei.

Din această perspectivă ecuația anterioară se poate rescrie astfel:

$$\pi = \pi^e - a(U - U^*) + v,$$

unde v reprezintă „șocurile totale ale ofertei”.

În general, distincția dintre U^* și v este arbitrară, ambele variabile reprezentând schimbări în legătura inflație-șomaj. Dar, așa cum s-a mai arătat în această lucrare, mulți economiști cred că cele două variabile măsoară diferite tipuri de schimbări: în timp ce rata naturală reflectă modul în care piața muncii răspunde la schimbările structurale ale economiei (de exemplu, schimbările demografice, instituțiile pieței muncii), șocurile ofertei reflectă variațiile mari ale inflației față de evoluția sa normală (datorate de exemplu, schimbărilor prețurilor petrolului, ale schimbărilor ratelor de schimb etc). De regulă, șocurile ofertei cunosc variații mai pronunțate decât cele ale ratei naturale.

Pentru a surprinde mai fidel legătura inflație-șomaj, am utilizat în analiză înregistrările lunare ale ratelor de șomaj și ale ratelor de inflație calculate de către Agenția Națională de Statistică. Au fost luate în calcul 120 de observații în intervalul de timp februarie 1991 – ianuarie 2001. Evoluțiile inflației și șomajului în această perioadă au fost redată în figura 5.38. O analiză vizuală a acestor serii arată un comportament mult mai staționar al șomajului și un comportament mult mai aleatoriu al inflației. Condiția de staționaritate a seriilor a fost verificată prin testul Dickey Fuller, unde regresia include o constantă dar nu și un trend. Un număr suficient de „laguri” au fost luate în calcul pentru a se reduce nivelul rezidualelor (zgomot alb) în acord cu semnificația testului t-statistic al ultimul lag.

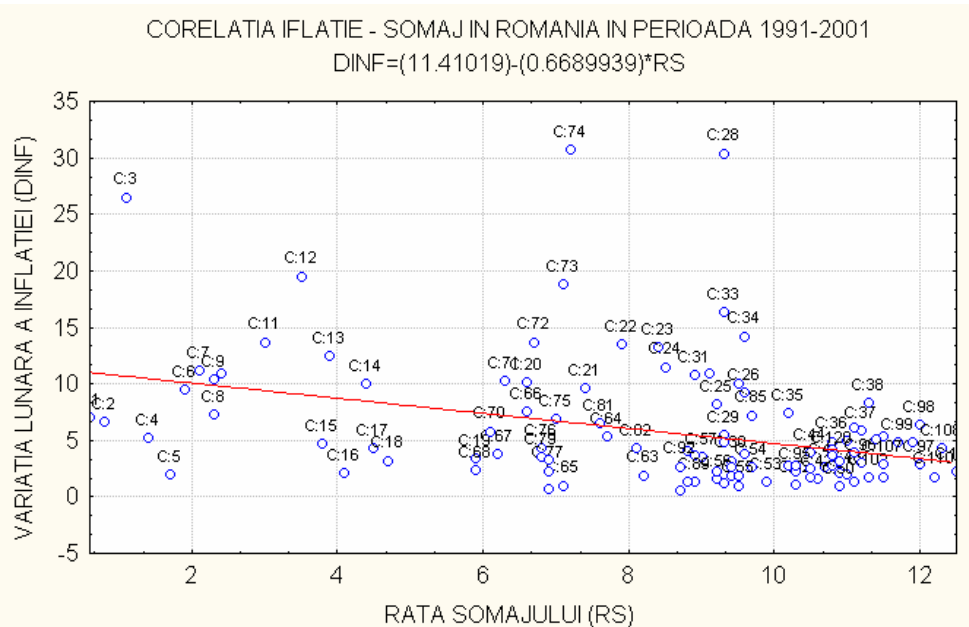
Pentru a putea estima NAIRU, se rescrie ecuația curbei Phillips ca:

$$\Delta\pi = aU^* - aU + v.$$

Se presupune, mai întâi că U^* este o constantă și că U este necorelată cu v , atunci valoarea lui U^* poate fi estimată printr-o regresie neliniară a ratei inflației de forma (conform ipotezei nr.1): $\Delta\pi = \alpha - aU$. Valoarea numerică α sau $(a \cdot U^*)$ a termenului constant, pentru valoarea în modul a coeficientului (a) este o estimare pentru U^* .

Din această regresie s-a obținut o valoare pentru termenul constant $\alpha = 11,41019$, o valoare pentru coeficientul numeric al variabilei U , $a = -0,6689$ și un coeficient de corelație $R = -0,359$. Conform acestor rezultate NAIRU estimat are o valoare de 17.05.

Figura 7.



Means and Standard Deviations (date2.sta)

Tabelul 2

	Media aritmetică	Abaterea medie pătratică	Valoarea minimă	Valoarea maximă
VAR1	8.438334	2.937649	0.60	12.5
VAR2	5.765000	5.484672	0.60	30.7

Ecuția modelului: $VAR2 = \text{constant} - \beta \cdot VAR1$

$VAR1 = \Delta\pi$; $VAR2 = U$

Dep. var: VAR1 Loss: (OBS-PRED)**2

Final loss: 3120.1015124 R= -0.35832 Variance explained: 12.839 %

Tabelul 3

	CONSTANT	BETA
Estimate	11.41019	0.668994
Std.Err.	1.43308	0.160461
t(118)	7.96198	4.169194
p-level	0.00000	0.000059

NAIRU calculat, este, în acest caz foarte mare datorită slabei legături a relației dintre inflație și șomaj. Astfel, dacă rata șomajului se află cu un punct procentual sub valoarea NAIRU, inflația crește cu aproximativ 0,82 puncte procentuale.

Deși perioada de tranziție parcursă a fost scurtă, pentru a se putea vorbi de cicluri de afaceri „normale”, în economia Românească au existat, totuși, mai multe perioade de încercări de macrostabilizare, alternând cu ciclurile electorale.

De aceea este justificată încercarea noastră de a determina traiectoria de variație a NAIRU în timp și de a o predicționa pe cea viitoare.

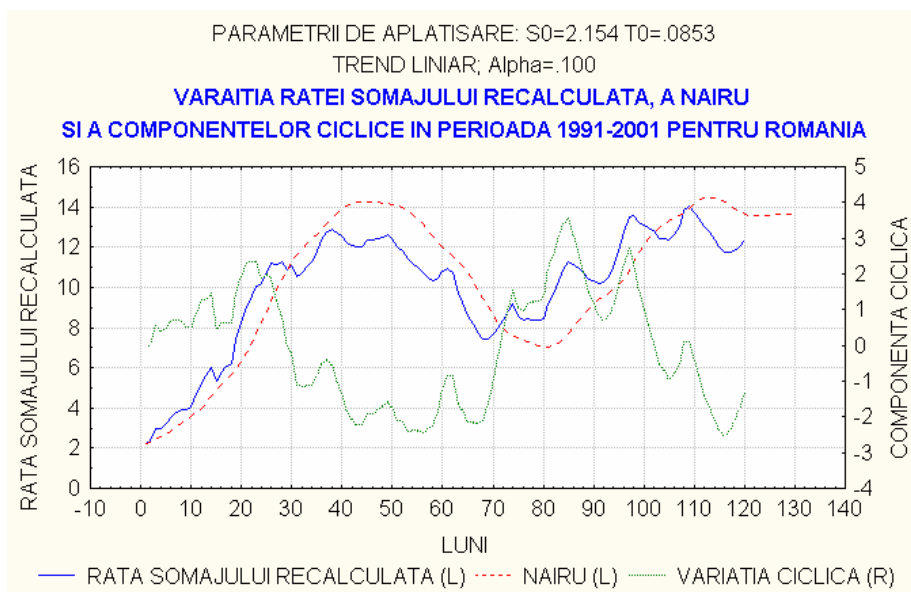
Procedura propusă de noi pentru determinarea traiectoria ratei NAIRU în timp, a fost una statistică de separare a modificărilor curbei Phillips în două tipuri de șocuri: șocurile de termen scurt, conjuncturale și șocurile de termen lung.

Pentru aceasta se presupune, mai întâi că se cunoaște valoarea parametrului a , care redă panta curbei legăturii dintre inflație - șomaj. Se rearanjează apoi ecuația curbei astfel:

$$U^* + v/a = U + \Delta\pi/a.$$

Mărima din partea dreaptă a ecuației poate fi calculată din datele inițiale, rezultând o estimare a lui $U^* + v/a$, care măsoară schimbările curbei Phillips. În interiorul acestor schimbări U^* reprezintă trendul de termen lung și v/a este proporțional cu șocurile ofertei pe termen scurt. Este de aceea, natural să încercăm extragerea lui U^* din $U^* + v/a$ utilizând o abordare standard de estimare a trendului seriei.

Figura 8.



Pentru acesta s-a calculat seria lui $U^* + v/a$, apoi s-a utilizat o funcție statistică de trasare a trendului exponențială pentru doi coeficienți diferiți de aplatizare.

Ambele serii aplatizate înregistrează aceeași istorie:

până în anul 1993 $NAIRU < RS$ ($U^* < U$);

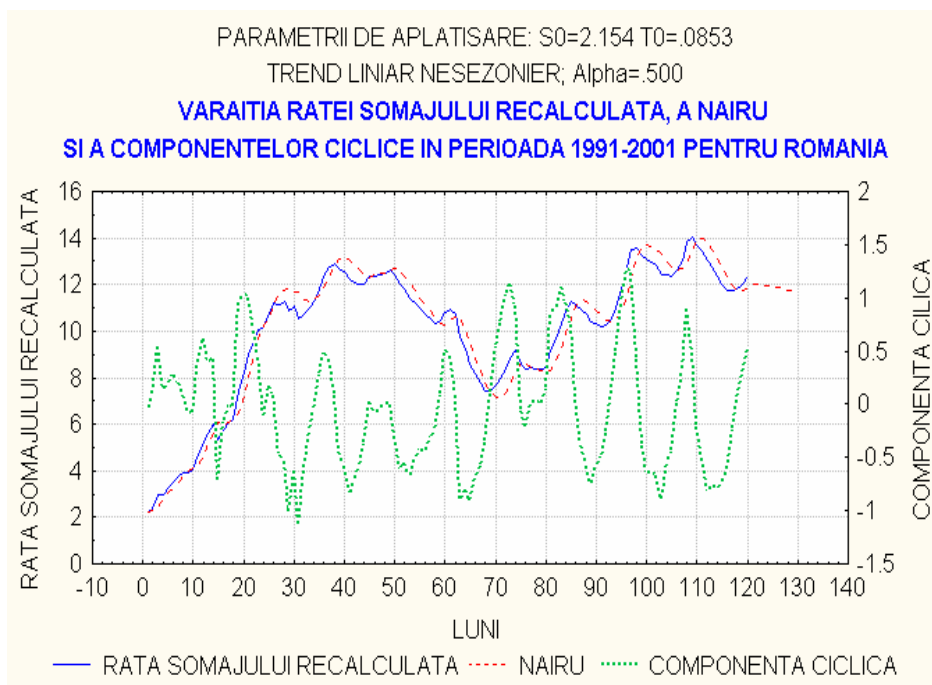
între anii 1993-1996 $NAIRU > RS$ ($U^* > U$);

între 1996-1999 $NAIRU < RS$ ($U^* < U$);

după 1999, $NAIRU > RS$ ($U^* > U$).

Aceste estimări arată o contribuție importantă la creșterea șomajului a cauzelor structurale (credem că cele mai importante cauze structurale din economia românească sunt legate de politica salarială neinspirată și de rigiditățile instituționale ale pieței muncii, realocarea muncii dinspre sectoarele aflate în recesiune către sectoarele aflate în expansiune a fost, în România, un proces nici pe departe corelat cu necesitatea reală). Pentru anumite perioade de timp, o parte din contribuția acestor factori structurali a fost anihilată de creșterea inflației, acest lucru creând o și mai mare instabilitate și nesiguranță în economie. Probabil că și politicile de măsuri active au contribuit la reducerea unei părți din șomajul structural, dar datorită lipsei totale de evaluare a eficienței unor astfel de măsuri nu ne putem pronunța în acest sens. (seriile de valori ale ratelor șomaj, ale NAIRU și ale șomajului ciclic estimate prin model sunt redată în anexele 5.1. și 5.2.).

Figura 9.



De asemenea, corelația foarte slabă dintre inflație și șomaj și, de aici, o rată calculată înaltă a NAIRU, demonstrează că în economia României, în această perioadă, variația inflației a fost mai puțin rezultatul variației șomajului și mai mult rezultatul altor factori ai ofertei. În această etapă nu ne-am propus identificarea acestor posibili factori ai ofertei și a determinării efectelor lor individuale asupra legăturii inflație-șomaj. Acest demers rămâne, însă o provocare pentru cercetătorii din domeniu.

Bibliografie

1. Aghion, P. and Blanchard, O., "On the Speed of Transition in Central Europe", NBER Macroeconomics Annual, 1994;
2. Bean C., Layard R., and Nickell S., "Unemployment", Economica, Supplement, 1986;
3. Beleva I., Jackman R. and Nenova M. "The Labour Market in Bulgaria", in Commander and Coricelli (eds.) op. Cit 1993;
4. Blanchard O., "Notes on the Speed of Transition, Unemployment and Growth in Poland", mimeo, 1991;
5. Blanchard O., Commander S., and Coricelli E., "Unemployment and restructuring in Eastern Europe", 1995, pp. 289-330, "Unemployment, restructuring, and the labor market in Eastern Europe and Russia", S. Commander and E. Coricelli eds, World Bank;
6. Boeri T., "Labour Market Flows and the Persistence of Unemployment in Central and Eastern Europe" paper presented at OECD Workshop on "The Persistence of Unemployment in Central and Eastern European Countries" Paris, 1993;
7. Dave Turner, Laurence Boon, Claude Giorno, Mara Mecci, Dave Rae et Pete Richardson, "L'estimation du taux de chômage structurel des pays de l'OECD", Revue économique de l'OECD, no 33, 2001/11;
8. Earle, J., and Gh. Oprescu, "Romanian Labor Markets in Transition: A Preliminary Exploration of Issues and Institutions", Paper presented at the Workshop on Labor Markets in Transitional Socialist Economies, Stirin, Czech Republic, April, 1993;

9. Jackman R., Layard R. and Scott, A., "*Unemployment in Eastern Europe*", paper presented at NBER Conference, Cambridge, MA, February, 1992.;

ABORDĂRI TEORETICE PRIVIND ESTIMAREA RATEI NATURALE ȘI A RATEI ȘOMAJULUI LA INFLAȚIE NEACCELERATĂ – NAIRU

dr. Vasilica Ciucă
icuca@mec.edu.ro
dr. Ion Ciucă

Delimitări conceptuale

De cca. 30 de ani, de când Milton Friedman și Edmund S. Phelps au introdus în teorie conceptul de rată naturală, ca nivel al șomajului de echilibru de termen lung, demonstrând că pe termen lung partajarea între inflație și șomaj nu are sens, economiști diferiți, cu filiații doctrinare diferite nu au încetat să încerce adăugarea de argumente teoretice și empirice la teoria de bază pentru a susține sau a infirma conceptul. Conceptul de rată naturală, sau rată de echilibru, sau rată structurală a șomajului, precum și conceptul asociat acesteia de rată a șomajului la inflație neaccelerată (NAIRU) au incitat continuu pe econometricieni și statisticieni să găsească soluții de dimensionare și evaluare, aceste variabile nefiind observabile direct în economie. S-au născut astfel, modele econometrice care au împrumutat cunoștințe din științele de vârf (cum ar fi de exemplu celebrele deja, metode de filtrare Kalman, împrumutate din fizică și electronică – metode de filtrare ale semnalelor cu care se ghidează traiectoriile în spațiu ale sateliților artificiali). Eforturile uriașe depuse în scopul evaluării cât mai precise a ratei naturale, nu au fost pure exerciții teoretice de gândire, chiar dacă mulți specialiști așa le-ar cataloga. Teoriile asupra curbei Phillips, și în special contribuțiile aduse de neoclasici la definirea relației dintre inflație și șomaj, au incitat pe economiști să încerce să identifice cât din rata înregistrată a șomajului ar putea fi datorată factorilor nominali ciclici și cât din aceasta ar fi datorată factorilor structurali reali. Aceste delimitări cauzale cu privire la structura ratei șomajului pot permite decidenților din domeniul politicilor să-și fundamenteze mult mai bine programele și acțiunile.

În modelele econometrice de determinare ale ratei naturale se utilizează de foarte multe ori termenul de NAIRU (rată a șomajului la inflație constantă sau la inflație neaccelerată). Dar, la ce se referă mai precis acest concept și ce îl face distinctiv față de rata naturală a lui Friedman?

Deși, mulți cercetători, din motive de simplificare a modelelor folosesc NAIRU ca pe un substitut al ratei naturale ele nu sunt, credem noi, echivalente. NAIRU este un rezultat macro al economiei, o economie unde există mai multe piețe ale muncii aflate în diverse stări de exces de cerere și exces de ofertă. Ea reprezintă o balanță generală dintre presiunea creșterii inflației datorată excesului de cerere de pe aceste piețe și presiunile descreșterii inflației datorate excesului de ofertă de pe aceste piețe. Rata naturală așa cum a descris-o Friedman, este o trăsătură a modelului de echilibru walrasian al piețelor perfecte. În timp ce NAIRU se potrivește într-un model

keynesian, rata naturală este un aspect al unui model neoclasic. Determinanții celor două rate sunt teoretic diferiți și au implicațiile lor diferite pentru politici. NAIRU variază din timp în timp cu relațiile dintre șomaj, locurile de muncă vacante, variația salariilor, și cu dispersia excesului cererilor și ofertelor dintre piețele în schimbare. În ultimul deceniu aceste dezvoltări par să pună NAIRU în contrast cu circumstanțele nefavorabile din anii '70.

În anul 1976, doi cercetători, Franco Modigliani și Papademos au introdus pentru prima dată în economie conceptul de rată NAIRU. Mai întâi ei au numit-o simplu, NIRU (rata neinflaționistă a șomajului). Pentru mai buna reflectare a „teoriei acceleraționiste” denumirea s-a schimbat în NAIRU. James Tobin, (1998) declară că scopul real al acestui concept a fost acela de a scăpa de conotațiile normative ale echilibrului ratei naturale. *„NAIRU este, ca și ocuparea deplină, o barieră împotriva expansiunii cererii și în acest sens o graniță între regimuri. Dar, nu este necesar să fie cea mai bună dintre lumile posibile, și îndepărtarea de ea nu necesită neapărat consecințe dinamice ca la Friedman. Este o greșeală să privești NAIRU ca pe un sinonim al ratei naturale”.*

Cu toate că aceste concepte nu sunt tocmai similare, mulți economiști au utilizat în cercetările lor empirice acronimul NAIRU în locul ratei naturale. Deși cu privire la rata naturală și NAIRU, fundamental există două aspecte teoretice și empirice care nu permit nici astăzi realizarea consensului, noi ne-am referit până acum doar la primul.

De acest prim aspect teoretic controversat se leagă și întrebarea cu privire la introducerea conceptului NAIRU în teoria ciclului de afaceri, ca piesă de bază. Noi credem că acest concept este, într-adevăr piesa de bază a acestei teorii. Din punctul nostru de vedere, NAIRU este un sinonim aproximativ pentru rata naturală a șomajului. Acest concept reiese în mod natural din orice teorie care spune că schimbările politicii monetare și, mai general, cele ale cererii agregate, împing inflația și șomajul în direcții diferite pe termen scurt. Odată ce este admisă legătura pe termen scurt dintre inflație și șomaj, poate fi acceptat un nivel al șomajului consistent cu un anumit nivel stabil al inflației.

Al doilea aspect al controverselor semnalate, decurgând mai mult din evidențele empirice, se referă la variațiile și oscilațiile NAIRU înregistrate în ultimele decenii. Mulți economiști au fost profund intrigați de faptul că rata naturală de termen lung a șomajului descrisă de Friedman, inițial ca o constantă, și mai apoi ca un parametru cu variație constantă în timp, înregistrează așa de multe oscilații și schimbări de sens, în ultimele trei decenii. Multe teorii și explicații au decurs de aici. Au apărut în perioada foarte recentă a anilor '90 teorii noi și importante cum ar fi: teoria „hysteresisului”, sau teoria „structuralistă” a lui Phelps. Astfel, Phelps, (1994), nu mai privește rata naturală ca pe o constantă sau ca pe o funcție de timp cu variație constantă, el o interpretează ca pe o țință mișcătoare a echilibrului, ca pe o traiectorie dinamică a echilibrului de stare stabilă, ea devenind o variabilă endogenă a sistemului. Răspunsul la această problemă este mult mai dificil de găsit și este încă într-o vie dezbatere. Foarte probabil că, factori foarte diferiți contribuie la aceste schimbări și evoluții, inclusiv factori de natură demografică și factori care țin de politica guvernamentală. O ipoteză foarte recentă presupune că fluctuațiile NAIRU sânt strâns legate de fluctuațiile productivității. În anii '70 NAIRU crește iar rata productivității scade. În anii '90, NAIRU scade iar rata productivității crește. Dezvoltarea (și mai ales testarea) unor modele care să explice legătura dintre inflație, șomaj și productivitate rămâne o provocare pentru discipolii teoriei ciclului de afaceri.

Teoria hysteresisului

Unii economiști au sugerat că piața muncii manifestă o formă de „*hysteresis*” (Blanchard și Sammers, 1986). În fizică hysteresisul se referă la incapacitatea unui obiect de a reveni la valoarea lui originală după ce a fost schimbat sub acțiunea unei forțe exterioare, chiar după ce forța a încetat să se mai exercite. Pe piața muncii un fenomen similar poate să apară cu privire la rata naturală U^* , dependentă de șomajul trecut U . În acest caz, o schimbare în cererea agregată ar influența mai întâi șomajul făcând ca U să devieze de la U^* , dar apoi ar avea un efect persistent asupra șomajului făcând ca insusi U^* să se schimbe.

În ultimii ani au fost propuse câteva teorii pentru a explica de ce se poate întâmpla așa. Cele mai populare, subliniază pierderile de calificare suferite de lucrătorii care au trecut printr-o perioadă prelungită de șomaj. Acești lucrători și-au pierdut capitalul uman, au devenit mai puțin atractivi pentru patroni, și și-au redus intensitatea de căutare a unui loc de muncă, obișnuindu-se cu statutul de șomer (Layard și al., 1991). Toate aceste efecte fac lucrătorii mai puțin ocupabili în viitor. O recesiune care duce la creșterea șomajului lasă urme adânci în economie, și U^* devine chiar mai mare decât în perioada inițială a șocului, atunci când cauzele recesiunii au dispărut. Aceste teorii ale hysteresisului au fost mai întâi dezvoltate pentru a explica creșterea mare a lui NAIRU în Europa, în perioada anilor '80. Creșterea lui U^* vine imediat după o recesiune dezinflaționistă de la începutul perioadei.

Validitatea teoriei hysteresisului este subiectul unor controverse și noi nu vom aborda aceste dezbateri aici. Indiferent cum se rezolvă această dezbateri conceptul de NAIRU rămâne valid. În orice etapă, va exista o rată a șomajului consistentă cu inflația stabilă, care va fi numită NAIRU. Ipoteza hysteresisului a dat numai un motiv de a se presupune că NAIRU se schimbă în timp. Așa cum am discutat mai înainte, există multe alte motive pentru a presupune că NAIRU nu va fi constantă.

Metode de măsurare a NAIRU

Determinarea NAIRU, ca și natura sa este, de asemenea, un obiect de controversă. NAIRU nu este o variabilă observabilă direct în economie și depinde de o multitudine de factori instituționali și economici. În consecință, chiar dacă conceptul este considerat acceptat, estimarea sa este însoțită de puternice incertitudini. În literatură sunt cunoscute trei tipuri de abordări pentru estimarea variabilelor neobservate: metode structurale care au la bază un model economic (în cazul NAIRU, modelarea unuia din sistemele de formare a salariilor, a prețurilor sau a ofertei de muncă); metode pur statistice (utilizarea tehnicilor statistice directe pentru separarea ratei actuale în două componente: ciclică și componentă de trend, ultima fiind asociată cu NAIRU) și metode semi-structurale (metode care combină pe cele structurale cu tehnicile de filtrare HP sau Kalman).

A. Metodele structurale

Cel mai simplu cadru de lucru care tratează conceptul NAIRU într-un mod transparent este curba Phillips cu anticipații consolidate, care este astfel consistentă cu o varietate de modele alternative structurale. În special, aceste modele pot fi deduse din modelele structurale ale raportului preț-salarii, de tipul celor descrise de Layard (1991) și Bean, (1994). Curba Phillips are de asemenea, o lungă tradiție empirică în estimarea indicatorilor NAIRU. Unele rafinări ale specificațiilor empirice l-au condus pe Gordon (1997) la cuprinderea acestora în așa numitul „*model triunghiular*” în care inflația este determinată de trei factori:

anticipații/inerție;

intervalul de abatere al șomajului;
șocurile ofertei.

Introducerea în ecuația curbei Phillips a variabilelor suplimentare care se referă la șocurile ofertei a fost pasul esențial necesar pentru a explica variațiile NAIRU în timp. Acuratețea determinării traiectoriei de variație a NAIRU depinde în mod fundamental de alegerea variabilelor care exprimă șocurile ofertei, mai ales, atunci când se utilizează ca metode de determinare metodele structurale, bazate pe curba Phillips cu formă redusă. În acest context, trebuie făcută o deosebire importantă între șocurile temporare și cele de durată ale ofertei. Șocurile temporare ale ofertei (ca de exemplu schimbările în prețurile reale de import sau schimbări în prețurile reale ale petrolului) sunt cele considerate tinzând la zero într-un interval de 1-2 ani și au o importanță deosebită în politica monetară. Asemenea șocuri temporare pot modifica rata inflației, dar NAIRU va rămâne neschimbată după trecerea lor. Spre deosebire de acestea, șocurile de lungă durată (cauzate de factori ca: nivelul real al ratei dobânzii, al taxelor, al schimbărilor demografice) pot afecta permanent NAIRU, astfel încât, inflația va crește sau va scădea până la echilibrarea șomajului. Pe baza celor trei tipuri de șocuri ale ofertei OECD a identificat trei concepte distincte pentru rata naturală:

NAIRU;

NAIRU pe termen scurt;

rata de echilibru a șomajului pe termen lung.

Toate acestea au la bază aceeași idee a unei rate a șomajului corespunzătoare unei inflații stabile, dar diferă de intervalul de timp la care se referă.

NAIRU este definită ca o rată de echilibru către care converge șomajul în absența influențelor temporare ale ofertei (pe termen mediu, sau când influența acestora se estompează), odată ce ajustarea dinamică a inflației este realizată;

NAIRU pe termen scurt este definită ca o rată a șomajului obținută din stabilirea ratei inflației la nivelul său curent în perioada următoare (unde cadrul temporar precis este definit de frecvența specifică folosită în analizele inflației ca de ex: trimestrul, semestrul, anul următor). NAIRU pe termen scurt depinde de NAIRU, dar este mai volatilă deoarece este afectată de toate influențele ofertei, inclusiv cele temporare, de așteptările și inerția din procesul dinamic de stabilizare a inflației și de posibilele limitări legate de acestea. Prin urmare, NAIRU pe termen scurt va fi influențată de asemenea, și de nivelul actual al șomajului.

Rata de echilibru a șomajului pe termen lung (rata naturală) corespunde unei stări de stabilitate pe termen lung, odată ce NAIRU a fost ajustat în totalitate de toate influențele politicilor și ale ofertei, inclusiv ale celor care au efecte pe termen lung.

Explicitarea analitică a ecuațiilor celor trei concepte NAIRU, OECD (2000)

Curba Phillips cu anticipații consolidate poate fi derivată dintr-o formă redusă a ecuației modelului structural salarii-prețuri de tipul celei descris de Layard, (1991), care poate fi exprimată utilizând următorul sistem de două ecuații. Prima ecuație (1) identifică explicit numai șocurile temporare și a doua ecuație (2) șocurile de termen lung care determină fundamental NAIRU:

$$\Delta\pi_t = \alpha(L)\Delta\pi_{t-1} - \beta(U_t - U_t^*) - \theta(L)\Delta U_t + v(L)ZT_t + e_t, \quad (1)$$

$$U_t^* = [K_t + \gamma(L)ZL_t]/\beta, \quad (2)$$

unde Δ este operatorul diferență finită de ordinal I, π_t este inflația, U_t este rata observată a șomajului, ZL_t și ZT_t sunt vectorii șocurilor de termen lung și, respective vectorii șocurilor temporare ale ofertei, $\alpha(L)$, $\gamma(L)$, $v(L)$ sunt polinomiale ale operatorului de întârziere și e este termenul de eroare. K_t este parametru care cuprinde toate influențele nespecificate asupra NAIRU.

Pe baza acestor două ecuații, se pot determina cele trei concepte distincte ale NAIRU:

NAIRU, care este U_t^* în ecuația (2);

NAIRU pe termen scurt, US_t^* , este valoarea lui U_t din ecuația (1) pentru care rata inflației este stabilizată la perioada anterioară, astfel $\Delta \pi_t = 0$ pentru o NAIRU dată, U^* ;

Ecuația (1) poate fi rescrisă utilizând conceptual NAIRU pe termen scurt:

$$\Delta \pi_t = [\beta + \theta(0)](U_t - US_t^*) + e;$$

$$\text{unde: } US_t^* = g(U^*, \Delta U_{t-1}, \alpha(L)\Delta_{t-1}, v(L)ZT_t); \quad (3)$$

Rata șomajului de echilibru de termen lung UL_t^* care este valoarea NAIRU(U^*) asociată cu o realizare particulară a șocurilor permanente ale ofertei ($ZL_t = z_l$) odată ce s-a realizat ajustarea deplină.

$$UL_t^* = f(K_t + \gamma(1)z_l) / \beta \quad (4)$$

Realizarea particulară a variabilelor șocurilor ofertei pentru care NAIRU de termen lung este evaluat pot, de exemplu, să se bazeze pe o proiecție a dinamicii estimate a curbei Phillips, incluzând termenii diferenței șomajului (ΔU_t). Distincția dintre NAIRU și rata șomajului de echilibru de termen lung se referă la viteza ajustării șocurilor permanente (introduse în polinomialele $\gamma(L)$ din ecuația (2)), și nu de termenii de dinamică din curba Phillips.

Modelele structurale oferă un cadru teoretic solid pentru a explica modul în care variază șocurile macroeconomice și instrumentele politice importante cu privire la impactul acestor șocuri asupra șomajului structural. Dar, din unele motive ele nu oferă estimări foarte precise pentru NAIRU.

Care sunt aceste motive? În primul rand, mulți cercetători dezagrează utilizarea modelelor structurale, atât din punct de vedere teoretic, cât și din punct de vedere practic. Aceste îndoieli sunt legate, în principal de ambiguitatea efectelor variabilelor permanente ale ofertei asupra șomajului de echilibru. În al doilea rand, există multe controverse cu privire la numărul și identitatea variabilelor explicative care ar trebui introduse în ecuația formei reduse a curbei Phillips. Există, în acest sens, o limitare considerabilă a acestor variabile atunci când obiectivul determinării variabilelor NAIRU este acela de a realiza comparații între țări. În al treilea rand, există probleme de identificare statistică cu privire la estimarea, atât a ecuației de formare a salariilor, cât și a ecuației de formare a prețurilor. Pentru unele țări, în mod semnificativ pentru SUA, este destul de dificil de a estima curba salariilor pe baza datelor macroeconomice din cauza proastei determinări a influenței nivelului real al salariilor, deși motivul acestui fapt nu este foarte clar (Blanchard și Katz, 1997). În final, există dificultăți considerabile în încercarea de a cuantifica multe dintre variabilele instituționale relevante cum ar fi cele referitoare la beneficiile de șomaj, legislația privind protecția ocupării, gradul de sindicalizare, pe care teoria le menționează ca fiind importante. Omisiunea unor astfel de variabile poate crea probleme particulare, datorită creșterii credinței că interacțiunea dintre factorii instituționali și șocurile macroeconomice joacă un rol cheie în determinarea șomajului structural (Blanchard și Wolfers, 1999).

B. Metodele statistice

Metodele statistice se focalizează în întregime pe rata actuală înregistrată a șomajului și pe separarea acesteia într-o componentă ciclică și într-o componentă NAIRU (dedusă sub forma unei curbe de evoluție în timp). Metodologia din spatele acestei abordări este aceea care se bazează pe presupunerea că atâta timp cât nu există o legătură de termen lung între inflație și șomaj, un șomaj mediu ar fluctua în

jurul valorii NAIRU, forțele din economie fiind suficient de puternice pentru a readuce șomajul la nivelul curbei sale de mișcare.

Pentru descompunerea seriilor de timp prin proceduri statistice, au fost, dezvoltate tehnici specifice numeroase. Problema de bază în legătură cu toate aceste tehnici este că ele fac uz de presupuneri arbitrare și, de multe ori, neplauzibile. Aceste presupuneri se fac, de regulă, despre modul în care sunt modelate trendurile, varianța acestora, și relația cu componenta ciclică. O tehnică des uzitată pentru separarea variației ratei șomajului în cele două componente este cea a filtrării Hodrick-Prescott, (1981,1997) (filtrul HP). Atunci când se utilizează această metodă se fac următoarele presupuneri: trendul șomajului este identificat ca o traiectorie de rate medii ponderate ale șomajului actual. Un aspect foarte important al acestei metode este faptul că ea oferă posibilitatea determinării traiectoriei de evoluție a șomajului structural fără să fie necesară precizarea explicită a celorlalte variabile, care au influență. Din acest motiv, totuși, mulți cercetători se îndoiesc de exactitatea determinării. În practică trendul șomajului estimat prin aceste metode urmărește evoluția șomajului actual. Este cazul utilizării filtrului HP, care din cauza simplității este cea mai utilizată metodă.

C. Metodele semistrukturale - Filtrele Multivariabile Hodrick – Prescott și Filtrele Kalman

Filtrul Multivariabil Hodrick-Prescott (HPMV) reprezintă o modalitate alternativă de estimare a variabilelor neobservate, dezvoltată de Banca Canadei. Această metodă își are originea în filtrul standard HP consolidat pe o informație economică relevantă. Aceasta este dată prin minimizarea reziduurilor uneia sau mai multor relații economice care implică variabila neobservată (s). Filtrul HP simplu oferă o estimare a variabilei neobservate ca rezultat al unei probleme de minimizare de forma următoare:

$$\text{Min} \sum (y_i - y_i^*)^2 + \lambda_1 (\Delta \Delta y_i^*)^2 \text{ cu privire la } y^*, \text{ pentru o valoare dată } \lambda_1,$$

unde y este variabila observată și y^* este variabila neobservată care urmează să fie estimată. Filtrul HP a fost proiectat inițial pentru a distinge între componenta de termen lung a variabilei și fluctuațiile ciclice de termen scurt. De aici se deduce că y^* reprezintă trendul de bază al variabilei y , $(y - y^*)$ reprezintă fluctuațiile ciclice și $\Delta \Delta y^*$ reprezintă schimbarea în creșterea ratei trendului de bază al seriei. Intuitiv se poate spune că seria filtrată este o medie mișcătoare a seriei observate, cu λ_1 guvernând balanța dintre trendul liniarizat al magnitudinilor fluctuațiilor ciclice. Relevanța constantei de liniarizare λ_1 este mai ușor înțeleasă prin rescrierea problemei de minimizare anterioare ca:

$$\text{Min} \sum \frac{1}{\sigma_0^2} (y_i - y_i^*)^2 + \frac{1}{\sigma_1^2} (\Delta \Delta y_i^*)^2, \text{ cu privire la } y^*, \text{ unde: } \sigma_0^2 \text{ este varianța}$$

componentei ciclice $(y - y^*)$ și σ_1^2 este varianța ratei de creștere a componentei trendului, astfel încât $\lambda_1 = \frac{\sigma_0^2}{\sigma_1^2}$. Raportul acestor două varianțe guvernează ponderea

relativă a problemei de minimizare, dată pentru liniarizarea seriei filtrate versus componentă volatilă ciclică. Cu cât σ_0^2 este mai mare comparativ cu σ_1^2 cu atât mai mare va fi λ_1 și mai liniarizată seria filtrată.

Filtrul HPMV vede estimarea variabilei neobservate ca soluție la următoarea problemă de minimizare:

$\text{Min} \sum (y_i - y_i^*)^2 + \lambda_1 (\Delta \Delta y_i^*)^2 + \lambda_2 \zeta_i^2$, cu privire la y^* , pentru λ_1 și λ_2 date. Acesta este filtrul HP de bază, consolidat cu rezidualele ξ dintr-o relație economică estimată.

$$y_i' = \beta y_i^* + d_2 X_i + \xi_i \text{ cu } \xi_i \approx N(0, H),$$

unde: y' altă variabilă explicativă pentru variabila neobservată y^* , cu un coeficient β ; X reprezentând alte variabile exogene, afectate de parametrul d_2 . Rezidualele sunt normale cu o matrice H_2 varianță/covarianță

D. Filtrul Kalman

Filtrul Kalman este o metodă populară care poate fi utilizată pentru a estima variabilele neobservate prevăzute să apară ca variabile explicative într-un model care poate fi scris într-o formă spațială. O reprezentare spațială se realizează printr-o ecuație de măsurare, care este expresia variabilei observate sau variabila semnal ca o funcție a variabilei neobservate sau a variabilei de stare, și unele ecuații de tranziție, guvernând traiectoria variabilelor neobservate. Mult mai formal, o reprezentare a unui model spațial este de forma matricială:

Ecuatia de măsurare:

$$Y_i = z \cdot A_i + d \cdot X_i + e_i, \text{ cu } e_i \approx N(0, H),$$

unde: Y este un vector al variabilelor observate, X este un vector al variabilelor exogene, A un vector al variabilelor neobservate, z și d sunt vectori ai parametrilor și e reprezintă rezidualele cu varianța/covarianța matricea H .

Ecuatia de tranziție:

$$A_i = T \cdot A_{i-1} + \varepsilon_i, \text{ cu } \varepsilon_i \approx N(0, H),$$

unde: T este un vector al parametrilor și ε_i un vector al rezidualelor cu varianța/covarianța matricea Q .

În cazul variabilei neobservate NAIRU, ecuația matriceală de măsurare este dată de o formă a curbei Phillips:

$$\Delta \pi_t = \alpha_1 \Delta \pi_{t-1} + \alpha_2 \Delta \pi_{t-2} + \beta (U_t - U_t^*) + \theta \Delta (U_t + U_t^*) + e_t,$$

și ecuația de tranziție este:

$$U_t^* = U_{t-1}^* + \varepsilon_t.$$

Bibliografie

1. James Tobin, "Supply Constraints on Employment and Output: NAIRU Versus Natural Rate", Cowles foundations Paper 1150, ECO/WKP, 1998;
2. James Tobin, "The Natural Rate as New Classical Macroeconomics", Cowles Foundations Discussion Paper, No. 1061, August, 1993;
3. Karl Pichelman and Andreas Ulrich Schuh, "The NAIRU-Concept: A few Remarks", OECD/GD (97)89, ECO/WKP, no.178, Paris, 1997;
4. Laurence Ball and Gregory Mankiw, "The NAIRU in Theory and Practice", NBER Working Paper No. 8940, May 2002
5. Laurence Boon, "Comparing semi-Structural Methods to Estimate Unobservable Variable: The HPMV and Kalman Filters Approaches", Working Paper, no. 240, Apr. 2000;
6. Miguel A., Leon-Ledesma, "Unemployment Hysteresis in the US and The EU": A panel Data Approach, ECO/WP, June, 2000;
7. Phelps E., "Structural Slumps. The modern equilibrium theory of unemployment, interest, and assets", Harvard University Press; Cambridge MA, 1994
8. Silvia Fabiani and Ricardo Mestre, "Alternative Measures of The NAIRU in The Euro Area: Estimates and Assessment", European Central Bank, ECO/WKP, no. 17, March, 2000;

VÂRSTA ÎNAINȚATĂ - CRITERIU LA ANGAJARE?

lect.univ.dr. Vasile Aurel Căuș
Universitatea din Oradea, Departamentul de Matematică și Informatică, Str.
Armatei Române nr.5, Oradea, telefon: 0259267196 / 0722436711, e-mail:
vcaus@uoradea.ro

Le problème des travailleurs âgés est un problème majeur pour beaucoup des pays. Il n'est pas suffisant d'introduire des incitations pour augmenter l'offre de travail des personnes âgées mais, en même temps, est nécessaire d'augmenter la demande. Le problème est qu'un général, l'entreprise considère les travailleurs âgés moins productifs que les jeunes. Plusieurs études théoriques et empiriques ont essayé de démontrer le contraire.

Introducere

Angajarea persoanelor în vârstă a reprezentat și reprezintă în continuare o problemă majoră, mai ales în țările în care protecția socială este dezvoltată și presupune cheltuieli bugetare importante. Guvernele încearcă prin metode incitative sau chiar punitive să oblige firmele să nu facă discriminări în funcție de vârstă atunci când fac angajări. În sprijinul acestei cerințe s-au făcut studii teoretice și empirice care sprijină ideea că, pentru firme, angajarea persoanelor în vârstă nu conține nici un impediment nici în ceea ce privește productivitatea nici în ceea ce privește cheltuielile financiare.

Prima parte a lucrării prezintă concluziile unui articol scris de Edward Lazear care analizează legătura între productivitatea persoanelor în vârstă și diferite tipuri de pensii. A doua parte prezintă concluziile unui studiu empiric asupra productivității în funcție de nivelul de calificare. În ultima parte se prezintă aprecieri critice asupra acestor rezultate.

1. Abordarea teoretică¹

Vom considera că funcția de utilitate a angajatorului este reprezentată de:

$$(1) \quad \max_{K, H} \{(V + K)H - C(K) - L(H)\}$$

unde:

H - vechimea

$L(H)$ – funcția de timp liber (de fapt această funcție reprezintă „valoarea” pe care angajatul o pierde dacă merge la serviciu; dacă angajatul, spre exemplu, are un copil mic este posibil să fie obligat să plătească o bonă care să stea cu copilul cât timp acesta este la serviciu; evident că această „valoare” nu are numai componentă financiară, în aceeași măsură poate interveni o componentă psihică (plăcerea de a sta acasă și a uda grădina))

¹ (Lazear, E.P.-Incentive effects of Pensions)

K – efortul și investiția în capitalul uman (K este normalizat la 1)

$C(K)$ – funcția de cost atașată la K

V – productivitatea pe unitate de timp ($K=0$)

Pentru a determina relațiile care asigură eficiența angajatului este necesară scrierea condițiilor de ordinul întâi. Se obține:

$$/K \quad (1i) \quad H = C'(K)$$

$$/H \quad (1ii) \quad V + K = L'(H)$$

În același timp angajatul poate considera că H și K influențează și nivelul pensiei P și nu numai salariului. În acest caz se obține:

$$(2) \quad \max_{K,H} \{W(K,H)H + P(K,H) - C(K) - L(H)\}$$

iar condițiile de ordinul întâi devin:

$$/K \quad (2i) \quad \frac{\partial W}{\partial K} H + \frac{\partial P}{\partial K} = C'(K)$$

$$/H \quad (2ii) \quad \frac{\partial W}{\partial H} H + W + \frac{\partial P}{\partial H} = L'(H)$$

În analiza programului intervine și condiția de profit nul (concurență pură și perfectă) pentru întreprindere.

$$(3) \quad (V + K)H = WH + P$$

$$\text{unde} \quad W = V + K - \frac{P}{H}$$

Această relație demonstrează că, pentru un salariu brut fix, o creștere a lui P implică (în aceeași măsură) o scădere a salariului net W . Astfel angajatul este indiferent față de sistemul de pensii utilizat. Singura posibilitate de creștere atât a salariului cât și a pensiei este creșterea productivității.

Altfel spus angajații în vârstă sunt incitați să lucreze la productivitatea maximă, ceea ce, la prima vedere, ar trebui să fie suficient pentru ca firmele să nu aibă rețineri în a angaja personal din această categorie. Rămâne însă o problemă deosebit de importantă: dacă productivitatea maximă a persoanelor în vârstă se situează sau nu deasupra productivității angajaților tineri.

Pentru aceasta vom prezenta câteva din concluziile la care au ajuns **P. Aubert** și **B. Crépon** în urma unui studiu empiric de dimensiune impresionantă.

2. Abordarea empirică

În 2003 **P. Aubert** și **B. Crépon**² au efectuat un studiu asupra unei baze de date ce reprezintă 33.000 de întreprinderi și 2 milioane de salariați din Franța.

Ei au analizat așa numitul „rabat relativ” între diferitele categorii de angajați.

Funcția de producție utilizată este de tipul Cobb-Douglas:

$$\ln(Q) = \ln(A) + \beta \ln(K) + \alpha \ln(\lambda L) + \varepsilon$$

unde Q reprezintă valoarea adăugată, K este capitalul și λL este „munca eficientă”:

$$\lambda L = \sum_i \lambda_i L_i = \lambda_0 L \left(\frac{L_0}{L} + \sum_{i \neq 0} \frac{\lambda_i}{\lambda_0} \cdot \frac{L_i}{L} \right) = \lambda_0 L \left(1 + \sum_{i \neq 0} \left(\frac{\lambda_i}{\lambda_0} - 1 \right) \cdot \frac{L_i}{L} \right)$$

Forma liniarizată a acestei funcții este:

$$\ln(Q) = \text{cons} + \beta \ln(K) + \alpha \log(L) + \sum_{i \neq 0} \alpha \left(\frac{\lambda_i}{\lambda_0} - 1 \right) \cdot \frac{L_i}{L} + \varepsilon$$

² Aubert, Patrick ; Bruno, Crépon, 2004, „Âge, salaire et productivité”

Prin utilizarea unor metode statistice și econometrice de ultimă generație ei au obținut rezultatele, prezentate în tabelul 1, în cazul în care întreprinderea cunoaște un șoc pozitiv asupra cererii. Acest tabel arată că există o corelație puternică între toate categoriile de vârstă și calificare cu excepția clasei de peste 55 de ani. Cu alte cuvinte firmele nu respectă rezultatele studiilor teoretice și empirice și au în continuare rețineri în a angaja personal în vârstă.

Concluzia principală a celor doi autori este că există o relație de cauzalitate inversă între rezultatele economice ale firmei și ponderea personalului în vârstă: nu numărul mare de personal în vârstă determină rezultate slabe ci invers, firmele cu rezultate slabe evită să facă angajări și astfel mâna de lucru îmbătrânește în cadrul firmei.

A doua concluzie este că, în medie, productivitatea este crescătoare și concavă în raport cu vârsta (graficul 1). Graficele 2, 3 și 4 prezintă profilul productivității descompus pe niveluri de calificare. Această concluzie sprijină încă o dată ideea că angajarea de personal în vârstă nu trebuie să reprezinte un inconvenient pentru firme (cel puțin în domeniile de înaltă calificare). Pe baza acestor observații ar părea justificată chiar adoptarea unor măsuri punitive împotriva firmelor care fac discriminări pe bază de vârstă atunci când fac angajări. Tabelul 2 prezintă câteva din măsurile prevăzute de diferite guverne în ceea ce privește angajarea sau concedierea persoanelor în vârstă.

Concluzii și observații

O primă întrebare se pune în ceea ce privește curba crescătoare a productivității, pe toată perioada activă, în cazul domeniilor de înaltă calificare. Consider că acest rezultat este valabil doar dacă vechimea este în același domeniu de activitate, caz în care putem vorbi de o pondere importantă a experienței în domeniu. Este de așteptat, de exemplu, ca un medic de 55 de ani cu o vechime în domeniu de, să zicem, 30 de ani să aibă rezultate mai bune decât un medic de 35 de ani (rămâne totuși aspectul tehnologiei care și în domeniul medical cunoaște o dezvoltare extrem de rapidă; și este demonstrat că tinerii se adaptează mai ușor decât seniorii la evoluția tehnologică). Pe de altă parte, ipotetic vorbind, un medic de 35 de ani cu vechime de 10 ani va fi probabil mai bun decât un medic de 55 de ani cu aceeași vechime de 10 ani.

Altfel spus nu vârsta, ci vechimea în domeniu este un factor care poate determina o productivitate mai mare a unui senior față de un tânăr. Din păcate nici acest rezultat nu poate fi generalizat. Există multe domenii, în special cele care reprezintă motorul economiei, în care nu se poate vorbi de o „adevărată” vechime. Să considerăm spre exemplu informatica, genetica sau comunicațiile; aceste domenii, ca și multe altele, cunosc o dezvoltare atât de rapidă încât informațiile mai vechi de câțiva ani nu prezintă importanță și astfel nu se poate vorbi de vechime în domeniu. În cele mai multe cazuri un tânăr programator, de exemplu, este mai productiv decât un senior chiar dacă acesta din urmă are o vechime considerabilă în domeniu, iar acest lucru se datorează faptului că mediile de programare se dezvoltă într-un ritm care face ca vechimea în domeniu să nu fie semnificativă.

Astfel putem spune că firmele au întotdeauna interesul de a utiliza personal tânăr în detrimentul seniorilor datorită faptului că primii sunt mai productivi și mai „ieftini”.

Totuși problema seniorilor se răsfrânge asupra tuturor întreprinderilor (un număr mare de seniori în șomaj implică cheltuieli bugetare semnificative deci și necesitatea creșterii încasărilor la buget, adică o majorare a impozitelor). În mod normal firmele au interes de a găsi singure soluții la această problemă însă ne lovim aici de un paradox: „Raționamentul colectiv contra raționamentul individual”.

sacă firmele ar putea acționa simultan (din păcate nu e cazul în realitate), atunci ar fi rațional ca firmele să găsească singure soluția și astfel toată lumea câștigă

dar pe lângă problema simultaneității mai există și problema încrederii (un gen de „dilemă a prizonierului”) și astfel este rațional pentru fiecare firmă în parte de a evita problemele legate de angajații seniori

De fapt obiectivele sunt aceleași pentru o firmă cât și pentru ansamblul firmelor dintr-o economie, dar un comportament rațional implică acțiuni contradictorii la nivel individual în raport cu nivelul colectiv. Putem spune că există o competiție pentru a fi ultimul și nu primul, iar acest tip de competiție se regăsește în multe alte domenii.

Pentru a evita acest tip de probleme se impune intervenția unui mecanism de regularizare și incitare.

Coeficientul de corelație	Variația între (t-1) și t									
	<25 ani	25 la 29	30 la 34	40 la 44	40 la 44	50 la 54	>55 ani	Stagiari	Necalificați	Calificare înaltă
LOGL										
Variația între (t-1) și t	0,071	0,021	0,006	-	-	-	0,000	0,028	0,029	-0,043
	<,001	<,001	0,008	<,001	<,001	<,001	0,869	<,001	<,001	<,001
LOGK										
Variația între (t-1) și t	0,014	0,013	0,004	-	-	-	-	-0,002	0,010	-0,020
	<,001	<,001	0,087	0,249	0,136	<,001	<,001	0,288	<,001	<,001

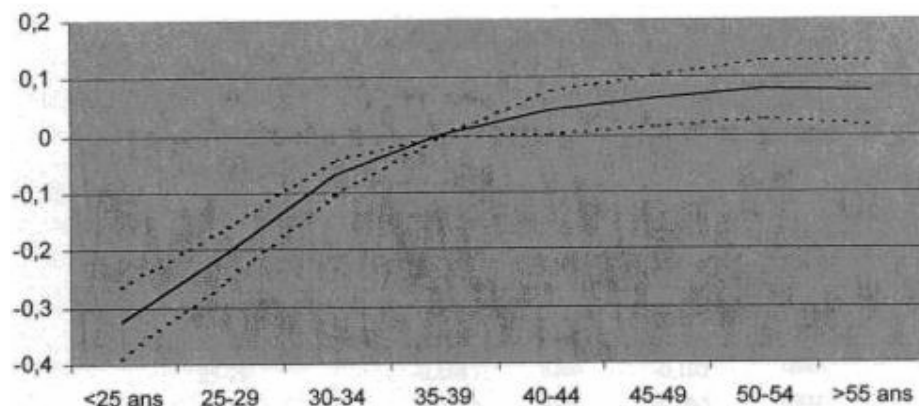
Tabel 1

Baza de date: 33 896 întreprinderi industriale observate între 1996 și 2000

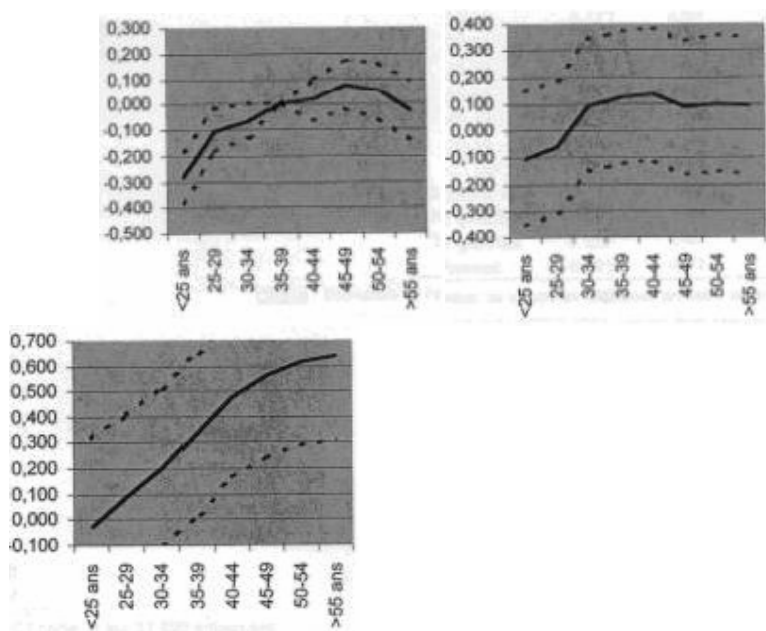
Țara Tipul măsurii	Germania	Austria	Belgia	Danemarca	Spania	Finlanda	Franța	Grecia	Irlanda	Italia	Luxemburg	Olanda	Portugalia	Marea Britanie	Suedia
Creșterea costurilor de concediere	X		X		X		X								
Suport financiar pentru angajator		X	X		X					X		X			
Lege contra												X			

discriminării															
Limitarea concedierii seniorilor	X													X	X

Tabel 2



Grafic 1-Profil vârstă productivitate



Grafic 2-Necalificați

Grafic 3-Calificați

Grafic 4-Înaltă calificare

Bibliografie :

1. d'Autume A. - L'impact du vieillissement démographique sur les mécanismes macroéconomiques, Site Web: mse.univ-paris1.fr/mse/cahier 2003.
2. Blondal, S. et Scarpetta, S. (1998a). Falling participation rates among older workers in the OECD countries, OECD, Paris.
3. Bommier A., Magnac T. și Roger M. – Le marché du travail à l'approche de la retraite: évolution en France entre 1982 et 1999, Colloque DARES, 5 mars 2003, Paris

4. Canceill G. – Le marché du travail après 50 ans. Colloque DARES, 5 mars 2003, Paris
5. Commission des Communautés Européennes - Projet de Rapport conjoint de la Commission et du Conseil sur des pensions viables et adéquates, 2001
6. Crépon B., Deniau N. și Perez-Duarte S. - Productivité et Salaire des travailleurs âgés, *Revue française d'économie*, vol. 18, no 1, pp. 157-185
7. Guérin, J. L. și Legros F. – Neutralité actuarielle : un concept élégant mais délicat à mettre en œuvre, *Revue d'économie financière*, 68/2002, 79-90
8. Guégano, Y. - Rapport de stratégie nationale sur les pensions des pays membres de l'Union Européenne: examen des réponses à l'objectif de soutien à l'activité des plus âgées, *Questions Retraite*, 2003a, 55.
9. Guégano Y. - Réformes des retraites: ce qu'en pensent les Européens. *Questions Retraite*, 2003b, 58
10. Hairault J. O., Langot F. și Sopraseuth T. - Retraite choisie et réduction des déficits: Quelles surcotes proposer ? , Site Web : www.univ-evry.fr/EPEE .
11. Hellerstein J. K., Neumark D. și Troske K. R. - Wages, Productivity, and Worker Characteristics: Evidence from Plant-Level Production Functions and Wage Equations, *Journal of Labor Economics* 17 (1999), 409–446.
12. Jolivet A., Molinié A.-F. și Volkoff S. - Efficaces à tout âge? Vieillesse démographique et activités de travail, Dossier no. 16/2000 du Centre d'Etudes sur l'Emploi
13. Pestieau P. – Relever l'âge de départ à la retraite: une mesure nécessaire et équitable, *Revue d'économie financière*, 68/2002, 67-78
14. Pestieau P. - Relever l'âge de la retraite pour garantir une meilleure retraite, 4e Conférence internationale de recherche en sécurité sociale, Anvers, 5-7 mai 2003
15. Vernière L. – Le pilotage des régimes de retraite face à l'augmentation de la longévité. *Questions Retraite*, 62/2003.

COMUNITATEA EUROPEANĂ ÎN FAȚA UNUI ȘOC?

lect.univ.dr. Vasile Aurel Căuș
Universitatea din Oradea, Departamentul de Matematică și Informatică, Str.
Armatei Române nr.5, Oradea, telefon: 0259267196 / 0722436711, e-mail:
vcaus@uoradea.ro

Presque tous les pays européens doivent faire face à un grand problème: l'effet «papy-boom». En effet ce le problème de pension parce que, a partir de l'année prochaine une grand partie d'employées part à la retraite et ça suppose une augmentation de la dépense publique qui n'est pas soutenue d'une augmentation de la recette. Le problème est valable dans les pays ou le système de pension est un système PAYG (Pay as you go) autres mots dis un système par répartition.

Introducere

Țările europene care utilizează sisteme de pensii de tip repartitie urmează să se confrunte, începând cu următorii ani, cu efectul „papy-boom” consecință a efectului „baby-boom” pe care l-au cunoscut imediat după al doilea război mondial. La acea vreme majoritatea țărilor vest europene au cunoscut o explozie a natalității. Acest lucru a determinat ca, în prezent, proporția celor care se pregătesc de pensionare să fie foarte mare. În țările care utilizează sistemul de pensii prin repartitie acest fapt poate genera probleme bugetare deosebite.

Acest sistem de pensii (numit și PAYG) funcționează pe un principiu foarte simplu: fondurile de pensii pentru actualii pensionari sunt constituite din contribuția actualelor persoane active. Cu cât raportul (așa numita rație de dependență) dintre pensionari și activi este mai mic (puțini pensionari mulți activi) cu atât nivelul contribuției persoanelor active este mai mic. Rația de dependență va cunoaște însă o creștere semnificativă în următorii ani ceea ce implică obligația guvernelor de a mări contribuțiile la fondul de pensii pentru a putea face față presiunilor bugetare legate de pensii.

Există state (cel mai bun exemplu este cel al Canadei) care au prevăzut această situație și care au constituit din vreme fonduri speciale pentru a putea acoperi nevoile bugetare în astfel de situații. Problema este deosebit de complexă, dar vom începe prin a căuta răspunsul la câteva întrebări, sperăm pertinente. În principiu, pentru a găsi soluția unei probleme, este necesară găsirea adevăratelor întrebări.

Întrebări și răspunsuri

1. Este necesar un sistem de pensii obligatoriu? Dacă nu, atunci nu mai e nevoie de a găsi soluții.
2. Dacă este necesar un astfel de sistem atunci se impun alte întrebări:
 - a. Ce tip de sistem de pensii?
 - b. Incitări sau constrângeri?
 - c. Soluția se poate găsi în interiorul pieței muncii sau în afara ei?

3. Majoritatea țărilor au sisteme de pensii obligatorii (în cea mai mare parte este vorba de un sistem prin repartitie), dar singurul motiv care susține obligativitatea unui sistem de pensii este faptul că indivizii nu sunt preventivi; cu alte cuvinte postulatul de bază al economiei și anume cel al „comportamentului rațional” nu este adevărat. Un comportament rațional ar impune ca fiecare persoană activă să-și constituie singură fondurile necesare asigurării existenței după ieșirea la pensie. Din păcate puțini sunt aceia care ar face acest lucru fără a fi obligați. Majoritatea indivizilor consideră că este obligația societății de a le asigura mijloacele de trai atunci când după 30-40 de ani de muncă se retrag din activitate. Acest sentiment este cu atât mai dezvoltat cu cât politica guvernului este mai mult bazată pe principii socialiste (cazul Franței de exemplu).
- a. În acest moment un sistem care obligă persoanele active să încheie o asigurare de viață pentru a avea drept de muncă este probabil cel mai indicat. Se lasă astfel posibilitatea individului de a alege fondul la care vrea să contribuie și nivelul contribuției (se poate stabili eventual o limită inferioară)
- b. Evident că nu se poate vorbi de măsuri punitive împotriva angajaților decât, eventual, de măsuri incitative. La fel este și în cazul întreprinderilor.
- c. În ceea ce privește răspunsul la această întrebare lucrurile nu sunt deloc simple. De fapt analiza acestui răspuns constituie esența acestei lucrări.

Până în jurul anilor 80 guvernele au căutat soluții cât mai atractive (inclusiv programe de pensionare anticipată) pentru care să determine persoanele ajunse la vârsta de pensionare să se retragă din viața activă pentru a face loc celor tineri. Astăzi, când efectul „papy-boom” implică retragerea din activitate a unui foarte mare număr de persoane, situația s-a inversat.

Guvernele caută metode care să determine retragerea tardivă din activitate astfel încât persoanele în vârstă să nu reprezinte cheltuială ci venit pentru buget. Dar acest lucru nu este valabil atât timp cât nu există suficientă cerere de forță de muncă. Întâlnim din nou problema comportamentului rațional individual față de cel colectiv. Problema seniorilor activi este o problemă care afectează global firmele dintr-o economie, dar la nivel individual nici o firmă nu dorește să se confrunte cu această problemă.

Scenariu malthusian

Vom prezenta în continuare un scenariu deloc optimist, mai degrabă malthusian, a ceea ce se poate întâmpla dacă lucrurile rămân nemodificate și guvernele nu adoptă măsuri de prevenire.

perioada următoare va cunoaște o creștere semnificativă a ratei de dependență

majoritatea celor care ies la pensie apelează la depozitele constituite de-a lungul vieții active pentru a se bucura de perioada de odihnă binemeritată după o viață de muncă (în special pentru a călători)

acest lucru determină o scădere masivă (efectul „papy-boom” implică un număr mare de retrageri de numerar) a depozitelor. Evident că pe piața bancară scăderea depozitelor implică o creștere a ratei dobânzilor

creșterea ratei dobânzilor implică o scădere a investițiilor

scăderea investițiilor determină o scădere a cererii pe piața de bunuri

în mod logic se ajunge la o scădere a cererii de forță de muncă (în special pentru persoanele în vârstă)

Acestea sunt doar câteva din problemele care pot să apară. Unele dintre ele ar putea fi soluționate, dar cu mare dificultate:

BCE ar putea interveni pentru a menține dobânzile la un nivel de siguranță (lucru dificil de realizat atunci când nu e vorba de o bancă națională)

guvernele ar putea interveni pentru stimularea investițiilor prin acordarea de stimulente fiscale, dar acest lucru determină o scădere a veniturilor bugetare

o creștere a cererii de lucrări publice care să creeze locuri de muncă va fi însoțită de o creștere a presiunii fiscale pentru a crește veniturile care să asigure plata acestor lucrări și care în final ar putea conduce la scăderea cererii de forță de muncă în domeniul privat

Cu alte cuvinte, cel puțin la prima vedere, soluția nu pare a se găsi nici în interiorul pieței muncii și nici în afara ei.

O soluție viabilă este totuși cea oferită de o creștere a cererii de produse, dacă nu este posibil pe piața internă atunci pe cea externă. Există însă un impediment și anume rata de schimb euro-dolar care nu este favorabilă comunității europene. Se impune, pentru stimularea exporturilor o micșorare a acestui raport. BCE nu dispune însă de libertatea de mișcare pe care o are o bancă națională (în cazul României, de exemplu, BNR poate interveni, prin operațiuni de vânzare-cumpărare, pentru a stabili cursul de schimb al leului la valori convenabile). Dacă ar fi posibilă o micșorare artificială a ratei de schimb aceasta ar putea fi impulsul care să stimuleze economia țărilor comunitare și care să poată conduce la evitarea unei posibile crize. Creșterea exporturilor ar determina crearea de noi locuri de muncă, reducerea presiunii fiscale (mai mulți contribuabili înseamnă impozite mai mici), urmată de o creștere a cererii și la intern și în final o echilibrare a veniturilor și cheltuielilor bugetare.

Evident situația de fapt este multă mai complexă, importantă însă este înțelegerea problemelor și adoptarea măsurilor preventive pentru a sprijini redresarea economică. Este necesar să subliniem totuși că guvernul european face deocamdata față problemelor legate de constituirea comunității, de armonizarea economiilor țărilor componente, de adoptarea monedei unice și sperăm că va reuși să stăpânească și problemele legate de șomajul în creștere și de efectul „papy-boom”. Toate aceste probleme sunt de interes major pentru România în perspectiva aderării. Pentru că nici un guvern nu dorește includerea țării într-un sistem care nu poate asigura o îmbunătățire a nivelului de trai.

Bibliografie :

1. d'Autume A. - L'impact du vieillissement démographique sur les mécanismes macroéconomiques, Site Web: mse.univ-paris1.fr/mse/cahier 2003.
2. Blondal, S. et Scarpetta, S. (1998a). Falling participation rates among older workers in the OECD countries, OECD, Paris.
3. Commission des Communautés Européennes - Projet de Rapport conjoint de la Commission et du Conseil sur des pensions viables et adéquates, 2001
4. Guégano, Y. - Rapport de stratégie nationale sur les pensions des pays membres de l'Union Européenne: examen des réponses à l'objectif de soutien à l'activité des plus âgées, Questions Retraite, 2003a, 55.
5. Hairault J. O., Langot F. și Sopraseuth T. - Retraite choisie et réduction des déficits: Quelles surcotes proposer ? , Site Web : www.univ-evry.fr/EPEE .
6. Jolivet A., Molinié A.-F. și Volkoff S. - Efficaces à tout âge? Vieillesse démographique et activités de travail, Dossier no. 16/2000 du Centre d'Etudes sur l'Emploi
7. Pestieau P. – Relever l'âge de départ à la retraite: une mesure nécessaire et équitable, Revue d'économie financière, 68/2002, 67-78
8. Vernière L. – Le pilotage des régimes de retraite face à l'augmentation de la longévité. Questions Retraite, 62/2003.

FOND DE RULMENT-CAPITAL DE LUCRU

lect.univ.drd. Emil Chirilă
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea

Ca parte componentă a echilibrului economic, echilibrul financiar are o funcționalitate și forme de exprimare distincte.

Analiza echilibrului financiar se poate realiza conform "conceptului francez", cu ajutorul indicatorilor: situația netă, fond de rulment, necesarul de fond de rulment și trezoreria netă.

După gradul de lichiditate al activelor, imobilizările se numesc alocări permanente, în timp ce activele circulante poartă numele de alocări ciclice (temporare).

Structura pasivelor reflectă gradul de exigibilitate (termenul de scadență).

De regulă, alocările permanente sunt acoperite de surse permanente (capitaluri proprii și datorii financiare pe termen lung). Surplusul de surse permanente degajat de ciclul de finanțare al investițiilor poate fi "rulat" pentru reînnoirea stocurilor și creanțelor. Această utilizare potențială a lui a marcat și denumirea lui, de fond de rulment, conform conceptului francez.

Fondul de rulment apare ca o marjă de securitate financiară care permite întreprinderii să facă față, fără dificultate, riscurilor diverse pe termen scurt, fiind expresia realizării echilibrului financiar pe termen lung și a contribuției acestuia la înfăptuirea echilibrului financiar pe termen scurt.

Noțiunea de fond de rulment poate avea mai multe formulări, două dintre ele prezentând un interes deosebit: *fondul de rulment net sau permanent (FRF)* și *fondul de rulment propriu*, cu următoarea formulă de determinare:

$$\text{FRF} = \text{SURSE PERMANENTE} - \text{ALOCĂRI PERMANENTE}$$
$$\text{FRF} = (\text{Capitaluri proprii} + \text{Datorii pe termen lung}) - \text{Imobilizări nete}$$

În această situație, FRF este o parte a capitalurilor permanente degajate de etajul superior al bilanțului pentru a acoperi nevoi de finanțare din partea de jos a bilanțului.

Managementul capitalului de lucru, conform "conceptului american", a atras atenția corporațiilor din două motive:

1. Ratele mari ale dobânzilor i-a determinat pe manageri să examineze în amănunt fondurile investite în efectele comerciale de primit și în stocuri.
2. Noile tehnologii o monitorizare mai atentă a nivelului activelor curente și o comunicare mai rapidă și mai adecvată cu furnizorii și clienții.

Conform conceptelor americane: **capitalul de lucru (fondul de rulment)**, uneori numit *capital de lucru brut, înseamnă, pur și simplu, active curente*, iar **prin capitalul de lucru net (K)** se înțeleg activele curente (lichidități propriu-zise, cash sau cont curent, valori mobiliare lichide, efecte comerciale de primit-creanțe

comerciale- si stocuri, care presupun ca pot fi convertibile in bani lichizi in decursul unui an) minus pasivele curente (sursele de fonduri, sumele cu care s-a depasit contul in banca -"overdrafts", imprumuturi bancare, efecte comerciale emise de firma, salarii si impozite de platit) .

$K = \text{ACTIVE CURENTE} - \text{PASIVE CURENTE}$

In aceasta ipoteza, K evidentiaza partea activelor curente nefinantata de pasivele curente.

O paralela care se poate face intre cele doua concepte este cea dintre **capitalul de lucru net** si **nevoia de fond de rulment**.

Conform conceptului francez, necesitatile de finantare a productiei, respectiv a ciclului de exploatare sunt acoperite in cea mai mare parte din surse temporare corespunzatoare (datorii din exploatare: furnizori, creditorii etc). Diferenta dintre necesitatile de exploatare a ciclului de exploatare si datoriile de exploatare este numita **nevoia de fond de rulment**.

$NFR = \text{ALOCARI CICLICE} - \text{SURSE CICLICE}$ $NFR = (\text{Stocuri} + \text{Creante}) - \text{Datorii de exploatare}$

Se observa ca in sistemul francez, in calculul nevoii de finantare nu se include activele si pasivele de trezorerie, respectiv disponibilitatile si creditele pe termen scurt, spre deosebire de capitalul de lucru net care include si aceste elemente bilantiere.

Metodele traditionale de masurare a lichiditatii si a capitalului de lucru- *capitalul de lucru net, rata curenta si rata rapida*, sunt de natura statica.

Noile metode de masurare a lichiditatii, cum ar fi ciclul de conversie a numerarului, sunt de natura dinamica, reflectand nu numai nivelul activelor si pasivelor pe termen scurt, ci si perioadele de intrari si iesiri de numerar.

Managementul ciclului fluxului de numerar este problema cheie a managementului capitalului de lucru. In analiza acestei sistuatii, este util sa se faca diferenta intre doi factori, si anume: *ciclul operational* si *ciclul de plati*, care se combina pentru a determina *ciclul de conversie a numerarului*.

Pe scurt, ciclul operational ia in considerare 2 factori ai lichiditatii: perioada de conversie a stocurilor (perioada medie de timp necesara pentru transformarea materiilor prime in produse finite si vanzarea acestora) si *perioada de conversie a efectelor comerciale de primit* (perioada medie de timp necesara pentru transformarea efectelor comerciale de primit ale firmei in numerar; aceasta perioada este egala cu DSO- "Days Sales Outstanding" sau perioada medie de colectare). Ciclul de plati ia in considerare perioada de intarziere a platilor (perioada medie de timp scurs intre momentul achizitionarii materiilor prime sau a angajarii fortei de munca si momentul platilor datorate pentru aceste materii prime sau forta de munca angajata.

Ciclul de conversie a numerarului este perioada de timp scurs intre momentul platii materiilor prime achizitionate si primirea in numerar a contravalorii produselor finite vandute.

Legat de conceptul american de fond de rulment (capital de lucru), specialistii, se ocupa de managementul activelor curente impartindu-le in:

active curente permanente=acele active pe care firma trebuie sa le detina chiar si in perioadele cand nu opereaza la capacitate sau in perioadele de stagnare, in vreme ce

activele curente temporare=activele curente suplimentare care sunt necesare in perioadele de varf (ciclice si sezoniere).

Metodele utilizate pentru finantarea activelor curente permanente si activelor curente temporare sunt cele care definesc tipul de **politica de finantare a capitalului de lucru**.

Se identifica trei politici, trei tipuri de abordare.

O politica moderata ("self liquidating") a finantarii capitalului implica stabilirea unei concordante intre perioadele de maturitate a activelor si pasivelor respective, astfel incat activele curente temporare sunt fianantate prin credite pe termen scurt, iar activele curente permanente si activele fixe sunt finantate prin credite pe termen lung sau capital propriu.

O politica agresiva implica finantarea prin credite pe termen scurt a unor active curente permanente si chiar a unor active fixe.

O politica conservatoare implica finantarea prin credite pe termen lung a tuturor activelor fixe si a unei parti din activele curente temporare .

Astfel, in urma prezentarii pe scurt a unor paralele intre cele doua concepte (francez si american), unde cel francez are in vedere analiza echilibrului financiar iar cel american determinarea lichiditatii pe baza unor rate, putem spune ca exista doua reguli principale ale finantarii:

1. Nevoile permanente de alocare a fondurilor banesti se vor acoperi din capitalurile permanente si indeosebi, din capitalurile proprii.
2. Nevoile ciclice se vor acoperi din surse ciclice.
3. Abaterile de la aceste reguli pot determina o situatie financiara critica in sensul nevoii de rambursare a datoriilor pe termen scurt, inainte ca activele cumparate din aceste surse sa intre in functiune, sau inainte de degajarea surplusului monetar din vanzari, corespunzator amortizarii respectivelor active fixe.

BIBLIOGRAFIE

1. M. Niculescu- *Diagnostic global strategic*, Ed. Economica, 1997
2. M. Ristea-Contabilitatea rezultatului intreprinderii, Ed. Economica, Bucuresti
3. L. Olimid-*Masurarea rezultatului contabil*, Ed. Economica, Bucuresti, 1998
4. A.I.Giurgiu-*Finantele firmei*, Presa universitara clujeana, 2000
5. I. Stancu-FINANTE-Teoria pietelor financiare, Finantele intreprinderilor, Analiza si gestiunea financiara, Ed. Economica, 1997
6. M. Niculescu-Diagnostic global strategic, Ed. Economica, 1997
7. P. Halpern, J. Fred Weston, E. F. Brigham, *Finante manageriale-Modelul canadian*, Ed. Economica, 1998

DEFINIREA SI MASURAREA PERFORMANTEI INTREPRINDERILOR

lect.univ.drd. Emil Chirilă
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea

This article intends to explain to the readers the notion of performance in general and that of financial performance of the company in particular

Cuvantul performanta este de origine latina, dar semnificatia sa vine din limba engleza. In latina, cuvantul "performare" consta in a finaliza o activitate propusa."To perform" presupune a realiza ceva care cere abilitate sau o anumita aptitudine. "Performance" traduce maniera cu care o organizatie atinge obiectivele care l-au fost propuse.

In domeniul economic, s-au dat mai multe definitii notiunii de performanta. In diversitatea de definitii se disting trei mari orientari: definitia performantei in functie de nivelul de realizare a obiectivelor sale strategice, definitia performantei in functie de crearea valorii si definitia performantei in functie de productivitatea si eficacitatea intreprinderii.

Nu exista performanta independenta de obiectivele propuse. Este performant cel care atinge obiectivele sale.

Performanta in intreprindere reprezinta ceea ce contribuie la ameliorarea cuplului cost-valoare, si nu doar ceea ce contribuie la diminuarea costului sau la cresterea valorii. O intreprindere poate crea doua tipuri de valori: o valoare externa si o valoare interna:

1. Valoarea externa presupune ca intreprinderea are o valoare de piata mai mare decat valoarea contabila a activelor pe care le detine. Diferenta intre valoarea de piata a unui activ si valoarea sa contabila este data de cresterea preturilor activelor respective pe piata, crestere care nu poate fi influentata de deciziile interne din cadrul intreprinderii, ci de conditiile specifice pietei.
2. Valoarea interna presupune ca intreprinderea creeaza valoarea adaugata economica, deci o valoare neta pozitiva dupa remunerarea tuturor factorilor de productie, incluzand aici si costul capitalurilor proprii.

In literatura economica din tara noastra, performanta intreprinderii se defineste: "o intreprindere este performanta daca ea este in acelasi timp productiva si efica¹", productivitatea reprezentand raportul dintre rezultatele obtinute si mijloacele angajate pentru obtinerea rezultatelor, iar eficacitatea reprezentand raportul dintre rezultatele obtinute si rezultatele asteptate.

$$\text{Performanta} = \text{productivitate} + \text{eficacitate} \quad ^1$$

¹ M. Niculescu-"Diagnostic global strategic", Ed, Economica, Bucuresti, 1997

²Conceptului de performanta i se asociaza trei notiuni²: **economicitatea** (procurarea resurselor necesare la cel mai mic cost), **eficienta** (a maximiza rezultatele obtinute, pornind de la o cantitate data de resurse, fie a minimiza cantitatea de resurse pentru un rezultat prestabilit) si **eficacitate** (rezultatele obtinute sa atinga rezultatele prevazute).

$$\boxed{\text{Performanta} = \text{economicitate} + \text{eficienta} + \text{eficacitate}}$$

Performanta reprezinta realizarea obiectivelor propuse. Poate fi pozitiva, daca obiectivul propus este de a obtine profit si negativa, daca obiectivul propus este de a obtine pierdere.

Rezultatul contabil este considerat principalul indicator pentru masurarea performantei financiare a intreprinderii.

Prin modul sau de calcul este orientat spre trecut, servind ca baza a evalaurii rezultatelor obtinute in urma desfasurarii unui proces, in decursul unei perioade de timp trecute.

Informatii despre performanta intreprinderii sunt solicitate de utilizatorii informatiei contabile. Obiectivul situatiilor financiare este acela de a oferi informatii despre pozitia si performantele financiare si despre modificarile in pozitia financiara a intreprinderii.

Evaluarea rezultatelor trecute trebuie sa fie insotita de analiza lor, in vederea previzionarii performantei viitoare. Deci masura performantei are un efect anterior actiunii. Rezultatul contabil are si alte utilizari³:ghid al politicii de dividend si de acumulare ; mijloc de predictie a rezultatelor viitoare, cu scopul de a lua decizii de investire sau dezinvestire; mijloc de evaluare a capacitatii managementului de a conduce intreprinderea; mijloc de evaluare a deciziilor luate de alte grupuri legate de intreprinderea in cauza; instrument managerial intr-o serie de domenii din interiorul sau din afara intreprinderii(credibilitatea in fata organismelor de credit, reglementarea preturilor in conditii de monopol).

Rezultatul contabil se poate determina atat din punct de vedere financiar, ca diferenta intre veniturile si cheltuielile inregistrate in cursul perioadei, cat si din punct de vedere patrimonial, ca diferenta intre activul net de la sfarsitul si de la inceputul perioadei, excluzand tranzactiile cu proprietarii, privind aportul sau distribuirea de capital.

Insa calculul rezultatului contabil, prin cele doua variante, nu conduce intotdeauna la acelasi rezultat. Motivul este ca in ultima perioada autoritatile au permis includerea unui numar tot mai mare de elemente, care imbraca forma de castiguri sau pierderi nerealizate, intre capitalurile proprii, fara a mai tranzita contul de profit si pierdere.

Este vorba de diferentele din reevaluare, diferentele din conversie, castigurile si pierderile latente asupra instrumentelor financiare, castigurile si pierderile actuariale aferente pensiilor, efectul schimbarilor metodelor contabile si corectiile erorilor fundamentale.

Intrebarea este: Ce metoda de calcul trebuie adoptata pentru reflectarea performantei intreprinderii?

Daca se urmareste masurarea performantei activitatilor desfasurate de intreprindere, in decursul unei perioade de timp, performanta financiara se poate determina ca diferenta intre venituri si cheltuieli.

Daca utilizatorii informatiei contabile urmaresc masurarea imbogatirii patrimoniale a unei intreprinderi, atunci performanta se poate masura ca diferenta

2.M. Ristea-"Contabilitatea rezultatului intreprinderii" Ed. Tribuna Economica, Bucuresti

3. L. Olimid -"Masurarea rezultatului contabil" Ed. Economica, Bucuresti, 1998

intre activul net de la sfarsitul si inceputul perioadei, excluzand aporturile din partea proprietarilor si distribuirile fata de acestia.

Rezultatul intreprinderii comporta un rezultat din utilizarea factorilor de productie-prezentat in contul de profit si pierdere si un rezultat din detinerea factorilor de productie ce genereaza castiguri si pierderi latente.

A integra castigurile si pierderile latente in performanta intreprinderii implica, pe de o parte, a raspunde la intrebarea daca evolutiile parametrilor de piata, precum rata dobanzii, cursul de schimb, cursul valutar, trebuie sa fie luate in considerare in evalaurea performantei intreprinderii. A integra castigurile si pierderile latente in performanta intreprinderii presupune renuntarea la criteriul de realizare, ca baza pentru reflectarea performantei intreprinderii. Realizarea reprezinta numai confirmarea castigului. Castigurile si pierderile realizate si nerealizate trebuie tratate in acelasi mod.

Contul de profit si pierdere a fost considerat modul adecvat de raportare a performantei financiare, potrivit contabilitatii in costuri isorice.

IASC si multe organisme nationale de stabilire a standardelor contabile au inregistrat tot mai des, in bilant, modificarile in valorile reale ale activelor si pasivelor, atunci cand aceste active si pasive sunt detinute. In masura in care variatiile valorilor juste ale anumitor elemente nu sunt constatate la nivelul contului de profit si pierdere, ci direct in capitalul propriu, a aparut discutia la nivelul normalizatorilor contabili ca doar contului de profit si pierdere nu este suficient pentru a traduce performanta intreprinderii pentru o anumita perioada. Trebuie sa adaugam variatiile valorilor juste alte tuturor instrumentelor, chiar daca ele sunt contabilizate in contul de profit si pierdere sau in capitalurile proprii.

Rezultatul contabil devine astfel un concept desuet in evaluarea performantei financiare a unei intreprinderi, deoarece inglobeaza doar elementele inregistrate in contul de profit si pierdere, fara a lua in considerare castigurile si pierderile latente inregistrate direct in capitalurile proprii. Este motivul pentru care, pe plan international, a aparut un nou concept menit sa masoare performanta globala a intreprinderii. Este vorba de rezultatul economic, care reprezinta traducerea termenului englezesc de "comprehensive income", aparut in 1980 in SUA.

"Rezultatul economic este o masura extensiva a efectelor tranzactiilor si a altor evenimente ale unei entitati, intelegand toate variatiile activului net cu exceptia celor rezultand din aporturi sau distribuii fata de proprietari".

Performanta financiara ar trebui sa fie raportata intr-o singura declaratie si nu in doua sau mai multe. Propunerea nu este materializata in practica, deoarece IAS 1 "Prezentarea situatiilor financiare" cere ca intreprinderile sa intocmeasca pentru reflectarea performantei financiare doua situatii : contul de profit si pierdere si o situatie a variatiei capitalurilor proprii. Se impune astfel realizarea unei situatii unice care sa reflecte performanta financiara a unei intreprinderi. Astfel, declaratia de performanta financiara trebuie sa cuprinda trei componente majore: rezultatul activitatilor operationale, rezultatul activitatilor financiare si componenta privind alte castiguri si pierderi.

Rezultatul calculat de contabilitate nu ia in considerare costul tuturor factorilor de productie. Pentru factorul de productie "munca", exista o remuneratie minim garantata. Pentru factorul de productie "capital" o asemenea remuneratie minima se numeste costul capitalului. Daca o intreprindere nu atinge acest obiectiv de rentabilitate minima si nu-l atinge de o maniera repetata, investitorii vor fi deceptionati.

In aceasta situatie, capacitatea de crestere a intreprinderii va scadea, deoarece actionarii vor investi in alte plasamente mai rentabile. Invers, daca o intreprindere castiga mai mult decat costul capitalului si de o maniera repetata, investitorii vor fi satisfacuti, investind mai mult in capital. Orice investitie trebuie sa

ofere o remuneratie care sa includa o prima de risc. Nivelul primei de risc depinde deci de riscul pe care investitorul il atribuie acestei investitii.

Costul capitalului rezulta dintr-o cerinta a investitorilor:rentabilitatea investitiei lor in functie de riscul pe care il reprezinta investitia si de oportunitatile alternative de investitii existente in economie.

Pentru a determina valoarea adaugata economica trebuie, mai intati, sa explicam notiunile de :capitaluri investite si rezultat din exploatare dupa impozit. Capitalurile investite sunt constituite din capitalurile proprii si din datoriile financiare. Rezultatul economic este rezultatul din exploatare dupa impozit, care se determina pe baza relatiei:

$\text{Rezultatul din exploatare dupa impozit} = \text{Rezultatul din exploatare} \times (1 - \text{rata impozitului pe profit})$

Notiunea de rezultat din exploatare dupa impozit considera ca intreprinderea nu este finantata decat din fondurile proprii si ca ea nu are cheltuieli financiare si plateste deci un impozit numai pe rezultatul din exploatare, fara a beneficia de deducerea fiscala aferenta cheltuielilor cu dobanzile.

O intreprindere va avea acelasi rezultat din exploatare dupa impozit, indiferent de structura sa financiara. Valoarea adaugata economica se obtine diminuand rezultatul din exploatare dupa impozit cu cheltuielile aferente capitalurilor investite, care se determina pe baza relatiei de calcul:

$\text{Cheltuieli aferente capitalurilor investite} = \text{Capitalurile investite} \times \text{Costul mediu al capitalului}$
--

Relatia de calcul a valorii adaugate economice este urmatoarea:

Valoarea adaugata capitalurilor economica	=	Rezultatul din exploatare dupa impozit	- Cheltuielile aferente investite
---	---	---	--------------------------------------

O intreprindere nu poate sa declare ca este peformanta daca ea nu obtine o marja in raport cu costul capitalului. Valoarea adaugata economica masoara performanta globala a intreprinderii, ceea ce nu o face rezultatul contabil traditional, si, in plus, nici o alta masura traditionala de determinare a performantei unei intreprinderi. Valoarea adaugata economica este o estimare a veritabilei performante a unei intreprinderi dupa remunerarea tuturor factorilor de productie, intelegand prin factori de productie totalitatea capitalurilor utilizate

BIBLIOGRAFIE

1. M. Niculescu- *Diagnostic global strategic*, Ed. Economica, 1997
2. M. Ristea-Contabilitatea rezultatului intreprinderii, Ed. Economica, Bucuresti
3. L. Olimid-*Masurarea rezultatului contabil*, Ed. Economica, Bucuresti, 1998
4. A.I.Giurgiu-*Finantele firmei*, Presa universitara clujeana, 2000
5. I. Stancu-FINANTE-Teoria pietelor financiare, Finantele intreprinderilor, Analiza si gestiunea financiara, Ed. Economica, 1997
6. M. Niculescu-Diagnostic global strategic, Ed. Economica, 1997
7. P. Halpern, J. Fred Weston, E. F. Brigham, *Finante manageriale-Modelul canadian*, Ed. Economica, 1998

ASPECTS DE L'APPRENTISSAGE DES LANGUES ETRANGÈRES

asist.univ.drd. Felicia Constantin
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0723.089104, e-mail: fconstantin@uoradea.ro

L'un des domaines les plus importants de l'apprentissage linguistique est l'acquisition des langues étrangères, qui n'a pas une tradition très longue comme discipline, mais qui a suscité dès le commencement un très grand intérêt. Les multiples recherches et études ont mis en évidence les facteurs qui influent sur l'apprentissage de la langue seconde et ont permis la création des méthodes d'enseignement capables d'offrir à l'apprenant la maîtrise d'une ou de plusieurs nouvelles langues.

L'apprentissage des langues, comme toute activité d'enseignement d'ailleurs, est un processus complexe, qui a des lois et des règles de fonctionnement, des contenus et des facteurs d'influence, des moyens et des méthodes capables d'assurer le succès de l'activité. Bien évidemment, au centre de ce processus se trouve l'apprenant, enfant ou adulte, qui peut se laisser guider ou peut manifester de la résistance pendant l'apprentissage.

L'acquisition de la langue maternelle va de paire avec le développement cognitif et social de l'enfant, qui apprend, grâce à la langue maternelle, les représentations culturelles, morales et religieuses de la société dont il fait partie. Il réussit à comprendre et à se faire comprendre. Si l'apprentissage d'une langue pendant l'enfance est inévitable, l'acquisition d'une langue seconde est un événement spécial, marqué par « l'impulsion à apprendre », déterminé par les besoins d'intégration sociale et de communication et influencé par l'attitude face à la langue à apprendre (Klein : 54).

Tandis que les pas faits dans l'apprentissage de la langue maternelle sont presque les mêmes pour tous les hommes, les étapes de l'apprentissage d'une langue seconde se trouvent sous l'influence de certains facteurs et l'enseignement des langues leur est redevable. Des facteurs linguistiques, sociaux et psychologiques sont en mesure d'influer systématiquement sur le choix et le spécifique des programmes d'étude, des moyens et des méthodes pédagogiques.

Réalités linguistiques

Les linguistes ont réalisé des approches entre la langue maternelle et la langue seconde. L'hypothèse de l'identité postule l'existence des ressemblances entre les deux langues qui vont jusqu'à affirmer l'identité des principes qui argumentent le fonctionnement des deux langues. Cette thèse simplificatrice est infirmée par l'hypothèse contrastive qui affirme l'existence d'une forte détermination entre la langue étrangère et la langue maternelle, puisque le système de la langue maternelle, partie intégrante de la pensée de l'apprenant, influence la matière de la

langue étrangère, qui aura tendance à être modelée d'après ces schémas initiaux, pris inconsciemment dans sa langue maternelle.

Klein parle d'un « transfert positif », quand les structures de la langue étrangère coïncident avec celles de la langue maternelle, étant acquises vite et facilement, et d'un « transfert négatif » ou d'interférences, dans les domaines où les deux langues se différencient fortement. (Klein : 40)

Les similitudes entre les langues sont dues à plusieurs circonstances, identifiées par Mackey: appartenance à la même famille linguistique ; le fait que l'une est la forme modifiée ou créolisée de l'autre (comme c'est le cas du français haïtien) ; l'influence profonde déterminée par d'anciens et d'étroits contacts (l'influence du français sur le vocabulaire anglais) ; la réunion des éléments des deux langues pour former une langue mixte, « lingua franca » ou sabir. (Mackey : 158)

Les locuteurs ont tendance à suivre les stratégies de la langue maternelle, réalité reflétée dans tous les domaines de la langue: phonologie et graphie, grammaire, vocabulaire, sémantique.

Du point de vue de la phonétique et de la graphie, le rapprochement entre les deux langues dépend des caractéristiques des sons et de leur combinaison ; par conséquent, un Français et un Allemand trouveront plus de similitudes entre leurs sons et leurs signes graphiques et ceux de l'anglais, par rapport à un Russe ou à un Japonais qui veulent apprendre la même langue. La structure grammaticale d'une langue a la chance de trouver plus de similitudes avec les langues apparentées (le russe et le bulgare ; le français, avec l'espagnol ou l'italien). Le transfert positif s'opère plus clairement au niveau du vocabulaire et de la sémantique, toujours dans le cas des langues de la même famille linguistique ou des langues qui se sont trouvées au fil des années dans des rapports d'interdépendance, qui ont favorisé des apports substantiels dans l'une des langues, à partir de l'autre.

Au cas d'un transfert négatif, l'apprenant qui veut comprendre ou parler la langue seconde utilise souvent des formes phonétiques impropres, quand le son manque dans la langue maternelle (le cas du son anglais [ð] qu'un locuteur français remplace par [z] ou [d]), et des constructions déviantes dues au placement différent des verbes ou du sujet dans les structures grammaticales des deux langues. Force est de préciser aussi que la langue maternelle qui a une certaine conception de la temporalité, de la spatialité ou de la modalité peut interférer sur la langue seconde et donner naissances à des constructions erronées.

Les didacticiens cherchent encore des solutions afin d'éliminer ces interférences, mais il n'y a aucune preuve de réussite totale de cette démarche.

Quand l'apprenant essaie de comprendre et de produire des énoncés dans la langue seconde, il se fonde tout d'abord sur des connaissances linguistiques, mais il utilise inconsciemment des informations non-linguistiques. La contribution des connaissances non-linguistiques contextuelles concerne souvent des informations qui ne se trouvent pas dans l'énoncé même. Dans son étude *L'Acquisition de langue étrangère*, Wolfgang Klein évoque un énoncé comme : « J'arriverai demain à onze heures », qui présuppose des connaissances phonétiques, morphologiques, syntaxiques et sémantiques en langue française. Mais pour comprendre l'énoncé et pour bien réagir, on devrait avoir de l'information parallèle (qui parle, à quel jour et où se passe l'action, etc.), venue de l'interprétation des gestes accompagnateurs de celui qui parle, de notre connaissance sur les énoncés antérieurs ou sur le monde, etc). Dans cet esprit, un énoncé comme « moi tomate » entendu dans une épicerie serait interprété correctement par les interlocuteurs français comme « Je voudrais des tomates » et non pas « Je suis une tomate » (Klein : 60).

Le linguiste allemand voit un rapport graduel entre « les informations contextuelle implicites » et « les informations énoncées explicites ». Si au début l'apprentissage se fonde davantage sur les connaissances extralinguistiques pour suppléer à une expression et à une compréhension encore rudimentaire, au fur et à

mesure que le niveau devient avancé, les connaissances linguistiques se développent et mettent en plan second les informations extérieures à l'énoncé.

La constellation de réalités linguistiques explicites et implicites est complétée par les facteurs sociaux, qui modifient le procès d'enseignement, car l'acquisition des langues est socialement conditionnée. La langue est un phénomène essentiellement social, car l'homme exerce sa capacité et sa faculté de compréhension et d'expression dans le cadre des relations sociales.

Réalités sociales

Le contact de l'apprenant avec plusieurs groupes sociaux a des effets multiples sur l'acquisition de la langue seconde. Mackey a identifié le groupe familial, la communauté, le milieu de travail, le groupe scolaire, le groupe ethnique, le groupe religieux, de loisirs, les contacts impersonnels avec la radio, la télévision et le cinéma ou bien la lecture comme étant les réalités sociales qui se développent autour du sujet. (Mackey : 163).

Avant d'être une pratique de l'école, l'apprentissage des langues étrangères était l'apanage des familles fortunées qui avaient des gouvernantes pour leurs enfants. Aujourd'hui cette pratique a été remplacée par l'appel à des écoles bilingues ou par l'envoi des enfants à l'étranger (camps, visites, etc.) afin de parler les langues. En ce qui concerne les familles qui résident à l'étranger, le choix va soit vers l'utilisation prédominante de la langue de la communauté de résidence, soit vers la conservation de la langue du pays d'origine. La nouvelle communauté peut exercer une influence croissante sur l'apprentissage des adultes ou des enfants baignés dans la langue qu'ils parleront plus aisément. Si celui qui veut apprendre n'a pas de contact avec le milieu où cette langue est parlée, il devra remédier à ce handicap et aller à l'étranger, expérience qui s'est avérée extrêmement efficace. Excepté les cas des émigrants qui doivent apprendre la langue du pays d'adoption afin de s'y intégrer, c'est de plus en plus fréquent que le milieu de travail exige la maîtrise des langues étrangères (le cas des compagnies multinationales où il existe une langue de communication connue par tous). La conservation et l'amélioration de la langue seconde peuvent être favorisées par les groupes ethniques ou religieux dans de diverses manifestations sociales et culturelles ou par les contraintes d'ordre militaire ou politique (l'obligation des officiers roumains d'apprendre l'anglais, langue officielle dans les structures de l'OTAN).

Le contact avec la langue est parfois modelé par le locuteur natif, celui qui modifie sa propre production pour la rendre plus compréhensible, en créant « une langue pour les étrangers » ou des « xénolectes », d'après le terme introduit en 1977 par Ferguson et repris en 1982 par Clyne. Les adaptations linguistiques influencent tous les domaines de la langue : la phonétique – par les pauses et les accents exagérés, la morphologie – par la réduction des formes verbales à l'infinitif, la syntaxe – par la modification de l'ordre des mots et la suppression de certaines particules, le lexique – par l'évitement de certains mots et l'utilisation fréquente des formules de contrôle. C'est ainsi qu'on peut arriver à une phrase de type : « Toi aller mairie bureau police, compris ? » à la place de « Il faut que vous alliez à l'antenne des services de police à la mairie » (Klein : 65)

À côté des écoles et des professeurs de cours privés, les médias (radio, TV, cinéma) et la lecture des documents authentiques offrent d'excellentes occasions d'apprentissage en mettant le locuteur en présence de la langue parlée ou écrite par les locuteurs natifs.

Tous ces rapports existants entre l'apprenant et les divers groupes sociaux sont influencés par une série de facteurs contraignants.

L'un des facteurs les plus importants est le temps ; plus on alloue du temps au procès d'apprentissage, plus les résultats sont bons. Le nombre d'heures

nécessaires varie selon le spécifique de la langue, les traits individuels et les objectifs de l'apprentissage. Il y a des méthodes qui ont infirmé la théorie conformément à laquelle l'acquisition d'une langue étrangère est un procès très long et laborieux. La méthode dite « de l'armée » créée par l'armée américaine pendant la II^{ème} Guerre Mondiale, réussit dans un temps très court, 9-12 mois, pendant lequel l'apprenant se consacre entièrement à l'étude de la langue, à assurer la maîtrise de la langue à apprendre.

La langue, ce système homogène, composé de dialectes, sociolectes ou registres de langue, est transmise par différents canaux (parlé ou écrit) et acquiert de multiples valeurs: économique, administrative, politique, militaire, historique ou culturelle. L'apprentissage de la langue seconde fondé sur les mêmes réalités linguistiques et influencé par les mêmes facteurs sociaux est pourtant différent d'une personne à l'autre, car chaque apprenant apporte dans l'équation ses propres traits psychologiques.

Réalités psychologiques

Tout en se mettant d'accord sur le rôle de l'âge dans le processus d'apprentissage d'une langue étrangère, les psycholinguistes ont longtemps considéré que c'est pendant l'enfance que l'on peut assimiler le mieux une langue seconde. Le neuropsychologue Penfield croyait au début des années '60 que le développement physiologique du cerveau influençait l'apprentissage de la langue, capacité qui décroît au fur et à mesure que les « zones de la parole se durcissent ». (Mackey : 172). On invoque le cas des lésions cérébrales au niveau des centres de la parole, à la suite desquelles les enfants réapprennent presque toujours à parler, tandis que les adultes n'y arrivent plus jamais. La même idée a été reprise plus tard par Lenneberg qui affirme lui-aussi qu'après une « période critique » - entre 2 ans et la puberté - on assiste à une « rigidification des différentes fonctions cérébrales » et donc linguistiques et par conséquent, l'apprentissage s'opère moins facilement (Klein : 21).

Les théories modernes de psycholinguistique montrent pourtant que l'acquisition parfaite d'une langue étrangère reste tout à fait possible après la puberté, même dans le cas des adultes, s'ils sont bien motivés et qu'ils disposent de temps et de méthodes appropriées. Si l'âge ne constitue l'avantage majeur, l'acquisition meilleure de la langue le plus tôt possible est favorisée par la grande facilité d'imitation de l'enfant, par l'absence des complexes et des craintes vis-à-vis de la langue. L'enfant a une grande spontanéité et, n'ayant pas une longue expérience antérieure, n'est pas en danger d'interférences. En plus, la faculté de mémoriser et la capacité de se rappeler sont plus grandes pendant les premières deux décennies de vie et connaissent un déclin avec le passage des années.

Ce qui compte fondamentalement c'est la motivation de l'apprenant. L'expérience a démontré que la volonté et l'intention d'apprendre représentent les garanties de la réussite, le fil rouge de l'activité d'étude. Ce qui se réalise de manière contraignante n'est pas en mesure de mener aux meilleurs résultats. L'adulte qui est conscient des objectifs de l'apprentissage et qui les poursuit de manière conséquente, avec résolution et énergie investie, a de grandes chances de réussite. Le succès est favorisé par les qualités natives de l'apprenant, lequel, ayant le don des langues, peut arriver à un niveau de connaissances de la langue étrangère identique ou même supérieur à celle des locuteurs natifs, par la richesse d'expression et la fidélité de la compréhension. En plus, une bonne mémoire peut aider l'apprentissage, car plus une personne maîtrise une langue, plus il sera facile de la perfectionner et de s'en servir. La bonne présentation de la matière et la répétition, longtemps considérée comme le facteur le plus important, perfectionnent la mémoire et améliorent l'apprentissage.

Toute activité psychique qui tient de l'apprentissage des langues est conditionnée par des facteurs biologiques, à voire par l'état du « processeur linguistique » constitué des parties du cerveau et des appareils moteurs et perceptifs (Klein : 58). Le langage étant inné d'après certains grammairiens, le rôle de ce processeur n'est que de l'activer. Selon d'autres conceptions, son rôle est beaucoup plus complexe puisque l'inné ne représente qu'une très petite partie de la capacité linguistique.

Conclusion

Les facteurs linguistiques, sociaux, psychologiques et biologiques se trouvent dans une permanente interdépendance et leur influence sur l'enseignement, par chacun de leurs composants, n'est pas contestée. Ce qui est important c'est de bien les connaître, afin d'identifier les caractéristiques des méthodes les plus efficaces et les plus appropriées utilisées dans l'apprentissage de la langue étrangère. La sélection d'une méthode est inhérente et elle doit prendre en compte le plus grand nombre des facteurs sus-mentionnés. La méthode qui est le moteur de l'apprentissage, doit s'articuler sur des principes sociaux et linguistiques, tout en utilisant des critères d'utilité et de facilité, en conformité avec le portrait de l'apprenant

Bibliographie:

1. KLEIN, Wolfgang – L'Acquisition de langue étrangère (traduction de Colette Noyau), Ed. Armand Colin, Paris, 1989
2. MACKEY, William Francis - Principes de didactique analytique analyse scientifique de l'enseignement des langues, Ed. Didier, Paris, 1972

CONCEPTUL DE INTEGRARE – O ABORDARE ECONOMICĂ EXHAUSTIVĂ

conf.univ.dr. Anca Otilia Dodescu
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0788-232892, e-mail: adodescu@uoradea.ro

The paper clarifies the concept of integration from economic point of view starting with a general presentation of the concept of integration, the history of using of economic integration concept, the exhaustive list of definitions of economic integration ending with concepts that are used in connection or that are derives from the concept of economic integration.

1. Termenul și conceptul de integrare în general

Noțiunea de „integrare” provine din punct de vedere etimologic din cuvintele latinești *integrare*, *integrare* respectiv *integratio-integrationis*, utilizate cu sensul de a renaște, a restabili, a întregi, a completa¹; altfel spus a pune la un loc mai multe părți într-un tot unitar, elementele constitutive devenind părți integrante.

Termenul de integrare este pentru prima dată definit în prima ediție a *The Oxford English Dictionary* prin combinarea părților dintr-un întreg². După *Macmillan English Dictionary*, termenul de integrare poate avea la ora actuală trei semnificații: procesul de a deveni membru cu drepturi depline într-un grup ori societate și de a deveni complet implicat în activitățile acestora; procesul prin care se permite oamenilor indiferent de rasă să utilizeze un loc, o instituție sau organizație; procesul de combinare cu alte elemente într-o unitate mai largă sau într-un sistem unic³.

Preluat din matematică în diferite domenii ale științelor socio-umane, inclusiv științele economice, în *Dictionaire des sciences économiques*, termenul de integrare este definit ca reprezentând fie incorporarea unui element străin într-un ansamblu, fie trecerea de la o stare difuză la una conștientă, coagularea unor elemente dispersate; cu precizarea că întotdeauna noțiunea de integrare implică unitate⁴. În această accepțiune, termenul de integrare apare ca un aspect al concentrării, ceea ce sugerează o viziune depășită la ora actuală.

Conceptul de integrare în sens general, într-o accepțiune actuală, reprezintă ajustarea reciprocă a elementelor constitutive ale unui sistem, permițându-i acestuia să formeze un nou echilibru. Sistemul poate să preia caracteristicile elementelor constitutive sau poate să-și formuleze propriile caracteristici, complet autonome. Structura nou creată poate fi considerată drept integrată numai atunci când relațiile care se stabilesc între elementele care o compun sunt stabile pe o perioadă îndelungată și generează efecte perceptibile la nivelul fiecărei unități componente⁵.

Definițiile date integrării în sens general diferă de la un autor la altul:

Karl Deutsch leagă integrarea de ideea apartenenței la o comunitate în cadrul unui anumit teritoriu, comunitate ale cărei instituții și practici sunt suficient de puternice încât să poată asigura "schimbări pașnice" pentru statele membre pe o perioadă de timp îndelungată.

Ernest B. Haas și Leon N. Lindberg au puncte de vedere apropiate, văd integrarea ca un proces mai degrabă politic în cadrul căruia actorii politici din diferite structuri naționale sunt convinși să-și modifice lealitatea, speranțele și activitățile politice, spre un nou centru, ale cărui instituții posedă ori pretind jurisdicție asupra statelor naționale preexistente, iar națiunile, până atunci doritoare și capabile să-și conducă independent politica internă și cea externă, încearcă să ia împreună anumite decizii sau să delege procesul luării deciziilor unor noi organe centrale⁶;

R. Regul – aduce o definiție mai exhaustivă care înglobează și accețiunea economică actuală: "fuziunea unor unități economice în grupuri sau unități mai mari. Integrarea nu este un obiectiv în sine, ci mai degrabă un mijloc pentru atingerea unui scop. Acesta determină nivelul, forma și/sau accentul uniunii⁷. În concepția acestui autor, integrarea poate fi realizată la nivelul întreprinderilor, regiunilor economice; a națiunilor și chiar a continentelor, fiecare nivel având obiective și forme de manifestare diferite. În cazul integrării între națiuni, obiectivele pot fi de ordin general, politic și militar, politico-economic, economic.

Deși conceptul de integrare dobândește în fiecare caz o semnificație particulară, definițiile converg spre asocierea ideii de integrare cu cea de uniune, de formare a unui întreg etc.

2. Termenul și conceptul de integrare economică

Termenul de integrare economică nu apare în literatura economică de referință înainte de anii 1940, cuvântul "integrare" fiind utilizat până atunci în special în științele exacte. **Fritz Machlup** arată că nu a găsit nici o referire la acest termen înainte de 1942⁸.

A.M. El-Agraa remarcă faptul că termenul de „integrare economică internațională” are „o istorie relativ scurtă”, fiind „un aspect al științelor economice internaționale care a sporit în importanță în ultimele patru decenii”⁹.

Paradoxal, în literatura economică a apărut mai întâi și s-a bucurat de o largă circulație, **termenul de dezintegrare economică**. Autorul este **Eli F. Heckscher**, care în lucrarea *Mercantilismul* (1931), definește mercantilismul ca un sistem de uniformizare îndreptat spre înlăturarea efectelor dezintegrării economice cauzată de sistemul feudal. Ulterior, economiști de prestigiu ai vremii au preluat termenul și l-au utilizat în descrierea dinamicii schimburilor comerciale internaționale. Titlurile a două lucrări apărute în această perioadă sunt semnificative: **Wilhelm Ropke**, **Ludwig Mises** – *Decisive Problems of Desintegration of World Economy* (1933); **Moritz Bonn** – *The Crumbling of Empire: The Desintegration of World Economy* (1938).

Dezbaterile pe tema pericolului dezintegrării economice a Europei datorită izolării economice și a naționalismului economic regional au condus spre **termenul de integrare economică**. Unul din creatorii termenului este **Alfred Weber** a cărui lucrare - *The Production – Economic Integration of Europe; an Investigation of Interweaving by Trade of the Countries of Europe* (1933), analizează gradul de interdependență a țărilor europene în ceea ce privește aprovizionarea cu materii prime și semifabricate.

The Encyclopedia of the social sciences din 1937, are în indexul său **termenul integrare**, pentru prima dată într-o **accețiune economică**, mult mai restrânsă însă decât cea actuală, în sensul de integrare industrială, adică un proces

de combinare intrasectorială a firmelor industriale realizat prin acorduri, carteluri, concerne, trusturi sau fuziuni. Apare aici distincția între *integrarea verticală* (combinarea intrasectorială în cadrul relațiilor furnizori-clienți) și *integrarea orizontală* (înțelegerile între firmelor concurente)¹⁰.

Vehiculat în cercurile științifice, în diferite articole de specialitate, termenul dobândește din ce în ce mai mult sensul său actual: "*acea integrare internațională la care ne referim va fi obținută prin coordonarea politicilor economice naționale*"¹¹ (Folke Hilgerdt, 1942) și migrează încet spre limbajul oficial.

Termenul de integrare economică a fost utilizat pentru prima dată oficial în documentația Planului Marshall - Programul de Reconstrucție Europeană, întocmită de trei economiști americani: **Charles P. Kindleberger, Harold Van B. Cleveland și Ben T. Moore**¹² - "*coordonarea programului de reconstrucție a Europei în vederea creării unei Europe puternice și integrate economic*"¹³.

De atunci, **termenul „integrare economică”** a înlocuit treptat o întreagă familie de cuvinte: apropierea economică, cooperarea economică, solidaritatea economică, combinarea economică, fuzionarea și unificarea economică, utilizați anterior în legătură cu procesele de creare a uniunilor vamale, zonelor de comerț liber, de combinare industrială intrasectorială sau de combinare a economiilor în cadrul unei regiuni economice etc.

Începând cu 1950 termenul începe să aibă o conotație mai exactă, desemnând o stare de fapt sau un proces care implică amestecarea unor economii separate în regiuni mai largi.

O sinteză exhaustivă cu privire la definirea conceptului de integrare economică a fost realizată de Bela Balassa, însoțită de propunerea de a renunța la definiri prea generale.

Bela Balassa, definește conceptul de integrare economică ca *proces și stare de fapt* - proces economic care constă în aplicarea unor măsuri care conduc la eliminarea discriminărilor între entități economice aparținând unor state naționale diferite¹⁴, presupunând absența oricărei forme de discriminare între economiile naționale respective. Balassa distinge *integrarea comercială, integrarea factorilor de producție, integrarea politică și integrarea totală*. Integrarea totală presupune unificarea monetară, fiscală, socială, a politicii anticiclice, înființarea unei autorități supranaționale, ale cărei decizii să fie obligatorii pentru statele membre.

Alți autori consideră că îngustarea termenului de integrare nu este binevenită¹⁵ în condițiile în care se poate vorbi de *integrare națională* (intra-națională sau interprovincială), *integrare regională* (plurinațională) sau de *integrare globală* (multilaterală, universală).

Dacă definițiile date integrării în sens general nu diferă în esență unele de altele, cele care se adresează integrării economice, așa cum se poate observa din lista de mai jos, îmbracă o multitudine de forme, nu de puține ori contradictorii.

F. Perroux a fost printre primii care au considerat integrare economică un *proces*, un ansamblu de realizări dinamice, în care forțele de expansiune sunt singurele decisive, scăpând schemelor statice ale concurenței. Acesta distinge *integrarea verticală* (punerea la un loc a mai multor operații efectuate de aceeași firmă) și *integrarea orizontală* (punerea la un loc a mai multor operații efectuate de firme diferite încorporate aceleiași unități economice;

J. Tinbergen definește integrarea drept "*crearea unei structuri economice internaționale mai eficiente prin abolirea obstacolelor în funcționarea optimă și cu introducerea deliberată a tuturor elementelor necesare coordonării sau unificării*"¹⁶, distingând între „*integrarea negativă*" (eliminarea barierelor comerciale dintre statele participante sau eliminarea oricăror restricții ale procesului de liberalizare a comerțului) și „*integrarea pozitivă*" (crearea de condiții egale pentru funcționarea componentelor

economice integrate, în sensul formării unei uniuni economice și monetare, a apropierii politicilor economice ale statelor participante și formulării unor politici comune) în cadrul economiilor moderne¹⁷. Pentru Jan Tinbergen ceea ce interesează în ultimă instanță este alegerea gradului de centralizare a componentelor sistemelor naționale și a instrumentelor utilizate în acest scop.

G. Myrdal și G. R. Denton sesizează *virtuțile integrării* și anume de realizare a vechiului ideal vestic de egalitate a posibilităților respectiv de a maximiza bunăstarea sau de a îndepărta discriminările economice¹⁸.

F. Badhuin consideră integrarea economică *"realizarea unei unificări complete între economiile anterior distincte, înțelegând prin aceasta nu numai o unificare vamală, ci și o liberalizare a tuturor operațiilor comerciale sau financiare, astfel încât posibilitățile de inițiativă în ansamblul teritoriului, să fie pentru fiecare de competența țărilor în cauză, identice cu cele existente anterior în fiecare teritoriu"*¹⁹.

G. Haberler privește integrarea economică sub forma *relațiilor economice mai strânse* între arii aflate în legătură, respectiv libera circulație a produselor, persoanelor și capitalurilor²⁰.

W. Ropke acordă integrării sensul de *"multilateralitate a relațiilor economice, liberul schimb și libera convertibilitate a monedelor, totul plasat într-o optică universală neregională"*²¹.

John Weiller definește integrarea economică intrastatală din *perspectiva intensității relațiilor: integrare de gradul întâi* în care structurile producției și schimburile sunt ordonate de o forță mai mult sau mai puțin spontană, determinată de legea pieței concurențiale; *integrare de gradul al doilea* apare atunci când instituțiile interguvernamentale și autoritățile supranaționale joacă un rol major în dezvoltarea și orientarea schimburilor economice și politice dintre parteneri și *integrare de gradul al treilea*, echivalent al integrării totale, presupune funcționarea de la sine a ansamblului, pe baza dezvoltărilor instituționale de natură economică și socială acumulate în cadrul etapelor (gradelor) anterioare.

Pornind de la sensul de proces normal de adâncire a colaborării economice dintre statele aflate în aceeași zonă geografică, până la înființarea unor organisme care vor determina diminuarea rolului statelor în adoptarea deciziilor, sintetizând din varietatea definițiilor, putem deduce că mecanismul integrării economice include: *spațiu economic comun, piață comună, circulația liberă a factorilor de producție, eficiență și bunăstare, uniune vamală, politici comune în domeniul economic, monetar, financiar și social*.

Varietatea definițiilor conceptului de integrare economică ridică o serie de întrebări. Autorii și definițiile la care ne-am referit accentuează una sau alta dintre trăsăturile integrării economice. Cu toate acestea, se pot delimita o serie de **elemente comune** și formula câteva **concluzii**:

Integrarea economică poate fi definită, atât ca *proces*, cât și ca *stare de fapt* la care se ajunge printr-o succesiune de transformări.

Ca *proces*, integrarea situația în care componentele naționale ale unei economii mai mari nu sunt separate prin frontiere economice, ci funcționează împreună ca o entitate²².

Integrarea economică înseamnă crearea unor ansambluri economice tot mai vaste care să permită:

Lărgirea cadrului diviziunii muncii și a specializării i- la nivel local, sectorial, de ramură, național, regional sau global și creșterea productivității;

Libertatea și mobilitatea factorilor de producție, a bunurilor și serviciilor;

Tratamentul comercial diferențiat sau discriminatoriu față de originea sau destinația bunurilor, serviciilor și factorilor de producție.

Succesele obținute în procesul integrării economice au condus la o mai clară înțelegere a conceptului, oferind posibilitatea formulării unei definiții operaționale a acestuia, definiție pe care o preferăm.

Definim, prin urmare, **integrarea economică** - proces care cuprinde:

- a. un ansamblu de politici economice comune;
- b. **libertatea de mișcare a bunurilor**, serviciilor, capitalurilor și persoanelor;
- c. **armonizarea legislațiilor** naționale;
- d. **instituții comune** asupra cărora țările participante transferă unele competențe de natură economică.

3. Concepte derivate și conexe conceptului de integrare economică

Procesele integraționiste din economia mondială au determinat utilizarea, în paralel cu conceptul de integrare economică, unei familii de concepte derivate și conexe folosite pentru evidențierea teoretică și practică a ideilor concepute în diferite modele de integrare propuse. Deși, pe de o parte, transformările foarte rapide care determină, însoțesc sau rezultă din procesul integrării economice europene fac dificilă crearea și păstrarea bazelor conceptuale, conceptele familiare devenind inadecvate noilor realități, înțelesul multora dintre fiind în curs de clarificare; iar, pe de altă parte, deși se constată lipsa unor concepte concrete, bine fundamentate și realiste, considerăm extrem de utilă din punct de vedere teoretic conturarea unei liste de **concepte derivate** și **conexe** conceptului de integrare economică.

Într-o ordine aproximativă a intrării în "limbajul comunitar" pot fi notate, cu titlu de exemplificativ și fără pretenția de exhaustivitate: "comunitate", "cooperare", "convergența politicilor", "politică comună", "piață internă" (lansate odată cu Planul Schuman –1950), "piața unică", "cele patru libertăți de mișcare: libertatea de mișcare a bunurilor, serviciilor, capitalurilor și persoanelor" (lansate odată cu Tratatul de la Roma din 1957) "construcție europeană", "marea piață"; "coeziunea economică și socială"; "diferențiere pozitivă"; "Europa cu două viteze"; "Europa cu geometrie variabilă"; "spațiu economic unic" (lansate odată cu Strategia Delors, din februarie 1988), "Uniune economică și monetară", "cei trei piloni: Comunitatea Europeană, Politica externă și de securitate comună, Cooperarea în domeniile justiției și afacerilor interne" (lansate odată cu Tratatul de la Maastricht), "extindere", "aderare", "criterii de aderare", "aquis comunitar" (după Summitul de la Copenhaga din 1993 și Tratatul de la Amsterdam din 1997) etc.

Conceptele derivate și conexe servesc la îmbogățirea câmpului semantic al integrării, adăugându-i noi dimensiuni.

Note și referințe bibliografice:

1. Fritz Machlup, *A History of Thought on Economic Integration*, Macmillan Press Ltd, 1977, London, p. 10.
2. The Oxford English Dictionary apud Fritz Machlup, op. cit., p. 9
3. Macmillan English Dictionary for advanced learners, International student edition, 2002, p.746
4. a se vedea Emilian M. Dobrescu, *Integrare economică*, ediția a doua, Ed. All Beck, București, 2000, p. 1
5. a se vedea Mihaela Luțăș, *Integrarea economică europeană*, Ed. Economică, București, 1999, p. 40
6. a se vedea Emilian M. Dobrescu, op. cit., p. 2
7. R.REGUL, *L'integration economiques*, College d'Europe, Bruges, 1988, p.1-3.
8. a se vedea Fritz Machlup, op. cit., p. 11.

9. Ali M. El-Agraa - *The Economics of the European Community*, Fourth Edition, Harvester Wheatsheaf, 1994, p.1
10. The Encyclopedia Of The Social Sciecies, ed. 1937, vol. XV, p. 629
11. apud Dumitru Miron (coordonator), *Economia Uniunii Europene*, Ed. Luceafărul, București, 2002, p. 13
12. Fritz Machlup, op. cit.,p. 10.
13. apud Dumitru Miron, op. cit., p. 13
14. Bela Balassa, *The Theory of Economic Integration*, London, Allen and Unwin, 1961, p.1
15. Fritz Machlup, op. cit., p. 14-18
16. Jan Tinbergen, *International Economic Integration*, Elsevier Publishing Company, Amsterdam, New York, London, 1965, p.57
17. Ali M. El-Agraa -*The Economics of the European Community*, Fourth Edition, Harvester Wheatsheaf, 1994, p.2
18. a se vedea Emilian M. Dobrescu, op. cit., p. 2
19. F. Badhuin, Dictionaire de l'economie contemporaine, Marabout service, p.146.
20. a se vedea D.Olaru, *Integrarea vest-europeană*, Ed. Politică, București, 1988, p.88-90.
21. apud D.Olaru, op. cit., p.88-90.
22. Wilhelm Molle, *The Economics of European Integration*, Aldersshot Dartmouth, 1990, p. 10.

INTEGRAREA MONETARĂ EUROPEANĂ DE LA PLANUL WERNER LA PACTUL DE STABILITATE ȘI CREȘTERE

conf.univ.dr. Anca Otilia Dodescu
e-mail: adodescu@uoradea.ro
lect.univ.drd. Adriana Giurgiu
e-mai: agiurgiu@uoradea.ro
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice,
Str. Armatei Române nr.5, Oradea, telefon: 0259-408109

The paper presents a short history of European monetary integration starting with Werner Plan and Delors Plan and other preparatory steps until Maastricht Treatise that influences decisively this process especially due to the criteria, strict schedule, policies and mechanisms stipulated, and ending with The Stability and Growth Pact.

Uniunea Monetară Europeană reprezintă unul dintre “stâlpii” integrării europene în viziunea Tratatului de la Maastricht, fiind concepută ca “motor” pentru continuarea integrării politice a Europei Occidentale și pentru asigurarea unei creșteri economice accentuate.

Preocuparea pentru uniunea monetară nu este, însă, o chestiune nouă. Istoria integrării monetare este mai lungă, Maastricht reprezentând momentul care marchează trecerea de la declarații de principiu la inițiative concrete. Înainte de a trece succint în revistă câteva repere ale acestei istorii, este necesară clarificarea în linii generale a conceptului de integrare monetară.

Conceptul de integrare monetară.

În general, se consideră că integrarea monetară presupune trei condiții: armonizarea explicită a politicilor monetare, un pool comun de rezerve valutare, bancă centrală unică. Ali M. El-Agraa consideră că integrarea monetară are două componente esențiale: “o unificare a ratelor de schimb”, realizată atunci când țările membre au o „monedă unică” sau „au stabilit cursuri de schimb permanente și irevocabile” și „o integrare a piețelor de capital”¹. Convertibilitatea deplină este absolut necesară atât pentru tranzacțiile curente, cât și pentru cele de capital.

Istoricul integrării monetare europene până la Tratatul de la Maastricht

Faptul că Tratatul de la Roma nu acordase atenție uniunii monetare și că nevoia unei monede europene era mai puțin resimțită este explicat de mai multe motive: economia mondială se afla în expansiune la vremea respectivă, sistemul monetar internațional bazat pe acordurile de la Bretton Woods funcționa satisfăcător

pentru asigurarea stabilității monetare, iar „mobilitatea limitată a capitalului permitea guvernelor europene o marjă rezonabil de largă de manevră în ceea ce privește politica monetară”². Schimbarea conjuncturii economiei mondiale, recesiunea economică și primele zguduiri ale sistemului de la Bretton Woods, au condus la conștientizarea importanței uniunii monetare. **Reuniunea la nivel înalt de la Haga**, din decembrie **1969**, a stabilit să se elaboreze un plan pe etape în vederea creării unei uniuni economice și monetare. **"Planul Werner"**, remis în **octombrie 1970**, stabilea „un obiectiv ideal: acela al substituirii monedelor naționale printr-o monedă comună” sau, „în lipsa monedei comune, monedele naționale trebuie să fie interschimbabile după o paritate fixă”³, precum și trei etape de realizare a UEM, preluate 18 ani mai târziu, cu același titlu, de **"Planul Delors "**, remis la **17 aprilie 1988**:

1. **inițierea** procesului de creare a uniunii monetare prin: creșterea convergenței performanțelor economice și coordonarea politicilor economice în cadrul instituțional existent respectiv, în domeniul monetar, înlăturarea tuturor obstacolelor din calea integrării financiare, intensificarea cooperării și coordonării politicilor monetare.
2. **structurarea** uniunii monetare europene respectiv, în domeniul monetar, crearea Sistemului european al băncilor centrale, care va absorbi aranjamentele instituționale monetare existente.
3. **obligativitatea** procedurilor și regulilor bugetare și macroeconomice respectiv, în domeniul monetar, fixarea irevocabilă a ratelor de schimb, tranziția la o politică monetară unică și la o monedă unică.

În **1989**, Consiliul Europei, la inițiativa președintelui francez Valerie Giscard d'Estaing, a hotărât crearea **Sistemului Monetar European (SME)**, cu scopul de a limita fluctuațiile cursurilor de schimb ale monedelor europene, etapă pregătitoare importantă pentru crearea unei zone de stabilitate monetară în Europa. Inițiat în martie 1979, din punct de vedere operativ, SME a constituit un sistem de schimburi fixe, dar ajustabile, în sensul că pentru fiecare cuplu de valute se defineau „paritatea centrală” și „limitele de fluctuație” în jurul acestei parități. Drept referință comună pentru cursurile de schimb a fost stabilită moneda de cont **“European Currency Unit” (ECU)**. Mecanismul de schimb al SME obligă cele 15 monede naționale participante să oscileze ca valoare într-o marjă de referință față de ECU de 2,25%. Valoarea ECU a fost fixată prin comparație cu dolarul. Raportul dintre ECU și dolar a luat naștere pe baza unui coș de valute reprezentând 12 țări europene dintre cele 15 membre ale UE (Finlanda, Austria și Suedia nu au putut participa la alcătuirea ECU deoarece au intrat în UE în 1995 și 1996, în condițiile în care exista prevederea ca ponderea diferitelor monezi să nu fie modificată după 1994). Ponderele fiecărei monede în cadrul coșului reflecta puterea economică a țării respective; astfel ECU oglindea în “medie” puterea celor 12 monede europene. La 2 august **1993**, Parlamentul European a luat decizia de a mări temporar marja de fluctuație a monedelor naționale față de ECU la 15%, pentru a descuraja atacurile speculative asupra unor monede și pentru a permite statelor membre să țină mai bine seama de particularitățile lor interne. Pentru lira sterlină britanică, peseta spaniolă și escudo-ul portughez, marja era din 6 octombrie 1992 de 6%. Suedia și Finlanda, țări membre ale Asociației Europene a Liberului Schimb (AELS) au adoptat aceeași disciplină în raport cu ECU, față de care marjele de fluctuație au fost menținute între 1,5-3%. În funcție de rezultatele sale putem afirma că, după un demaraj mai dificil la început, SME a contribuit din plin la stabilitatea monetară în cadrul Comunității Europene. Cooperarea monetară s-a tradus printr-o reducere a ratei inflației și o apropiere a ratelor de interes în țările membre.

În **1991**, țările Comunității Europene semnează Tratatul de la Maastricht⁴.

Tratatul de la Maastricht și convergența economică

Urmărind prevederile „Planului Werner” și a „Planului Delors”, Tratatul de la Maastricht stabilește următoarele aspecte importante pentru instituirea **Uniunii Economice și Monetare (UEM)**:

1. **criterii de convergență** (cerințe de disciplină economică) care trebuie îndeplinite de țările care urmează să fie incluse în uniunea monetară;
2. un **calendar** precis de realizare a UEM, cuprinzând trei etape, finalizat cu introducerea **monedei unice**;
3. un ansamblu de **instituții, politici și mecanisme** menite să asigure și să susțină o funcționare sănătoasă, stabilă și ascendentă a economiilor țărilor participante la UEM.

Trebuie subliniat rolul deosebit de important al **convergenței economice** pentru trecerea la uniunea monetară, constând în omogenizarea principalelor caracteristici ale economiilor țărilor participante: rata inflației (un grad ridicat de stabilitate a nivelurilor prețurilor), nivelul dobânzilor nominale pe termen lung, evoluția cursurilor de schimb, deficitul bugetar, nivelul datoriei publice, dar și nivelul salariilor, rata șomajului, venitul pe cap de locuitor.

În literatura de specialitate, pe baza Tratatului de la Maastricht⁵ au fost teoretizate trei **tipuri de convergență** separate, dar complementare:

convergență nominală,
convergență legală,
convergență reală.

Criteriile de **convergență nominală**, prevăzute de Tratatul de la Maastricht (art. 104c, 109j), așa cum sunt în Protocolul nr. 6 asupra criteriilor de convergență, anexat la tratat sunt următoarele:

stabilitatea prețurilor, care va reieși dintr-o rată a inflației observată de-a lungul unei perioade de un an înainte de examinarea pentru trecerea la etapa a treia, rată a inflației care să nu depășească cu mai mult de 1,5% rata medie a celor trei state membre cu inflația cea mai scăzută;

rate ale dobânzilor pe termen lung, care nu trebuie să depășească cu mai mult de 2% rata medie a dobânzilor nominale pe termen lung a celor trei state membre cu cea mai scăzută inflație;

capacitatea de susținere a finanțelor publice

- o **deficitul public** nu trebuie să depășească 3% din produsul intern brut (PIB) la prețuri de piață;
- o **datoria publică** nu trebuie să depășească 60% din PIB, “mai puțin în cazul în care acest raport se reduce suficient și se apropie de valoarea de referință într-un ritm adecvat”⁶;

stabilitatea ratelor de schimb, adică respectarea marjelor normale de fluctuație prevăzute prin mecanismul de schimb al Sistemului Monetar European pentru cel puțin doi ani premergători examinării, fără devalorizare din proprie inițiativă a ratei de schimb a monedei proprii în raport cu moneda unui alt stat membru.

Prin **convergență legală** se înțelege armonizarea legislațiilor naționale și a regulamentelor băncilor centrale ale țărilor membre ale UE, astfel încât să devină compatibile cu Sistemul European al Băncilor Centrale (SEBC). Într-un sens general, această convergență include aspecte precum independența băncilor centrale naționale și integrarea acestor bănci în SEBC.

Convergența reală se referă la omogenizarea nivelului de trai, egalizarea standardelor de viață în țările membre, realizarea așa-numitei „coeziuni economice și sociale” la nivelul Uniunii. Variabilele care măsoară convergența reală (venitul pe cap de locuitor, nivelul salariilor, rata șomajului, cheltuielile guvernamentale etc.). Pentru realizarea unei egalizări în aceste domenii este nevoie de mai mult timp decât pentru

variabilele minimale, dar îndeplinire acestora din urmă afectează benefic variabilele reale.

Convergența economică nu este un scop în sine, îndeplinirea condițiilor pe care le presupune reprezentând un mijloc pentru a garanta creșterea economică durabilă la nivelul Uniunii. Tratatul de la Maastricht introduce, de altfel, termenul „convergență durabilă” pentru a sublinia că nu interesează un proces de integrare formal și rapid, ci un proces de integrare cu geometrie și ritmuri variabile în acord cu rezultatele fiecărui stat membru.

Etapele Uniunii economice și monetare europene

Cele *trei etape principale ale realizării* Uniunii economice și monetare europene au fost stabilite astfel:

1. Etapa coordonării politicilor monetare - 1 iulie 1990⁸ - 31 decembrie 1993

În cadrul acestei etape s-a realizat **libera circulație a capitalurilor** în toate țările membre ale Uniunii Europene (cu o amânare până la sfârșitul anului 1992 pentru Spania, Portugalia, Grecia și Irlanda) și s-au urmărit următoarele **obiective**:

realizarea celui mai mare grad posibil de convergență economică prin planurile de convergență;

finalizarea tranziției la piața unică, eliminarea barierelor tehnice, fizice și fiscale care împiedicau dezvoltarea deplină a acesteia;

eliminarea tuturor genurilor de obstacole din calea liberei mișcări a capitalurilor.

În sensul coordonării politicilor monetare, Comitetul guvernatorilor Băncilor Centrale a elaborat în această perioadă un proiect de statut al **Sistemului European al Băncilor Centrale** care, cu puține amendamente, a fost înglobat ca atare în Tratatul de la Maastricht. Totodată, Comitetul monetar, organ comunitar consultativ în care Comisia și statele membre delegau câte doi reprezentanți, a contribuit la realizarea unor lucrări pregătitoare ale uniunii monetare, între care și scenariul de referință privind trecerea la moneda unică.

2. Etapa consolidării convergenței și a preparativelor tehnice - 1 ianuarie 1994 - 31 decembrie 1998

Această etapă a început pentru toate statele membre, fără nici o condiționare, fiind considerată o perioadă de tranziție și ajustare a politicilor monetare și dezechilibrelor financiare, având ca **obiective** principale:

înființarea **Institutului Monetar European** (IME), cu scopul intensificării cooperării dintre băncile naționale și centrale și coordonării politicilor monetare, etapă preliminară în vederea creării **Băncii Centrale Europene**(BCE)⁹;

angajamentul de a garanta independența băncilor centrale. Până la 1 ianuarie 1997, băncile naționale centrale au beneficiat de independență față de IME;

îndeplinirea criteriilor de convergență;

interzicerea accesului privilegiat al sectorului public la instituțiile financiare;

pregătirea de către statele membre a legislațiilor naționale, inclusiv regulamentele băncilor lor centrale, astfel încât să fie compatibile cu Tratatul privind Uniunea Europeană.

Trebuie subliniat că Tratatul de la Maastricht consacră *principiul ireversibilității trecerii la cea de-a treia etapă a Uniunii economice și monetare*, ceea

ce înseamnă că, dacă la sfârșitul lui 1997, nu este fixată data începerii celei de-a treia etape, curn de altfel s-a și întâmplat, aceasta începe automat la 1 ianuarie 1999 cu țările care vor satisface criteriilor cerute, oricare ar fi starea convergenței comunitare și eventualele reticențe naționale.

3. Etapa introducerii monedei unice - 1 ianuarie 1999 - 1 iulie 2002

La această a treia etapă participarea statelor membre este condiționată de îndeplinirea criteriilor de convergență respectiv a condițiilor necesare pentru adoptarea unei monede unice, constatată de Consiliu pentru fiecare țară separat, prin vot cu majoritate calificată. Statele care nu îndeplinesc criteriile de participare la etapa a treia a UEM vor face obiectul unei derogări pentru o perioadă de tranziție în care vor fi monitorizate și susținute să îndeplinească aceste criterii.

În cadrul acestei etape, prin care s-a gândit finalizarea procesului de creare a uniunii economice și monetare au fost realizate următoarele **obiective principale**:

intrarea în funcțiune a **Băncii Centrale Europene** și transferul către aceasta a suveranităților monetare naționale din partea băncilor centrale ale celor 11 state care au intrat în uniunea monetară (12 state de la 1 ianuarie 2001, incluzând și Grecia);

introducerea **EURO** - moneda unică europeană și dispariția monedelor naționale;

începerea operării sistemului de plăți **TARGET** (Trans-European Automated Real-Time Gross Settlement Express Transfer).

Consiliul european, reunit la Bruxelles, la 3 mai 1998, a decis, pe baza recomandării Consiliului de Miniștri (ECOFIN) și a avizului Parlamentului european, în urma evaluării îndeplinirii „criteriilor de convergență” următoarele:

11 state membre respectiv Belgia, Germania, Spania, Franța, Irlanda, Italia, Luxemburg, Olanda, Austria, Portugalia și Finlanda, îndeplinesc condițiile necesare pentru adoptarea monedei unice la 1 ianuarie 1999 și, ca atare, vor participa la cea de-a treia etapă a uniunii economice și monetare;

2 state membre respectiv Grecia și Suedia nu îndeplinesc condițiile necesare pentru adoptarea monedei unice la 1 ianuarie 1999 și, ca atare, vor intra în categoria statelor cu derogare.

De menționat că **Marea Britanie și Danemarca** nu au făcut obiectul evaluării Consiliului, deoarece acestea au notificat Consiliul că nu intenționează să participe la etapa a treia a UEM de la 1 ianuarie 1999 și situația lor a fost reglementată prin protocoale anterioare separate (anexe la Tratatul asupra Uniunii Europene), care le permit să nu participe, în acest caz specific, la zona EURO.

În scopul de a facilita trecerea tuturor statelor membre la a treia etapă, se prevede coordonarea politicii monetare unice cu cea a statelor cu derogare, care își păstrează competențele în materie conform drepturilor naționale respective.

Fără îndoială, evenimentul cel mai important al acestei a treia etape îl reprezintă însăși introducerea monedei unice la **1 ianuarie 1999**.

Mecanisme ale Uniunii Economice și Monetare

Uniunea economică și monetară nu înseamnă, însă, numai introducerea și circulația efectivă a monedei unice după realizarea formală a unor criterii de convergență, ci și un **ansamblu de instituții, politici și mecanisme** menite să asigure și să susțină o funcționare stabilă și ascendentă a economiilor țărilor participante la această uniune pe termen lung. În mod evident, odată intrate în UEM, statele participante își împart responsabilitățile și riscurile, de unde necesitatea coordonării politicilor lor economice și a respectării unor **norme de „disciplină**

financiară" astfel ca funcționarea de ansamblu a Uniunii să se realizeze în prevederile Tratatului de la Maastricht:

- aplicarea de către statele membre a politicilor economice în contextul liniilor directoare generale stabilite de Consiliu;
- monitorizarea de către Consiliu a evoluțiilor economice din fiecare stat membru;
- asistența financiară acordată de Comunitate statelor membre aflate în dificultate;
- interzicerea facilităților de creditare și a accesului privilegiat la instituțiile financiare;
- garantarea financiară mutuală pentru executarea în comun a unor proiecte specifice;
- evitarea deficitelor guvernamentale excesive.

O expresie avansată a acestor preocupări de „disciplină bugetară” o reprezintă, **Pactul de stabilitate și de creștere**, convenit de **Consiliul European de la Dublin**, în decembrie **1996**, care stabilește regulile de comportament bugetar al statelor membre implicate în cea de-a treia etapă a UEM¹⁰. Pactul de stabilitate este construit pe criteriile de convergență, impunând statelor membre obligația de a evita deficitele excesive și a menține o rată redusă a inflației și a dobânzilor, pentru a asigura o creștere economică susținută și neinflaționistă și obligând toate părțile să se angajeze în realizarea promptă a procedurii deficitelor excesive, în cazul în care o țară nu îndeplinește prevederile Pactului.

În plus, în baza obligațiilor ce le revin din Tratat și Pactul de Stabilitate și Creștere, statele membre elaborează **programe de stabilitate și convergență** care au menirea de a clarifica și consolida prevederile Tratatului privind supravegherea multilaterală economică și disciplina bugetară în cursul celei de-a treia etape a uniunii economice și monetare.

Modificarea prevederilor Pactului european de stabilitate și creștere

După ce jumătate din țările Uniunii Europene au încălcat anul acesta (2004) prevederile referitoare la deficitul public, Executivul european a propus de curând adoptarea unor prevederi mai flexibile ale Pactului european de stabilitate și creștere.

În scopul "clarificării și întăririi" prevederilor Pactului, Comisa Europeană a anunțat că va trece de la o linie directoare aplicabilă tuturor statelor spre o legislație care va ține cont de situația economică specială a unei țări atunci când va decide ce măsuri vor fi luate împotriva statelor care încălcă prevederile Pactului. "Sunt ferm convins că aceste propuneri vor conferi o mai mare stabilitate și credibilitate Pactului", a declarat Președintele Comisiei Europene, Romano Prodi, cel care în urmă cu doi ani a dat naștere unui scandal diplomatic când a calificat prevederile Pactului ca fiind "stupide".

Mulți economiști au criticat acest Pact pentru că nu reușește să încurajeze economisirea în perioadele favorabile și îngrădește acțiunile țărilor în perioade nefavorabile. "Experiența a aratat că în versiunea sa originală, Pactul a fost inefficient"¹¹, au declarat economiștii Vincent Guzzo și Eric Chaney. Cei doi economiști consideră că modificările de astăzi sunt un pas în direcția corectă dar sunt sceptici în legătură cu modul în care guvernele statelor membre vor transpune în acțiune aceste modificări.

Comisia Europeană a propus pe 3 septembrie 2004 menținerea actualului prag de 3 la sută din Produsul Intern Brut pentru deficitul public al țărilor membre UE și o țintă de 60 la suta din PIB pentru gradul de îndatorare al țărilor UE, dar a introdus o mai mare flexibilitate în luarea de decizii referitoare la acțiunile ce vor fi luate împotriva țărilor care încălcă aceste reguli. În locul unei proceduri progresive de

tip pas cu pas care ar fi culminat în final cu o amendă, Comisia Europeană solicită o folosire mai activă a presiunilor și avertismentelor preventive asupra celor ce sunt în pericol de a încalca aceste reguli.

Comisarul european pentru afaceri economice și monetare, Joaquin Almunia a declarat că aceste propuneri vor introduce de asemenea o "implementare mai rațională din punct de vedere economic" a regulilor Pactului. Impunerea acestor reguli va ține cont de specificul țărilor, de exemplu în cazul unei țări care trece printr-o perioadă excepțională de creștere economică scăzută, i se va acorda acestei țări mai mult timp pentru a ajunge în zona de echilibru. De asemenea, Comisia Europeană va începe să ia în considerație și valoarea totală a datoriilor unei țări atunci când va solicita asanarea finanțelor publice ale acestei țări.

Note și referințe bibliografice

1. Ali M. El-Agraa - *The economics of the European Community*, Fourth Edition, Harvester Wheatsheaf, New York 1994, p. 107
2. idem
3. Charles Zorgbibe - *Construcția europeană: trecut, prezent, viitor*, Editura Trei, 1998, p. 103
4. în Tratat exista prevederea ca în 1996 să se hotărască dacă sunt necesare noi modificări ale Tratatului. Acestea au fost concretizate, după 15 luni de consultări, în Tratatul de la Amsterdam, semnat în iunie 1997, care completează și extinde Tratatul de la Maastricht. Tratatul de la Amsterdam intră în vigoare în cursul semestrului I al anului 1999.
5. Art.109 j par.I al Tratatului instituind Comunitatea Europeană
6. art. 104 c al Tratatului instituind Comunitatea Europeană
7. Art.109 j par. I al Tratatului instituind Comunitatea Europeană
8. Prima etapă a debutat la 1 iulie 1990, înainte de intrarea în vigoare a Tratatului de la Maastricht, întrucât nu implica nici o reformă juridică.
9. a cărei structură o urmează pe cea a Bundesbank-ului.
10. Consiliul european de la Amsterdam a adoptat, la 17 iunie 1998, două regulamente în completarea Rezoluției ce aprobă Pactul de Stabilitate și Creștere, respectiv un Regulament asupra consolidării supravegherii pozițiilor bugetare și a coordonării politicilor și un Regulament asupra accelerării și clarificării implementării procedurii de deficit excesiv, care conferă un caracter precis procedurii de eliminare a deficitului excesiv și aprobă mecanismul de aplicare a acestei proceduri. Totodată, Consiliul european a adoptat rezoluții vizând angajamentul ferm al statelor membre, Comisiei și Consiliului privind implementarea pactului de stabilitate: "Rezoluția Consiliului european privind pactul de stabilitate și creștere" și "Rezoluția Consiliului european privind creșterea și ocuparea forței de muncă".
11. Conform băncii Morgan Stanley

MONEDA UNICĂ. EUROFORICII VERSUS EUROSCEPTICII

conf.univ.dr. Anca Otilia Dodescu
e-mail: adodescu@uoradea.ro
lect.univ.drd. Adriana Giurgiu
e-mai: agiurgiu@uoradea.ro
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice,
Str. Armatei Române nr.5, Oradea, telefon: 0259-408109

The paper sets face to face "europhoria" and "euroscepticism" and after a short history of EURO presents a list of arguments and contra-arguments of "europhoria" supporters and "euroscepticism". The main conclusion of the present paper is that now "euroscepticism" is a fashionable current in the modern Europe.

Scurt istoric al monedei EURO

Uniunea Economică și Monetară împreună cu **crearea monedei unice** reprezintă, în opinia lui **Romano Prodi**, profesor de economie la Universitatea din Bologna, ales în mai 1999 președinte al Comisiei Europene, "un act de încredere în Europa și, în același timp, o provocare în contextul mai larg al economiei globale. Este vorba despre un eveniment fără precedent în istoria omenirii. Renunțarea la puterea de a emite monedă este, de bună seamă, o importantă decizie politică. De fapt, statul renunță la unul dintre instrumentele sale tradiționale de suveranitate. În pragul secolului XXI, acest instrument este mai vizibil decât însăși suveranitatea militară, reprezentată simbolic prin spadă¹.

Denumirea monedei unice, **EURO**, a fost stabilită la reuniunea la vârf de la **Madrid** din decembrie **1995**. În urma summit-ului de la **Bruxelles**, din mai **1998**, **EURO** a fost introdus în 11 dintre cele 15 țări ale U.E. (**Austria, Belgia, Finlanda, Franța, Germania, Irlanda, Italia, Luxemburg, Olanda, Portugalia și Spania**), începând cu 1 ianuarie **1999**. Marea Britanie, Suedia și Danemarca au refuzat aderarea la EURO din motive interne, iar Grecia nu a îndeplinit criteriile de convergență stipulate în Tratatul de la Maastricht.

Diferența de fond dintre **ECU și EURO** este că aceasta din urmă nu mai este o monedă stabilită pe baza unui coș de valute, ci o monedă de sine stătătoare.

Prezentăm în continuare, pe scurt, modul în care a fost stabilit cursul EURO. La 1 ianuarie **1999**, Consiliul de Miniștri, care reunea titularii portofoliilor de Finanțe și ai Economiei din țările membre ale UE, la propunerea Comisiei Europene și după consultarea Băncii Centrale Europene, a stabilit cursurile de schimb fixe dintre monedele țărilor membre și dintre acestea și EURO. Tot atunci a avut loc și transferarea responsabilităților politicii monetare de la băncile centrale naționale la Banca Centrală Europeană. La 31 decembrie 1998, toate băncile centrale ale țărilor UE au comunicat cursurile de schimb ale monedelor lor față de dolarul american. Pe baza acestor informații, Comisia Europeană a stabilit valoarea ECU în raport cu

dolarul, cursurile de calculare a ECU fiind cele stabilite în luna mai a aceluiași an. S-a mai stabilit ca 1 ECU să echivaleze cu 1 EURO și, în acest fel, ECU a încetat să mai existe. Cursul de schimb între dolar și ECU a fost înmulțit cu diferența între cursul de schimb al monedelor naționale și dolar, rezultând astfel cursurile celor 11 monede naționale față de EURO. De asemenea, s-a stabilit ca acest curs fixat la 31 decembrie 1998 să rămână nemodificat pe perioada cât moneda națională coexistă cu EURO; o reevaluare a acestor raporturi urmează să aibă loc cel mai târziu la 30 iunie 2002. Cursul de schimb între EURO și dolar a fost la data nașterii monedei europene de 1/1,7².

Moneda unică nu a fost disponibilă de la început ca monedă fiduciară, respectiv ca bilete de bancă și monedă metalică. Până la **31 decembrie 2001**, monedele naționale au continuat să fie utilizate pentru efectuarea plăților și încasărilor fizice, EURO putând fi folosit pentru operațiuni comerciale și financiare, dar plățile și încasările efective se efectuau prin convertirea EURO în monedele naționale respective la cursurile fixe prestabilite. EURO fiduciar a fost introdus în circulație la **1 ianuarie 2002**. Perioada de coexistență EURO- monede naționale participante la „zona EURO” a fost redusă de la 6 luni, cum era inițial prevăzut, la perioade cuprinse între 4 săptămâni și două luni, astfel că de la **1 martie 2002** EURO a devenit moneda efectivă și unică a 12 state³.

Euroforicii versus euroscepticii

Introducerea monedei unice a împărțit specialiștii și pe cei direct influențați de acest proces în două tabere: „euroforicii” și „euroscepticii”.

Euroforicii evidențiază avantajele monedei unice:

- crește transparența pieței și a prețurilor;
- producția și investițiile nu mai sunt influențate de evoluția cursurilor de schimb;
- scade costul tranzacțiilor, întrucât nu mai include cheltuielile legate de riscul valutar;
- se dezvoltă relațiile comerciale și financiare între membrii UE și între parteneri, întrucât membrii nu mai sunt afectați de riscul valutar în aceeași măsură în care erau expuși înainte.

„Euroland-ul”, cu cele 292 de milioane de consumatori, reprezintă cea mai mare piață de desfacere din lume, urmată de SUA, cu 270 de milioane de consumatori și de Japonia, cu 127 de milioane de consumatori. Puterea de cumpărare în acest spațiu este ridicată, depășită doar de SUA; 15% din valoarea tuturor bunurilor și serviciilor realizate la nivel mondial provin din Euroland, 20% din SUA și 7,7% din Japonia; 15,7% din exporturile mondiale provin din Euroland, în timp ce numai 12,6% din SUA și 7,7% din Japonia .

Lansarea EURO, consideră **Fred Bergsten** – consilier al președintelui Clinton, director al „Institute for International Economics” Washington, creează condițiile pentru apariția unei „noi ordini economice bipolare care să înlocuiască hegemonia Americii ce datează de la sfârșitul celui de-al doilea război mondial”, reprezentând „cea mai mare schimbare în finanțele mondiale, comparabilă doar cu momentul în care dolarul a depășit lira sterlină în perioada interbelică”⁴ Bergsten apreciază EURO ca un competitor real pentru dolarul American, considerând că principalul argument al monedei europene este acela că Europa este creditor mondial, în timp ce SUA are datorii nete în valoare de 2 000 miliarde de dolari. Lipsa corelării între cele două monede – cele mai puternice monede ale lumii, periclitează stabilitatea și funcționarea sistemului financiar global. În acest sens, autorul oferă exemplul dezechilibrului creat între 1995 și 1997 între dolar și yen, considerat una dintre cauzele crizei asiatice.

Pierre Mathijsen consideră introducerea monedei EURO „cea mai importantă decizie luată de către și pentru Europa de la sfârșitul celui de-al doilea război mondial până în prezent”, subliniind că „nici una dintre realizările anterioare, inclusiv piața internă, nu erau sigure în lipsa unei monede unice” și că „prin acest transfer extraordinar de suveranitate, procesul de integrare europeană a atins un punct din care nu mai poate exista cale de întoarcere”⁵.

Euroscepticii, în schimb, aduc următoarele **contra-argumente**:

ca monedă de schimb, Euro nu are șanse să constituie o alternativă reală la hegemonia dolarului, deoarece 48% din tranzacțiile comerciale internaționale sunt derulate în dolari (monedele UE sunt prezente numai în 31% din tranzacții);

ca monedă de rezervă, dolarul ocupă 65% din rezervele valutare mondiale, în timp ce monedele UE doar 21%;

ca monedă de investiții, piața obligațiunilor europene este cu peste 1/3 mai mică decât cea americană, deci monedele UE nu sunt monede de investiții⁶.

În categoria euroscepticilor, monetaristul **Milton Friedman** - mentorul Școlii de la Chicago considera EURO "o mare greșeală", care „va determina turbulențe în mai multe țări europene în anii următori” deoarece „va evidenția contrastele dintre țările Uniunii Europene în loc de a sprijini un sistem politic unificat”. El a citat cazurile Irlandei, „care ar trebui să-și înăsprească politica monetară”, și Italiei, „care are nevoie, probabil, de o politică mai flexibilă”. Pe de altă parte, „dacă Germania va decide și ea să adopte o politică de *easy money* pentru a-și lansa economia, vor fi tensiuni considerabile, în special între Germania, Franța și Spania”. Referindu-se în mod specific la Italia și intențiile premierului Silvio Berlusconi de a reduce povara fiscală prin reducerea cheltuielilor publice, Friedman a menționat că „într-o anumită măsură, mâinile Italiei sunt legate din cauza EURO”. Mai, mult, în opinia lui Friedman, „cheia a fost aruncată după ce EURO a fost adoptat”⁷, excluzând orice posibilitate de a renunța la moneda unică ulterior adoptării.

După părerea lui **R. Dornbusch**, moneda europeană întâmpină rezistență din cauza că avantajele uniunii monetare sunt vizibile pe termen lung și nici atunci în termeni foarte concreți, spre deosebire de procesul creării pieței unice, spre exemplu, în cadrul căruia a fost posibil să fie oferite stimulente imediate de natură economică, după eliminarea tarifelor vamale.⁸

Reprezentativ pentru această problemă este **cazul Germaniei**. Încă de la declanșarea integrării europene, germanii au fost un fel de lideri ai acestui proces. După lansarea EURO, germanii au fost din ce în ce mai îngrijorați că integrarea monetară le va destabiliza moneda. Astfel, majoritatea germanilor se declarau în favoarea Tratatului de la Maastricht, dar tot majoritatea se pronunțau împotriva introducerii monedei europene și a retragerii de pe piața valutară a mărcii germane. Chiar unul dintre promotorii cei mai înverșunați ai ideii europene, fostul cancelar al Germaniei, **Helmut Kohl**, a dat expresie acestor îngrijorări: „neîncrederea cetățenilor în integrarea monetară s-ar putea repede preschimba în neîncrederea în ideea europeană”⁹. Preocupările germanilor nu au fost în totalitate gratuite. Spre exemplu, în 1995, rata inflației în Germania era de 1,8%, în comparație cu 3,1% în restul Uniunii Europene. Chiar dacă diferența nu este imensă, germanii sunt hipersensibili la fenomene inflaționiste, deoarece există precedentul anului 1920, când un proces asemănător a însemnat practic ruina economiei germane.

Căderea zidului Berlinului, în 1989, urmată de reunificarea Germaniei, un an mai târziu, a dat naștere unui val de bucurie, dar și unor sentimente de teamă. În 1991, Parlamentul german a votat strămutarea sediului guvernului, din micul și provincialul Bonn, înapoi în vechea capitală imperială, Berlin. Din acel moment, în Franța a început să se vorbească pe un ton tot mai tenebros de noua sferă germană de influență în noile democrații din Europa centrală și de est. Iar euroscepticii

britanici au început să susțină că unificarea europeană înseamnă în fapt căderea continentului sub hegemonie germană. Germanii înșiși începeau să devină tot mai conștienți de dimensiunea problemelor cu care se confruntau. Industrii întregi din fosta Germanie de est se prăbușeau pur și simplu, creând un val masiv de șomeri, problemă care persistă și astăzi. Mulți est-germani aveau impresia că erau tratați asemenea unor supuși coloniali de către concetățenii lor din vestul țării. Prezența pe teritoriul țării a mai multor milioane de imigranți, turci și alte naționalități, a reaprins dezbaterile privind identitatea germană. Economia Germaniei, în ansamblul ei, începea să dea semne îngrijorătoare de lipsă de competitivitate.

Pactul european de stabilitate și creștere a fost introdus la insistențele Germaniei în 1999, înainte de lansarea monedei unice, autoritățile de la Berlin impunând adoptarea acestui Pact ca o condiție pentru abandonarea mărcii germane și folosirea aceleiași monede unice europene ca și țările europene care nu aveau aceeași stabilitate economică ca și Germania. Însă după ce două dintre cele mai mari țări din UE, Germania și Franța, au încălcat prevederile Pactului referitoare la deficitul public pentru trei ani consecutiv, criticii au declarat că Pactul a încetat să existe de drept de vreme ce guvernele de la Berlin și Paris nu au suportat acțiunile disciplinare pe care Pactul ar fi trebuit să le impună în astfel de situații.

Euroscepticismul – un curent la modă în UE

Criticile la adresa Uniunii Europene se intensifică și iau forme tot mai coerente. Opoziția se manifestă în special în rândul societății civile, fiind mult mai încheagată în Marea Britanie și în țările nordice.

De asemenea, o voce tot mai puternică împotriva Uniunii Europene începe să se audă chiar de la tribuna Parlamentului European, acolo unde euroscepticii și-au consolidat poziția la ultimele alegeri.

Pentru a marca această poziție, euroscepticii s-au regrupat într-un nou grup parlamentar care se va numi probabil Independență și Democrație (ID). Noul grup, numărând 31 de parlamentari din 6 state, se va concentra pe respingerea Constituției UE. Grupul este dominat de Partidul Independent din Marea Britanie (UKIP), câștigătorul moral al alegerilor din Marea Britanie, care cu cei 12 europarlamentari, devine al treilea partid britanic ca importanță, la foarte mică distanță de laburiști și conservatori. Din grupul euroscepticilor mai fac parte Lista „Junie” din Suedia, Mișcarea „Junie” din Danemarca, Mișcarea pentru Franța, Uniunea Creștină din Olanda și Liga Familiilor Poloneze. Un alt critic de seamă al Uniunii Europene care este prezent în noul Parlament este olandezul Paul van Buitenen, fostul funcționar european care în urma cu cinci ani a dat în vileag actele de corupție, fraudă și nepotism care constituiau o practică curentă în cadrul Comisiei Europene. Dezvăluirile sale au dus, în 1999, la demisia tuturor comisarilor europeni în frunte cu Jacques Santer. După toate probabilitățile, van Buitenen nu se va alatura noului grup ID, ci va opta pentru o colaborare cu grupul „Verzilor”.

Totuși, nu micul grup al partidelor declarat eurosceptice este de natură a-i îngrijora pe susținătorii Uniunii, cât prezența în număr mare a euroscepticilor în chiar grupul majoritar din parlamentul european, Partidul Popular European (EPP), de centru dreapta. Partidul Civic Democrat din Cehia, Alianța Tinerilor Democrați (FIDESZ) din Ungaria și Autoapărarea din Polonia vor avea un cuvânt de spus în dezbaterile viitoare de la Strasbourg și Bruxelles.

Situația acestor partide, toate adoptând poziții critice la adresa UE, afiliate fie la grupul eurosceptic, fie la cel popular, ne arată că Uniunea Europeană are adversari redutabili nu doar în exterior ci și în propriile sale structuri. De asemenea, ne arată că, în rarele ocazii când cetățenii Uniunii au ocazia de a-și spune părerea, aceasta contrazice flagrant viziunea politicianilor despre „Europa unită”. Federaliștii pot găsi argumente atât în favoarea cât și în defavoarea unei integrări europene mai

aprofundate, așa cum euroscepticii sau eurorealiștii pot găsi propriile lor argumente. Aceștia din urmă ar trebui să-și plece urechea cu mai multă atenție la „vocea poporului”, altfel e posibil să asistăm la un nedorit conflict între Europa cetățenilor și Europa politicianilor. Conflict din care nu ne îndoiim că cetățenii vor ieși, mai devreme sau mai târziu, învingători.

Note și referințe bibliografice

1. Romano Prodi, *O viziune asupra Europei*, Ed. Polirom, București, 2001, p. 25
2. Z. D. Penea, *Moneda Euro*, Ed. Polirom, București, 2001, p. 37-39
3. Consiliul a adoptat decizii privind acordurile bilaterale cu San Marino, Vatican și Monaco pentru utilizarea euro ca monedă națională a acestor țări. Portugalia, care este membră a zonei euro, a semnat un acord cu Uniunea care garantează convertibilitatea dintre escudo portughez și cel al Capului Verde printr-o formă de rată fixă de schimb. Similar, Mayotte, Sânt Pedro și Miquelon - teritorii franceze de peste mări, care nu sunt parte a Uniunii, au solicitat o decizie din partea Consiliului pentru a putea folosi moneda unică.
4. Bergsten C. F., *America and Europe: Clash of the Titans?*, în “Foreign Affairs”, March/April 1999, Vol. 78, No. 2.
5. Pierre Mathijsen, *Compendiu de drept european*, Ediția a 7-a, Editura Club Europa 2002, p.395
6. Z. D. Penea, *Moneda Euro*, Ed. Polirom, București, 2001, p. 46
7. Interviu acordat ziarului italian *Corriere delle Sera*. Citat după Agenția de presă Ananova, 27 august 2001
8. Dornbusch R., *Euro Fantasies*, în “Foreign Affairs”, September / October 1996, Vol. 75, No. 5.
9. Apud J. T. Rourke, *International Politics on the World Stage*, p. 235

PATRIMONIUL AGENȚILOR ECONOMICI ÎN CONDIȚII DE INFLAȚIE

lect.univ.drd. Mariana Farcaș
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea
lect.univ.dr. Victoria Bogdan
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea
lect.univ.drd. Carmen Gros
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea

The reflection of the patrimony image of the economical agent by accounting, is being questioned in the conditions of the existence of the inflation phenomenon and of the historical cost principle keeping.

1. Contabilitatea și inflația

Cum sarcina reflectării imaginii fidele a patrimoniului agenților economici revine contabilității, se pune întrebarea în ce măsură o contabilitate convențională bazată pe costuri istorice, așa cum este ea conturată în România prin Legea contabilității nr. 82/1991, își îndeplinește cu succes de această sarcină?

Toate prelucrările contabile din cadrul unui exercițiu financiar prin care se reflectă creșterile și diminuările fiecărui element patrimonial, în spiritul principiului imaginii fidele, au la bază trei axiome, denumite convenții, și anume: "convenția stabilității, convenția costului de înlocuire și convenția obiectivității"¹

Indiscutabil, în măsura în care convenția stabilității monetare se respectă, adică moneda în care se cuantifică toate faptele și fenomenele cauzatoare de modificări ale elementelor patrimoniale se menține stabilă (constantă) în putere de cumpărare în cursul unei perioade de gestiune, contabilitatea în costuri istorice prezintă o serie de avantaje :unitatea și comparabilitatea datelor și informațiilor furnizate, ușurința calculelor în monedă constantă, posibilitatea controlului și reconstituirii rapide a unor operațiuni economico financiare.

Dar, în condiții de inflație și hiperinflație , când unitatea monetară suferă modificări importante în sensul scăderii accentuate, continue și generalizate a puterii de cumpărare, tocmai această convenție a stabilității este anulată de deprecierea monetară. Prin urmare, toate prelucrările ulterioare în monedă constantă se bazează pe o prezumție neadevărată, lucru care va afecta în final imaginea fidelă a situației patrimoniului.

¹ Feleagă N., Ionașcu I., "**Contabilitate financiară**", Vol. 4, Ed. Economică, București, 1993, pag 47.

Care sunt motivațiile pentru care deprecierea monetară subminează autoritatea și credibilitatea contabilității în costuri istorice ?

În primul rând deprecierea monetară face ca în cadrul aceluiași tip de element patrimonial / post bilanțier să fie cuprinse valori economice exprimate în putere de cumpărare diferită în funcție de data intrării în patrimoniu sau data realizării lor. Acest lucru desființează practic unitatea și comparabilitatea datelor și informațiilor furnizate de contabilitate. În condițiile deprecierei monetare utilitatea informațiilor financiar-contabile scade foarte mult ca urmare a folosirii costului istoric deoarece acesta nu permite o ajustare a valorilor aferente elementelor patrimoniale. "Apar astfel lipsuri de informații cu privire la valoarea reală a puterii de cumpărare din momentele ulterioare intrării în patrimoniu, pentru majoritatea elementelor patrimoniale. Cu alte cuvinte, informația contabilă exprimată în puteri de cumpărare ale momentului de intrare devine ulterior incorectă și distorsionată"². Mai mult, imaginea pe care o situație financiară o oferă asupra patrimoniului unei entități economice, în aceste condiții, poate fi considerată oricum numai fidelă nu.

Mergând mai departe, analiza economico - financiară care s-ar realiza pe marginea unor astfel de situații financiare nu poate avea nici o relevanță, iar deciziile manageriale luate pe baza unor astfel de analize nu au nici o fundamentare realistă.

În planul profitabilității, rentabilității agentului economic deprecierea monetară erodează din două direcții: prin impozitarea și prin distribuirea profitului fictiv creat de inflație. Sunt scoase astfel din circuitul economic al firmei resurse considerate plusuri create de activitatea agentului economic când în realitate aceste plusuri sunt rezultatul deprecierei monetare; neavând deci o sursă reală distribuirea acestor resurse se face în realitate nu pe seama profitului ci pe seama capitalului propriu al agentului economic, ducând în timp la decapitalizarea acestuia.

Studiile de specialitate referitoare la relația dintre contabilitatea convențională și inflație au evidențiat trei probleme majore și anume evaluarea patrimoniului, cuantificarea profitului și evaluarea performanțelor la care se adaugă, ca o problemă rezultantă a celor enumerate, menținerea capitalului agenților economici.

2. Efectele inflației asupra structurilor patrimoniale

Cauza principală a problemelor legate de evaluarea patrimoniului în condiții de inflație stă în principiul costurilor istorice, completată de o aplicare oarecum trunchiată, selectivă a principiului prudenței.

Principiul costului istoric impune înregistrarea în contabilitate a activelor și pasivelor la costul lor de origine (intrare) consemnat în documentele justificative. Cu acest cost figurează în contabilitate de la intrarea până la ieșirea din patrimoniu, el putând fi substituit sau modificat numai prin reevaluare.

Costul istoric este o valoare reală în momentul intrării activelor și crearea datoriilor. "În termeni monetari sau în putere de cumpărare , reprezintă "sacrificiul" care a fost consimțit pentru a aduce bunul în patrimoniul întreprinderii la data de intrare."³ Costul istoric reflectă valoarea reală a elementelor patrimoniale în momentul intrării lor în patrimoniu. Dar, ulterior, orice schimbare semnificativă tinde să facă costul istoric înșelător în scopul luării deciziei și asigurării capacității de finanțare sau a puterii de cumpărarea capitalului propriu.

Apare astfel efectul de desincronizare dintre evaluarea la intrare a elementelor patrimoniale bazate pe costul istoric (cost al trecutului) și evaluarea la ieșire întemeiată pe valoarea actuală (de regulă valoarea de realizare, ca un preț al prezentului). Cantitatea de monedă necesară evaluării unui bun crește prin inflație nu din cauza modificării valorii relative a bunului în raport cu altele, ci din cauza scăderii puterii de cumpărare a etalonului monetar ce mijlocește evaluarea.

² Țugui Al., Revista " *Contabilitatea, expertiza și auditul afacerilor*", nr. 7, 2001

³ Oprea C., Ristea M., " *Bazele contabilității*", Ed. Național, pag. 225

În condițiile în care curba prețurilor este ascendentă efectul de desincronizare determină o creștere fără o bază reală a rezultatului , ca urmare a variației prețurilor între cele două momente ale evaluării: intrare-ieșire.

Principiul prudenței corijează parțial limitele costului istoric și constă în aprecierea cu precauție a activelor și pasivelor , cheltuielilor și veniturilor pentru a evita supraevaluarea rezultatului. Principiul tratează însă în mod discriminatoriu evaluarea activelor. Potrivit principiului prudenței se contabilizează numai minusurile constatate ca diferență între valoarea de inventar (actuală) și costul istoric, nu și plusvalorile. Neînregistrarea plusvalorilor generează rezerve latente. În condiții de inflație principiul prudenței ar trebui să recunoască plusurile constatate cu ocazia inventarierii și evaluării patrimoniului, adică diferențele dintre valoarea de intrare mai mică și valoarea de inventar mai mare, care ar trebui înregistrate ca rezerve menite să asigure conservarea capitalului. Principiul prudenței astfel completat este numit de Alexandru Țugui "principiul prudenței extinse"⁴.

Influența inflației asupra elementelor patrimoniale se manifestă diferit în funcție de natura monetară sau nemonetară a elementelor patrimoniale, de perioada dintre momentul intrării elementelor în patrimoniu și momentul regăsirii lor într-un venit realizat și de posibilitățile legale existente de atenuare a efectelor inflației asupra anumitor elemente patrimoniale.

Bibliografia:

1. Feleagă N., Ionașcu I., - " *Contabilitate financiară*", vol I-IV, Ed. Economică, București, 1993.
2. Feleagă N. Ionașcu I., - " *Tratat de contabilitate financiară*", Ed. Economică, București, 1999.
3. Iliescu C., " *Inflația în România*", Ed. Mesagerul, Cluj - Napoca, 1997.
4. Istrate C., " *Fiscalitate și contabilitate în cadrul firmei*", Ed. Polirom, Iași, 2000.
5. Olimid L., " *Măsurarea rezultatului contabil*", Ed. Economică, București, 1998.
6. Oprea C. Ristea M., " *Bazele contabilității*", Ed Național, București, 2000.
7. Țugui Al., " *Inflație și contabilitate*", Ed. Junimea, Iași, 1998
8. Țugui Al., " *Contabilitatea inflației. Teorie. Practică. Modelări informatice.*", Ed. Economică, București, 2000.
9. Revista " *Contabilitatea, expertiza și auditul afacerilor*" 2000 -2001

⁴ Țugui Al., " *Cuantificarea influenței inflației asupra elementelor patrimoniale*", Revista Contabilitatea, expertiza și auditul afacerilor, nr 7,2001

EFECTELE INFLAȚIEI ASUPRA CAPITALURILOR ȘI REZERVEI

lect.univ.drd. Mariana Farcaș
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea
lect.univ.dr. Victoria Bogdan
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea
lect.univ.drd. Gros Carmen
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea

Under inflation conditions it is necessary to take into consideration the keeping of the purchasing power of the capital investment of shareholders and the real result determination of the capital investment.

Orice entitate economică își începe existența printr-o investiție inițială sub forma capitalului social. După primul ciclu de activitate la valoarea inițială a capitalului social se adaugă noi elemente cum ar fi câștigul / pierderea obținut/ă și eventualele prime de capital și rezerve constituite, majorând (sau diminuând) capitalul propriu investit inițial. Scopul întreprinderii și administratorilor ei este acela de a menține și majora valoarea inițială a investiției avansate de proprietarii săi. Acest scop este urmărit în mod special de conducerea întreprinderii în condițiile unei economii dominate de inflație.

Capitalul social este afectat de fenomenul inflaționist, el fiind exprimat la valoarea unității monetare la data subscrierii. Datorită inflației, valoarea unității monetare scade în timp, ceea ce conduce la diminuarea valorii nominale a acestuia.

Rezultatul inclus în capitalul propriu este denaturat de inflație prin prisma efectului de desincronizare care se manifestă între veniturile și cheltuielile care sunt exprimate în unități monetare diferite. Este vorba de cheltuieli exprimate în unități monetare anterioare celor în care sunt exprimate veniturile corespunzătoare lor. Un rezultat supraevaluat al activității conduce la repartizări eronate asupra rezervelor și a celorlalte elemente de capital propriu care-și au ca sursă de constituire profitul.

Dacă luăm în considerare definirea globalizantă a capitalului propriu ca diferență dintre totalul activului și datorii, acesta este subevaluat în condițiile manifestării inflației prin prisma subevaluării activelor exprimate în unități monetare de la momentul intrării în patrimoniu a activelor, moment mai mult sau mai puțin îndepărtat în funcție de natura activelor.

Dacă avem în vedere definirea structurală a capitalurilor proprii, din înfruntarea cu fenomenul inflaționist rezultă o lipsă de omogenitate a acestora deoarece însumează diferite elemente formate în timp, în momente diferite, la valori diferite ale unității monetare, deci elementele componente ale capitalurilor proprii sunt eterogene.

Capitalurilor proprii li se alătură provizioanele pentru riscuri și cheltuieli și datoriile pe termen lung pentru a întregi capitalurile permanente aflate la dispoziția unităților patrimoniale pentru a fi exploatate în vederea creării de valori. Acestea sunt elemente monetare a căror deținere favorizează agentul economic prin obținerea / constituirea în putere de cumpărare mare și rambursarea / diminuarea în putere de cumpărare scăzută.

Influențele pozitive (+) sau negative (-) ale inflației asupra capitalurilor sunt prezentate sistematic în tabelul următor:

CAPITALURILE PROPRII			
COMPO NENTE	TIP	OPERAȚIUNI ANALIZATE	INFLUENȚA INFLAȚIEI
Capital social	Nemone-tar	Constituire	(-) În măsura în care apare aportul succesiv la termene diferite, mai mari de un an. Este vorba de aportul în bani fără clauze de protecție. (-) Aportul unor creanțe cu termen de scadență îndelungat sau nesigur. (+) Aport în natură subevaluat. (-) Aport în natură supraevaluat.
		Majorare	(-) Atunci când se oferă avantaje vechilor asociați sau deținătorilor de obligațiuni. (-) Majorare realizată din operațiuni interne. (-) Conversia unor datorii la cursuri dezavantajoase. (+/-) Preluarea unor influențe în urma operațiilor de fuziune.
		Diminuare	(-) Reducerea valorii nominale, rambursarea unei părți din capitalul subscris sau acoperirea unor pierderi prin anularea acțiunilor exprimate în puteri de cumpărare diferite. (+/-) Operațiuni de divizare fără o fundamentare economică corespunzătoare.
		Evaluare în bilanț	(-) În bilanțul contabil acesta este evidențiat la valoarea nominală din momentul constituirii/majorării sale.
Prime legate de capital	Nemone-tar	Majorare	(+) Protejază într-o oarecare măsură capitalul social. (-) Preluarea prin fuziune a unor influențe negative de la unitatea absorbită. (-) Neutilizarea lor în timp.
		Diminuare - Utilizare	(+/-) Transferă influențele pozitive / negative la capitalul social sau la rezerve.
		Evaluare în bilanț	(-) În bilanțul contabil acestea sunt evidențiate la valoarea din momentul operațiunii generatoare de prime.

Diferențe din reevaluare	Nemonetar	Majorare - Utilizare	(+) Sunt cele care pot compensa parțial influențele negative ce se manifestă asupra capitalului social. (-) Cumularea și neîncorporarea imediată a lor în capitalul social. (-) Imposibilitatea utilizării lor decât periodic la câțiva ani pe baza reevaluărilor legale sau a aporturilor în naură.
		Evaluarea în bilanț	(-) În cazul neutilizării lor apar în bilanț exprimate în putere de cumpărare a monedei din momentul efectuării reevaluării. Cumularea lor pe parcursul mai multor exerciții duce la o continuă subevaluare prin pierderea puterii de cumpărare a unității monetare în care sunt exprimate.
Fonduri și rezerve	Nemonetar, cu excepția celor constituite din profit	Majorare - Utilizare	(+) Sunt cele care pot compensa parțial influențele negative ce se manifestă asupra capitalului social. (-) Cumularea și neîncorporarea imediată a lor la capitalul social
		Evaluare în bilanț	(-) Cumulare de-a lungul anilor prin exprimarea lor în puteri de cumpărare diferite duc la subevaluarea lor prin pierderea puterii de cumpărare a unității monetare în care sunt exprimate
Rezultatul curent și reportat		Determinare	(-) Preia toate influențele negative rezultate ca urmare a derulării operațiunilor economice reflectate în conturile de patrimoniu prin intermediul conturilor de venituri și cheltuieli. (-) Nerepartizarea și neutilizarea acestora.
		Evaluare în bilanț	(-) În bilanț este supraevaluat. Acest lucru duce la calculul unor impozite directe nejustificate din punct de vedere al aplicării principiului prudenței și convenției stabilității monetare
Subvenții pentru investiții	Nemonetar	Apariție - Transferare la venituri	(-)Cumularea unor valori exprimate în puteri de cumpărare difer (-) Preluarea treptată la venituri excepționale a părții reprezentând amortizarea aferentă perioadei de gestiune. (-) Ceea ce se transferă în contul de rezultat reflectă parte din valoarea de intrare în patrimoniu.
		Evaluare în bilanț	(-) În bilanț apare soldul neactualizat al acestora netransferat asupra contului de rezultate.

Provizio ane regleme ntat	Nemone- tar	Constituire - Anulare	(+) Constituirea lor pentru fluctuații de cure valutar, prețuri și rata dobânzii (-) Constituirea în cazul amortizării derogatorii și anularea lor în perioadele cu amortizare mai mică decât amortizarea liniară. (-) Nedectubilitatea cheltuielilor aferente din baza impozabilă duce la majorarea impozitului pe profit.
		Evaluare în bilanț	(+/-) Apar în bilanț, de regulă, exprimate în valorile sfârșitului de an. În situația diminuării lor acestea sunt exprimate în puteri de cumpărare diferite sfârșitului de an.
PROVIZIOANE PENTRU RISCURI ȘI CHELTUIELI			
Provizio ane pentru riscuri și cheltuieli	Monetar	Constituire - Anulare	(+) Constituirea și diminuarea lor la sfârșitul exercițiului financiar. (-) În cazul suplimentării se realizează cumularea unor valori exprimate în monedă la puteri de cumpărare diferite. (-) Privesc riscuri și cheltuieli ce vor fi exprimate în puteri de cumpărare mult mai reduse.
ÎMPRUMUTURI ȘI DATORII ASIMILATE			
Împrumut din emisiuni de obligațiuni	Mone- tar	Emisiune - Obținere - Rambursar e de obligațiuni	(+) Obținerea împrumuturilor într-o monedă cu putere de cumpărare mare. (+) Rambursarea lor ulterioară în monedă cu putere de cumpărare scăzută. (-) Conversia obligațiunilor în acțiuni. (+) Rambursarea lor ulterioară într-o monedă cu putere de cumpărare redusă.
Credite bancare pe termen lung și mediu	Mone- tar	Obținere - Rambursar ea creditelor	
Datorii legate de participații	Mone- tar	Obținere - Rambursar e	
Alte împru- muturi și datorii asimilate	Mone- tar	Obținere - Rambursar e	
vDobânzi afere nte împrumuturil or și datoriilor asimilate	Mone- tar	Înregistrare - Achitare	(+) Calculul dobânzii în condițiile neactualizării bazei de calcul. (+) Achitarea unor dobânzi calculate la o rată inferioară ratei inflației sau ratei rentabilității financiare. (-) Achitarea unor dobânzi calculate la o rată superioară ratei inflației sau ratei rentabilității financiare.
		Evaluare în bilanț	(+) Acestea apar în bilanț la vlorile lor inițiale, diminuate de existența unor prime în cazul obligațiunilor.

Tabel preluat din Al.Țugui, Contabilitatea de inflație. Teorie, practică. Modelări
informatică, Ed. Economică, București, 2000, pag 34.

Bibliografia:

1. Feleagă N., Ionașcu I., - "Contabilitate financiară", vol I-IV, Ed. Economică, București, 1993.
2. Feleagă N. Ionașcu I., - "Tratat de contabilitate financiară", Ed. Economică, București, 1999.
3. Iliescu C., "Inflația în România", Ed. Mesagerul, Cluj - Napoca, 1997.
4. Istrate C., "Fiscalitate și contabilitate în cadrul firmei", Ed. Polirom, Iași, 2000.
5. Olimid L., "Măsurarea rezultatului contabil", Ed. Economică, București, 1998.
6. Oprea C. Ristea M., "Bazele contabilității", Ed Național, București, 2000.
7. Țugui Al., "Inflație și contabilitate", Ed. Junimea, Iași, 1998
8. Țugui Al., "Contabilitatea inflației. Teorie. Practică. Modelări informatice.", Ed. Economică, București, 2000.
9. Revista "Contabilitatea, expertiza și auditul afacerilor" 2000 -2001

CETĂȚENIA ÎN PROIECTUL NOII CONSTITUȚII EUROPENE

Andrada Lavinia Găitănanu

telefon: 0745-804560, e-mail: andradagaitanaru@yahoo.com

Citizenship is the expression of the sovereignty, because the state settles the legal statute of his citizens based on his sovereignty. The paper presents the right of free movement, the right to vote and to be voted in the European Parliament, as well as at the local elections, the right to present petitions to the European Parliament etc.

I. Scurte considerații

În termeni generici, cetățenia reprezintă apartenența persoanei la un stat.

În mod concret, cetățenia este o expresie a suveranității puterii politice¹, statul stabilind statutul juridic al cetățenilor săi pe temeiul suveranității lui.

Noțiunea de cetățenie poate fi examinată în două accepțiuni: ca instituție juridică și ca termen desemnând condiția juridică sau statutul ce se creează prin normele dreptului acelor persoane care au calitatea de cetățean. În prima accepțiune, cetățenia constituie o categorie aparținând dreptului obiectiv, pe când în cea de-a doua, ea se referă la ideea de subiect de drept. Rezultă din ultima parte a afirmației anterioare două concluzii:

cetățenia reprezintă un ansamblu de drepturi și obligații, iar sistemul acestora formează statutul juridic al cetățeanului;

drepturile și obligațiile, stabilite prin lege, trebuie evaluate în cadrul raporturilor juridice generale, existente între stat și cetățenii săi.

Cetățenia nu se confundă cu naționalitatea care definește apartenența la un grup etnic². Cetățenia se referă la toți membrii comunității statale respective, fără deosebire de origine etnică, statul având obligația să-i protejeze pe toți în egală măsură și să le asigure drepturile și libertățile implicate de statutul de cetățean³, potrivit reglementărilor constituționale din fiecare țară.

II. Sediul materiei

Adoptată la Nisa, la 7 decembrie 2000, „Carta drepturilor fundamentale a Uniunii Europene”⁴ reprezintă probabil cel mai îndrăzneț proiect de până la acea dată, menționând în *preambul* că „popoarele Europei, pentru a crea între ele o uniune din ce în ce mai strânsă, au hotărât să împărtășească un viitor pașnic bazat

¹ Ion Deleanu, *Drept constituțional și instituții politice*, vol. II, Ed. Fundația „Chemarea”, Iași, 1992, p.16

² Naționalitatea definește apartenența persoanei la un anumit grup național care nu are nici o relevanță în privința statutului juridic al persoanei. Apartenența la un grup etnic nu poate justifica vreo discriminare, pentru că buna conviețuire trebuie să fie asigurată.

³ Dumitru Mazilu, *Dreptul internațional public*, vol. I, Ed. Lumina Lex, București, 2001, p.273

⁴ *Carta drepturilor fundamentale a Uniunii Europene în Documente de bază ale Comunității și Uniunii Europene*, ediția a II-a, Ed. Polirom, Iași, 2002, p. 499-500

pe valori comune”. Tot în această parte, este circumscris cadrul general care se are în vedere atunci când se vorbește despre drepturile fundamentale și libertățile cetățenilor actuali și viitori ai Uniunii Europene care se construiește „pe valorile indivizibile și universale ale demnității umane, ale libertății, ale egalității și ale solidarității; ea are la bază principiul democrației și principiul statului de drept. Uniunea situează persoana în centrul acțiunii sale, instituind cetățenia Uniunii și creând un spațiu al libertății, securității și justiției” (partea a II-a a Proiectului de Tratat de instituire a unei Constituții pentru Europa). În alineatul următor, se precizează că în efortul de a păstra și dezvolta aceste valori comune, Uniunea *va respecta* „diversitatea culturilor și tradițiilor popoarelor Europei, precum și a identității naționale a statelor membre și a organizării puterilor publice la nivel național, regional și local”. Considerăm că aceste precizări sunt menite să-i asigure și să-i liniștească pe cei care dezaprobă mondializarea. Comentatorii prezenți la Summit-ul European de la Nisa au remarcat violența protestelor: mai mulți răniți, geamuri sparte, lozinci agresive, confruntări corp la corp cu forțele de ordine - sunt numai câteva din coordonatele ultimului protest violent împotriva mondializării, organizat în secolul al XX-lea.

„Le Monde”, „Le Figaro”, „Corriere Della Sera”, dar și cotidienele americane și canadiene, în comentariile publicate, au atras atenția că „protestele de la Nisa constituie un semnal de alarmă pentru liderii europeni” (apreciind că aceștia au mari răspunderi privind deciziile pe care le adoptă, atât la nivel continental, cât și la nivel mondial), dar și pentru ceilalți lideri ai lumii care au obligația să organizeze comerțul mondial, ținând cont de interesele tuturor țărilor, iar de avantajele mondializării să beneficieze nu numai țările bogate, ci și țările sărace ale lumii⁵.

III. Drepturile fundamentale și cetățenia Uniunii

În Proiectul de Tratat de instituire a unei Constituții pentru Europa⁶, titlul II se intitulează „Drepturile fundamentale și cetățenia Uniunii”. Articolul 7 face trimitere la partea a II-a a prezentei Constituții unde sunt enunțate drepturile, libertățile și principiile grupate pe titluri intitulate: demnitatea, libertățile, egalitatea, solidaritatea, drepturile cetățenilor, justiția, dispoziții generale care reglementează interpretarea și aplicarea Cartei.

Articolul 8 stabilește condiția necesară, dar și suficientă pentru a obține cetățenia Uniunii: „Orice persoană care are cetățenia unui stat membru este cetățean al Uniunii. Cetățenia Uniunii se adaugă la cetățenia națională și nu o înlocuiește”. Rezultă astfel că orice persoană care are cetățenia unui stat membru devine automat cetățean al Uniunii Europene, fără a pierde cetățenia națională, având astfel dublă cetățenie pentru că cetățenia europeană „se adaugă” celei naționale. Punctul 2 al articolului 8 enumeră drepturile și obligațiile cetățenilor Uniunii, circumscrise limitelor menționate în titlul VII al Cartei care trebuie să fie prevăzute de lege, cu respectarea principiului proporționalității, aceste limitări neputând fi aduse „decât dacă sunt necesare și dacă răspund efectiv unor obiective de interes general, recunoscute de către Uniune sau nevoii de protejare a drepturilor și libertăților persoanei”.

Cetățenii și cetățenii Uniunii beneficiază de următoarele drepturi:

dreptul la libera circulație și ședere pe teritoriul statelor membre;

dreptul de a vota și de a fi aleși în Parlamentul European, precum și în cadrul alegerilor locale în statul membru unde își au reședința, în aceleași condiții ca și resortisanții acelui stat;

⁵ William Jefferson Clinton, *Mesaj privind Starea Lumii*, Davos, ianuarie 2000 citat de Dumitru Mazilu, *Integrarea europeană. Drept comunitar și instituții europene*, Ed. Lumina Lex, București, 2001, p. 502

⁶ *Proiect de Tratat de instituire a unei Constituții pentru Europa*, adresa: <http://european-convention.eu1.int/Draft Treaty.asp?lang=EN>

dreptul de a beneficia, pe teritoriul unei țări terțe în care statul membru ai cărui resortisanți sunt nu este reprezentat, de protecție din partea autorităților diplomatice și consulare ale oricărui stat membru, în aceleași condiții ca și cetățenii acelui stat;

dreptul de a prezenta petiții Parlamentului European, de a se adresa Mediatorului European sau de a se adresa instituțiilor și organelor consultative ale Uniunii într-una din limbile Uniunii și de a primi răspuns în aceeași limbă.

Respectarea acestor drepturi se situează între principiile care structurează Uniunea Europeană, resortisanții statelor membre având acces egal la instituțiile comunitare. În acest sens, Curtea de Justiție a Comunităților Europene a statuat că „respectarea drepturilor omului face parte integrantă din principiile generale de drept a căror aplicare este obligatorie”⁷.

Deși o ierarhizare a drepturilor deținute de cetățenii Uniunii Europene nu ar fi indicată, considerăm că **dreptul la libera circulație și sedere pe teritoriul statelor membre** este de prim rang, nu atât pentru faptul că este cel dintâi menționat, ci prin consecințele pe care le determină. Astfel, printr-o directivă⁸ specială a Consiliului sunt abolite restricțiile asupra circulației și rezidenței în cadrul Comunității Europene pentru lucrătorii din statele membre și familiile lor, urmărindu-se eliminarea oricăror discriminări bazate pe naționalitate, între lucrătorii statelor membre, în ceea ce privește angajarea, remunerarea, exercitarea dreptului la instrucție și educație și a altor drepturi.

Prin Acordul de asociere dintre România și Comunitățile Europene⁹, s-a hotărât că lucrătorii de naționalitate română, legal angajați pe teritoriul unui stat membru, nu vor suferi nici o „discriminare bazată pe naționalitate, în ceea ce privește condițiile de muncă, remunerarea sau concedierea în comparație cu proprii cetățeni”. Soția și copiii, legal rezidenți, ai unui lucrător legal angajat pe teritoriul unui stat membru, cu excepția lucrătorilor sezonieri și a lucrătorilor a căror situație cade sub incidența acordurilor bilaterale, vor avea acces la piața forței de muncă a acelui stat membru, dacă respectivele acorduri nu prevăd altfel pentru perioada în care muncitorul român este autorizat să se angajeze. Toate perioadele de asigurare, angajare sau rezidență ale lucrătorilor români în diferite state membre sunt cumulate pentru determinarea pensiilor și anuităților pentru vârsta de pensionare, invaliditate și deces sau în scopul îngrijirii medicale, atât pentru lucrători cât și pentru membrii familiilor lor¹⁰.

Totodată, partea română s-a angajat să acorde lucrătorilor care sunt cetățeni ai unui stat membru al Uniunii Europene și sunt legal angajați pe teritoriul român, precum și membrilor familiilor lor - rezidenți legali pe teritoriul României - un tratament similar celui acordat lucrătorilor români în țările membre ale Uniunii Europene¹¹. Pentru stabilirea companiilor și cetățenilor români și pentru operațiunile desfășurate de companiile și cetățenii români stabiliți pe teritoriul unui stat membru - în baza Acordului european de asociere - s-a instituit obligația fiecărui stat membru de a acorda „un tratament nu mai puțin favorabil decât cel acordat propriilor companii și cetățeni”¹². Reciproca este valabilă, România angajându-se să acorde pentru stabilirea companiilor și cetățenilor¹³ din Comunitate și pentru operațiunile

⁷ Hotărârea Curții de Justiție a Comunităților Europene din 13 iulie 1989

⁸ Directiva nr.68/360 din 15 octombrie 1968

⁹ Art. 38, Acordul european instituind o asociere între România, pe de o parte, Comunitățile Europene și statele membre ale acestora, pe de altă parte, ratificat de România prin Legea nr. 20 din 6 aprilie 1993, publicată în Monitorul Oficial nr. 73 din 12 aprilie 1993

¹⁰ Ibidem, art. 39 alin. 1

¹¹ Ibidem, art. 39 alin. 2 (Tratamentul acordat se referă la angajare, rezidență, asigurare, pensionare, invaliditate, îngrijire medicală.)

¹² Ibidem, art. 45 alin. 1

¹³ Ibidem, art. 49 alin. 3 (Cetățean al Comunității și, respectiv al României, va însemna pentru scopurile prezentului acord o persoană fizică care este cetățean al unuia dintre statele membre sau, respectiv, al României.)

desfășurate pe teritoriul României „un tratament nu mai puțin favorabil decât cel acordat propriilor companii și cetățeni”.

Dreptul la liberă circulație este prevăzut și în Constituția României modificată și completată¹⁴ în acord cu noile realități sociale și economice pe care țara noastră le trăiește în perioada de preaderare la Uniunea Europeană. Astfel, textual, art. 25 alin. 1 spune: „Dreptul la liberă circulație, în țară și în străinătate, este garantat”.

Articolul 8 alin. 2 din Proiectul de Tratat de instituire a unei Constituții pentru Europa prevede dreptul oricărui cetățean sau cetățeană a Uniunii **de a vota și de a fi aleși în Parlamentul European, precum și în cadrul alegerilor locale în statul membru unde își au reședința, în aceleași condiții ca și resortisanții aceluia stat.**

În vederea exercitării dreptului de vot și a celui de a fi ales pentru Parlamentul European, o persoană trebuie să dețină cetățenia Uniunii sau altfel spus să fie cetățean al unui stat membru al Uniunii Europene. Aceasta implică întrunirea condițiilor prevăzute de legislația națională a statului din care provine cetățeanul respectiv, precum și inexistența vreunei hotărâri judecătorești prin care să fi fost decăzut din dreptul de a vota și de a fi ales. Membrii Parlamentului European sunt aleși prin vot universal, direct, liber și secret, după o procedură uniformă în toate statele membre sau conform principiilor comune tuturor statelor membre.

Pentru legislatura 2004-2009, numărul total al reprezentanților în Parlamentul European este egal cu numărul reprezentanților menționat în articolul 190, paragraful 2 al Tratatului instituind Comunitatea Europeană (626 parlamentari), la care se adaugă numărul reprezentanților noilor state membre stabilit prin tratatele de aderare semnate cel mai târziu până la 1 ianuarie 2004. Dacă numărul total al membrilor este mai mic de 732, se aplică o corecție proporțională numărului de reprezentanți aleși de fiecare stat membru, astfel încât numărul total să fie cât mai apropiat de 732, fără ca această corecție să conducă la un număr de reprezentanți aleși din fiecare stat membru mai mare decât cel prevăzut de articolul 190 paragraful 2 al Tratatului instituind Comunitatea Europeană¹⁵.

Dreptul de a alege și de a fi ales în cadrul alegerilor locale în statul membru în care își are reședința revine fiecărui cetățean al Uniunii, în aceleași condiții ca și resortisanții aceluia stat. Acest drept a fost reglementat și prin articolul 19 paragraful 1 din Tratatul instituind Comunitatea Europeană¹⁶, persoana deținătoare a acestui drept având obligația de a îndeplini cumulativ următoarele condiții:

să aibă cetățenia Uniunii Europene;

să îndeplinească condițiile pe care legislația statului membru în care își are reședința le cere resortisanților săi pentru a beneficia de dreptul de vot și dreptul de a fi ales;

să nu fie decăzut printr-o hotărâre judecătorească din dreptul de a vota și de a fi ales, conform legislației din statul de origine.

Termenul de „alegeri locale” se referă la alegerile cu sufragiu universal direct prin care sunt desemnați membrii unei adunări reprezentative și, dacă este cazul, conducătorul și membrii executivului unei colectivități locale de bază, conform legislației fiecărui stat membru¹⁷.

Un alt drept prevăzut în Proiectul de Tratat de instituire a unei Constituții pentru Europa este **dreptul la protecție diplomatică și consulară**. Conform articolului 46 din Carta drepturilor fundamentale ale Uniunii, oricare cetățean sau

¹⁴ Art. 25, *Constituția României* modificată și completată prin Legea de revizuire a Constituției României nr. 429/2003, publicată în Monitorul Oficial, Partea I, nr. 758 din 29 octombrie 2003

¹⁵ Art. 2, parag. 3, *Protocol privind extinderea Uniunii Europene*, anexă la Tratatul de la Nisa, semnat la 26 februarie 2001

¹⁶ Art. 19, parag. 1, *Tratatul instituind Comunitatea Europeană*, textul consolidat și modificat prin Actul Unic European (din 17-28 februarie 1986), Tratatul de la Maastricht (din 7 februarie 1992) și prin Tratatul de la Amsterdam (din 2 octombrie 1997) în *Documente de bază ale Comunității și Uniunii Europene*, ediția a II-a, Ed. Polirom, Iași, 2002, p. 24

¹⁷ Art. 2, parag. 2, *Directiva nr. 94/80 din 19 decembrie 1994*

cetățeană a Uniunii beneficiază pe teritoriul unei țări terțe în care statul membru al cărui resortisant este nu este reprezentat, de protecția autorităților diplomatice și consulare ale oricăruia din statele membre, în aceleași condiții ca și cetățenii statului respectiv. Astfel, potrivit convențiilor internaționale¹⁸, cetățenii trebuie să aibă libertatea de a comunica cu funcționarii consulari și de a avea acces la ei. Protecția diplomatică și consulară se referă în principal, la: asistență în caz de arestare sau de detenție, luarea de măsuri pentru asigurarea reprezentării în justiție, asistență în caz de accident sau de boală gravă, asistență în caz de deces, ajutor și repatrierea cetățenilor aflați în dificultate.

Orice cetățean sau cetățeană a Uniunii are **dreptul de a prezenta petiții Parlamentului European și de a sesiza Mediatorul European**¹⁹. În Tratatul instituirea Comunității Europene, se precizează că petiția poate fi adresată Parlamentului European individual sau în asociere cu alți cetățeni sau cu alte persoane. Subiectul petiției trebuie să fie legat de domeniile de activitate ale Comunității și care îl/o privește în mod direct (art. 194 din Tratatul instituirea Comunității Europene). Fiindcă în articolul 44 din Carta drepturilor fundamentale ale Uniunii nu se menționează alte condiții, considerăm că petiția poate fi redactată în limba națională a statului membru din care provine cetățeanul respectiv.

Dreptul de a sesiza Mediatorul European se circumscrie unor cazuri de proastă administrare în activitatea instituțiilor, organismelor sau agențiilor Uniunii, cu excepția Curții Europene de Justiție și a Tribunalului de Mare Instanță, în exercitarea funcțiilor jurisdicționale ale acestora.

Mediatorul își exercită funcțiile în deplină independență, în conformitate cu statutul întocmit de Parlamentul European, cu avizul Comisiei și cu aprobarea Consiliului care hotărăște cu majoritatea calificată. Misiunea Mediatorului European este de a conduce anchetele pe care le consideră justificate, fie din proprie inițiativă, fie pe baza plângerilor care i-au fost prezentate direct sau prin intermediul unui membru al Parlamentului European, cu excepția cazului în care faptele afirmate fac obiectul unei proceduri jurisdicționale.

Procedura în fața Mediatorului, după autosesizare sau sesizarea sa printr-o plângere, presupune următoarele etape:

- informarea instituției în cauză care dispune de un termen de trei luni pentru a-i comunica poziția sa;

- transmiterea unui raport Parlamentului European și instituției vizate;

- informarea persoanei care a formulat plângerea despre rezultatul anchetelor.

Dacă dreptul de a se adresa Mediatorului European se află în interdependență cu existența unui caz de proastă administrare, per a contrario, înseamnă că buna administrare nu-l îndreptățește pe cetățeanul european la sesizarea Mediatorului. **Dreptul la bună administrare** implică - potrivit articolului 41 alineatul 2 din Carta drepturilor fundamentale - următoarele:

- dreptul fiecărei persoane de a fi ascultată înainte de luarea oricărei măsuri individuale care ar putea să o afecteze în mod nefavorabil;

- dreptul de acces al fiecărei persoane la dosarul propriu, cu respectarea intereselor legitime legate de confidențialitate și de secretul profesional;

- obligația administrației de a-și motiva deciziile.

Rezultă de aici că transparența procesului decizional consolidează caracterul democratic al instituțiilor, ca și încrederea publicului față de administrație. În ce privește accesul la dosarul propriu, s-a instituit principiul protecției datelor cu caracter

¹⁸ Convenția de la Viena cu privire la relațiile diplomatice a intrat în vigoare la 24 aprilie 1964. România a ratificat Convenția prin Decretul nr.566 din 4 iulie 1968, publicat în Buletinul Oficial nr.89 din 8 iulie 1968; Convenția de la Viena cu privire la relațiile consulare a intrat în vigoare din 19 martie 1967. România a aderat la Convenție la 24 februarie 1972

¹⁹ Art. 8 alin. 2, *Proiect de Tratat de instituire a unei Constituții pentru Europa*; art. 43 și 44 din *Carta drepturilor fundamentale ale Uniunii*, adresa: <http://european-convention.eu1.int/Draft Treaty.asp?lang=EN>

personal și a informațiilor confidențiale. Comisia și personalul său²⁰ respectă, în principal, normele privind secretul cercetărilor penale, normele privind protecția vieții private și a datelor cu caracter personal, obligațiile membrilor instituțiilor Comunității - chiar și după încetarea funcțiilor lor - să nu divulge informațiile care, prin natura lor, sunt sub incidența secretului profesional.

Un ultim drept prevăzut în titlul V din Carta drepturilor fundamentale este ***dreptul de acces la documentele instituțiilor, organismelor și agențiilor Uniunii*** recunoscut oricărui cetățean sau cetățeană a Uniunii și oricărei persoane fizice sau juridice cu reședința sau cu sediul social într-unul din statele membre. Nu interesează forma sub care se prezintă aceste documente, putând fi scrise pe hârtie, stocate sub formă electronică, înregistrate sonor sau audiovizual sau în orice altă formă pe care evoluția tehnică o va permite.

Reglementarea acestui drept se regăsește și în Regulamentul nr. 1049/2001²¹, articolul 4 menționând cazurile în care instituțiile refuză accesul la un document și anume dacă prin dezvăluirea conținutului acestuia s-ar aduce atingere *interesului public* (securitatea publică, politica financiară, monetară sau economică a Comunității sau a unui stat membru etc.) sau *vieții private sau integrității persoanei*.

IV. Concluzie

Cetățenia Uniunii Europene și drepturile care derivă din exercițiul ei - prevăzute în Proiectul de Tratat de instituire a unei Constituții pentru Europa - reprezintă rezultatul unui lung parcurs istoric, economic și politic începând cu Tratatul instituind Comunitatea Economică Europeană, semnat la Roma, la 25 martie 1957 și încheind - până la această dată - cu Tratatul de la Nisa semnat la 26 februarie 2001.

Menționăm că la data prezentării acestei lucrări, Proiectul de instituire a unei Constituții pentru Europa a fost aprobat, devenind Constituția Uniunii Europene, urmând a fi supusă spre aderare și ratificare statelor membre.

Bibliografie

1. Deleanu, Ion, *Drept constituțional și instituții politice*, vol. II, Ed. Fundația „Chemarea”, Iași, 1992;
2. Jinga, Ion; Popescu, Andrei, *Dicționar de termeni comunitari*, Ed. Lumina Lex, București, 2000;
3. Mazilu, Dumitru, *Dreptul internațional public*, vol. I, Ed. Lumina Lex, București, 2001;
4. Mazilu, Dumitru, *Integrarea europeană. Drept comunitar și instituții europene*, Ed. Lumina Lex, București, 2001;
5. Documente de bază ale Comunității și Uniunii Europene, ediția a II-a, Ed. Polirom, Iași, 2002;
6. *Tratatul instituind Comunitatea Europeană*, textul consolidat și modificat prin Actul Unic European (din 17-28 februarie 1986), Tratatul de la Maastricht (din 7 februarie 1992) și prin Tratatul de la Amsterdam (din 2 octombrie 1997);
7. Proiect de Tratat de instituire a unei Constituții pentru Europa, adresa: <http://european-convention.eu1.int>;
8. Acordul european instituind o asociere între România, pe de o parte, Comunitățile Europene și statele membre ale acestora, pe de altă parte, ratificat de România prin Legea nr. 20 din 6 aprilie 1993, publicată în Monitorul Oficial nr. 73 din 12 aprilie 1993;
9. *Protocol privind extinderea Uniunii Europene*, anexă la Tratatul de la Nisa, semnat la 26 februarie 2001;

²⁰ Regulamentul intern al Comisiei Comunităților Europene, publicat în JOCE nr. L 308 din 8 decembrie 2000, p. 26-34

²¹ Regulamentul nr. 1049/2001 din 30 mai 2001, publicat în JOCE nr. L 145 din 31 mai 2001

10. *Convenția de la Viena cu privire la relațiile diplomatice* a intrat în vigoare la 24 aprilie 1964. România a ratificat Convenția prin Decretul nr.566 din 4 iulie 1968, publicat în Buletinul Oficial nr.89 din 8 iulie 1968;
11. *Convenția de la Viena cu privire la relațiile consulare* a intrat în vigoare din 19 martie 1967. România a aderat la Convenție la 24 februarie 1972;
12. *Constituția României* modificată și completată prin Legea de revizuire a Constituției României nr. 429/2003, publicată în Monitorul Oficial, Partea I, nr. 758 din 29 octombrie 2003;
13. Directiva nr.68/360 din 15 octombrie 1968;
14. Hotărârea Curții de Justiție a Comunităților Europene din 13 iulie 1989;
15. Directiva nr. 94/80 din 19 decembrie 1994;
16. Regulamentul intern al Comisiei Comunităților Europene, publicat în JOCE nr. L 308 din 8 decembrie 2000;
17. *Regulamentul nr. 1049/2001* din 30 mai 2001, publicat în JOCE nr. L 145 din 31 mai 2001.

POSSIBILITĂȚI ȘI LIMITE DE GESTIONARE A COLECTIVITĂȚILOR LOCALE (I. NOȚIUNEA DE COLECTIVITATE LOCALĂ. CADRUL LEGAL)

Andrada Lavinia Găitănanu

telefon: 0745-804560, e-mail: andradagaitanaru@yahoo.com

prep.univ. Adrian Nicula

Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei

Române nr.5, Oradea, telefon: 0740-158724, e-mail: anicula@uoradea.ro

Due to the changes that Romania is going through now – on the way to become a member of the European Union – we see an interest in developing local communities. It is the reason for whom we analyzed the legal and the economic frame of the local community.

În esența sa, titlul „Posibilități și limite de gestionare a colectivităților locale” se reduce la noțiunea de management al colectivităților locale (sau management public).

Managementul public poate fi definit sub două forme. Astfel:

1. în sens strict: managementul public ca mod de aplicare a limbajului de management (analiză de sistem) în cadrul sectorului public definit în sens juridic;
2. în sens mai larg: managementul public abordat ca mod de gestiune, atunci când organizația devine foarte mare raportată la mediul său extern.

Prima definiție prezintă o anumită **insuficiență**, ținând cont de criza noțiunii de serviciu public, de variația statutului juridic al organizațiilor, de criza criteriilor de drept administrativ și chiar a noțiunii de sector public.

Profesorul Romain Laufer propune o nouă terminologie managementului public în sens larg, și anume, macromanagement.

Definiția dată managementului public în sens larg poate fi privită și ca ceea ce devine managementul organizațiilor atunci când publicul ia cunoștință despre efectul organizației asupra mediului economic și social.

Consecințele acestei definiții pot fi enumerate astfel:

în raport cu spațiul, managementul trebuie să țină cont de amenajarea teritoriului și de ecologie;

în raport cu publicul, managementul trebuie să țină seama de imaginea instituțională a organizației (acceptarea sa de către public prezintă în fapt legitimitatea acesteia);

în raport cu timpul, managementul trebuie să acționeze pe termen lung, ținând cont de accelerarea transformărilor științifice, tehnologice, sociale și politice.

Introducerea managementului în gestionarea colectivităților locale nu este simplă. Dacă ea se poate baza pe obiective globale, ea nu devine efectivă decât dacă sunt reunite anumite circumstanțe.

Dintre aceste circumstanțe amintim câteva:

a. criza deschisă a sistemului administrativ

Disfuncționalitățile din administrație duc la o contestare deschisă și activă din partea cetățenilor.

b. relația cu organismele care dețin puterea de decizie financiară

Managementul aplicat la nivelul structurilor administrative ale colectivităților locale se poate impune ca un argument important în favoarea gestiunii eficiente a banilor obținuți din impozite și taxe.

c. concurența organizațională

Relația cu sursele de finanțare se poate exprima printr-o concurență care poate afecta chiar organizațiile locale.

d. introducerea unui sistem informatic și informațional în administrația locală

Introducerea informaticii va transforma relația administrație – cetățean, va schimba vechile obiceiuri și mentalități care, din păcate, nu au dispărut.

Până în acest moment al lucrării, am analizat noțiunile cuprinse în prima parte a titlului și anume, posibilități și limite de gestionare.

În sensul acesta, menționăm că pentru existența noțiunii de **colectivitate locală** se cer a fi întrunite câteva condiții juridice esențiale:

1. Personalitatea juridică

Colectivitățile locale sunt persoane juridice, reprezentative și nonspecializate. La nivelul teritorial al statului, prefecturile, direcțiile județene, cât și serviciile județene nu sunt persoane juridice: ele reprezintă numai administrații desconcentrate ale statului.

Acest concept de personalitate juridică indică faptul că acele colectivități care dispun de această personalitate juridică au drept obligație apărarea intereselor unui grup, care prin definiție sunt diferite de interesele individuale. Din acest statut juridic al colectivităților teritoriale rezultă două consecințe.

Prima consecință constă în faptul că actele agenților, aleși sau nu, ai colectivităților teritoriale sunt imputabile nu acestor agenți, ci colectivităților locale înseși. De exemplu, atunci când primarul semnează un contract sau când angajează un funcționar, comuna este cea care semnează contractul sau angajează și nu primarul care este persoană fizică și individuală.

O a doua consecință rezidă în faptul conform căruia colectivitățile teritoriale au posibilitatea de a acționa în justiție.

a. Afacerile proprii

Această noțiune implică ca organismul considerat să fie apt să distingă între interesele locale și naționale sau între rolurile locale și cele de nivel național. Ca urmare, trebuie să existe posibilitatea să putem distinge în ansamblul misiunilor îndeplinite de către puterea publică și organismele sale, acele misiuni care au drept obligație apărarea interesului național, de cele care vizează interesul local.

Interesul local, el însuși, poate avea intensități diferite, putând fi: regional, județean sau comunal.

Această noțiune de afaceri proprii presupune, de asemenea, ca respectiva colectivitate să aibă competențe pentru a interveni în domeniul care îi aparține. Trebuie deci să existe reglementarea juridică care să-i permită colectivității locale să rezolve o problemă sau să aplice o politică, deci să existe o regulă generală de competență, în numele căreia colectivitatea teritorială să poată interveni. Trebuie însă, ca dincolo de competența juridică, colectivitatea locală să dispună de mijloace reale, tehnice, financiare și umane care să-i permită să acționeze.

Ca urmare, legea descentralizării, cadrul atât de necesar manifestării intervențiilor locale, trebuie să prevadă ca ori de câte ori statul realizează un transfer al unei competențe către o colectivitate locală, acesta trebuie să fie însoțit în mod simultan de transferul mijloacelor financiare, administrative și umane care să permită noii autorități publice investite să-și asume această competență.

b. Puterea de decizie

Din acest punct de vedere, colectivitățile locale trebuie să fie administrate printr-un mecanism similar, oricare ar fi categoria colectivității teritoriale considerate (comună, municipiu, județ, regiune).

Deliberarea este actul juridic decizional, pe care primarul sau președintele Consiliului județean are misiunea de a-l aplica, ca responsabil executiv al unei colectivități locale.

Aceste două caracteristici esențiale (natura actelor, organismul decizional) se regăsesc în articolele 121, 122, ale Constituției României¹ din 1991 care prevede că „autoritățile administrației publice, prin care se realizează autonomia locală în comune și în orașe, sunt consiliile locale alese și primarii aleși, în condițiile legii”. Iată o primă **limită de gestionare** și anume că această activitate de gestionare a colectivităților locale trebuie să se încadreze într-un cadru legal delimitat. Cu toate acestea, în ciuda principiului puterii de decizie a aleșilor, se pune problema rolului tutelei - fie ea juridică, tehnică sau financiară - și a cazurilor în care această tutelă se exercită prin administrația statului și care ar putea avea un efect de anihilare a puterii de decizie recunoscută colectivităților locale.

Dacă aceste trei condiții (personalitatea juridică, afacerile proprii și puterea de decizie) sunt întrunite **cumulativ**, ne aflăm în prezența unei organizații numită **colectivitate locală** care are o anumită **cultură organizațională**² (credințele, valorile și ipotezele împărtășite care există într-o organizație) stabilă în timp, ce determină un mod de viață influențat de factorii externi. Gradul de dezvoltare al culturii organizaționale se reflectă în **structura colectivității**, adică în modul în care colectivitatea își împarte munca în sarcini specifice și realizează coordonarea acestora. Acest lucru este posibil datorită **principiului descentralizării** care urmărește să ofere colectivităților locale o anumită autonomie, permițându-le să-și definească singure normele de acțiune și să-și aleagă modalitățile de intervenție.

Din acest principiu decurg două consecințe:

absența stării de dependență față de autoritățile centrale, această absență a subordonării putând fi de intensități variabile datorită faptului că autonomia colectivităților locale nu se manifestă decât într-o anumită măsură și deci ea poate fi mai mult sau mai puțin limitată;

diversitatea situațiilor locale, prin care înțelegem diversitatea structurilor, modalităților și acțiunilor întreprinse de către colectivitățile locale.

O activitate este descentralizată atunci când regulile după care se conduce sunt edictate de către autoritățile ce emană din colectivitatea care realizează această activitate. Ca urmare, o grupare descentralizată, oricare ar fi natura ei (locală, corporativă) se caracterizează prin libertate de acțiune față de puterea centrală.

Caracterul indivizibil al statului recunoaște colectivităților teritoriale numai libertatea financiară și de administrare, nu și pe cea legislativă, interzicând astfel autoorganizarea (determinarea) colectivităților locale.

Astfel, în **Legea nr.215 a administrației publice locale** care a intrat în vigoare la 23 mai 2001, în articolul 4 alineatul 1, se prevede că „*autonomia locală este numai administrativă și financiară, fiind exercitată pe baza și în limitele prevăzute de lege*”, iar în același articol 4 alineatul 2, se precizează că „*autonomia*

¹ Constituția României, modificată și completată prin Legea de revizuire a Constituției României nr.429/2003, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr.758/29.10.2003

² Gary Johns, *Comportament organizațional (Înțelegerea și conducerea oamenilor în procesul muncii)*, Ed. Economică, București, 1998, p.277

locală privește organizarea, funcționarea, competențele și atribuțiile, precum și gestionarea resurselor care potrivit legii, aparțin comunei, orașului sau județului, după caz”.

În concluzie, colectivitățile locale nu pot face ceea ce vor, întrucât este foarte greu de stabilit domeniul de acțiune pur local, mai ales când este vorba de drept, sănătate, transport, locuințe sau respectarea drepturilor și libertăților, care sunt prin esență probleme naționale.

Pe de altă parte, există un anumit „**prag cantitativ**” până la care legislatorul poate să acționeze atunci când stabilește condițiile în care se exercită libera administrare a colectivităților locale.

Acest prag reprezintă o altă **limită de gestionare** a colectivităților locale și este prevăzut imperativ în articolul 5 alineatul 1 din **Legea nr.215/2001 a administrației publice locale**: „*Competențele și atribuțiile autorităților administrației publice locale se stabilesc numai prin lege. Aceste competențe sunt depline și exclusive, cu excepția cazurilor prevăzute de lege*”³.

Deși această nouă lege **definește colectivitatea locală ca „totalitatea locuitorilor din unitatea administrativ – teritorială”** există în literatura de specialitate două opinii.

Astfel, pentru unii, colectivitățile locale dispun de o autonomie instituțională, relativizată ca urmare a principiului unității statului, dar care rămâne însă dinamică.

Pentru alții, colectivitățile locale reprezintă numai un simplu mod de a fi al statului și ca urmare autonomia locală nu poate fi decât reziduală.

Vom analiza în continuare cele două teorii:

A. **Autonomia relativă a colectivităților locale**

A vorbi de autonomia relativă a colectivităților locale pare a fi o tautologie, deoarece *autonomia acestora își găsește limitele în caracterul unitar al statului*.

Pentru unii însă, colectivitățile locale nu sunt, cu toate acestea, reducibile la simple rotițe ale statului. În această perspectivă, libertatea de administrare, recunoscută prin Constituție, constituie o specificitate instituțională. În consecință, colectivitățile locale dispun de un câmp de acțiune și de o autonomie instituțională.

Autonomia instituțională rezultă din faptul că **colectivitățile locale prezintă o autoritate politică anterioară celei a statului**, acesta din urmă fiind recunoscut drept o persoană juridică distinctă de tot ceea ce-l încarnează.

Colectivitatea locală corespunde recunoașterii unui grup social și nu unei organizații. Ea poartă în ea însăși propria legitimitate. *Colectivitatea locală este recunoscută ca fiind celula de bază a unității*. Prin existența adunărilor aleșilor locali, ea reprezintă un loc al reprezentării diversităților legitime.

În această perspectivă, *colectivitățile locale pot avea o dublă natură*:

pe de o parte, *circumscripția administrativă a statului*: sub autoritatea ierarhică a reprezentărilor lor, ele îndeplinesc misiuni de interes general și în acest context ele sunt supuse principiului unității statului (putere reglementară delegată);

pe de altă parte, *reprezentant al unui grup singular*: în această perspectivă, colectivităților locale le sunt recunoscute prin Constituție un câmp de acțiune care trebuie să se aplice afacerilor locale (putere inițială și generală și câmp de acțiune apriori nelimitat).

Colectivitățile locale trebuie să dispună de o libertate funcțională, adică să fie capabile să creeze norme pentru a răspunde nevoilor populației.

B. **Autonomia reziduală**

Dacă luăm în considerare noțiunea de autonomie în sens etimologic, colectivitățile locale nu dispun de nici o autonomie. Datorită naturii lor, ele sunt

³ *Legea nr.215/2001 a administrației publice locale*, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr.204/23.04.2001

Înainte de toate simple roți ale statului unitar, iar o dată cu construirea unităților naționale, colectivitățile și-au pierdut autonomia, ele au fost încorporate statului și multiplică asupra întregului teritoriu logica unitară a acestuia. *Ele dispun numai de acea putere pe care statul încuviințează să le-o acorde.*

Libertatea care le este recunoscută este o libertate de a administra și nu de a guverna, legea fiind cea care trebuie să determine cu precizie câmpuri de acțiune ale colectivităților locale. Ca urmare, puterea normativă nu poate fi o putere inițială, ci numai una ***delegată***.

În acest caz, ne putem pune întrebarea: la ce servește această libertate de a exista, fără libertatea de a acționa?

Am putea răspunde că: *în cadrul acestei libertăți există o recunoaștere a competențelor, dar în cadrul legii.* Ca urmare, este necesar ca legea descentralizării să fie cea care determină competențele în domeniul economic al colectivităților locale. Ea este cea care trebuie să ofere cadrul juridic necesar realizării strategiei de dezvoltare a colectivităților locale⁴.

Legea descentralizării trebuie să facă din regiune o colectivitate locală distinctă, adică ***o colectivitate specializată cu competențe stabilite în mod limitativ prin lege.***

Printre ***competențele proprii*** ce ar putea fi acordate colectivităților locale putem enumera:

- participarea la capitalul societăților cu finanțare regională (aport în capital sau în fonduri proprii ale întreprinderii);
- participarea voluntară la finanțarea investițiilor de interes general;
- participarea la societățile mixte locale;
- amenajarea turistică;
- acțiunile economice în domeniul formării profesionale;
- gestiunea porturilor și canalelor fluviale.

În grupa competențelor care nu-i sunt proprii ar putea intra:

- acțiunile complementare celor ale statului sau ale celorlalte colectivități locale în domenii fixate prin lege;
- realizarea unor echipamente colective cu acordul și în contul altor colectivități locale sau al statului.

Procesul schimbării⁵ - propus de Gary Johns – a determinat adaptarea gestiunii colectivităților locale la dinamica teritorială. Procesul schimbării are trei etape:

1. ***dezghețarea*** care înseamnă perceperea stării de lucruri existente ca fiind nesatisfăcătoare;
2. ***schimbarea***, adică implementarea unui program sau plan pentru a deplasa o organizație și/sau membrii ei spre o stare mai mulțumitoare;
3. ***reînghețarea*** presupune o situație care apare când nou - formatele comportamente, atitudini sau structuri devin aspecte permanente ale organizației.

Adaptarea gestiunii colectivităților locale la dinamica teritorială depinde de:

a. criza finanțelor publice

Această criză a finanțelor publice limitează sfera de acțiune a colectivităților locale și le forțează în același timp să-și revadă prestațiile, să stabilească adevăratele priorități, să amelioreze calitatea și eficacitatea prestațiilor furnizate, să inițieze colaborări cu alte colectivități sau cu întreprinderi private.

b. globalizarea schimburilor economice

⁴ Marius Profiroiu, *Managementul strategic al colectivităților locale*, Ed. Economică, București, 1998 p.87-88

⁵ Gary Johns, *op.cit.*, p.526-527

Consecințele globalizării și mondializării economiilor naționale au efecte negative asupra unor colectivități locale (șomaj), în timp ce altele profită asupra acestui fenomen.

c. pierderea coeziunii sociale

Globalizarea nu afectează numai economia, ci și coeziunea și legăturile sociale dintre persoanele care formează o colectivitate. Mondializarea este însoțită de un fenomen de urbanizare generalizat, cu efecte negative la nivelul colectivităților locale.

Prin urmare, colectivitățile cu mijloace financiare reduse trebuie să gestioneze mutațiile economice, sociale, culturale și politice apărute atât la nivel local, cât și național și chiar internațional.

De fapt, colectivitățile se confruntă cu câteva probleme interne și anume:
perceperea evoluției nevoilor destinatarilor, utilizatorilor și cetățenilor, ținând cont de contextul mai larg în care acestea sunt inserate;
proponerea unei oferte coerente și adaptate, în ciuda apariției concurenței într-un domeniu dat;
urmărirea implementării măsurilor propuse;
asigurarea adeziunii în favoarea propriilor politici publice⁶.

Astfel, pentru rezolvarea acestor probleme, în baza Legii nr.69/1991 a administrației publice locale – modificată prin Legea nr.215/2001 - și în urma altor legi și hotărâri, colectivitatea locală a preluat responsabilități legate de o gamă largă de activități. În analiza lor, este important să se deosebească între **activități „externe”** și **„interne”**. *Activitățile externe* sunt cele desfășurate de primărie în beneficiul locuitorilor și instituțiilor locale ca și în cel al altor ramuri ale guvernului. Acestea pot fi văzute ca fiind scopul pentru care există administrația municipală. Activitățile externe includ furnizarea sau coordonarea a numeroase servicii, cum ar fi: alimentare cu apă, canalizare, energie termică și mijloace de transport local pentru locuitorii orașului;colectarea și eliminarea deșeurilor; parcuri publice, grădini și cimitire; întreținerea drumurilor și semafoarelor; supravegherea și planificarea fluxului de circulație; programe culturale; educație și sănătate (în principal legate de clădiri); asistență socială; ținerea evidenței de stare civilă (nașteri, căsătorii).

În plus, atribuțiile externe includ activitățile de gestionare și planificare pe termen lung, implicând în mare măsură planificarea imobiliară, emiterea de autorizații și permise pentru toate activitățile legate de construcții, ținerea evidenței privind dreptul de proprietate asupra terenurilor și clădirilor și întreținerea hărților și altor materiale de cadastru. Primăria furnizează și servicii de genul administrare, închiriere de imobile și tot ce înseamnă firme și panouri publicitare.

Pentru a desfășura toate aceste activități, consiliul local trebuie să-și asume o serie de *atribuții interne*, care implică conducerea instituției înseși. Ne referim la următoarele: personal (angajare, promovări, salarii etc.); elaborare / executare buget; contabilitate; licitații; juridic; încasare și gestionare venituri; inspecții; ținere evidență; întreținere; sisteme informaționale⁷.

Bibliografie

1. Androniceanu, Armenia, *Management public*, Ed. Economică, București, 1999
2. Johns, Gary, Comportament organizațional (Înțelegerea și conducerea oamenilor în procesul muncii), Ed. Economică, București, 1998
3. Parlăgi, Anton P. (coord.), Serviciile publice (Managementul administrației publice locale), Ed. Economică, București, 1999
4. Profiroiu, Marius, Managementul strategic al colectivităților locale, Ed. Economică, București, 1998

⁶ Marius Profiroiu, *op.cit.*, p.100

⁷ Anton P. Parlăgi (coord.), *Serviciile publice (Managementul administrației publice locale)*, Ed. Economică, București, 1999, p.120-121

5. *Legea nr.215/2001 a administrației publice locale*, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr.204/23.04.2001
6. *Ordonanța nr.36 din 30 ianuarie 2002*, aprobată cu modificări prin *Legea 522/2002*, modificată și republicată în Monitorul Oficial nr. 670/10.09.2002
7. *Constituția României*, modificată și completată prin *Legea de revizuire a Constituției României nr.429/2003*, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr.758/29.10.2003

POSSIBILITĂȚI ȘI LIMITE DE GESTIONARE A COLECTIVITĂȚILOR LOCALE (II. GESTIONAREA PROPRIU-ZISĂ A COLECTIVITĂȚILOR LOCALE. PARTICIPAREA CETĂȚENILOR LA GESTIONAREA SERVICIILOR LOCALE)

Andrada Lavinia Găitănanu
telefon: 0745-804560, e-mail: andradagaitanaru@yahoo.com
prep.univ. Adrian Nicula
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0740-158724, e-mail: anicula@uoradea.ro

Due to the changes that Romania is going through now – on the way to become a member of the European Union – we see an interest in developing local communities. It is the reason for whom we analyzed the legal and the economic frame of the local community.

Gestionarea propriu-zisă a colectivităților locale

În domeniul de competență gestionării locale, serviciile publice desconcentrate funcționează adesea într-o formă de concurență neloială, inutilă și abuzivă, în timp ce consiliile locale și județene sunt lipsite de instrumente adecvate spre a-și îndeplini atribuțiile legale privind activitățile din învățământ, cultură, sănătate, asistență socială, economie, dezvoltare regională.

Apare astfel cu claritate faptul că, în actuala formă de organizare, serviciile publice ale consiliilor locale și județene nu satisfac, nici pe departe, în mod operativ și eficient nevoile cetățenilor pentru că guvernul a reinstaurat fenomenul centralismului excesiv fapt ce aduce grave prejudicii statului nostru de drept și bunului mers al lucrurilor, punând totodată consiliile locale în imposibilitatea realizării misiunii pentru care au fost alese.

Direcțiile locale trebuie să-și mențină doar ministerele spre a asigura o anumită uniformitate a politicii sectoriale la nivelul întregii țări (de exemplu, Ministerul Muncii sau Ministerul Finanțelor)¹, iar personalul unor asemenea direcții trebuie dimensionat în așa fel încât să reflecte exact funcția lor de contact cu administrația locală, în sensul coordonării între politica sectorială la nivel național și cea la nivel local.

În cadrul noțiunii de **posibilitate de gestionare a colectivităților locale**, intră **responsabilitatea Consiliului local de gestionare și încasare a taxelor locale proprii**; regula operează din anul 1999. Pe lângă Ordonanța nr.36 din 30 ianuarie 2002 aprobată cu modificări prin Legea 522/2002², Ministerul Finanțelor și

¹ Anton P. Parlăgi, *Serviciile publice (Managementul administrației publice locale)*, Ed. Economică, București, 1999, p.129

² Ordonanța nr.36 din 30 ianuarie 2002, aprobată cu modificări prin Legea 522/2002, modificată și republicată în Monitorul Oficial nr. 670/10.09.2002

Departamentul Administrației Locale au pregătit și o reformă a cadrului finanțelor publice locale, cu sprijinul asociațiilor din administrația locală.

O altă posibilitate de gestionare a colectivităților locale s-ar realiza prin **comunicare**.

Comunicarea este definită ca schimbul de mesaje între două sau mai multe persoane din cadrul unei organizații, în scopul realizării obiectivelor individuale. Acest scop este, de regulă, modificarea comportamentului unuia sau mai multor receptori. Avem astfel, un efort planificat și continuu de a schimba colectivitățile locale spre a fi mai eficiente și mai umane sau, cu alte cuvinte, avem în vedere **dezvoltarea organizațională**. În încercarea de a face colectivitățile locale mai **eficiente** și mai **umane**, dezvoltarea organizațională acceptă legătura esențială între procesele personale ca **leadership**, procesul decizional, comunicarea și rezultatele organizației ca productivitatea și eficiența³.

Astfel, este **leader** persoana care exercită o influență dominantă într-un grup sau într-o relație interpersonală, dirijând comportamentul altora spre îndeplinirea unor scopuri bine determinate.

După cum se cunoaște, la 1 februarie 1995, a intrat în vigoare Acordul european prin care România a devenit asociată Comunităților Europene și Statelor membre ale Uniunii Europene. Acest eveniment semnifică, în primul rând, declanșarea unui **proces de schimbare** în care legislația, instituțiile statului de drept, economia și mecanismele de piață vor deveni compatibile cu cele comunitare.

În ceea ce privește colectivitățile locale din țările comunitare, cu structură unitară, se remarcă faptul că organizarea lor are la bază **patru modele** și anume:

Modelul napoleonian – Franța departamentală, Olanda divizată în provincii, Luxemburg – fără nivel intermediar și Grecia;

Modelul britanic-comitatele – Regatul Unit și Irlanda;

Modelul scandinav – Danemarca, Suedia, Finlanda care au împrumutat de la modelul englez două niveluri de colectivități și de la cel francez sistemul de relații cu administrația centrală.

Modelul german – caracterizat printr-un nivel de legătură între rețeaua comunală și cea a colectivităților mai mari, denumită Kreise, un al doilea nivel de cooperare și coordonare a sarcinilor de la un nivel districtual.

În general, la baza sistemului local al Uniunii se află comuna (rurală sau urbană), care poate fi percepută ca o activitate umană de bază (exemplu: Franța – comuna; Portugalia – paroisse; Marea Britanie – parohiile).

Comunele urbane, orașele sau municipalitățile sunt și ele împărțite în **orașe mari, metropole și capitale**. De regulă, pentru marile aglomerări urbane este stabilit un regim de district (exemplu: Franța, Spania, Italia, Germania).

Între comune, respectiv orașe există **colectivitățile intermediare**, care, la rândul lor, pot fi dispuse pe unul sau două niveluri. Unul reprezintă colectivitățile locale validate istoric, pe când altele sunt create artificial prin lege. În cazul organizării administrației locale pe două niveluri, asemenea colectivități poartă diferite denumiri, în funcție de țară:

comitatul în Marea Britanie, Irlanda, Suedia și Danemarca, district în Austria și Germania

departamentul în Franța

provincia în Belgia și Italia. În cazul colectivităților locale distribuite pe trei niveluri distingem comunitățile, regiunile sau asociațiile, pe care le întâlnim în: Italia, Franța, Belgia și Spania. Cele mai multe din informațiile prezentate mai sus sunt integrate într-un **Nomenclator de Unități Teritoriale Statistice**, elaborat de Oficiul Statistic al Comunității⁴.

³ Gary Johns, *Comportament organizațional (Înțelegerea și conducerea oamenilor în procesul muncii)*, Ed. Economică, București, 1998, p.532-533

⁴ Armenia Androniceanu, *Management public*, Ed. Economică, București, 1999, p.222-223

În România, potrivit prevederilor constituționale, se precizează organizarea administrativă a teritoriului, menționându-se că teritoriul este structurat sub aspect administrativ în **comune, orașe și județe**, iar autoritățile administrației publice funcționează la nivelul fiecărei unități administrativ teritoriale.

Pornind de la coordonatele normelor fundamentale, administrația publică este împărțită, conform articolelor 116-123 din Constituție, în administrație centrală și administrația teritorială și în administrația statului și administrația locală. Acestea două din urmă sunt două categorii complementare în stat, în sensul că administrația țării e structurată în autorități statale – administrația centrală de stat și structurile sale teritoriale și autorități locale – administrația publică locală, acestea din urmă, fără a fi statale, realizează administrarea intereselor publice ale colectivităților locale, chiar și în cazul în care unele dintre acestea îndeplinesc și atribuții statale.

La baza sistemului nostru de administrație locală se află colectivitatea locală – comuna, orașul, care reprezintă comunitatea naturală a populației, iar între acestea și stat se află colectivitatea intermediară – județul, care reprezintă o colectivitatea validată istoric și determinată prin lege.

Ca o concluzie, putem spune că o colectivitate locală trebuie gestionată asemenea unei întreprinderi, printr-o politică adecvată prefacerilor pe care le trăiește. În acest sens, colectivitatea trebuie să dezvolte o strategie integratoare care să ia în considerare relațiile dintre public și privat, planificarea locuințelor, birourilor, zonelor industriale, centrelor comerciale, infrastructurii, iar autoritatea locală trebuie organizată astfel încât să promoveze o politică integrată cu participarea cetățenilor.

Intensificarea competiției economice între colectivitățile locale implică reorientarea strategiilor acestora către stimularea activităților pentru care pot concura cu alte colectivități în termenii mediului de localizare. Mai mult ca înainte, înseamnă că orașele vor trebui să-și caute propriile șanse, comparându-și punctele tari și punctele slabe cu cele ale competitorilor.

În concluzie, elaborarea strategiei de dezvoltare a unei colectivități locale reprezintă o modalitate eficientă de a ghida comunitatea în direcția dorită.

Pentru aceasta, trebuie îndeplinite o serie de **condiții**:

marketingul să fie un element permanent al gestiunii colectivității locale și să stea la baza formulării politicilor de dezvoltare locală;

gândirea procedurală trebuie să facă loc gândirii conceptuale, iar planificarea analitică să facă loc planificării strategice;

sectorul privat trebuie înțeles ca un aliat / partener activ în realizarea proiectelor de dezvoltare urbană;

administrarea trebuie reorganizată către o ofertă flexibilă și acțiunile orientate spre piață, iar atitudinea funcționarului public trebuie orientată către client.

Strategia de dezvoltare a unei colectivități locale în sistemul competițional necesită, în concluzie, clasificarea următoarelor aspecte:

a. obiectivele principale ale politicii urbane

Formularea politicilor locale reclamă o viziune integratoare și totodată detaliată asupra viitoarei dezvoltări a orașului. Fără o astfel de viziune, elementele politicii pot rămâne neordonate și chiar contradictorii. Consensul politic asupra obiectivelor și asupra metodelor de atingere a acestora este fundamental în procesul de management.

b. conceptul orașului

Pentru un management eficient, autoritatea locală trebuie să decidă asupra strategiei de dezvoltare a unei structuri spațiale legate de principalele obiective politice. Câteva opțiuni se referă, de exemplu, la oraș ca „oraș muncitoresc”, „centru pentru servicii” sau „centru logistic”.

c. produsele urbane

Produsul „oraș” cuprinde noțiunea pe care consumatorul o asociază cu anumite produse particulare pe care imaginea unui oraș i le sugerează. Această

imagine, la rândul ei, influențează atractivitatea fiecărui produs urban identificat în sine, cum ar fi: terenuri pentru birouri, spații industriale, facilități portuare, locuințe, magazine, dotări culturale și de distracție, facilități de educație, obiective turistice etc.; o ofertă variată și de bună calitate a acestora, o răspândire echilibrată și un preț bazat pe valori reale sunt aspecte importante ale managementului urban.

d. marketing urban și marketing regional

Dinamica spațială a multor regiuni urbane le-a făcut să absoarbă municipalități înconjurătoare. Deoarece elementele unei aglomerări depind și se completează unele pe altele, eforturile de marketing trebuie direcționate, în mod evident, către regiunea urbană.

e. analiza SWOT și analiza competitorilor

O analiză a punctelor tari și a punctelor slabe, ca și a șanselor și pericolelor viitoare ajută la stabilirea poziției competitive a unei colectivități locale. Din rezultatele analizei rezultă o strategie de îmbunătățire a poziției acesteia, prin identificarea combinației produs / piață care este cea mai potrivită pentru obiectivele politicii.

f. cooperare și suport social

Pentru ca o politică să dea rezultate, actorii care determină direct sau indirect calitatea mediului urban trebuie să coopereze la alegerea conceptului de oraș.

La nivel general, o politică eficientă pentru oraș este condiționată de încorporarea municipalității în rețele naționale sau internaționale și de o relație strânsă cu sectorul întreprinderilor private și trebuie să se bazeze pe suportul politic și social.

g. structura organizatorică și filozofie de business

O municipalitate antreprenorială are nevoia de o structură aptă, de un management urban capabil să controleze resursele și activitățile. Nu doar structura internă organizațională, ci și aptitudinea față de sectorul privat trebuie revizuită. Formele de parteneriat public – privat sunt exemple în acest sens. Motivația personalului, flexibilitatea și adaptabilitatea la schimbare sunt importante în procesul de management.

Ca urmare, ***elaborarea și implementarea strategiei de dezvoltare a unei colectivități locale se află la intersecția cadrului normativ și instituțional local cu evoluțiile respective pe plan național și european***⁵.

Participarea cetățenilor (consumatori) la gestionarea serviciilor locale

Problema participării cetățenilor (usageri)⁶ la gestionarea serviciilor publice locale este o temă de mare actualitate în Europa; în state precum Franța, Marea Britanie și Suedia s-au elaborat deja actele normative necesare accesului cetățenilor la controlul serviciilor.

Sub aspect descriptiv putem enumera șase modalități diferite de participare a cetățenilor la gestiunea serviciilor publice locale: dreptul de a fi informați, democrația reprezentativă, participare prealabilă la decizie, participarea efectivă la gestiune, preluarea gestiunii și dreptul de a reclama. În primele trei cazuri, este vorba de o participare în „amonte” sau altfel spus o ***democrație a procedurii***, spre deosebire de celelalte trei cazuri, în care participarea cotidiană a usagerului la un serviciu public este o ***formă de democrație a procesului***.

1. Dreptul cetățenilor de a fi informați

Acest drept implică obligația administrației publice locale de a pune la dispoziția cetățenilor – usageri documentele necesare cunoașterii modului de organizare și funcționare a serviciilor publice:

⁵ Marius Profiroi, *Managementul strategic al colectivităților locale*, Ed. Economică, București, 1998, p.286-287

⁶ A se vedea în acest sens, Anton P. Parlăgi, p.138-141

potrivit legii române, ședințele consiliului local sunt publice, astfel că, pe cale indirectă, cetățenii pot lua cunoștință de problemele discutate; în ceea ce privește, accesul cetățenilor – usageri la documentele primăriei (și cu atât mai puțin ale prestatorilor de servicii) trebuie precizat, din păcate, că este imposibil. De altfel, nici consilierii care au dreptul la informare nu beneficiază întotdeauna pentru simplul motiv că funcționarii se subordonează direct primarului (nu dau curs cererii consilierilor); singurul mod de informare rămâne aducerea la cunoștință locuitorilor a ordinii de zi prin presa locală sau alt mijloc de publicitate.

2. Democrația reprezentativă

Această democrație reprezentativă constă în faptul că cetățenii sunt reprezentați în consiliile locale de către consilieri aleși prin vot și care formează autoritatea deliberativă numită consiliul local. Primarul, în calitate de autoritate executivă a administrației locale, trebuie să ducă la îndeplinire hotărârile consiliului local:

democrația reprezentativă are dezavantajul că nu asigură automat și competența necesară funcționării serviciilor publice; de regulă, la nivelul consiliilor locale nici nu funcționează comisii de specialitate „servicii publice” pentru că nu există specialiști în acest domeniu;

din perspectiva principiului democratic al participării cetățeanului la luarea deciziei, trebuie subliniat faptul că prin activitatea consilierilor în comisii s-a deschis posibilitatea de a exista legături directe între consilier și cetățean. S-ar putea afirma că democrația reprezentativă funcționează mai puțin la nivelul consiliului local decât la nivelul comisiilor.

3. Participarea prealabilă la decizie

Aceasta presupune ca înainte de adoptarea hotărârilor consiliului local, cetățenii să fie întrebați și, în funcție de răspunsul lor, să se ia decizia:

Într-o formulare nefericită a articolului 68 alineatul 1, litera c din Legea administrației publice locale nr.215/2001, se spune că primarul „poate propune consiliului local consultarea populației prin referendum, cu privire la problemele locale de interes deosebit”.

În primul rând că noțiunea de „referendum” are sensul consultării tuturor cetățenilor unui stat, iar mai apoi, din punct de vedere practic este greu de aflat părerea fiecărui cetățean.

această formă de participare a cetățenilor la luarea deciziilor are cea mai mare pondere în domeniul autorizării construcțiilor; înainte de obținerea certificatelor de urbanism și a autorizațiilor de construcții se întocmesc planurile de urbanism de detaliu (PUD) conform propunerilor beneficiarilor. Odată însușite aceste documentații de către consiliul local, ele devin acte administrative elaborate potrivit dorinței beneficiarilor.

4. Participarea la gestionarea serviciilor publice locale

Participarea cetățenilor – usageri la gestiunea serviciilor publice nu este reglementată de legile române. Ea trebuie avută în vedere ori de câte ori este prestat un serviciu public direct de către cetățeni sub îndrumarea autorității locale (curățenia localității):

este evident că participarea sporadică, în forme mai mult sau mai puțin reglementate, nu constituie o participare la gestiune;

5. Preluarea gestiunii

Forme incipiente de preluare a gestiunii serviciilor publice au existat și anterior; faimoasa Lege 10/1974 prelua serviciul public de salubritate de la primării și-l transfera cetățenilor care erau obligați, sub sancțiunea amenzii, să execute măturatul, degajarea zăpezii, curățenia spațiilor verzi etc. în fața locuințelor.

astăzi nu putem vorbi de preluarea gestiunii serviciilor publice de către cetățeni decât sub aspectul participării usagerilor la o societate comercială în calitate de acționari ai acelui serviciu public; deși legea permite înființarea serviciilor publice de către autoritățile administrației publice locale în practică nu s-a confirmat.

6. Gestionarea plângerilor și reclamațiilor

Dreptul cetățenilor – usageri de a se plânde cu privire la cantitatea și calitatea serviciilor publice a constituit un principiu modern de funcționare a administrației locale.

cetățenii pot depune plângerile fie la primărie, fie acolo unde își are sediul prestatorul de serviciu. În primul caz, datorită birocrăției plângerea va parcurge un traseu lung, dar cu posibilitate de soluționare; în cel de-al doilea caz, cererea este analizată mai rapid, dar fără șanse de rezolvare.

Recurgerea la una din modalitățile de participare a cetățenilor la gestionarea serviciilor publice depinde la rândul său de gradul participativ sau nonparticipativ al serviciului în sine. Acest nivel se determină prin două coordonate:

interesul acordat de usageri unui serviciu sau altul; cu cât interesul acesta este mai mare, cu atât are șanse ca autoritatea publică să-i acorde mai multe mijloace; dimpotrivă, în cazul serviciilor publice administrative (eliberarea autorizațiilor, paza, starea civilă etc.) singura formă participativă rămâne gestionarea plângerilor și reclamațiilor;

transparența serviciului public; de regulă, cetățenii sunt interesați de un serviciu public în situații de criză și atunci când trebuie găsit responsabilul crizei;

studiile efectuate la nivel european de „Comitetul director pentru autorități locale și regiuni “ și prezentat la Consiliul Europei în 1994 au arătat că peste tot, cetățenii se mobilizează imediat atunci când sunt „contra” decât atunci când li se cere să fie „pentru”.

Pentru administrație este important de reținut că orice schimbare în sectorul serviciilor publice trebuie să fie rezultatul nemulțumirii cetățenilor, a celor care sunt „contra”.

Bibliografie

1. Androniceanu, Armenia, *Management public*, Ed. Economică, București, 1999
2. Johns, Gary, *Comportament organizațional (Înțelegerea și conducerea oamenilor în procesul muncii)*, Ed. Economică, București, 1998
3. Parlagi, Anton P. (coord.), *Serviciile publice (Managementul administrației publice locale)*, Ed. Economică, București, 1999
4. Profiroiu, Marius, *Managementul strategic al colectivităților locale*, Ed. Economică, București, 1998
5. *Legea nr.215/2001 a administrației publice locale*, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr.204/23.04.2001
6. *Ordonanța nr.36 din 30 ianuarie 2002*, aprobată cu modificări prin *Legea 522/2002*, modificată și republicată în Monitorul Oficial nr. 670/10.09.2002
7. *Constituția României*, modificată și completată prin *Legea de revizuire a Constituției României nr.429/2003*, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr.758/29.10.2003

IMPACTUL EXTINDERII ASUPRA UNIUNII EUROPENE

lect.univ.drd.ec. Adriana Giurgiu
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, Tel./Fax: 0723-260022; birou: 0259-408422, Fax: 0259-420842, E-mail: agiurgiu@uoradea.ro

Abstract: The nowadays-European Union has 25 member states and 460 million citizens. This paper seeks to analyze the impact of European Union enlargement on accession countries and current EU as a whole. I tried to put in evidence that, all in all the impact on current EU members is negligible, whereas accession countries will face huge, and not always beneficial consequences.

Urmare hotărârii Consiliului European de la Essen privind elaborarea, de către Comisia europeană, a „unei analize detaliate privind efectele extinderii în contextul politicilor actuale ale Uniunii și al dezvoltării lor viitoare”, Comisia a pregătit un raport interimar (pentru reuniunea de la Madrid a Consiliului European - decembrie 1995) și ulterior, un studiu de impact¹, inclus în comunicarea "Agenda 2000" (iulie 1997).

De menționat că, urmare a cererii Consiliului European, analiza privind impactul lărgirii asupra politicilor Uniunii s-a efectuat cu o mai mare profunzime în ce privește politica agricolă comună și politicile structurale, considerate că vor fi cele mai afectate, și în ce privește dimensiunea financiară, în privința cărora vom insista în cele ce urmează.

Rezultatele studiului de impact, elaborat în paralel cu Agenda 2000, confirmă că lărgirea Uniunii la 26 țări și cea 500 mii. locuitori va produce avantaje politice și economice considerabile și va contribui la promovarea politicilor Uniunii.

În același timp, extinderea va produce o mai mare eterogenitate în Uniune, rezultând importante probleme de ajustare sectorială și regională. Cu titlu de exemplu, menționăm decalajele mari de dezvoltare între statele candidate, precum și între acestea și statele membre ale Uniunii: PIB-ul pe locuitor este de cca 3000 USD în țările central-europene, față de 18.600 USD în Uniunea Europeană, estimându-se că un diferențial necesar de creștere de +4 puncte anual comparativ cu rata de creștere comunitară va permite țărilor grupului de la Visegrad să ajungă la nivelul a 75% din PIB-ul mediu comunitar în 20 de ani².

¹ "The effects on the Union's policies of enlargement to the applicant countries of Central and Eastern Europe (Impact study), în Agenda 2000 - For a stronger and wider Europe", European Commission, Bulletin of the European Union, Supplement 5/97, pag.91-138

² Fabrice Fries - Les grands débats européens, Editions du Seuil, Paris, octobre 1995, pag.456

Tabel nr. 1.

Produsul intern brut în țările candidate (2000)				
	PIB în PPP miliarde Euro	PIB în PPP (Euro per capita)	Euro per capita în % față de media UE	Rata de creștere a PIB (în %)
Bulgaria	44,3	5.400	24	5,8
Cipru	12,4	18.500	82	4,8
Cehia	135,1	13.200	58	3,1
Estonia	12,1	8.400	37	6,4
Letonia	15,6	6.600	29	6,6
Lituania	24,3	6.600	29	3,3
Malta	4,6	11.900	53	4,7
Polonia	337,9	8.700	39	4,0
România	135,4	6.000	27	1,6
Slovacia	58,3	10.800	48	2,2
Slovenia	32,0	16.100	71	4,6
Ungaria	117,0	11.700	52	5,2

Sursa: Eurostat³

Corolarul acestei concluzii constă în necesitatea «vitală» de a fi utilizată pe deplin perioada de pre-aderare pentru a asigura că țările candidate realizează pregătiri adecvate pentru apartenența la Uniune. Aceasta va necesita, nu în cele din urmă, investiții substanțiale în sectoare precum mediul, transportul, energia, restructurarea industrială, infrastructura agricolă și societatea rurală.

De asemenea, standardele în țările candidate sunt în general scăzute în sfera socială, în special în domeniile sănătății publice, șomajului, sănătății și securității la locul de muncă. O adaptare prea înceată a acestor standarde ar putea submina caracterul unitar al acquis-ului și să distorsioneze funcționarea pieței unice.

Agricultura

În majoritatea statelor candidate și a noilor state membre (din mai 2004) există în mod curent decalaje importante de preț (în sensul unor prețuri mai scăzute decât în UE) pentru principalele produse. Studiul de impact menționează că aceste diferențe variază de la 10-30% la cereale, plante oleaginoase și proteice la 40-50% pentru sfecla de zahăr; în sectorul zootehnic, de la 30-40% în privința laptelui și derivatelor din lapte la 35-45% pentru carnea de vită. Pentru unele fructe și legume există diferențe de preț foarte importante (80% pentru tomate). Aceste diferențe se estimează că ar putea dispărea până la momentul aderării pentru cereale și carnea de vită, dar pentru zahăr, lactate și anumite fructe și legume se vor menține diferențe de ordinul a 20 la 30% sau chiar mai ridicate.

Integrarea imediată în politica agricolă comună ar însemna o escaladare importantă a prețurilor la materiile prime din industria zahărului și de prelucrare a laptelui, concomitent cu expunerea la o presiune concurențială deplină din partea pieței unice. Introducerea cotelor va contracara tendința de a crește producția de sfeclă de zahăr și lapte sub influența prețurilor mai ridicate. Pe de altă parte, cererea internă va fi afectată negativ, măbind surplusurile de zahăr și lactate pe aceste piețe. Pentru unele fructe și legume, integrarea imediată în PAC va provoca dezechilibre de piață.

³ Citat după Efthymios Costopoulos - Greece and the Enlargement of the European Union, în Ministry of Press and Mass Media - Greece in the European Union: The New Role and the New Agenda, Athens 2002, pag. 207

Sectorul primar din țările candidate va întâmpina probleme relativ puține prin integrarea în politica de prețuri și de piață a PAC. În sectorul zootehnic, integrarea va fi mai îndelungată, urmare a necesităților de investiții capitale, restructurare și reorganizare a gestionării.

Mari eforturi vor fi necesare în toate țările pentru restructurarea și modernizarea industriei prelucrătoare, astfel încât să se poată reduce presiunea de acomodare, preconizată a fi mare la pătrunderea pe piața unică.

Slăbiciunile sectorului agricol și ale industriei agroalimentare, cât și diferențele de prețuri fac necesară instituirea, pentru majoritatea statelor candidate, a unei perioade de tranziție, care ar putea amortiza șocul ajustărilor de prețuri și evitarea expunerii la o concurență excesivă.

Polonia are sectorul agricol cel mai mare și în același timp cel mai dificil de modernizat dintre primele cinci state candidate la aderarea la UE.

Uniunea Europeană a estimat din 2002 problemele cu care se va confrunta prin absorbirea acestui vast și ineficient sector agricol est-european. Aici totul este caracterizat de indicatori aproape dezolanti - fermele sunt mici, productivitatea scade, concurența produsă de alimentele subvenționate importate din UE afectează masiv profiturile, politicienii se tem să impună schimbarea, iar discrepanța dintre veniturile din zonele rurale sărace și zonele urbane în plină dezvoltare crește rapid.

Pentru contracararea acestor efecte, Uniunea Europeană recomandă reforme dure în vederea îmbunătățirii calității alimentelor, a sănătății animalelor și proceduri de înregistrare cu care statele est-europene, lipsite de bani, se luptă din greu pentru a și le permite.

Sectoarele agricole din Ungaria, Cehia, Slovenia și Estonia au probleme, dar în general acestea sunt mai eficiente decât cel polonez. În aceste state, fermele sunt mai mari și agricultura reprezintă, procentual, mult mai puțin pentru economie. Polonia a rezistat colectivizărilor specifice perioadei comuniste, ceea ce a permis existența unei multitudini de ferme mici, cu dimensiuni medii de circa 8 hectare, ca și a unei economii rurale fracționate și ineficiente, deseori comparată cu cea a Franței anilor '50. Deși statisticile exagerează numărul de ferme, analiștii consideră că există cel puțin un milion de țărani cu venituri la limita subzistenței sau foarte reduse, care nu vor putea avea loc pe piața concurențială a Uniunii Europene și pentru care Polonia nu a imaginat nici un fel de alternativă.

Uniunea Europeană a solicitat un program cuprinzător de reforme rurale, dar există puține semne încurajatoare în acest sens provenind din Polonia, unde guvernul a fost afectat de disputele interne. "Politica agricolă a Poloniei este caracterizată de un management de criză", a declarat Chris Mularczyk, director al Fundației pentru Dezvoltarea Agriculturii Polone.

Candidații primesc plăți directe pentru creșterea veniturilor rurale, deoarece au nevoie să convingă fermierii de faptul că UE le va oferi suficiente avantaje pentru a justifica greutățile determinate de reforme. „Dar, cu o Uniune Europeană șovăitoare în a anunța o dată finală în calendarul aderării, au existat prea puțini stimuli chiar și pentru statele din primul val.” (Reuters, 29 iulie 2000)

Politica de coeziune

Coeziunea economică și socială presupune ca noile state membre să poată beneficia de la admiterea lor în Uniune, în mod progresiv și funcție de capacitatea lor de absorbție, de co-finanțare în cadrul politicilor structurale comunitare, astfel încât spre sfârșitul următoarei perioade financiare (2000 - 2006) să fie posibil ca transferurile financiare din fondurile structurale să fie comparabile cu cele atribuite statelor membre rămase în urmă în ce privește dezvoltarea.

De subliniat că nivelul ridicat de co-finanțare din partea Fondului de coeziune⁴ (85%) va permite încă de la început și în contextul unui program de convergență, finanțarea unor proiecte importante în domeniile mediului și rețelelor transeuropene, considerate cruciale pentru integrarea în UE.

O problemă de cea mai mare importanță este considerată familiarizarea țărilor candidate cu principiile și procedurile politicilor structurale, astfel încât să fie pregătite încă dinainte de aderare pentru introducerea treptată a acestora.

Piața unică

O piață unică operațională pe deplin poate oferi noilor state membre un potențial important de creștere și ocupare a forței de muncă. Aceasta presupune însă aplicarea deplină încă înainte de aderare a tuturor elementelor stipulate în Cartea Albă privind piața unică, pentru că numai astfel este de conceput o piață unică fără frontiere. Agenda 2000 stipulează că "dacă rămân după aderare probleme importante (în ce privește acquis-ul referitor la piața unică), s-ar putea dezvolta presiuni politice protecționiste atât în țările prezente, cât și în cele nou aderente, care să pună în pericol funcționarea de ansamblu a pieței interioare"⁵.

Protecția mediului înconjurător

Este foarte evident că aderarea statelor din Europa centrală și orientală are loc în condițiile în care Uniunea Europeană a intrat deja în etapa a treia a uniunii economice și monetare. Aceasta înseamnă că, și în condițiile în care nici una dintre aceste țări nu participă de la aderare la uniunea monetară, toate au adoptat acquis-ul aferent, iar în calitate de state candidate, să adopte măsuri în stabilizarea pe termen lung al economiilor, coordonarea politicilor economice, evitarea mișcărilor dezordonate ale cursurilor de schimb, care ar putea afecta negativ funcționarea corespunzătoare a pieței unice.

Studiul de impact concluzionează că prin extinderea Uniunii, va fi afectat raportul dintre participanții și neparticipanții la zona euro, dar efectul asupra dinamicii uniunii monetare va fi limitat.

Securitatea nucleară

Problema securității nucleare are o importanță deosebită, având în vedere că, în medie, energia electrică din această sursă reprezintă cea 30% din producția națională iar în unele țări ajunge până la 80%. Pe de altă parte, cu excepția României, toate capacitățile de producție nucleară sunt construite pe baza tehnologiei sovietice, care nu îndeplinește standardele internaționale de securitate. Țările candidate trebuie să coopereze pe deplin, în concepția Uniunii, pentru a aduce nivelul de securitate a acestor unități la standardele internaționale.

Aplicarea regulilor comunitare înainte de aderare

Deși în expunerea din acest articol ne-am referit numai la unele aspecte mai relevante îndeosebi pentru țara noastră, este evident că problema adoptării anticipate a acquis-ului și asigurarea funcționării sale corespunzătoare încă înainte de a deveni membre efective este o necesitate imperioasă și de natură a facilita evitarea sau surmontarea dificultăților inerente ce vor apărea de la aderare.

⁴ Fondul de coeziune este o inovație majoră a Tratatului de la Maastricht, având următoarele caracteristici esențiale: este destinat statelor membre al căror PIB este mai mic de 90% din media comunitară; țările care beneficiază de acest fond trebuie să adopte un program de convergență, care să satisfacă cerințelor uniunii economice și monetare; vor fi finanțate din fond numai proiectele privind protecția mediului și rețelele transeuropene.

⁵ Agenda 2000 - For a wider and stronger Union, pag.99

În această ordine de idei, Comisia consideră chiar că, în cadrul disputelor care au apărut și pot să mai apară între țările candidate și Uniune, nu este admisibil să se invoce reguli internaționale, precum clauza națiunii celei mai favorizate sau diferite aranjamente comerciale mai presus de obligațiile care derivă din acordurile europene de asociere și, în general, din obligațiile viitoare ale acestor state în virtutea calității de membru, o asemenea abordare fiind "contrară spiritului adoptării progresive a acquis-ului comunitar". Totodată, este de presupus și de dorit, în abordarea Comisiei, ca în procesul de adoptare a unor decizii privind o serie de domenii, între care, de exemplu, politica de concurență sau ajutoarele de stat, Comisia europeană să fie cel puțin consultată.

Accesul la programe ale Uniunii Europene

Toate țările candidate pot să participe la programele UE care sprijină colaborarea și schimburile transfrontaliere de cetățeni și programe. Acestea pot include, de exemplu, programele Socrates și Leonardo, în domeniile învățământului și școlarizării profesionale, dar pot avea în vedere programe ale UE în domeniile culturii, cercetării, energiei, mediului, întreprinderilor mici și mijlocii. Turcia poate de asemenea să fie inclusă în aceste programe. Se are în vedere participarea la activitățile agențiilor Uniunii Europene, în special Agenția de Protecție a mediului și Centrul de monitorizare pentru droguri.

Ca o concluzie, după cum a rezultat din studiul de impact, politica agricolă comună și politica de coeziune vor fi cele mai afectate de extinderea Uniunii, atât prin profunzimea reformelor necesare, cât și a implicațiilor financiare deosebite.

Bibliografie:

1. Bărbulescu I.G. – „Uniunea Europeană: Aprofundare și Extindere. Cartea I - De la Comunitățile Europene la Uniunea Europeană”, Editura Trei, București, 2001
2. Cowles M.G., Smith M., coordonatori – „Starea Uniunii Europene. Risc, reformă, rezistență, relansare”, Editura Club Europa, București, 2002
3. Dobrescu E. M. – „Integrarea economică. Ediția a II-a”, Editura ALL BECK, București, 2001
4. Marinescu V., Marinescu G.E. – „Uniunea Europeană: proiect și devenire”, Editura Antet XX PRESS, București, 2002
5. Agenda 2000 - For a wider and stronger Union
6. Fries F. – „Les grands débats européens”, Editions du Seuil, Paris, octobrie 1995
7. Năstase A.- „Romania in a United Europe”, Romanian Social Institute, Bucharest 2003
8. * * * - „Vom Schilling zum Euro. Wirtschaftspolitische Aspekte des Übergangs”, Herausgegeben von Heinz Handler, Wien, März 1997
9. Ivan A.L. – „Perspective teoretice ale construcției europene”, Editura EIKON, Cluj-Napoca, 2003

OBIECTIVUL DE INTEGRARE POLITICĂ A UNIUNII EUROPENE

lect.univ.drd.ec. Adriana Giurgiu
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, Tel./Fax: 0723-260022; birou: 0259-408422, Fax: 0259-420842, E-mail: agiurgiu@uoradea.ro

Abstract: Topics under examination are: the organizational and ideological adaptation of national parties to European integration, the role of national legislatures in the EU policy process, committee and party group interaction in the European Parliament, and voting behavior in the Council of Ministers.

Pe măsură ce procesul de integrare economică tinde să-și atingă limitele, incluzând practic toate aspectele vieții economice ale țărilor cuprinse în Uniunea Europeană, o importanță precumpănitoare încep să dobândească aspectele de integrare politică, respectiv ceea ce este denumit prin procesul de *uniune politică*.

Conform aprecierilor fostului președinte al Comisiei Europene, Jacques Delors, Uniunea Europeană reprezintă încă un 'obiect politic neidentificat', întrucât ea nu a reușit încă să-și definească statutul politic, spre deosebire de alte grupări regionale precum MERCOSUR, NAFTA sau ASEAN, chiar dacă nivelul de integrare al Uniunii Europene merge cu mult mai departe decât al acestora.

Este meritul Tratatului de la Maastricht de a fi introdus, sau mai corect spus, de a fi reintrodus, în mod expres și articulat, dimensiunea politică a Uniunii Europene - *uniunea politică*, în primul rând prin așezarea edificiului european pe trei piloni principali: 1. *uniunea economică și monetară europeană*, caracterizată printr-un grad înalt de comunitarizare, în timp ce următorii doi piloni, 2. *politica externă și de securitate comună* (PESC) și 3. *justiția și afacerile interne* (JAI) sunt forme de cooperare predominant interguvernamentală.

Istoria post-Maastricht a consemnat că, în pofida prezicerii inițiale că JAI va rămâne pentru o perioadă indefinită domeniul exclusiv al cooperării interguvernamentale, el a înregistrat o puternică și rapidă comunitarizare, existând chiar la un moment dat intenția de a fi transferat în cadrul pilonului I (s-a realizat parțial). Nu același lucru se petrece în domeniul PESC, unde lucrurile evoluează mult mai lent, nedepășindu-se încă etapa de *poziții și acțiuni comune*, și aceasta numai arareori și numai în cazuri limitate.

Nu putem însă să nu evidențiem că dimensiunea politică a uniunii a fost practic prezentă continuu pe masa negocierilor, mai ales după Actul Unic European. În această perioadă de aproape două decenii au fost făcute mai multe încercări pentru definirea unei formule politice generale pentru Uniune (federație sau confederație) în paralel cu încercări de a ajusta balanța de puteri în cadrul Uniunii și a acorda mai multă transparență și eficiență actului decizional. În acest cadru se

inclus schimbările operate în tratate la Maastricht, în 1992, Amsterdam în 1997 și Nisa în 2000.

Soluția sugerată de „părinții fondatori” încă de la inițierea UE, a fost cea a formulei federale. O asemenea formulă a fost promovată de președinția luxemburgheză a Uniunii în proiectul său pentru proiectul Tratatului de la Maastricht, formulă preluată și de președinția olandeză care i-a urmat. Momentul Maastricht se pare că nu a fost prielnic, în special Marea Britanie, Irlanda și Danemarca opunându-se unei astfel de evoluții.

1. Conferința interguvernamentală asupra uniunii politice

Consiliul european de la Madrid (26-27 iunie 1989), care a luat cunoștință de raportul Delors privind instituirea uniunii economice și monetare, a decis ca o primă etapă a realizării UEM să înceapă la 1 iulie 1990, urmând ca, în paralel, instanțele competente să realizeze lucrările pregătitoare în vederea convocării unei conferințe interguvernamentale care să stabilească etapele ulterioare ale acestei Uniuni.

Mai multe state membre au estimat că desăvârșirea pieței interioare și transferul către o autoritate unică a suveranității lor monetare, realizate în contextul coeziunii economice și sociale europene, trebuia să fie însoțită și de un progres decisiv pe planul mai general al integrării politice¹.

Ca urmare, reuniunea specială a Consiliului european de la Dublin, din 28 aprilie 1990, a hotărât să însărcineze miniștrii afacerilor externe să întreprindă un examen detaliat "asupra necesității de a aduce eventuale modificări Tratatului în scopul întăririi legitimității democratice a Uniunii, pentru a permite astfel Comunității și instituțiilor sale să răspundă eficace și de o manieră efectivă exigențelor noii situații și pentru a asigura unitatea și coerența acțiunii Comunității pe scena internațională". Cele trei mari teme ale Uniunii politice, care urmau să constituie principalele axe ale viitoarelor negocieri, erau astfel trasate de la început:

1. legitimitatea democratică
2. eficacitatea instituțiilor
3. acțiunea Comunității în exterior

Astfel a apărut ideea convocării unei a doua conferințe interguvernamentale, asupra Uniunii politice (UP), ale cărei lucrări să se deruleze în paralel cu cele ale conferinței asupra UEM, astfel încât cele două tratate să poată fi ratificate de către statele membre la același termen, respectiv înainte de finele anului 1992. Paralelismul lucrărilor celor două conferințe era esențial, întrucât el sublinia necesitatea de a avansa în același ritm în construcția unei comunități politice și în realizarea integrării economice.

Miniștrii afacerilor externe au adoptat la 11 iunie 1990, la Luxemburg, un "document de reflecție", care preconiza transformarea Comunității dintr-o "entitate fondată esențial pe integrarea economică și cooperarea politică" într-o "Uniune de natură politică, cu o politică comună în materie de relații exterioare și de securitate".

Termenul de "Uniune Europeană", reluat din declarația solemnă de la Stuttgart, din 19 iunie 1983, îngloba atât dimensiunea politică, cât și caracterul economic și social al Comunității, semnificând deopotrivă întărirea capacității sale de acțiune și o extindere a competențelor.

La subiectele deja prezentate mai sus, Consiliul european a adăugat, cu titlu de program al conferinței asupra Uniunii Politice, cetățenia europeană, extinderea și întărirea acțiunii Comunității și luarea în considerație a regiunilor.

Președinției luxemburgheze i-a revenit sarcina de a redacta un prim text global (17 aprilie 1991), care se caracteriza printr-o abordare pragmatică și realistă și se baza pe tendințele majoritare manifestate în cursul discuțiilor. Acest text, de

¹ Avem în vedere în principal mesajul comun al președintelui Fr. Mitterand și cancelarului federal H. Kohl și propunerile guvernului belgian

compromis, nu a putut să satisfacă pe deplin, astfel că, în urma negocierilor intense pentru apropierea punctelor de vedere, la 18 iunie 1991, a fost propus un nou text, consolidat, al proiectului de Tratat asupra Uniunii, care integra și secțiunea privind UP, și pe cea privind UEM.

Consiliul european din Luxemburg, din 28-29 iunie 1991, avea să constate însă că unele state membre aveau dificultăți, în acest stadiu al negocierilor, de a se fixa în privința unor probleme, în timp ce statele membre care înțelegeau să meargă înainte nu puteau să le determine pe primele să decidă asupra pozițiilor lor. Deliberările din Luxemburg au reușit totuși să degaje orientări generale de natură să faciliteze continuarea lucrărilor, în domenii considerate cele mai dificile, respectiv principiile generale ale viitoarei Uniuni, politica externă și de securitate comună, legitimitatea democratică, politica socială, coeziunea economică și socială, aplicarea dreptului comunitar și afacerile interne și judiciare.

Președinția olandeză, care a preluat ștafeta negocierilor, a considerat necesar să redacteze un nou proiect de text, care adopta o altă optică, dar reprezentanții statelor membre au estimat că demersul adoptat sub președinția precedentă și consacrat de către Consiliul european din Luxemburg trebuia să continue a fi urmărit. În baza unui text remaniat, care relua în esență proiectul luxemburghez, negocierile au câștigat în intensitate, astfel că șefii de state și de guverne reuniți la Maastricht, la 9, 10 și 11 decembrie 1991, au parvenit la un acord privitor la proiectul de Tratat asupra Uniunii europene. După punerea la punct juridică definitivă și armonizarea textelor, Tratatul a putut fi semnat la 7 februarie 1992.

Pentru a vedea cum au evoluat lucrurile și optica în privința integrării politice credem că este edificator de a compara preambulul Tratatului de la Maastricht cu cel al Tratatului CEE.

În Tratatul de la Roma, predominau scopurile economice: trebuia să se asigure progresul economic și social al diferitelor țări, să se îmbunătățească condițiile de viață și muncă, să se garanteze stabilitatea în expansiune, să se întărească unitatea economiilor, să se suprimă restricțiile din calea schimburilor; doar un singur paragraf făcea referință la salvagardarea păcii și libertății.

Actul unic european reflecta o stare de spirit deja cu mult mai ambițioasă, pentru că el se referea la drepturile omului, la necesitatea ca Europa să vorbească cu o singură voce și viza instaurarea unei Uniuni europene.

La Maastricht, aceasta perspectivă a fost prelungită: cei 12 s-au pus de acord să treacă la o nouă etapă în procesul de integrare europeană, care se situează în contextul în care a luat sfârșit divizarea continentului. Ei se referă deja la principiile libertății, democrației și respectării drepturilor omului și statului de drept, la necesitatea întăririi caracterului democratic și eficacității funcționării instituțiilor. În același timp, este subliniat importanța respectării istoriei, culturii și tradițiilor diferitelor popoare.

2. Ideea federalismului

Structura generală a Tratatului de la Maastricht reflectă deopotrivă progresele realizate cu ocazia conferințelor interguvernamentale și starea încă neîncheiată a viitoarei Uniuni, rezultatul Maastricht-ului, ulterior al Amsterdamului și Nișei, neconstituind, în fapt, decât noi etape, importante desigur, pe calea integrării europene, care vor fi continuate în viitor.

Deși obiectivul "fедераției europene" era menționat încă în Declarația lui R. Schuman, din 9 mai 1950, care considera CECO ca "o primă etapă a Federației europene" și "prima bază concretă a unei Federații europene indispensabile pentru menținerea păcii", nici Tratatul privind crearea CECO, nici tratatele ulterioare, nu fac referință la ideea federalizării. Conferința interguvernamentală asupra Uniunii politice (1990-1991) a reprezentat un moment în care a fost vehiculată teza federalismului ca

obiectiv ultim al procesului de integrare europeană. Dar controversele asupra acestui obiectiv au condus la abandonarea ideii de consacrare, prin Tratat, a unei vocații federale, negociatorii revenind asupra unei formule mai puțin ambițioase, inspirată din preambulul Tratatului de la Roma, a unei "uniuni din ce în ce mai strânse între popoarele Europei".

Cele două orientări sunt evidențiate cel mai pregnant în poziția RFG, care consideră că "extinderea, din rațiuni ținând de Ostpolitik, trebuie să fie însoțită de o transformare a comunității într-o veritabilă uniune politică cu caracter federal", în timp ce Marea Britanie rămâne pe poziția tradițională, conform căreia Europa reprezintă "mai degrabă un spațiu decât o putere"². În opinia britanică, federalizarea Europei este considerată și o pârgie de impunere a dominației germane asupra celorlalte state europene. Sunt și păreri care susțin că "o uniune mai federală sau «mai profundă»" ar face mai dificilă aderarea statelor central și est-europene". Iar John Major declara mai târziu, într-un sens similar, că Marea Britanie "a folosit negocierile de la Maastricht pentru a reafirma autoritatea guvernelor naționale"³.

Dar chiar și așa, consideră opozanții soluției federale, adepții «sistemului Monnet» se află în prezent în imposibilitatea "de a mai disimula că singurul lor obiectiv este integrarea cât mai rapid posibilă a națiunilor europene într-un stat federal"⁴. Pentru că, susține același autor, prin aplicarea Tratatului de la Maastricht, "statele-națiuni vor pierde nu numai o parte din suveranitatea lor aparentă, dar și cvasi-totalitatea a ceea ce le mai rămâne din suveranitatea reală", căci "fără politică monetară, fără politică financiară, fără politică bugetară și fără politică de schimb, statele-națiuni vor deveni ipso facto simple regiuni"⁵.

Apropierea între obiectivele pe termen mediu și obiectivul pe termen lung permite să reiasă caracterul în final foarte apropiat de o federație de state al Uniunii preconizate. Pentru că "ce le-ar mai rămâne statelor din suveranitatea lor națională, când vor exista o monedă comună, o politică externă și de securitate comună, și chiar o politică comună în materie de poliție, îndeosebi la frontiere?"⁶.

De menționat că «non-paper»-ul conceput de președinția luxemburgheză și supus celorlalte delegații la 17 aprilie 1991 nu prevedea de loc cuvântul «federal» pentru a califica finalitatea procesului de integrare europeană, pentru a proteja statele sensibile la acest termen. Acest demers a fost însă larg criticat de unele țări, astfel că în proiectul de Tratat asupra Uniunii propus statelor membre, la 18 iunie 1991, delegația luxemburgheză va corecta tirul și va evoca expres elementul federal: "Prezentul Tratat marchează o nouă etapă în procesul gradual care duce la o Uniune cu vocație federală".

Această mențiune va fi reluată integral în proiectul de Tratat pe care președinția olandeză îl va supune șefilor de state și de guverne, la Maastricht, la 9-10 decembrie 1991. Față însă de intransigența unor țări, ea își va revede poziția pentru a propune o turnură mai puțin ambițioasă: "Prezentul Tratat marchează o nouă etapă în procesul ce crează o uniune din ce în ce mai strânsă între popoarele Europei, în care deciziile sunt luate de o manieră cât mai aproape posibil de cetățeni."

Cu toate acestea, cercetătorii fenomenelor integraționiste (vest-) europene consideră că tratatele au dat Uniunii până acum elemente substanțiale care țin de un sistem federal, cum ar fi:

1. Uniunea are competențe în domeniile comerțului, monetar, mediului și bugetului, precum și o cooperare avansată în privința securității interne și externe

² Fabrice Fries - *Leş Grands Debats Europeens*, Editions du Seuil, Paris 1995, pag.21

³ *ibidem*

⁴ Alain Cotta - *Pour l'Europe, contre Maastricht*, Fayard 1992 p.73

⁵ Alain Cotta, *op.cit.*p.72

⁶ Christian Hen, Jacques Leonard - *L'Union europeenne*, Editions La Decouverte, Paris 1995, pag.37 147

2. instituțiile sale includ ceea ce prezintă un sistem judiciar federal: un legislativ bicameral în care Parlamentul, reprezentând cetățenii, are o putere legiuitoare în creștere, în timp ce Consiliul, care reprezintă statele, este însă cel mai puternic organism legislativ și domină în politica privind securitatea internă și externă; executivul – Comisia europeană, are competențe federale considerabile, deși, și în această privință, Consiliul menține un control strict
3. în sfârșit, Tratatul de la Maastricht a consacrat cetățenia europeană, iar cetățenii uniunii au acces direct la organele unionale.

Ce nu are încă Uniunea pentru a fi similară unui sistem federal? Parlamentul nu are încă competențe egale cu Consiliul în ce privește cea 3/4 din legislație; Consiliul votează cu majoritatea calificată pentru aproape întreaga legislație, cu excepția celei privind politica de securitate internă și externă, unde unanimitatea este regula; Comisia, deși este controlată într-o măsură crescândă de către Parlament, este încă subordonată Consiliului; în ce privește competențele Uniunii, desăvârșirea uniunii economice și monetare va dota Uniunea cu singurele competențe, cu excepția celor relevând de securitate, care rămăneau în afara ei pentru a o transforma într-o veritabilă structură federală⁷.

3. Principiul subsidiarității

Pentru a tranșa între competențele naționale și cele comunitare, Tratatul de la Maastricht consacră, pentru prima dată, principiul subsidiarității, atât în preambul, cât și în articolele A și B, ca principiu director fundamental care trebuie să ghideze instituțiile și guvernele Uniunii.

Acest principiu este definit în detaliu în articolul 3B al Tratatului: "În domeniile care nu relevă de competența sa exclusivă, Comunitatea nu intervine, conform principiului subsidiarității, decât dacă și în măsura în care obiectivele acțiunii preconizate nu pot să fie realizate de o manieră satisfăcătoare de către statele membre și pot deci, din cauza dimensiunilor sau a efectelor acțiunii preconizate, să fie mai bine realizate la nivel comunitar".

Acest concept a ocupat un loc important în cursul negocierilor. Concordanța unora și altora, "federaliști" sau nu, asupra acestui concept, demonstrează, o dată mai mult, că pe fond toate statele membre sunt de acord că Uniunea va trebui să se ocupe numai de problemele care nu pot fi soluționate de o manieră satisfăcătoare la nivelurile național sau regional. Ca atare, acțiunea CE este subsidiară în raport cu acțiunea statelor membre și nu invers. Sunt excluse, totuși, de la aplicarea acestui principiu, domeniile care relevă deja de competența exclusivă a CE, cum e politica agricolă comună: este vorba aici de a păstra *acquis-ul* comunitar.

Subsidiaritatea vizează nu numai principiul acțiunilor ("dacă ..."), dar se adresează de asemenea modului de acțiune ("în măsura în care ...): orice acțiune a CE va trebui să fie deci proporțională cu scopul urmărit.

"Noul articol 3 B se prezintă ca înscrisura în dreptul originar al Comunității Europene a *principiului atribuirii de competențe* (al.1), a *principiului subsidiarității* (al.2) și a *principiului proporționalității* (al.3), susține reputatul jurist francez de origine română Vlad Constantinesco. „Aceste principii⁸ definesc, în absența unei delimitări clare a competențelor între Comunitate și statele membre, echilibrul general al relațiilor dintre ele. Articolul 3B are, de asemenea, funcția unui semnal politic adresat opiniilor publice naționale, în general ostile față de ceea ce ar putea apărea ca un

⁷ Pentru o analiză mai aprofundată a se vedea studiul lui John Pinder - European Community: The Building of a Union. Analysis of the development of the Community/Union from a federalist perspective. Oxford University Press, 2nd ed., 1995

⁸ Proiectul de Constituție a Uniunii Europene, convenit în cadrul Convenției privind viitorul Europei, consacră în mod expres aceste trei principii în cadrul art.I-9 (v. The European Convention - Draft Treaty establishing a Constitution for Europe, CONV 820/03, 20 June 2003, pag. 10

exces de intervenționism și pline de teamă în privința apariției unui centralism comunitar⁹.

Menționarea acestor principii într-un articol distinct, și nu numai în preambul, semnifică faptul că ele ar putea fi invocate în sprijinul recursurilor care ar putea fi intentate în fața Curții de Justiție a CE. De subliniat că dacă sediul principiului subsidiarității este în articolul 3B, există și alte prevederi ale Tratatului care acționează într-un sens complementar. Astfel, cităm articolul F, care ridică o a doua barieră în fața eventualelor extinderi imprudente ale câmpului de acțiune al Uniunii, prin includerea respectului necesar care trebuie să fie acordat identității naționale a statelor membre¹⁰.

Trebuie să menționăm că, în prezent, se fac eforturi în cadrul comunității pentru a determina un set de criterii aplicabile pentru departajarea între competențele comunitare, regionale și naționale, care să asigure că "intervenția comunitară nu va fi sistematică și masivă, ci selectivă și fundamentată juridic. Acolo unde competența sa nu este exclusivă, eficiența va fi aceea care va prevala, ca un criteriu"¹¹.

⁹ Trăite sur l'Union Européenne (signé à Maastricht le 7 février 1992). Commentaire article par article, sous la direction de Vlad Constantinesco, Robert Kovar, Denys Simon, Preface de Alain Lamassoure, ministre délégué aux Affaires Européennes, Editions Oeconomica, 1995, 49, rue Héricourt, 75015 Paris.

¹⁰ Articolul F, paragraful I din Tratatul asupra Uniunii Europene: "Uniunea respectă identitatea națională a statelor membre, ale căror sisteme de guvernare sunt fundamentate pe principii democratice".

¹¹ Cf. Vincent Fally, op.cit.

IST DEUTSCH FÜR ALLE GLEICH SCHWER? EINE VERGLEICHENDE STUDIE DEUTSCH-UNGARISCH-RUMÄNISCH

asist.univ.drd. Andrea Hamburg
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 432830, e-mail: andreahamburg@yahoo.com

Folgende Arbeit ist, wie es auch der Untertitel zeigt, eine vergleichende Studie zwischen Deutsch, Ungarisch, Rumänisch und hat als Zweck, die Ähnlichkeiten in den verschiedenen Sprachbereichen dieser drei Sprachen zu beleuchten. Die Absicht ist damit, den Sprachlernern Lernhilfen zu bieten, Grundlagen, auf die sie weiterbauen können.

Eine Fremdsprache zu erlernen, ist immer schwer, der Schwierigkeitsgrad hängt jedoch von den Besonderheiten der Ausgangssprache ab. Auf die Frage, wem ist es leichter das Deutsche zu lernen, einem Rumänen oder Ungarn, könnte ich keine eindeutige Antwort geben, möchte aber in der folgenden Arbeit jene Eigenschaften der zwei Ausgangssprachen, Ungarisch und Rumänisch aufzählen, die auch in der deutschen Sprache vorzufinden sind.

Was für Ähnlichkeiten gibt es zwischen dem Ungarischen und Deutschen?

In erster Linie zeigt es sich ein phonetischer und phonologischer Parallelismus. Die Laute „ö“, „ü“ sind sowohl im Ungarischen als auch im Deutschen vorhanden und in beiden Sprachen gibt es, obwohl mit verschiedenen Graphemen verzeichnet, ein sehr offenes „e“ (auf Deutsch „ä“, auf Ungarisch „e“). Weiterhin sind die Vokale nicht mittel, sondern kurz oder lang, was besonders im Deutschen phonologische Unterschiede ergibt (z.B: stehlen-stellen). Obwohl beide Wörter aus denselben Lauten zusammengestellt sind, weisen sie wegen der unterschiedlichen Länge des Lautes „e“- im ersten Wort lang, im zweiten kurz- unterschiedliche Bedeutungen auf. Von der Kürze der Vokale ist eine weitere Eigentümlichkeit ableitbar, nämlich die Doppelkonsonanten, die in beiden Sprachen existieren und betont auszusprechen sind. Für die Laute „g“, „j“, „k“ stehen in beiden Sprachen dieselben Grapheme.

Die Ähnlichkeiten auf lexischer Ebene haben historische Gründe- die Habsburgische Monarchie- und konkretisieren sich in den Spiegelübersetzungen zusammengesetzter Wörter. Einige Beispiele: Spiegelei = tükörtojás (ouă ochi), Badezimmer = fürdőszoba (baie), Schlafzimmer = hálószoba (dormitor), Hausfrau = háziasszony (casnică), Unterrock = alsószoknya (jupon), Kopftuch = fejkendő (basma), Hosenträger = nadrágtartó (bretele).

Obwohl die zwei Sprachen morphologisch so unterschiedlich sind, was mit der Tatsache zu erklären ist, dass das Ungarische nicht nur einer anderen Sprachfamilie angehört, sondern sogar keine Indoeuropäische Sprache ist, gibt es doch einige Ähnlichkeiten: das Possessivpronomen weist verschiedene Formen auf, wenn es Pronomen oder Adjektiv ist, obwohl die adjektivale Form auf Deutsch nicht

betont, nur in der Syntax beleuchtet wird. Und dazu ein Beispiel: Das ist mein Buch. – Das Buch ist meins.; Ez az én könyvem. – A könyv az enyém. Weiterhin ist die Formulierung der Uhrzeit in den zwei Sprachen identisch (Es ist halb fünf. - Fél öt van). Der Begriff Verb mit Partikel ist in beiden Sprachen bekannt, nur seine Anwendung weist manche Unterschiede auf. Auf Deutsch gibt es Verben mit trennbarer und untrennbarer Partikel, dabei kann ein und dasselbe Verb auch trennbar und untrennbar sein, das schließt aber schon Bedeutungsunterschiede ein. Auf Ungarisch hängt es vom Modus und Tempus ab, ob die Partikel getrennt wird oder nicht.

Der wesentliche Unterschied zwischen Dativ und Akkusativ bei der Ortsbestimmung ist auch eine gemeinsame Eigenschaft des Deutschen und Ungarischen (z.B. wo?- im Kino, hol?- a moziban D <-> wohin?- ins Kino, hová?- a moziba. Akk.)

Und nun die Argumente, die einen rumänischen Muttersprachler davon überzeugen sollten, dass Deutsch eigentlich nicht so schwer ist. Zwar gibt es wenige phonetische Ähnlichkeiten, werden die deutschen Endungen „-en, -el, -er“ mit dem sogenannten Schwahlaut ausgesprochen, was auch im Rumänischen im Graphem „ă“ existiert.

Mehrere gemeinsame Aspekte sind in der Morphologie zu finden. Ein solcher Aspekt ist das Genus. Beide Sprachen kennen maskulin, feminin und Neutrum sowohl beim Substantiv als auch beim Pronomen. Unterschiedlich ist aber das Entscheidungskriterium, auf Deutsch wird das Genus vom Artikel- meistens willkürlich zugehängt-, während auf Rumänisch von der Endung des Substantivs gegeben. So unterscheidet sich auch die Idee des Neutrum, auf Deutsch sind Neutra Substantive, die den Artikel „das“ haben, auf Rumänisch solche Substantive, die im Singular maskulin und im Plural feminin sind. Die Ersetzung des Substantivs geschieht in beiden Sprachen gleich: Maskulina werden durch das Pronomen-maskulin, Feminina sinngemäß durch das Pronomen- feminin ersetzt. Was Neutra betrifft, wurde schon oben beleuchtet, dass sich die Neutrum-Idee in den zwei Sprachen nicht deckt. Aus den Gesagten ergibt sich, dass alle Pronomina, die Hinweis auf die Person machen, die Aufteilung maskulin-feminin-Neutrum bewahren, so das Possessivpronomen (sein = al lui, ihr = al ei, sein = al lui/ei), das Personalpronomen im Akkusativ (ihn = pe el, sie = pe ea, es = pe el/ea), das Personalpronomen im Dativ (ihm = lui, ihr = ei, ihm = lui /ei), das Demonstrativpronomen (dieser, diese, dieses = acesta, aceasta; jener, jene, jenes = acela, aceea), das Negativpronomen (keiner, keine, keines = nici unul/o), usw.

Die Zeitformen haben in beiden Sprachen eine ähnliche Struktur, es gibt ein Präsens, Imperfekt, Perfekt, Plusquamperfekt, Futur I und II und sie drücken dieselbe Idee aus. Kleinere Unterschiede sind im Perfekt und Plusquamperfekt nachzuweisen- es gibt zwar auf Deutsch im Perfekt zwei Hilfsverben und auf Rumänisch nur eins und im Plusquamperfekt gar keins- mehr sind aber die Ähnlichkeiten (Perfekt, Futur I und II mit Hilfsverb gebildet).

Noch immer bei den Verben bleibend, macht man folgende Feststellung: Reflexivverben haben auch eine ähnliche Struktur in beiden Sprachen, nämlich sie bestehen aus Verb und Reflexivpronomen, das separat dekliniert wird (ich wasche mich = mă spăl, du wäschst dich = te speli, usw.). Mehr noch, sowohl das Deutsche als auch das Rumänische verfügt über echtes Reflexivpronomen nur in der dritten Person Singular und Plural, den Rest der Formen leihen sie vom Personalpronomen. Es soll aber vermerkt werden, dass nicht alle Reflexivverben auf Deutsch auch auf Rumänisch Reflexivverben sind und umgekehrt (sich verspäten = a întârzia, denken = a se gândi).

In beiden Sprachen wird der Passiv verwendet und ist die Passivtransformation eines aktiven Satzes möglich. Nur dass die rumänische Sprache statt Vorgangspassiv (Die Tür wurde geöffnet.) eine reflexiv-passive

Konstruktion (Ușa s-a deschis.) gebraucht. Der deutsche Zustandspassiv (Die Tür ist geöffnet worden.) entspricht dem Rumänischen Passiv (Ușa a fost deschisă).

Im Gegensatz zur ungarischen Sprache haben Adjektiv und Adverb auf Deutsch und Rumänisch die gleiche Form, ihre Kategorie wird von der Stellung im Satz bestimmt (Er singt schön (Cântă frumos)- Adverb; Das schöne Haus gehört mir (Casa frumoasă este a mea)- Adjektiv). In beiden Sprachen wird das Adjektiv als Attribut neben einem Substantiv dekliniert.

Auf die im Titel gestellte Frage habe ich auch nach dieser Untersuchung der Eigentümlichkeiten keine eindeutige Antwort gefunden,- das muss jedes einzelne Individuum selbst entscheiden- eins ist aber sicher, je mehr Sprachen man kennt und sie als Ausgangspunkt fürs Erlernen einer weiteren Sprache verwendet, desto leichter sind die Schwierigkeiten zu bewältigen und desto größer ist die Effizienz.

Bibliographie:

1. Hoberg R., - „Der kleine Duden „Deutsche Grammatik“, Bibliographisches Institut & F.A. Brockhaus AG, Mannheim, 1988
2. Savin E., - „Mică gramatică a limbii germane – Kleine Grammatik der deutschen Sprache“, Ed. Științifică și Enciclopedică, București, 1985
4. Popescu Șt., - „Gramatica practică a limbii române cu o culegere de exerciții“, Ed. Orizonturi, ediția a V.-a revizuită, București, 1995
5. Halász E., - Német-magyar nagyszótár, Akadémiai Kiadó, Budapest, 1992

BUSINESS ENGLISH BETWEEN NEED AND DIVERSION

asist.univ.drd. Ioana Horea
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 417470, e-mail: ihorea@uoradea.ro

The importance of learning the language of Economics is emphasised and highly motivated by the needs more and more encountered in most current activities. The controversial problems are how, when and to whom Business English should be taught. Approaches of gradually introducing special vocabulary within common English classes provide natural and easy assimilation..

Nowadays world is more and more overwhelmed by domains and everyday life aspects, that belong to, intermingle with or are somehow related to the field of economics: banks, stock exchange, transportation, supply, insurance, tourism, purchase, little industry, private investments, labour, technology, employment, and almost everything around us has a little something to do with this large field. As for the English language, there is no use to mention the indispensability it has acquired. Under such circumstances, the usefulness and need of familiarising with the specific language go beyond doubt, as Michel Marcheteau notices.

Indeed, Linda Cypres reinforces that many people study English to be more successful in business, so that it makes all the sense in the world to start introducing business language into class as soon as possible.

Many teachers may be hesitant to teach Business English, either because they do not have access to usable materials, or because they may not know how best to approach it. The approach to the teaching to Business English should not be that different from teaching any language.

We could call Business English "survival English.. for business" because it is the language that people need to communicate in the business world.

Business English teaches not only communications at work, but business practices and situations; it has to focus mostly on language and conversation in (and for) the workplace. This is why it is sometimes referred to as "workplace English."

The Business English subjects that should be covered by any Business English course are the following: telephone calls, sales, meetings, presentations, business letters, business etiquette, discussing trends, negotiating, banking terms, the Internet, investments, business trips, financial reports.

English Language skills are important in today's global environment - a Business English course has to provide for any material that might be needed by the future economist.

The students, future graduating as managers, accountants, economists a.s.o. have to be able to meet the requirements of the business world to come.

If you are a Personnel or Training Manager - sending your employees on Business English courses can impact directly on the performance of your business, your personnel team - your success.

If you are an individual - taking a Business English course can help improve your own job performance and help build a successful future career

Manufacturing, technology, finance, services - the business world is very diverse. However, job functions within different organisations are often very similar.

A good Business English course should take advantage of these similarities and help students tailor it for their particular professional needs.

The course should also help the students change their "everyday" English into language suitable for business situations and build their confidence so that they feel relaxed and comfortable using their English with their colleagues.

How to introduce Business English material

According to Linda Cypres, M.B.A., Ph.D., within business communication, ESL instructors have greater freedom to create different "scenarios" or ideas for role-playing, using a text as a point of departure. Much of the language is functional – which means it is applicable to many situations.

Role-playing

Depending on the proficiency of the students, we can expand or limit the scope or complexity of any lesson, by picking and choosing what is appropriate for the class. For example, if we wish to emphasize spoken English, then frequent use of spontaneous role-playing is recommended. Its meaning and significance are briefly presented in Table 1.

act	Performers – students: two three or more	Performance – enact: a scene a conversation or a mini "drama"	Performing – use: their own words and imagination
benefits	Students who practice speaking extemporaneously will develop greater fluency. When students speak about personal work and interests, learning becomes more meaningful to them. Students' scenarios will be truer-to-life (for them) than someone else's story in a text. "Live" practice promotes better understanding and mastery of commonly used expressions. Our classes and we will enjoy the experience.		

Table 1

A Practical Example

As Marsha Syrquin confesses, relying on her teaching experience, when referring to introducing business English material, the teacher has to undertake a thorough prior selection and has to plan, carefully and sensibly, the lesson steps and the type of comprehensive drills to follow:

"To broaden and enlarge lexis, I select texts from a wide range of fields including environmental economics, international trade, and comparative economics. At the same time, I select different expository types of texts including essays, chapters from introductory textbooks, and theoretical or empirical journal articles. One text, from the field of environmental economics, will be used as an illustration of a journal essay. Another, from the field of international trade, will be used as an illustration of a theoretical journal article.

Two other criteria guide my selection. First, since the majority of students will be in their first year of studies, I select texts closely related to key elements taught in second-and third-year courses. Second, when possible I select texts which carry a punch. One text discusses the pitfalls of free trade, a somewhat unorthodox position.

A short introductory comment regarding genre will precede each text and three exercises follow.

The first will be devoted to lexis focusing on key terms or phrases based on the subject matter and/or text type.

The second exercise will be devoted to a characteristic sentence structure in the text. For example, since assumption/conclusion sentences are central to understanding the above-mentioned text, they will be the focus of that activity.

The third will be devoted to either a significant aspect of textual presentation or organization. If examples are used not only to illustrate a point but to constitute support for a position, an exercise will be devoted to this aspect. If cause-and-effect reasoning is central, an exercise will be devoted to this aspect."

Some of the most commonly shared business situations are sales call, telephone calls, and meetings. We should use separate chapters for these and several methods to introduce concepts and useful expressions.

In a general English language class, our goal may be to just introduce some Business English topics for speaking or reading practice.

We may want to introduce the dialogues in each chapter as the first step, before any explanations or discussion, so as to acquaint students with the general context of what follows.

Some parts of the course may require us to take a "functional" approach to language. In the parts on sales and negotiations, we can chose a number of verbs to express agreement, disagreement, doubting, resisting, concern, and so forth.

When language is functional, new scenarios can be easily created. Making a sales presentation, for example, can be replaced by a discussion between friends – one trying to persuade the other to take a particular action, the other resisting, doubting and showing concern. Debates can also be a lively way to accomplish the same thing.

How to approach conversation

Encouraging fluency

Communication skills are of central importance to the teaching and learning of Business English. The focus on these skills in the classroom will improve not only learner motivation, but also learners' ability to fit in their future job better. That, after all is what business English teaching should be about, as Simon Sweeney states. In the same author's opinion, "for the Business English trainer a focus on communication skills offers several key advantages:

A useful vehicle for discussing issues of content and for developing confidence in talking about work-related issues.

The opportunity to recycle language which has been presented previously and separately in the course.

Tangible and specific benefits which are often more apparent than a more traditional language-driven focus. The trick is to establish limited but achievable objectives so that progress can be easily demonstrated.

Increased motivation in that the skills relate directly to learners' career."

As for practical exemplification of the methodological concept, for instance, when the topic is sales, a conversation could take place between a customer and a salesman. As with any dialogue, there would be different approaches to teaching it. Here are several ideas:

Having the class listen to the taped recording or to our rendition of the conversation; then reviewing pronunciation, accent, and flow.

Having students repeat sentences and checking randomly for understanding and pronunciation.

Dividing the class into two, each taking a role, then reversing roles.

Using a question and answer session after the dialogue, to check for understanding, and to practice using expressions.

Dividing the class into groups of two. Having each student take the part of either the customer or the salesman, then read the dialogues with each other. Following this with a scenario of our own making and having the students create their own dialogues based on our scenario.

Students creating dialogues based on their own field of work. Students playing their roles before the class, with discussion afterwards.

General discussion about cultural aspects of a business practice, compared to other cultures.

As in any language class, reinforcing learning is important: asking questions about the dialogue, using expressions in different contexts, and encouraging structured or unstructured conversation practice promotes fluency.

For example, having students create and write up a sales situation, and conversation; then role playing these "mini dramas" with other students. Where students have different careers and work experiences, this is valuable in that it enables them to express themselves in the context of their own business. As we monitor these conversations, we can help to supplement vocabulary and correct mistakes.

For a more advanced class, we can ask for two volunteers, give them an impromptu subject (or situation) and let them "tackle" it in front of the class. We may offer a prize to the winner who uses the most (or best) expressions correctly!

Advanced students can do many creative things with sales and negotiations, expanding the range of expressions to *conceding*, *downplaying*, *suggesting*, *recommending*, and *bargaining*.

Employing audio device

If we want to emphasize spoken English, listening to taped conversations is a good point of departure, followed by questions, answers, and discussion. The tapes should contain diverse dialogues as well as a variety of exercises based on the lecture's content. For the more advanced student groups, unstructured discussions will help reinforce the ability to communicate in these particular situations; also, students can ask each other questions, using the expressions we want to emphasize.

Take a look at columns A and B in Table2:

Table 1

A. Persuading	B. Resisting
There is no doubt that...	On the contrary...
Don't you agree that...	I'm afraid that...
You cannot deny that...	Though, I would say that...
Let me assure you that...	I'm concerned that...
It's beyond suspicion...	However, I could prove...
You must admit that...	That's questionable as long
I needn't say that...	as..
	Nevertheless, that is not...

If we divide our group in half, we can have one half the students ask questions from A, the others can respond using expressions from B – encouraging students to be as innovative as they wish. For students who are actually in sales, they can use real-life situations from work. Providing students to listen to the tapes will help them reinforce and remember the expressions studied.

Tackling diverse materials

We should provide a variety of exercises for Business English students; they should be solvable both orally or written. It could be a good idea, especially for beginners and intermediary levels, to do the exercises orally in class, and have them write the same exercises down as assignments.

The course should be really a broad approach to many topics of Business English. However, some subjects lend themselves more to speaking than others: meetings, talking on the telephone, socializing, anything that requires communication between people.

Other topics of Business English – such as investments, banking, trends, or the Internet – may require a different approach. In these cases, the increased complexity of vocabulary makes greater demands, and may be harder to use in role playing. In such chapters, we may want to introduce only one aspect of the chapter. For example, in investments, we may choose topics as "buying stocks" or "banking terms" and create our lesson around one idea or business practice and create new dialogues for the class's interests and language proficiency.

Although we can sometimes emphasize the spoken language and the conversational drills, all of the Business English topics can be adapted and used for lessons on grammar, vocabulary, pronunciation, writing – whatever we want to accomplish. For example, the part of the course dealing with Business Letters is ideal for writing practice, modifying types of letters, subject matter, and level of difficulty according to our own needs. A part dealing with Making Presentations will be easily applicable to both written and conversational practice. Some areas of Business English are suitable for reading practice and discussion. A course material on socializing at the work place can be used as a point of departure for a comparison of work ethics in other countries: the do's and don'ts of socializing in the U.S. (and elsewhere). This kind of topic would invite lively discussions – and thought-provoking writing assignments – about customs and cultures.

Conclusion

Every teacher enjoys trying out different approaches, adding variety to lessons, and discovering the most effective methods of instruction. Bringing a new perspective to the classes – the challenges of everyday business life – will add both variety and meaningful communication to the study of English.

Integrating the language of Business English even to the elementary level groups of students in Economics, from their very first year at the university and especially to the reduced frequency sections is the only way to prepare the students for the business world as long as the study of English is implied only for the first two years of their university studies. It will enrich their vocabulary, develop their language experience, broaden their understanding of business, and give them valuable lessons for the future.

Bibliography:

1. Cypres, L., – "Introducing Business English into the ESL Classroom: A Simple Approach", internet resource: <http://learnenglish.co.uk>

2. Syrquin, M., –“Selecting, Organizing, and Presenting Reading Materials by Genre”, internet source:
http://exchanges.state.gov/forum/vols/vol33/no4/p33.htm#page_top
3. Sweeney, S., – “The value of communication skills in Business English”, internet source: <http://publishing.cambridge.org/ge/elt/professional/>
4. Marcheteau, M., Savio, M., –“Engleza pentru economie. Business and Economics”, traducere de Daniela Nicolescu, Editura Teora, București, 2000, pp.6,7

‘FIRST IMPRESSION TEST’ IN ESP TEACHING

asist.univ.drd. Ioana Horea
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 417470, e-mail: ihorea@uoradea.ro

Introductory classes representing first contact with students are of utmost importance in the development of a sound teacher-learner relationship in any circumstance and especially in the case of teaching English for special purposes, such as, in this respect, English for Economics. A ‘successful’ primary meeting would be the first step to a collaboration based on empathy and mutual consideration..

First ‘obstacles’ when teaching Business English

Teaching English for Economics implies a lot of subsequent problematical aspects which have to be dealt with and overcome.

First of all, the teachers might, if not find it difficult to acquire sufficient authentic knowledge in the field of economics, at least be regarded rather as outsiders if they do not manage to manifest themselves at ease and familiarly from the very beginning.

Finding appropriate material and organising it might be considered other important aspects but these can be solved through a diligent, dedicated and serious work of documentation and expertise, followed by a wise preparation, planning and presentation of the course.

Introducing a ‘solution’

One idea that should not be missed is that however good that course might be in itself, it pays much more to not neglect the very first step, the introductory lecture or seminar, the one that gives the students the overall general idea of what they are to be taught about, by whom and in what way.

If the first thing is pretty much ‘known’ or expected, as they are attending Economics and they are at the English practical course, the other two would be of primary interest at this initial stage, the first impressions the teachers give would find a correspondent in the students’ reaction and it is preferable for that to be a positive one.

A good teacher will know how to build-up his/her first meeting with the students so that a link could be created even since this moment, ensuring a serene and relaxed atmosphere, as well based on reciprocal respect and having the teacher as an instructor, an actor, a valuator, and a mediator at the same time.

The main role of the introductory conversation was of course supposed not to be that of imposing a certain personality of the respective teacher, but the much elevated one of familiarising the learners to their instructor and providing the latter the relevant information about the formers’ knowledge of general English and their

level of accuracy, fluency and so on, information so valuable in deciding how to proceed with the course.

That is to say, the instructors are not supposed to stick to the idea that they are to teach Special English and force everything to become 'special' in their course.

Introductory lessons should be relaxed and aired and not necessarily containing Business English material. In fact, better not.

The reasons of the introductory conversations are not to scare students off with special vocabulary from the first minute, nor bore them with the common procedure of 'compulsorily' introducing themselves and talking about their previous studies.

The role of the introductory discussions and lessons are somewhat different: of course, to acquaint teacher with student but briefly and selectively, to make clear the level of the students' knowledge of English and to impose the statute of the teacher as English language instructor, before all.

The unmistakable statute of the teacher

There are a number of affective factors that have to be paid attention to, as analysts notice: in many cases learners will often "expect their teacher to be informed and experienced and may react badly to someone who is noticeably younger or badly dressed. There may also be an adverse reaction to statements such as "Oh, you're an accountant. I know absolutely nothing about accounting."

While the teacher is not expected to teach the learner how to be an accountant, they will at the very least need to adopt the position of an informed layperson and ask relevant questions about the learner's field of expertise.

Some brief research (the internet is, of course, a wonderful source) will pay dividends later and questions such as "Can you explain (in English, of course) exactly how a balance sheet works?" can be highly productive and will not appear to be ignorant questions but rather questions that will subsequently provide the teacher with plenty of diagnostic data about weaknesses in the learners' grammar, gaps in their vocabulary and pronunciation problems."

Model of drills for an introductory lesson

Serving all purposes, such drills are perfect for getting an idea about students' level of proficiency and it is applicable to both standard English classes and Business English introductory class as it contains, as English language does, many words that might be considered to be common to the ordinary vocabulary and to the special lexis of the economics.

A very common conversation, met daily in English, is surprisingly well adaptable to such a situation, as the input of new and specific vocabulary should not freak away learners from the very beginning and, at the same time, the conversation and vocabulary practise drills encountered cannot be considered too common or misplaced for an introductory course, be it of Business English or, as a matter of fact, any other English course.

The following three exercise tables forming a text can be used in any introductory classes and are, however, very useful as examples of conversational English, for anybody learning the language.

e.g. Old friends meeting in the street

Table 1

Put the fragments in the right order to get the lines of the dialogue:
P: James! / Hello, J: I haven't/ time, how/ seen you / are you? / for a long/ Hi, Peter! P: Let me/ I'm OK,/ thanks./ to you. Michael,/ friend James!/ meet my/ introduce my cousin M: meet you, James! Nice to/ J: I'm glad/ you, too!/ to meet

Table 2

Fill in the text with the following words: "some, after, is, already, tea, good, like, having, thought, with, showing, here, afraid, town, in, drink, together, I, should, somewhere, an".
P: I'm _____ my cousin around the _____, he lives _____ Willshire, but he _____ here for his holiday. J: Oh, let's walk _____ then, I'm just _____ a relaxing _____ stroll _____ dinner, myself. M: I'm _____ I'm kind of tired _____. What about sitting _____ and having something to _____? P: That's a _____ idea. I suggest having a rest _____ _____ in this pub. J: It's OK _____ me. Shall we have _____ or coffee? M: I'd rather eat _____ ice cream. Would you _____ _____ some, too? P: Yes, _____ would, but... on a second _____, I seem to have _____ problems with my throat, I _____ _____ have a cake instead.

Table 3

Choose the structure that best fits in the gaps:
J: Look! There __1__ my new boss! P: Oh, he looks __2__ young, one would say he is __3__ a student. He must __4__ really enjoyable. J: Indeed. And he is also such a friendly __5__ person. M: O.K. Lucky __6__! Let's have __7__, now. My mouth is pouring. J: Well, I'm sorry but I have kind of __8__ my mind. I was just thinking I ought __9__ and say hello __10__ boss. But the __11__ should stay here and __12__. I hope you __13__, do you? Maybe __14__ time... P: Ok. No problem. __15__! J: So long! And __16__ ice cream! M: Thanks. Bye!
1. a) comes b) come c) coming d) came 2. a) such b) so c) enough d) too 3. a) yet b) already c) still d) also

4.	a) to be	b) be	c) to being	d) been
5.	a) and helpful	b) and helpfully	c) a helpful	d) helpfully
6.	a) for you	b) to you	c) your	d) you
7.	a) that cake	b) cakes	c) that cakes	d) those cake
8.	a) interchanged	b) exchanged	c) changed	d) unchanged
9.	a) to going	b) for go	c) of going	d) to go
10.	a) to my	b) at my	c) to mine	d) for me
11.	a) two of you	b) of you two	c) of two you	d) you of two
12.	a) having fun	b) has fun	c) have funny	d) have fun
13.	a) don't minding	b) don't mind	c) doesn't mind	d) do mind
14.	a) some another	b) something other	c) some other	d) so other
15.	a) See you	b) Seeing yours	c) See your	d) Seen you
16.	a) enjoy yourself	b) enjoyed your	c) enjoying yours	d) enjoy your

Such a text divided into three types of drills will bring students from the very easy conversational structures introducing greetings (table 1), through more complex sentences of suggesting, inviting, accepting or refusing (table 2), to grammar and idiomatical issues, requiring a better previous training (table 3). The conception of the exercises is such that it would ensure some challenge for the advanced students and, at the same time, accessibility for the beginners and would provide the teacher with an idea about each student's level of knowledge in the foreign language, as the many structures offer sufficient material for everybody to talk. On solving the drills and obtaining the whole proper text, exercises may continue as the level of the group allows, with role-playing, writing similar conversations, finding synonyms, antonyms of certain words or structures in the text, question answering and so on.

Teaching development

In an article on teacher development, Jeremy Harmer says that students "know straight away when a teacher is just trotting out the same old routines, doing it the way it has always been done" and the reception of the entire course is affected by this stagnancy from the part of the instructor. To become a better and better classroom practitioner, a teacher will need to remain open to the new, to the opinions of other teachers and to the various needs of different generations of learners. Discussion with peers, documentation and listening to 'histories' of others' experience, might be as useful as attending training sessions or other courses of continuous professional formation and further learning. Sharing ideas and expertise can be as effective as other methods, though less complicated, time-consuming or expensive.

Bibliography:

1. "Aspects of Teaching Business English" in Methodology Archive, The Onestop Magazine, internet resource:
<http://www.onestopenglish.com/News/Magazine/Archive/archive.htm>
2. Harmer, J., "What's the point of Teacher Development?", internet source:
<http://www.eltforum.com/forum.html>

METODA RATELOR – INSTRUMENT TRADIȚIONAL AL ANALIZEI FINANCIARE

lect.univ.drd. Dorina Lezeu
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0745141318, e-mail: dorinalezeu@yahoo.com

The ratio method is an important traditional instrument of the financial analysis, which permitted a development of the application conditions, determined by some reasons such as: the improvement of the financial and accounting sources of information and the development of the informatics application.

Metoda ratelor constituie un instrument tradițional și larg folosit în analiza financiară. Dacă folosirea ratelor constituie un vechi mijloc de analiză, această metodă a cunoscut o actualizare și o aprofundare a condițiilor de aplicare datorită acțiunii unor factori precum:

- îmbunătățirea surselor de informații contabile și financiare care permit dispunerea de baze de comparații mai fiabile când este vorba de interpretarea valorilor înregistrate de o anumită rată pentru o întreprindere sau un grup de întreprinderi;

- dezvoltarea aplicațiilor informaticii, care a condus la o acumulare de date și la accelerarea calculelor prin baterii de rate complete;

- dezvoltarea metodelor statistice evoluate, care permit o exploatare mai eficace a acestor date și o analiză sistematică a bateriilor de rate, fie pe bază de serii cronologice, fie pe bază de date înregistrate la un moment dat.

Analiza pe baza ratelor este procesul de calcul și interpretare a raportului dintre două mărimi comparabile din punct de vedere logico-economic.

Pentru analiza economică și financiară, fundamentele economice ale metodei ratelor se găsesc în teoria economică privind eficiența economică care presupune realizarea unei comparații între două variabile, care se află fie în raport efect / efort (sau invers), fie în raport de structură (efect / efect sau efort / efort).

Ratele sunt niște mărimi care se exprimă prin număr, punctaj sau durată și reprezintă instrumentele de analiză utilizate pentru cunoașterea anumitor fenomene economice și financiare, istoric sau previzional, precum și a elementelor și a factorilor care le determină.

În principiu, utilizarea metodei ratelor exprimă dorința de a determina praguri, norme, care să permită aprecierea stării unei întreprinderi prin compararea valorilor ratelor calculate pentru întreprinderea respectivă cu valorile de referință ale acelor rate. Valorile de referință respective pot fi rezultate obținute prin calcule statistice, valori înregistrate de întreprinderi considerate etalon sau obiective pe care conducerea întreprinderii dorește să le atingă.

Cu toate acestea, mediul afacerilor nu poate fi supus unor norme și praguri care să poată reprezenta indicatori general valabili și invariabili, care să permită diagnosticarea stării, gestiunii și evoluției unei întreprinderi.

În primul rând, absența unor astfel de norme este rezultatul influenței conjuncturii, care modifică pragurile corespunzătoare valorilor optime sau critice ale unor rate. De exemplu, valoarea ridicată a ratei datoriilor financiare poate semnifica o situație favorabilă sau nefavorabilă. În împrejurări favorabile, creșterea îndatorării poate rezulta din faptul că perspectivele întreprinderii fiind bune, întreprinderea anticipează această evoluție, finanțând prin împrumuturi expansiunea sa viitoare. Din contră, interpretarea ca nefavorabilă a unei rate de îndatorare ridicate poate corespunde faptului că îndatorarea pare ridicată deoarece capitalurile proprii ale întreprinderii au fost diminuate din cauza pierderilor. Din acest exemplu rezultă că interpretarea unei rate nu poate fi făcută fără să se țină seama de performanțele anterioare ale întreprinderii și /sau de perspectivele sale viitoare. De aceea trebuie manifestată prudență față de referințele sectoriale, în măsura în care se observă că dispersia intrasectorială este adesea mai ridicată decât cea intersectorială.

Un alt doilea motiv pentru care metoda ratelor nu se poate fonda pe norme absolute este faptul că întreprinderile se află în fața unor constrângeri sau oportunități de natură tehnică, financiară, comercială sau economică eterogene, a căror influență se manifestă prin diferențierea structurilor patrimoniale și a condițiilor de realizare a echilibrului financiar. Adesea indicatorii de performanță ai întreprinderilor pot fi mai bine explicați prin variabile de politică financiară decât prin variabile sectoriale. Poate deveni deci periculos de a compara sistematic ratele întreprinderii cu o valoare normativă, îndeosebi pentru întreprinderile care aduc inovații în comportamentul strategic și metodele de gestiune.

Indicatorii calculați pe baza luării în studiu a unui eșantion de întreprinderi nu trebuie văzuți ca o referință normativă, ci trebuie luați doar ca punct de reper pentru a face o constatare la un moment dat. O diferență a unei rate față de valoarea "normativă", chiar dacă diferența e importantă, nu trebuie interpretată fără a ține seama și de alte aspecte.

Comparațiile ratelor în timp și spațiu sunt utilizate pentru a obține concluzii utile în procesul decizional. Interpretarea ratelor trebuie făcută însă cu prudență, luând în considerare fiecare termen al raportului. Trebuie, totodată, avut în vedere faptul că numeroși factori pot influența asupra concluziilor: forma de proprietate, modul de organizare, caracterul activității, modalitățile de înregistrare și prelucrare contabilă a datelor.

Principalul avantaj al ratelor financiare este acela că permite compararea rentabilității și riscul întreprinderilor de dimensiuni diferite.

Lista potențialilor utilizatori este extrem de diversă, ceea ce subliniază utilitatea ratelor în procesul decizional intern, pentru managementul firmei, dar și în cel extern pentru: proprietari, creditori, ofertanți, potențiali investitori, bursa, autoritățile fiscale și guvernamentale, cercetători, profesori și studenți, și, nu în ultimul rând publicul.

În mod fundamental, ratele financiare servesc la:

- evaluarea performanțelor managementului;

- aprecierea stării de sănătate financiară a firmei;

- realizarea unor predicții privind situația și performanțele financiare ale companiei;

- efectuarea unor agregări și prezentarea nivelurilor ratelor financiare, ca medii pe activități economice specifice.

Pentru toate categoriile de analiză economică și financiară (post-factum, curentă, previzională, statică, dinamică, cantitativă, calitativă, micro și macroeconomică etc.), ratele constituie corelații de eficiență economică fie a activității, fie a structurilor. În analiza diagnostic se recomandă a se construi un

“tablou de bord” care să conțină un set de rate pertinente în raport cu obiectivele procesului decizional.

În literatura de specialitate din domeniul financiar, cât și în activitatea practică sunt utilizate peste 100 de rate financiare. Unul dintre motivele proliferării acestora îl reprezintă faptul că ele servesc nu numai scopului analizei financiare externe, ci sunt utilizate și ca instrument de analiză și evaluare internă a întreprinderii. Managementul are nevoie de informații detaliate pentru a evidenția și remedia problemele specifice ale întreprinderii. Însă analistul financiar utilizează informații cu caracter general, fapt pentru care el se poate mulțumi cu indicatori financiari care preiau efectele altor rate sau care evidențiază situația unei anumite zone de analiză.

O rată este un element de sinteză, o cifră abstractă stabilită ca raport între doi indicatori economici ai întreprinderii, cu o valoare informațională și operațională mai mare decât a celor doi indicatori judecați separat, ce poate fi exprimat fie sub formă de coeficient, fie sub formă procentuală. Putem reține în acest sens definiția pe care o dă ratei Societatea Financiară din Franța: “o rată este un raport expresiv între două date ale situației, ale potențialului, ale activității sau ale randamentului întreprinderii”.

Metoda ratelor pune la dispoziția analiștilor instrumentul operațional pentru o mai complexă evaluare a forțelor și disfuncționalităților unei firme, a performanțelor unei activități. De asemenea, permite realizarea unor studii comparative în timp și spațiu, aprecierea obiectivă a poziției și performanțelor diferiților agenți economici.

Metoda ratelor, pe lângă manevrabilitatea deosebită pe care o oferă în contextul analizelor financiare, permite managerilor întreprinderii pilotajul și controlul gestiunii întreprinderii.

Acest raport, pornind de la două mărimi semnificative, permite obținerea unei noi informații pentru utilizator. De aici și importanța felului în care se aleg aceste mărimi. Nu este suficient de a raporta două cifre între ele pentru a obține o informație interesantă, ci este absolut necesar ca între ele, între numărător și numitor, să existe o legătură logică, plină de semnificații, atât pentru analist cât și pentru decident.

Mărimile ce se iau în considerare în construcția indicatorilor se obțin fie din documentele contabile, (din bilanț, contul de profit și pierderi), fie din alte evidențe cu caracter operativ sau statistic, ele având importanța lor în sfera activității financiare microeconomice.

Ratele sunt extrem de folositoare atunci când se apreciază situația întreprinderii la un moment dat, precum și atunci când se construiesc trendurile reale și cele potențiale (previzionate). Deci, putem spune că metoda este folosită atunci când analistul nu intră în detaliu și, în consecință nu este obligat să recurgă, în analiza sa, la informație extrem de diversificată și amănunțită, ci, dimpotrivă, el se rezumă la a lua în considerare numai indicatori selectivi, cu o mare putere de sintetizare și generalizare a fenomenului financiar.

O rată este necesar să reprezinte cea mai simplă, dar în același timp, cea mai concentrată expresie prin care se definește conexiunea a două mărimi de calcul ce țin de sfera activității financiare a întreprinderii.

În construcția acesteia, esențialul îl constituie căutarea acelor corelații (conexiuni) dintre mărimile de calcul care, prin natura lor, sunt *obiective* și *logice*. În calitatea lor de instrumente practice de lucru, un astfel de gen de indicatori, servesc atât analizei, cât și programării activităților ce urmează a se desfășura, având deci, în consecință, un rol deosebit în înfăptuirea actului decizional macroeconomic. De aceea se și apreciază că logica construcției lor prezintă o importanță aparte, deoarece un astfel de indicator se recomandă a fi, în primul rând, extrem de simplu, ușor de folosit, iar în al doilea rând, interpretarea informației pe care o oferă trebuie să fie indiscutabilă.

În general o rată izolată nu prezintă nici un interes. Aprecierea informațiilor furnizate prin metoda ratelor nu poate fi dezvoltată decât dacă analistul dispune de

valori de referință externe sau interne pentru a avea un criteriu de comparație pentru valorile obținute pe baza datelor culese de la întreprinderea analizată.

Valorile de referință externe pot fi:

norme sectoriale, corespunzând unor valori "satisfăcătoare" sau medii înregistrate de ratele calculate pentru un grup de întreprinderi ce desfășoară același tip de activitate sau activități comparabile;

valori înregistrate de câteva întreprinderi comparabile, pentru a situa unitatea analizată în raport cu concurenții;

valori înregistrate de întreprinderile ce pot fi considerate ca etalon, ca model pentru activitatea respectivă.

Valorile de referință interne pot fi:

valorile înregistrate în trecut pentru ratele respective și evoluția lor în timp, încercându-se evidențierea transformărilor financiare din întreprindere;

valori corespunzând obiectivelor stabilite de conducerea întreprinderii, încercându-se determinarea convergenței sau divergenței valorilor efectiv înregistrate în raport cu aceste obiective.

Principalele metode de utilizare a ratelor, în funcție de valorile de referință, sunt:

utilizare tendențială, al cărei scop este de a furniza anumite informații despre întreprindere, permițând stabilirea evoluției în cursul unor exerciții financiar-contabile succesive a ratelor caracteristice alese, pe baza valorilor de referință interne;

utilizare normativă sau comparativă, care vizează o judecată a întreprinderii prin prisma politicii, gestiunii și rezultatelor sale, pe baza valorilor de referință externe menționate mai sus;

utilizare statistică, metodă care consideră că ratele transpun modele de comportament care pot fi supuse unei analize statistice, permițând totodată testarea validității ratelor ca instrumente de previziune a situației financiare a întreprinderii;

metoda analizei piramidală a ratelor, consecință directă a relațiilor existente între diferite rate în sistemul global care leagă ratele de activitate și de rezultate.

Aceasta presupune determinarea ratei considerate cea mai caracteristică pentru activitatea întreprinderii, care constituie vârful piramidei (în general această rată este rata rezultatelor). Al doilea etaj al piramidei este constituit din rate direct legate de prima, care permit explicitarea acesteia și care, la rândul lor, pot fi descompuse. Lanțul astfel constituit permite o viziune sintetică asupra întreprinderii și evidențiază un sistem integrat de control financiar.

Prima societate care a utilizat analiza piramidală prin rate a fost societatea americană "Dupont de Nemours".

Analiza prin rate nu se limitează la studiul comparativ și evolutiv al unei serii de rate, ci presupune și respectarea câtorva reguli esențiale:

definirea criteriilor pe baza cărora se va judeca întreprinderea (lichiditate, solvabilitate, rentabilitate, eficacitatea gestiunii, etc.);

analizarea unei rate deja calculate înainte de a calcula una nouă, analiză care poate duce în mod logic la o concluzie sau la calculul unei rate suplimentare, care să permită rezolvarea problemei;

stabilirea unei legături teoretice și logice între diferitele rate utilizate;

analiza variațiilor importante înregistrate de anumite rate pentru o întreprindere, înainte de a fi comparate cu valorile înregistrate de aceste rate pentru alte întreprinderi.

Ratele pot fi calculate prin:

raportarea unui stoc la alt stoc;

raportarea unui stoc la un flux;

raportarea unui flux la un stoc;

raportarea unui flux la alt flux.

Stocurile se referă la cantități fizice sau valori monetare exprimate la un moment dat. Fluxurile se referă la cantități pe unitatea de timp.

Raportarea unui stoc la alt stoc reprezintă, de regulă, o rată de structură (exemplu: rata activelor imobilizate calculată ca raport între activele imobilizate și activele totale).

Raportarea unui flux la alt flux reprezintă fie o rată de structură (exemplu - ratele de structură ale valorii adăugate: Salarii și cheltuieli sociale / VA, Impozite și taxe / VA, etc), fie o rată de rentabilitate (exemplu – rata rentabilității comerciale: Profit net / Cifra de afaceri).

Calculată ca raport între un stoc și un flux, rata exprimă o durată (exemplu - durata amortizării: (Imobilizări corporale brute / Amortizare). Raporturile între stocuri și fluxuri, când unitățile de referință (numărătorul și numitorul) sunt identice reprezintă indicatori fără dimensiune care exprimă un coeficient structural. Din contră, dacă unitățile de referință sunt diferite, rata calculată nu este independentă de aceste unități.

Raportarea unui flux la un stoc reprezintă o rată de randament sau o rată ce redă un coeficient pe unitate de timp ce se poate exprima sub formă de procente, cum este cazul raportului precedent care inversat exprimă nivelul procentual al amortizării.

În funcție de modul de calcul, ratele mai pot fi grupate și astfel:

de structură, care exprimă componența nivelelor absolute sub forma unor ponderi, calculate ca raport între nivelul absolut al elementului parte și nivelul absolut al întregului, exprimate de regulă în procente (de exemplu rata activelor imobilizate care arată ponderea în total active a activelor imobilizate);

de intensitate, ce caracterizează atribuirea elementelor componente ale unui indicator față de fiecare din elementele componente ale altui indicator, între cei doi indicatori existând o legătură directă și mijlocită (de exemplu raportând producția obținută la numărul de personal se obține o mărime relativă care exprimă productivitatea medie a muncii pe o persoană);

de corespondență, ce rezultă din compararea nivelurilor absolute a două din componentele unui indicator (de exemplu raportul dintre valoarea mijloacelor fixe productive și a celor neproductive).

O rată se exprimă fie cu ajutorul rezultatului brut al împărțirii, fie în procente, număr de zile, etc.

Ratele sunt utilizate în mod curent în analiza financiară în tendință, pentru că evoluția valorii lor semnifică o modificare a situației economice și financiare a întreprinderii analizate, interpretarea lor trebuind făcută totuși cu prudență, urmărind ca variabilele (numărător și numitor) puse în relație să nu fie direct corelate.

Se poate spune că ratele permit analistului financiar punerea unor probleme, dar ele nu aduc întotdeauna răspunsuri la problemele respective.

Bibliografie

1. Lavaud R., Albaut J. – *“Ratios et gestion de l'entreprise”*, Ed. Bordas, Paris, 1999.
2. Mihai I., Buglea A, Ștefea I – *“Analiza financiară a întreprinderii – îndrumător metodologic”*, Ed. Marineasa, Timișoara, 1999.
3. Morley M. F. – *“Ratio Analysis”*, Gee&Co Publishers, Wokingham, Berkshire, 1984.

COMUNICAREA FUNCİARĂ – FUNCŢIE DE BAZĂ A SITUAŢIILOR FINANCIARE

lect.univ.drd. Dorina Lezeu
Universitatea din Oradea, Facultatea de Ştiinţe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0745141318, e-mail: dorinalezeu@yahoo.com
Ec.drd. Eduard Florea
Primăria Oradea – AdministraŢia Patrimoniului Imobiliar

The financial communication is one of the methods which allow the firm to administrate its external relations through the financial and accounting information's provided by the company.

Globalizarea economică este de mai mult timp un fenomen generat de realităŢi de necontestat, îmbrăcând forme complexe, uneori greu de descifrat. Intensificarea ei în ultima parte a secolului XX a creat noi probleme, a căror rezolvare nu mai este posibilă folosind acelaşi instrumentar ştiinŢific valabil cu mulŢi ani în urmă.

Unul din impulsurile care a determinat într-o oarecare măsură globalizarea economică l-a constituit apariŢia şi dezvoltarea corporaŢiilor multinaŢionale, acestea fiind considerate în prezent operatori economico-financiar globali.

Obiectivul major al corporaŢiilor se intersectează cel mai adesea cu cerinŢele specifice ale referenŢialelor contabile astfel încât rezultanta – situaŢiile financiare – să poată furniza informaŢiile contabile solicitate de proprietarii acestora şi alŢi utilizatori.

Apare în acest mod fenomenul de *comunicare financiară* definit ca posibilitatea de a furniza informaŢii contabile şi financiare cu ajutorul situaŢiilor financiare şi analizei financiare, astfel încât mediul extern al întreprinderii să fie satisfăcut.

Din acest mod de definire al comunicării financiare se desprind următoarele trăsături:

- a. comunicarea financiară furnizează informaŢii contabile şi financiare – doi produşi diferiŢi atât ca sursă de furnizare cât şi ca finalitate;
- b. sursele de furnizare a informaŢiilor le constituie situaŢiile financiare pentru informaŢiile contabile şi sistemele de indicatori economico-financiar pentru informaŢiile financiare;
- c. destinaŢia informaŢiilor o reprezintă mediul extern al întreprinderii format pe de o parte din proprietarii de întreprinderi, salariaŢi, stat etc. iar pe de altă parte din instituŢiile financiare care “furnizează” capitalul acestora.

În situaŢia corporaŢiilor multinaŢionale care şi-au extins producŢia şi marketingul dincolo de graniŢele unei Ţări comunicarea financiară este determinată de furnizarea de informaŢii între sediul corporaŢiei şi filialele sale. ProducŢia internaŢională reprezintă o activitate creatoare de valoare adăugată, aflată sub proprietatea, controlul şi organizarea unei firme (sau unui grup de firme) dincolo de hotarele sale naŢionale.

Comunicarea financiară “furnizează” atât informații contabile cât și informații financiare pentru mediul extern al întreprinderii (fig. nr. 1.).

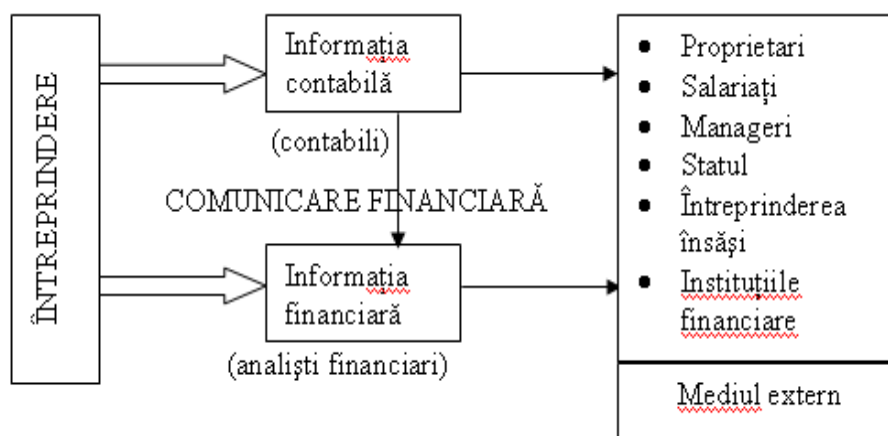


Fig. nr. 1. Reprezentarea grafică a comunicării financiare

Apare în cadrul procesului de comunicare financiară fenomenul de armonizare a informațiilor contabile și financiare determinate de particularitățile referențialelor contabile, în cadrul cărora procesul de obținere a informațiilor contabile este supus unor tratamente diferite.

Însumarea informațiilor contabile între sediu și filiale în cadrul corporațiilor conduce la obținerea *situațiilor financiare consolidate* care interesează:

- proprietarii corporației pentru a analiza rentabilitatea capitalului investit;
- instituțiile financiare care furnizează capitalul necesar pentru susținerea strategiilor de dezvoltare și extindere a activității;
- investitorii care sunt interesați în obținerea de informații pentru rentabilitatea financiară și a relației acesteia cu riscul;
- corporația însăși pentru a-și cunoaște posibilitățile de autofinanțare și a-și dimensiona sursele proprii de finanțare.

Fără comunicarea financiară, corporațiile și-ar desfășura activitatea într-un mediu izolat, cel mai adesea sortit eșecului. Se poate afirma că atât în cazul întreprinderilor cât și al corporațiilor comunicarea financiară ocupă un loc central în universul economic al acestora, constituind aparatul respirator pentru schimb de oxigen cu mediul economic.

Dacă practicile de informare contabilă și financiară relevă un ansamblu de obligații explicite, impuse prin texte juridice, ele tind de asemenea să se insereze în cadrul politicilor de comunicare adoptate de întreprinderi în coerență cu orientările generale de dezvoltare stabilite.

În primul rând, politica de comunicare constituie una din pârghiile ce permite întreprinderii să-și administreze relațiile cu comunitatea financiară. Posibilitatea de a duce o astfel de politică pare rezervată marilor întreprinderi ale căror titluri sunt negociate pe piața financiară. Cu toate acestea, deschiderea unei piețe secundare accesibilă unităților de dimensiuni mai restrânse lărgeste notabil cercul întreprinderilor susceptibile de a dezvolta o orientare de acest tip. Imaginea întreprinderii printre garanții de portofolii, investitorii individuali și instituționali, analiștii financiari, presa specializată și, în general, în public condiționează evoluția bursieră a titlurilor acesteia. De altfel, ea determină posibilitatea de a plasa noile emisiuni și de a utiliza piețele de capitaluri ca surse de fonduri pentru întreprinderi. Piața bursieră, piața monetară și piețele financiare internaționale constituie astfel obiective

privilegiate ale politicii de finanțare, dar și ale politicii de comunicare financiară pentru numeroase întreprinderi.

În plus, necesitatea de a pregăti imaginea întreprinderii răspunde unui imperativ defensiv. În măsura în care ea contribuie la îmbunătățirea previziunilor pe care piața le exprimă referitor la rezultatele și riscurile viitoare, se poate evita o subcapitalizare susceptibilă să creeze o vulnerabilitate reală a întreprinderii în fața eventualelor manevre ostile ce ar putea fi inițiate de unii concurenți.

Această politică de informare apare inseparabilă de politica de comunicare globală a întreprinderii. În aceste condiții, difuzarea activă a unei informații financiare fiabile, clare și regulate, apare nu numai ca răspuns la un imperativ al gestiunii financiare, ci și ca expresie a unui imperativ de politică generală.

Instrumentele comunicării financiare, așa cum am mai menționat, sunt reprezentate de informația contabilă și informația financiară. Dacă pentru contabilitate și mediul său interesează informația contabilă, pentru analiza financiară interesează informația financiară, pentru care, încercând o definiție, se poate spune că reprezintă rezultatul prelucrării informației contabile cu ajutorul indicatorilor economico-financiar.

Rezultă că informația financiară are următoarele trăsături definitorii:

- este rezultatul prelucrării informațiilor contabile;
- instrumentele de prelucrare sunt reprezentate de indicatorii economico-financiar;
- producătorii de informație financiară sunt analiștii financiar;
- mediul la care se adresează este mediul financiar.

Așa cum rezultă și din figura de mai jos, informația financiară este rezultatul unor transformări succesive ale operațiunilor patrimoniale reflectate în situațiile financiare.

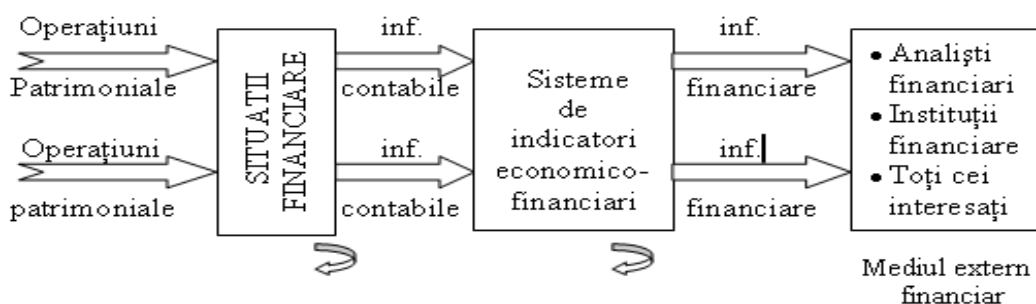


Fig. nr. 2. Procesul de obținere a informațiilor financiare

Calitatea informației financiare este determinată de calitatea informației contabile, între cele două categorii de informații existând o serie de caracteristici prin care se diferențiază, evidențiate în tabelul nr. 1:

Tabelul nr. 1. Analiza comparativă între informația contabilă și financiară

Caracteristica	Informația contabilă	Informația financiară
Procedeu de obținere	Prelucrarea operațiilor patrimoniale cu ajutorul conturilor	Prelucrarea informațiilor contabile utilizând indicatori ec.-financiar
Sursa de furnizare	Situațiile financiare	Situațiile financiare prelucrate (Indicatori economico-financiar)
Producători	Contabili	Analiști financiar

Utilizatori	Proprietari Salariați Stat Întreprinderea însăși	Proprietari Instituții financiare Piața de capital Noii investitori
-------------	---	--

Structura informațiilor financiare este diversificată, în funcție de indicatorii economico-financiar utilizați, astfel putându-se distinge:

- informații financiare pentru caracterizarea modalităților de realizare a echilibrului financiar;
- informații financiare pentru aprecierea gestiunii patrimoniului;
- informații financiare pentru caracterizarea rentabilității;
- informații financiare obținute prin utilizarea combinată a diferitelor rate.

Aprecierea stării financiare a unei întreprinderi se va realiza astfel prin utilizarea acestor categorii de informații financiare, care după prelucrarea de către analistul financiar vor permite:

- a. evidențierea punctelor tari și slabe în poziția și performanța financiară a întreprinderii;
- b. analiza oportunităților pe care le are întreprinderea, inclusiv a avantajului competitiv față de concurenți;
- c. evidențierea amenințărilor la adresa întreprinderii, care provin de regulă din mediul extern al acesteia.
- d. Informația financiară astfel obținută se adresează:
- e. instituțiilor financiare, care sunt interesate de starea financiară a întreprinderii atunci când furnizează capital;
- f. proprietarilor, care sunt la rândul lor interesați de evoluția stării financiare a întreprinderii deoarece așteaptă un randament de la capitalul investit;
- g. noilor investitori, care nu furnizează capital până nu dețin informații despre starea economico-financiară și mediul în care investesc;
- h. pieței de capital, care pentru stabilirea cursului de piață al acțiunilor utilizează informații din analiza financiară.

Așa cum se arată în cadrul general IASC, aproape toți utilizatorii folosesc informații în vederea luării de decizii economice pentru:

- a hotărî când să cumpere, să păstreze sau să vândă o investiție de capital;
- a evalua răspunderea sau gestiunea managerială;
- a evalua capacitatea întreprinderii de a plăti și de a oferi alte beneficii angajaților săi;
- a evalua garanțiile pentru creditele acordate întreprinderii;
- a determina politicile de impozitare;
- a determina profitul și dividendele ce pot fi distribuite;
- a elabora și utiliza date statistice despre venitul național;
- a reglementa activitatea întreprinderilor.

În condițiile producerii mutației de la concepția tradițională asupra firmei la viziunea convertită sau transformată, scopul firmei se modifică de asemenea de la maximizarea bogăției proprietarilor la satisfacerea, la un nivel rezonabil, a intereselor majore ale stakeholder-ilor, ceea ce implică luarea în considerare a varietății intereselor și necesităților acestora.

Conceptul de "stakeholderi", tradus în limba română prin termenul "interesați", desemnează categorii de persoane și/sau organizații ale căror interese sunt afectate de modalitățile de concepere și desfășurare a activităților firmei, de mărimea și repartitia veniturilor acesteia, devenind utilizatori ai informațiilor contabile și financiare furnizate de situațiile financiare.

Obiectivul situațiilor financiare generale este furnizarea de informații despre poziția financiară, performanța și fluxurile de numerar ale unei întreprinderi, care sunt

utile unei game largi de utilizatori în luarea de decizii economice, de aici rezultând importanța deosebită acordată beneficiarilor de informație.

Bibliografie

1. Kochan Th.A., Useen M. – “*Transforming Organization*”, Oxford University Press, New York, 1992.
2. Ionescu, Gh., Cazan, E., Negrușă Adina – “*Management organizațional*”, Ed. Tribuna Economică, București, 2001.
3. Standardele Internaționale de Contabilitate 2001, Ed. Economică, București, 2001.

INFLAȚIA ȚINTĂ

lect.univ.dr. Ioana Teodora Meșter
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, e-mail: mester_i@yahoo.com
lect.univ.dr. Căuș Vasile Aurel
Universitatea din Oradea, Departamentul de Matematică și Informatică, Str.
Armatei Române nr.5, Oradea, telefon: 0259267196 / 0722436711, e-mail:
vcaus@uoradea.ro

Les débats autour de la conduite de la politique monétaire connaissent actuellement un regain d'intérêt. C'est notamment le cas en Europe, où, dans le cadre de l'Union Economique et monétaire, mais aussi à la suite de l'exemple allemand, se sont généralisé un statut d'autonomie pour les banques centrales et l'assignation à ces dernières d'un objectif jugé primordial, à savoir la lutte contre l'inflation. Depuis le début des années '90, plusieurs pays se sont ralliés à une politique de ciblage de l'inflation. Dans cet article on va présenter quelques notions théoriques, et, en plus, l'expérience britannique dans l'utilisation de la politique du ciblage de l'inflation.

SECȚIUNEA I – PREZENTARE GENERALĂ

Cele cinci elemente de bază ale unei politici de țintire a inflației sunt:

1. Anunțarea de către Banca Centrală a unei ținte pentru rata inflației , pe termen scurt și mediu.
2. Angajamentul instituțional în favoarea unei stabilități a prețurilor, ca țintă principală a politicii monetare, oricare alt scop fiind subordonat acestuia.
3. În scopul alegerii instrumentelor de politică monetară, Banca Centrală folosește totalitatea informațiilor disponibile, rezultate din anchete, opinii ale unor experți, previziuni realizate cu ajutorul unor studii econometrice, în concluzie ea nu se limitează doar la o singură sursă de informații.
4. Transparența Băncii Centrale, care se realizează prin publicarea de către aceasta a unor previziuni, precum și prezentarea modului în care acestea au fost realizate.
5. Responsabilitatea sporită a Băncii Centrale, în ceea ce privește ecartul în raport cu previziunile.
6. Condițiile sine-qua-non pentru succesul unei politici de țintire a inflației sunt următoarele:
 - a. Capacitatea de a conduce o politică monetară independentă, adică: absența dominației fiscale;independența Băncii Centrale în ceea ce privește instrumentele de politică monetară folosite;
- independența operațională și instrumentală.

- b. Absența unui conflict între țintele nominale, deci nu trebuie să se țintească și alte variabile nominale în același timp, obiectivul inflației trebuie să fie dominant, și să reprezinte obiectivul principal al politicii monetare. Oricum, fixarea inflației ca variabilă – țintă nu înseamnă că celelalte obiective posibile (cum ar fi producția sau gradul de ocupare) sunt neglijate. Formularea țintei poate permite o stabilizare a producției, permițând o abordare graduală a obiectivului.
- c. Capacitatea de a înțelege și modeliza mecanismele de transmitere a măsurilor de politică monetară;
- d. Capacitatea de modelizare și previzionare a inflației;
- e. Disponibilitatea informațiilor relevante
- f. Oportunitatea instrumentelor de politică monetară.

În plus, trebuie eliminate incertitudinile legate de:

erorile de măsură a variabilelor pertinente pentru luarea deciziilor. În acest sens, se vor utiliza echivalenții siguri.

Modelizarea economiei. Există mai multe posibilități de a modeliza economia.

Trebuie ales modelul care se dovedește a fi cel mai robust, adică cel care dă rezultatele cele mai bune.

Impactul instrumentelor monetare asupra variabilelor obiectiv.

Implementarea

Implementarea și definirea politicii de țintire a inflației presupun alegerea următoarelor elemente:

un indice al prețurilor, pentru măsurarea inflației

un interval sau o valoare bine definită, ce va juca rol de țintă

o valoare concretă pentru țintă

un orizont de timp pentru atingerea țintei

În ceea ce privește indicele prețurilor, țările dezvoltate folosesc Indicele Prețurilor de Consum, nefiind luate în calcul influențele valorilor volatile și a taxelor. În schimb, țările în curs de dezvoltare utilizează Indicele Prețurilor de Consum neajustat. Șocurile individuale care afectează prețurile, sau evoluțiile singulare ale prețurilor nu sunt luate în calcul.

Anumite țări au ales ca ținta să fie definită sub forma unei valori punctuale, altele au optat pentru un interval. Aceasta din urmă prezintă avantajul de a asigura o mai mare libertate responsabililor de politică monetară. Ea transmite însă publicului un mesaj important, acela că există incertitudini care afectează procesul inflaționist, acestea limitând capacitatea Băncii Centrale de a stăpâni inflația. Alegerea acestei forme de exprimare a țintei are deci anumite inconveniente. Banca Centrală se confruntă cu o dilemă: aceea de a alege un interval larg ca țintă, care ar afecta credibilitatea acesteia, sau de a fixa un interval prea scurt, ceea ce este riscant deoarece există riscul de a nu atinge ținta.

În utilizarea politicii de țintire a inflației este important să se determine și rata inflației vizată pe termen lung. Specialiștii sunt de părere că această ar trebui să fie relativ mică. Pentru determinarea țintei, trebuie înțeleasă noțiunea de stabilitate a prețurilor. Una din definițiile cele mai cunoscute este aceea a lui Alan Greenspan; după părerea acestuia, există stabilitate a prețurilor atunci când rata inflației este suficient de mică pentru ca menajele și întreprinderile să nu țină cont de ea în deciziile cotidiene. O astfel de valoare se situează între 0 și 3%.

În ceea ce privește orizontul de timp, se știe că măsurile de politică monetară își fac simțite efectele în economie, în special asupra inflației, cu un anumit decalaj în timp. În țările dezvoltate, acest decalaj se estimează la aproximativ 2 ani. În stabilirea orizontului trebuie ținut cont și de acest element. Dacă ținta se fixează pe o perioadă prea apropiată, acest lucru ar putea afecta capacitatea de control a Băncii Centrale.

Când orizontul este prea apropiat, Banca poate avea tendința să schimbe prea des măsurile de politică folosite. Acest fapt ar însemna și faptul că se acordă o importanță prea mică fluctuațiilor producției. Luarea în calcul a acestora obligă banca să aibă o abordare gradualistă a țintei pe termen lung.

Concluzie

Dacă anii '60 au cunoscut apogeul unui sistem în care economiștii și modelele lor se refereau la activitatea agenților economici docili, anii '70 s-au folosit foarte mult de ipoteza anticipărilor raționale a lui Muth, care insistă asupra clarviziunii agenților economici. Critica lui Lucas (1976) a discreditat toate modelele în special cele „mecanice”, utilizate anterior. În plus, el a avut ideea că politica monetară să ar trebui să fie îndreptată spre anticipările inflaționiste și nu spre inflația efectivă.

Grație adoptării politicii de țintire a inflației la începutul anilor '90, Băncile Centrale au reușit să reducă inflația favorizând în același timp creșterea economică. Nu putem spune dacă țintirea inflației este cea mai bună soluție pentru reducerea acesteia, dat fiind faptul că ea a fost folosită de țări destul de stabile din punct de vedere economic. Adevărata validare va veni odată cu un șoc exogen important la care vor fi supuse aceste țări.

O altă întrebare merită aici atenția noastră: aceste țări nu au suferit încă un șoc important grație acestei politici sau pentru că au avut noroc?

SECȚIUNEA II - Experiența britanică

În 1992, după ieșirea din ERM (Exchange rate mechanism), Marea Britanie a adoptat inflația țintă ca noua politică monetară. Din acest moment inflația s-a situat la un nivel redus și stabil (graficul 1)¹.

Mai mult, efortul pentru a menține inflație la cote reduse nu a implicat costuri sociale. Marea Britanie a cunoscut o creștere economică stabilă și chiar o reducere a ratei șomajului (graficele 2 și 3)². Rezultatele, superioare mediei Uniunii Europene reprezintă, în același timp, consecința adoptării unor reforme structurale înainte de 1992. Pentru o mai bună analiză a modului în care Marea Britanie a aplicat cu succes politica unei inflații țintă este necesară prezentarea situației economice ex ante.

Situația economică ex ante

Între 1985 și 1992 rata inflației a cunoscut variații cuprinse, în mare parte, între 5 și 10%. În 1990 Marea Britanie a aderat la ERM (cu un raport de schimb 1£=2.95DM). Urmare a acestei decizii Marea Britanie a cunoscut atacuri bursiere speculative asupra lirei sterline. Mai mult a apărut și riscul importării problemelor negative legate de unificarea germană. Acest lucru a determinat adoptarea deciziei din 1992.

Procesul

Ca urmare a acestei decizii autoritățile au adoptat și o nouă manieră de lucru. Acțiunile lor, mai ales în ceea ce privea stabilirea ratei dobânzilor, au devenit „forward looking” spre deosebire de modul de lucru anterior care era „backward looking”. Cu alte cuvinte deciziile se bazează pe previziuni asupra principalilor indicatori economici mai mult decât pe rezultatele anterioare. Scopul nu mai era și nu mai este acela de a corija eventualele rezultate negative din trecut ci de a adopta măsurile necesare pentru atingerea și menținerea țintelor (în esență inflația) stabile.

¹ BEAN, C. Inflation Targeting: The UK Experience, septembrie 2003

² ibidem

În ceea ce privește elementele tehnice, acestea au fost precizate foarte clar și sunt stipulate în documentul oficial pe care Ministrul de Finanțe îl remite anual Guvernatorului Băncii Angliei.

valoarea inflației țintă: 2,5% (între 1%-4% pentru perioada 1992 - 1997)

indexul utilizat pentru măsurarea ratei inflației este RPIX (Retail Price Index excluding mortgage interest payments), respectiv ICP (Index of Consumer Prices) cu începere din 2003. Un detaliu interesant îl reprezintă procesul de determinare a prețurilor: în fiecare a doua sau a treia marți din lună («Index Day») 300 de „colectori de prețuri” înregistrează prețurile pentru mai bine de 130.000 de bunuri³.

În 1997, printr-o decizie politică, Banca Angliei a obținut independența operațională, astfel că din acel moment toate deciziile asupra politicii monetare au fost luate de CPM (Comitetul de Politică Monetară). Toate aceste măsuri au dus la rezultate economice de excepție.

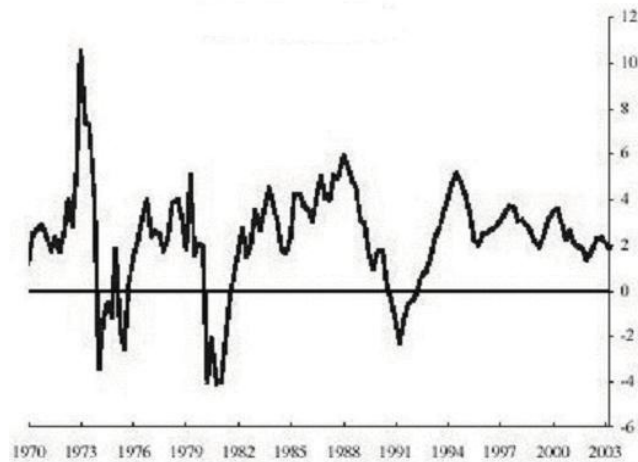
Întrebări și răspunsuri posibile

1. Adoptarea inflației țintă poate reprezenta o soluție la problemele economice sau este doar o politică monetară preventivă care se poate construi numai într-o economie stabilă?
2. Poate fi adoptată inflația țintă în România?
3. Experiența britanică nu oferă răspuns la această întrebare deoarece adoptarea acestei decizii a fost determinată, probabil mai mult, de eșecul ERM decât de o criză economică.
4. În ceea ce privește cazul României deja există tendința de a stabili un nivel țintă al inflației, dar nu sunt prevăzute toate condițiile legate de această măsură. În primul rând guvernul nu se bucură de o credibilitate suficientă pentru a-și putea asuma răspunderea unei astfel de decizii. În al doilea rând luptele politice nu permit adoptarea unor programe de lungă durată, deoarece fiecare guvern dorește aplicarea propriilor măsuri. Aceste impedimente pot fi, într-o oarecare măsură, înlăturate prin acordarea unei mai mari autonomii Băncii Naționale. Din păcate Parlamentul și Guvernul României doresc, mai degrabă, mărirea controlului asupra BNR. Probabil măsurile impuse de organismele internaționale, care trebuiesc respectate de toate guvernele, ar putea rezolva această problemă.

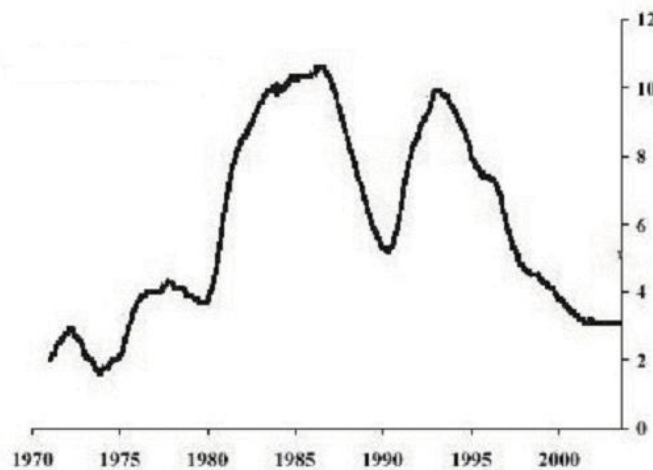


³ KING M. – Governor of the Bank of England Speech, 20 janvier 2004

Grafic 1 – Rata inflației



Grafic 2 – Evoluția PIB-ului



Grafic 3 – Rata șomajului

Bibliografie

1. Akerlof, G. A., Dickens W. T. și Perry G. L.- "The Macroeconomics of Low Inflation", *Brookings Papers on Economic Activity*, no 1, pp. 1-59, 1996
2. Batini, N., Nelson, E. - "Optimal horizons for inflation targeting", Working Papers - Bank of England, 2000
3. Bean, C. - Inflation Targeting: The UK Experience, septembre 2003
4. Bernanke B. și Woodford M. - "Inflation forecasts and Monetary Policy", *Journal of Money, Credit and Banking*, pp. 653-684, 1997
5. Bernanke, B. S. și Mishkin F. S. - "Inflation Targeting: A New Framework for Monetary Policy?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11, no 2, p. 97-116, 1997
6. Bernanke, B., Laubach, T., Mishkin, F. S., Posen, Adam S. (ed) - "*Inflation Targeting: Lessons from the International Experience.*" Princeton, NJ: Princeton University Press, 1999.
7. King M. – Governor of the Bank of England Speech, 20 janvier 2004

8. Leiderman L. și Svensson L.E.O. (ed) - "Inflation targets", CEPR, Londres, 1995.
9. McCallum, B. T. - Issues in the Design of Monetary Policy Rules" - *In: Handbook of Macroeconomics*, vol. 1C, sous la direction de J. B. Taylor et M. Woodford, Amsterdam, North- Holland Publishing Company, 1999.
10. Mishkin, F. S. - "International Experiences with Different Monetary Regimes", *Journal of Monetary Economics*, 43, 579-606, 1999
11. Mishkin, F. S. - Inflation Targeting in Emerging Market Countries, NBER Working Paper No. 7618, 2000
12. Mishkin, F. S. - "Issues in Inflation Targeting," in *Price Stability and the Long-Run Target for Monetary Policy*, (Bank of Canada: Ottawa, Canada), 2001A
13. Mishkin, F. S. - "Inflation targeting", Prepared for Brian Vane and Howard Vine, *An Encyclopedia of Macroeconomics*, 2001B
14. Pollin, J. P. - " Pour une stratégie de cible d'inflation dans la zone euro "
15. Taylor, J. B. - "Inflation Targeting and Monetary Policy Rules": Experience and Research. Presented at the 12th Meeting of the Latin American Network of Central Banks and Finance Ministries Inter-American Development Bank May12, 2000
16. ***Remit for the Monetary Policy Committee of the Bank of England and the New Inflation Target-10 décembre 2003
17. Svensson, L. E. O. - "Inflation Targeting: Some Extensions", Document de travail no 5962, National Bureau of Economic Research, 1997
18. Svensson, L. E. O. - "Price-Level Targeting versus Inflation Targeting: A Free Lunch?" - *Journal of Money, Credit, and Banking*, vol. 31, no 3, partie 1, pp. 277-295, 1999
19. Svensson, L.E.O. - "Open-economy Inflation Targeting", *Journal of International Economics* 50, pp.155-183, 2000
20. Svensson, L.E.O. - "Inflation Forecast Targeting: Implementing and Monitoring Inflation Targets", *European Economic Review*, 41, pp. 1111-1146, 1997
21. Rudebusch, G. D. și Svensson L.E.O. - "Policy Rules for Inflation Targeting", NBER Working Paper No. 6512, 1998.
22. Taylor, J.B. (ed) - "*Monetary Policy Rules*", Chicago, University of Chicago Press pour le National Bureau of Economic Research, 1999.

SCHIMBURILE ECONOMICE INTERNAȚIONALE ȘI CREȘTEREA ECONOMICĂ – VIZIUNE DE ANSAMBLU

lect.univ.dr. Ioana Meșter
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, e-mail: imester@uoradea.ro

L'analyse de la croissance économique est souvent restée confinée à l'économie fermée. C'est souvent suffisant, mais il est tout de même important d'apprécier comment certains résultats sont modifiés par la prise en compte de l'économie ouverte. L'article est donc consacré à l'étude des conséquences de l'interaction des économies sur la croissance. Il se limite à l'analyse du commerce des biens, avec cependant des incursions notables dans le domaine des flux internationaux de connaissances.

În modelul de creștere neoclasic al lui Ramsey (1928), Solow (1956) și Swan (1956), dacă s-ar ține cont de influența comerțului internațional, pe termen lung, nu s-ar obține rezultate foarte interesante. Recent, Ventura (1997) a demonstrat că dacă se ține cont de interdependențele dintre țări, rezultatele modelului neoclasic ar fi cu totul și cu totul altele.

În abordarea neoclasică, singurul factor determinant al creșterii venitului pe cap de locuitor, pe termen lung, este rata de incidență a progresului tehnic. Am putea deci trage concluzia că interacțiunea dintre o țară cu economia mondială nu are efecte asupra ratei de creștere pe termen lung, ci doar asupra nivelului de bunăstare, precum și asupra tranziției spre nivelul staționar.

Trebuie observate în mod special două amănunte în primul rând, în versiunea modelului neoclasic de creștere într-o economie deschisă, fluxurile internaționale de capitaluri accelerează convergența spre nivelul staționar. În cazul unei țări mici, care se confruntă cu o rată a dobânzii dată, ajungem la concluzia, opusă celei intuitive, că rata de convergență spre nivelul staționar este instantanee¹. Rezultate mult mai plauzibile pot fi obținute dacă se ține cont de imperfecțiunea pieței de capital. Barro, Mankiw și Sala-i-Martin (1995), de exemplu, obțin o viteză de convergență finită, în condițiile în care presupun că capitalul uman nu poate fi folosit drept garanție pentru împrumuturile din străinătate.

În al doilea rând, după cum au observat Ben-David (1993) și Slaughter (1997), abordările recente legate de convergența veniturilor s-au dezvoltat și au evoluat independent de curentul teoretic inițial, al economiei internaționale, legat de "efectul egalizator al schimburilor" sau mai precis, egalizarea prețurilor factorilor. În modelul Heckscher-Ohlin, dacă țările sunt incomplet specializate, comerțul internațional antrenează egalizarea prețurilor bunurilor, și, din acest motiv, și egalizarea prețurilor factorilor². Această egalizare favorizează convergența

¹ Barro, Sala-i-Martin (1995), capitolul 3.

² Samuelson, (1949)

veniturilor, chiar dacă aceasta depinde în egală măsură de evoluția cantităților de factori.

Așa cum am spus și mai înainte, aceste rezultate bine cunoscute oferă o imagine prea restrânsă de integrare a schimburilor internaționale în modelele de creștere. Într-un articol foarte important, Ventura (1997) a pus în evidență consecințele luării în calcul a unei versiuni limitate a teoremei egalizării veniturilor factorilor în cadrul modelului lui Ramsey. În modelul său, atunci când are loc o egalizare a veniturilor, într-o formă sau alta, interdependența devine determinantă în înțelegerea traiectoriilor de creștere ale diferitelor țări. Egalizarea prețurilor factorilor implică faptul că o descreștere a productivității marginale a capitalului nu are loc decât în medie, la nivel mondial. În autarhie, acumularea de capital antrenează o scădere a productivității marginale a acestuia. Or, într-o economie mică și deschisă, productivitatea marginală a capitalului este determinată de stocul mondial de capital, deoarece bunurile pot fi produse și exportate la prețurile mondiale. În măsura în care o țară relativ mică acumulează capital, acesta poate să își sporească producția de bunuri prin creșteri intensive de capital datorită schimburilor, în timp ce în autarhie tehnologia ar fi un obstacol pentru o creștere durabilă. După Ventura, acesta este fenomenul care explică creșterea rapidă a țărilor din Asia de Est, care au putut acumula cantități importante de capital fără ca creșterea de capital să fie în vreun fel frânată de scăderea productivității marginale a acestui factor.

Analiza lui Ventura are alte implicații remarcabile, în special în ceea ce privește condițiile de convergență. Teza standard este aceea că productivitatea marginală a capitalului este mai ridicată într-o țară care are un capital mai mic. Însă, în condițiile în care țările fac schimb de bunuri și în care are loc o anumită egalizare a prețului factorilor, investițiile devin la fel de productive în toate țările. Diferențele între ratele de creștere ale diferitelor țări se explică prin ecartul dintre ponderile investițiilor și nu prin diferențele dintre productivitatea marginală a capitalului. Așa cum subliniază și Ventura, se poate observa că variațiile în oricare sens ale ponderii investițiilor nu sunt legate de stocul de capital. Ideea conform căreia productivitatea marginală a capitalului nu determină convergența vine în sprijinul raționamentului conform căruia dovada empirică a convergenței nu contrazice în mod necesar modelele în care creșterea pe termen lung este determinată într-o manieră endogenă de acumularea de capital.

În modelul lui Frankel-Romer de creștere endogenă, cunoștințele tehnice sunt asimilate stocului total de capital. Acest model este caracterizat printr-un efect de scară, deci, cu cât în economie există mai multe firme, cu atât acest lucru sprijină externalitățile legate de cunoștințele tehnice și deci rata de creștere. Întrucât comerțul internațional determină creșterea mărimii piețelor și numărul firmelor la echilibru, el determină și creșterea ratei de creștere.

Modelul lui Romer și cel de bază al lui Schumpeter sunt fondate pe ipoteza descreșterii productivității marginale. În aceste două modele, efectul comerțului internațional este benefic deoarece el determină creșterea piețelor, deci a rentei de monopol apropiată de cei ce fac inovații, și în definitiv, a creșterii. Difuziunea internațională a cunoștințelor întărește efectele pozitive ale liberalizării schimburilor. Faptul că cercetătorii din fiecare țară pot beneficia de descoperirile făcute altundeva incită indivizii să se angajeze în cercetare mai mult decât în producție, deci stimulează creșterea.

Aceste considerații au încurajat optimismul economiștilor în ceea ce privește efectele benefice ale liberalizării schimburilor asupra creșterii. În primul rând, liberul schimb determină creșterea mărimii pieței și deci determină creșterea remunerațiilor inovatorilor. În al doilea rând, el determină o largire a câmpului externalităților legate de cunoștințe. Aceste două efecte accelerează progresul tehnic. În același timp, această concepție optimistă nu ține cont de un anumit număr de efecte negative potențiale.

De exemplu, așa cum au demonstrat Grossman și Helpman (1990, 1991), liberul schimb determină uneori deplasarea mâinii de lucru dinspre cercetare înspre producție. Acest efect de realocare încetinește creșterea. În plus, în general, liberalizarea schimburilor are drept consecință intensificarea concurenței pe piața produsului final. Acest lucru poate avea un efect negativ asupra creșterii (fapt ce nu exclude că acest efect concurențial poate juca un rol nuanțat în cadru variantelor modelului schumpeterian de bază).

Efectul concurențial este strâns legat de problema imitației: teoria ciclului de viață internațional al produsului, dezvoltată de către Vernon (1966) demonstrează în ce fel incitația spre inovare a unei economii dezvoltate este influențată de schimburile sale cu o țară în curs de dezvoltare. Aceasta din urmă imită produsele descoperite în țara dezvoltată. O parte a activităților productive din țara dezvoltată sunt mai apoi delocalizate în țara mai puțin dezvoltată unde mâna de lucru este mai ieftină. Această teorie a fost formalizată de către Krugman (1979) într-un model în care ratele de imitație dintre cele două țări sunt exogene, modelul fiind ulterior extins într-un context schumpeterian de către Grossman și Helpman (1991) și de către Segerstrom (1991).

Atâta timp cât există mai multe bunuri de consum, comerțul internațional (sub forma comerțului intrabranșă) poate avea un efect suplimentar asupra ratei de creștere prin intermediul modificărilor pe care le determină în ceea ce privește alocarea resurselor, legată de avantajul comparativ. Dacă în aceste modele tradiționale, tehnologia este exogenă, ea va fi considerată endogenă în modelele schumpeteriene. În funcție de caracterul național sau internațional al externalităților legate de cunoaștere, avantajul comparativ poate deveni endogen în modelele schumpeteriene. Interacțiunea dintre progresul tehnic endogen și avantajul comparativ a determinat mai mulți autori să utilizeze termenul de „avantaj comparativ dinamic”.

Realocările de resurse determinate de avantajul comparativ au efecte ambigue care depind de importanța geografică a difuziunii de idei cât și de comerțul internațional de bunuri. Atâta timp cât difuzia de idei este limitată la cadrul național, considerațiile propuse de Young (1991) devin pertinente. În particular, efectul static binecunoscut pe care îl au schimburile asupra bunăstării (schimburile determină creșterea numărului de produse disponibile) poate fi compensat de efectele dinamice ale modificării structurii specializării asupra creșterii și asupra bunăstării. Este cazul țărilor în curs de dezvoltare, care se specializează în activități productive de bază, în care perspectivele de acumulare de cunoștințe sunt slabe.

Dacă se face distincția între inovația fundamentală și cea secundară, efectul comerțului internațional în aceste modele rămâne deschis cercetărilor teoretice. Fără a anticipa prea mult asupra rezultatelor acestor cercetări, putem să ne gândim că dacă am integra schimburile internaționale într-un model de învățare prin practică, creșterea cunoștințelor generale într-o anumită țară va depinde de cercetarea fundamentală din acea țară, și de cea care se face în restul lumii. În plus, măsura în care elasticitatea funcției G^3 în raport cu învățarea prin practică a unei țări este mai mult sau mai puțin mare decât elasticitatea funcției G în raport cu cercetarea fundamentală a țării, depinde de ecartul dintre tehnologia țării respective și cea de la nivel internațional. Istoria economică recentă sugerează faptul că pentru țările care sunt cele mai înapoiate din punct de vedere al tehnologiilor la nivel mondial creșterea productivității și acumularea de cunoștințe generale este determinată de dezvoltarea țărilor respective și nu de cercetarea fundamentală domestică. Mai mulți economiști susțin ideea că creșterea rapidă înregistrată de Japonia în perioada postbelică este legată de capacitatea acesteia de a se adapta, de a modifica și de a adapta

³ Funcția G este funcția care determină rata de creștere a cunoștințelor generale în funcție de învățarea prin practică și de inovația fundamentală.

tehnologiile inițial dezvoltate de alte țări industrializate. Creșterea rapidă a Japoniei este legată, în acest context, de investițiile în dezvoltare, și nu de investițiile în cercetarea fundamentală. În schimb, pe măsură ce o țară se apropie de frontiera posibilităților tehnologice, ea trebuie să sporească investițiile sale în cercetarea fundamentală pentru a asigura o creștere durabilă.

În același timp, după cum a arătat Young (1991), liberalizarea schimburilor între țările dezvoltate și cele în curs de dezvoltare, pot inhiba învățarea prin practică și deci sporirea cunoștințelor generale în țările în curs de dezvoltare. Într-adevăr, liberalizarea schimburilor determină țările în curs de dezvoltare să se specializeze în game de produse pentru care posibilitățile de învățare prin practică au fost deja în mare parte epuizate.

Intensificarea concurenței pe piața bunurilor este una din modalitățile prin care comerțul internațional poate să influențeze ratele de inovare și de creștere. În cadrul modelului schumpeterian acest tip de concurență are efecte negative asupra incitației spre cercetare. Modificând însă modelul schumpeterian de bază (integrând câteva elemente legate de teoria mandatelor, cursa brevetelor sau mobilitatea intersectorială), putem ajunge la o relație pozitivă între concurența de pe piața bunurilor și creștere. Comerțul internațional duce la creșterea ratei de creștere prin intensificarea concurenței pe care acesta o declanșează. Mulți economiști sunt de părere că acest efect de concurență al schimburilor este unul din motivele efectului pozitiv al schimburilor asupra creșterii productivității. Nu trebuie uitat nici faptul că efectul concurenței asupra inovației, pe plan teoretic, este controversat.

O relație crescătoare, directă, există și între fluctuațiile economice și creșterea economică. În contextul unei economii deschise, problema sincronizării ciclurilor din diferitele țări devine esențială. Este posibil ca producția să fie mai mult sau mai puțin fluctuantă în funcție de gradul de deschidere al economiei. Volatilitatea producției – și poate și gradul de deschidere al economiei – are fără nici un dubiu un efect important asupra creșterii.

Există o relație strânsă între dispersia salariilor și progresul tehnic favorabil muncii calificate. În Statele Unite, anii 1970 - 1980 au fost caracterizați printr-o creștere importantă a remunerației relative a muncii calificate. Simultan, un mare număr de țări din OCDE, rata șomajului muncitorilor necalificați a crescut în raport cu cea a muncitorilor calificați. Pentru explicarea acestui fenomen sunt des menționați următorii doi factori: progresul tehnic (dacă acesta favorizează munca calificată) și comerțul internațional.

Ideea conform căreia comerțul internațional ar fi responsabil de această situație rezultă în mare parte din teoria Heckscher – Ohlin. Creșterea rapidă din țările din Asia de Est a fost însoțită de o creștere a exporturilor de produse bazate pe muncă puțin calificată și de o scădere a prețurilor acestor exporturi. Atâta timp cât salariile sunt flexibile, conform teoremei Stolper – Samuelson scăderea prețurilor importurilor țărilor industrializate trebuie să fie însoțită de o scădere a prețului factorilor angajați intensiv în activitățile direct concurente importurilor: munca necalificată. Însă, cum remunerarea muncii necalificate este relativ rigidă, scăderea cererii relative din acest factor antrenează o creștere a șomajului în rândul indivizilor puțin calificați.

Există numeroase studii care încearcă să determine în ce măsură creșterea primei muncii calificate poate fi atribuită progresului tehnic (favorabil muncii calificate) și comerțului internațional. Krugman (1995) este de părere că aceste cercetări indică faptul că efectul importurilor produselor ce provin din Asia de Est asupra pieței muncii din țările industrializate este slab. Rezultatele lui Borjas, Freeman și Katz (1992) arată că maxim 15% din creșterea salariilor indivizilor ce au primit o educație secundară, în comparație cu cei care nu au primit o astfel de educație, poate fi explicată în această manieră. Creșterea recentă a salariilor muncitorilor calificați ar putea fi justificată mai degrabă de progresul tehnic (care face apel din ce în ce mai

mult la mână de lucru calificată) și de o creștere ce nu poate fi măsurată a nivelului de calificare a mâinii de lucru decât de o scădere a numărului de angajați manufacturieri.

Dacă comerțul internațional ar fi factorul principal al creșterii salariilor muncitorilor calificați, sectoarele care nu se confruntă cu concurența internațională ar fi profitat de scăderea prețului relativ al muncii necalificate pentru a o substitui cu munca calificată. Însă acest lucru nu s-a produs. Din contră, observațiile empirice au pus în evidență o creștere globală a productivității muncii calificate în raport cu cea necalificată. Majoritatea cercetărilor ajung la concluzia că comerțul internațional nu a avut decât un impact minor asupra dispersiilor salariilor.

Literatura economică ce tratează această temă, prezintă comerțul internațional și progresul tehnic ca pe două explicații concurente ale creșterii dispersiei salariilor și a șomajului mâinii de lucru necalificate. Totuși în abordarea schumpeteriană a creșterii, cele două explicații sunt interdependente. Să presupunem, de exemplu, că progresul tehnic ar fi favorabil muncii calificate și că cercetarea este mai intensivă în capital decât în producția manufacturieră. În acest caz, modificarea remunerației muncii calificate determinată de comerțul internațional ar trebui să aibă efect asupra cantității de muncă angajate în cercetare și deci asupra ratei de echilibru a progresului tehnic (favorabil muncii calificate). În măsura în care progresul tehnic reduce costurile de transport și de informare, este probabil ca el să amplifice eventualele efecte ale liberalizării schimburilor asupra dispersiei salariilor.

În ceea ce privește dezvoltarea durabilă, comerțul internațional poate avea o multitudine de efecte. Copeland și Taylor (1994) au studiat relația dintre venitul național, poluare și comerțul internațional, într-un model static de comerț între Nord și Sud. La echilibru, țările cu veniturile cele mai mari adoptă o politică de mediu foarte riguroasă și se specializează în producția de bunuri puțin poluante. În cadrul schumpeterian al creșterii endogene, aceste alegeri în materie de mediu și de specializare internațională au consecințe asupra incitației spre înnoire și deci asupra ratei de creștere a economiei.

În sfârșit, trecerea de la o economie de autarhie la o economie deschisă ridică câteva probleme importante. Problema respectării dreptului de proprietate intelectuală a făcut deja obiectul unor analize. Au fost studiate, de exemplu, condițiile în care o mai bună protecție a acestor drepturi, în țările în curs de dezvoltare ar fi benefică pentru cele dezvoltate și invers.

Concluzie

Combinarea modelelor de creștere endogenă cu cele de comerț internațional are anumite implicații interesante. Ea pune de exemplu în evidență impactul comerțului internațional și al progresului tehnic favorabil muncii calificate asupra dispersiei salariilor. Dacă până acum literatura de specialitate considera că aceste două explicații ale creșterii inegalităților sunt concurente, modelele schumpeteriene endogene, de inovare, demonstrează ca ele sunt în realitate complementare. De asemenea este posibil ca o modificare a remunerării muncii calificate indusă de schimburi să genereze pe termen lung un efect compensator asupra ratei de progres tehnic.

Anumite guverne au știut să combine liberalizarea schimburilor cu politicile industriale intervenționiste iar modelele teoretice cum ar fi cel al lui Krugman (1987), Grossman și Helpman (1991) și Young (1991) pot justifica aceste intervenții. Este deci de dorit o mai bună cunoaștere empirică a importanței efectelor difuziunii și, mai general, a circumstanțelor în care combinarea liberalizării schimburilor și ale unei politici industriale active poate deveni benefică.

Bibliografie:

1. Barro, R. J., Sala - i - Martin, X (1995), *Economic Growth*, New York, McGraw-Hill
2. Barro, R. J., Mankiw, N., Sala - i - Martin, X (1995), Capital mobility in Neoclassical Models of Growth, *American Economic Review* 85 (1), pag. 103-115
3. Ben-David, D. (1993), Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence, *Quarterly Journal of Economics* 108(3-4), pag. 279-298
4. Borjas G., Freeman R. B. și Katz L. F. (1992), *On the Labour Market Effects of Immigration and Trade, Immigration and the Workforce: Economic Consequences for the United States and Source Areas*, Chicago: University of Chicago
5. Copeland R. B. și Taylor M. S. (1994), North - South Trade and the Environment, *Quarterly Journal of Economics* 109(3) pag. 755-787
6. Grossman G. M., Helpman, E. 1990, Comparative Advantage and Long-Run Growth, *American Economic Review* 80, pag. 796-815
7. Grossman G. M., Helpman, E. 1991, *Innovation and growth in The Global Economy*. Cambridge, Mass. MIT Press
8. Krugman, P. (1979), A Model of Innovation, Technology Transfer and the World Distribution of Income, *Journal of Political Economy* 87, pag. 253-266
9. Krugman, P. (1995), *Growing World Trade: Causes and Consequences*, *Brooking Papers on Economic Activity*, Cambridge, Mass., pag. 327-362
10. Romer P. M. (1990a), Endogenous Technological Change, *Journal of Political Economy* 98(5), partea a doua, pag. 71-102
11. Samuelson (1949), International Factor-Price Equalizing Once Again, *Economic Journal* 59(234), pag. 181-197
12. Segerstrom, P. (1991), Innovation, Imitation and Economic Growth, *Journal of Political Economy* 99 (4), pag. 807-827
13. Slaughter M. J. (1997), Per Capita Income Convergence and the Role of International Trade, NBER Working Paper no. 5897
14. Vernon, R. 1966, International Investment and International trade in the Product Cycle, *Quarterly Journal of Economics* 80, pag. 190-207
15. Young, A. (1991), Learning by Doing and the Dynamic Effects of International Trade, *Quarterly Journal of Economics* 106(2) pag. 369-406

NEUTRALITATEA ACTUARIALĂ – UN CONCEPT ELEGANT DAR DIFICIL DE PUS ÎN PRACTICĂ

lect.univ.dr. Ioana Meșter
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, e-mail: imester@uoradea.ro

Les tendances démographiques futures accentuent la nécessité pour les gouvernements de supprimer les incitations existantes à la retraite anticipée. Les mesures à cet effet doivent s'intégrer dans une démarche globale visant à reformer les régimes de retraite de manière à réduire la desincitation à exercer un emploi à un âge avancé. Cette action devrait faire en sorte que l'impôt implicite sur le revenu découlant d'une année supplémentaire de travail soit voisin de zéro et que les taux de remplacement soient compatibles à la fois avec des ressources suffisantes à la retraite, le maintien d'incitations à travailler et la viabilité financière à long terme.

1. Oferta de muncă în apropierea vârstei de pensionare

Scăderea ratei de activitate înregistrată în ultimele decenii rămâne constatarea principală a studiilor realizate în legătură cu muncitorii în vârstă¹. Conform studiilor Eurostat realizate asupra forței de muncă în 2001, vârsta medie de intrare în pensie pentru 15 state membre era de 61,4 ani, mult sub vârsta normală de pensionare. Cu câteva excepții, vârsta normală de pensionare în regimurile publice este de 65 de ani. Excepție este Franța, unde aceasta este 60 de ani, Norvegia și Coreea cu 67 de ani. Doar în SUA vârsta efectivă de pensionare coincide cu vârsta legală – 65 de ani, în timp ce în Japonia sau Coreea muncitorii ies la pensie la 69 respectiv 67 de ani.

În Europa, la ora actuală, mai puțin de 50% din populația masculină cu vârsta cuprinsă între 55 și 64 ani exercită o muncă salariată. În medie, rata de activitate a celor cu vârsta între 15 și 64 ani, în Uniunea Europeană era în 2001 de 63,9%, iar a celor cu vârsta între 55 și 64 ani de 38,5%². Doar Marea Britanie, Danemarca și Suedia au o rată a activității superioară obiectivelor fixate pentru 2010³.

Trebuie remarcat de asemenea că pe măsură ce vârsta efectivă de pensionare a scăzut, speranța de viață este în continuă creștere. În consecință, durata în care se încasează pensii este mult mai mare decât înainte. Dat fiind faptul că speranța de viață va crește și mai mult, perioada de pensionare va continua și ea să crească, dacă momentul pensionării nu se amână.

Câteva cauze ale acestei situații

Când se încearcă să se explice de ce oamenii ies în pensie la o vârstă din ce în ce mai mică, se invocă o multitudine de motive: îmbogățirea gospodăriilor, politica

¹ Blondal, S., Scarpetta, S. (1998a)

² Guégano, Y. (2003a)

³ Guégano, Y. (2003b)

angajatorilor de a se debarasa de o mână de lucru costisitoare, obiectivul guvernelor și al sindicatelor de a oferi locuri de muncă pentru tinerii șomeri, starea proastă de sănătate. Însuși sistemul de pensii poate oferi incitația de pensionare precoce (prin oferirea unor pensii minime sau a unor durate scurte de cotizare). Aceste motive sunt toate mai mult sau mai puțin responsabile pentru situația actuală de pe piața muncii.

Ele se regăsesc în parte în conceptul de taxă implicită, care include, pe lângă cele enumerate mai sus, și cotizațiile sociale precum și impozitul pe venit. Decizia de pensionare depinde și de amploarea câștigurilor sau pierderilor legate de continuarea activității salariate. Noțiunea de patrimoniu al pensiei net ține cont de efectele dinamice asupra veniturilor. Ea corespunde valorii actuale a fluxurilor viitoare de plăți ale pensiei pe care o persoană le anticipează în urma unui an suplimentar în câmpul muncii, din care se deduce cotizația la sistemul de pensie.

Neutralitatea actuarială poate – în parte – să rezolve problema taxei implicite. În continuare vom vedea la ce se referă această noțiune.

2. Neutralitatea actuarială la marjă

Problema care se pune este de a schimba o pensionare anticipată contra unei deduceri de cotă asupra pensiei și care se aplică pe toată durata încasării acesteia. Rata de cotizare la regimul de pensii prin repartitie este τ . Dacă un individ nu iese la pensie mai repede cu un an decât vârsta normală de pensionare, adică la vârsta T în anul $t-1$, ci o amână, pentru când va avea $T+1$ ani, deci pentru anul t , el își va plăti cotizațiile, în valoare de τw_{t-1}^T , și va avea o pensie totală p , de-a lungul întregii perioade de pensie. În schimb, dacă el decide să iasă în pensie mai devreme decât normal, din pensia încasată se va deduce o cotă, d , pe întreaga durată. Deci:

$$-\tau w_{t-1}^T + \sum_{j=1}^N \frac{1}{(1+r)^j} p_{t+j-1}^{T+j} = \sum_{j=0}^N \frac{1}{(1+r)^j} (1-d) p_{t+j-1}^{T+j} \quad (1)$$

unde:

d – cota neutră din punct de vedere actuarial

r – rata de actualizare la nivel de economie

τ – rata de cotizare

Suma actualizată a pensiilor și cotizațiilor în cele două situații (pensionare anticipată respectiv la vârsta normală) trebuie să fie egală. Trebuie remarcat că nu am ținut cont de incertitudinea asupra speranței de viață, însă acest lucru nu ar schimba în nici un fel raționamentul contabil. În plus, dacă ținem cont de aversiunea față de risc, orice creștere a incertitudinii în materie de speranță de viață este de natură să determine o pensionare precoce, oricare ar fi cota care se deduce din pensie⁴.

Această cotă nu afectează în nici un fel echilibrul financiar al regimului de pensii, oricare ar fi alegerea contribuabililor. Trebuie de asemenea remarcat că cota dedusă depinde și de profilul carierei individului (dacă acesta are un salariu mare în ultimii săi ani de dinaintea pensionării aceasta ar trebui să fie mai mare).

Alegerile indivizilor depind de preferințele personale. În acest sens, vom compara transpunerile veniturilor în termeni de bunăstare, în cele două situații, 1 – pensionare tardivă și 2 – pensionare precoce:

$$R^{(1)} = w_{t-1}^T (1-\tau) + \sum_{j=1}^N \frac{1}{(1+\rho)^j} p_{t+j-1}^{T+j} \quad (2)$$

⁴ Guérin, J. L., Legros F. (2002)

$$R^{(2)} = (p - dp)_{t-1}^T + \sum_{j=1}^N \frac{1}{(1+\rho)^j} (p - dp)_{t+j-1}^T + \lambda_{t-1}^T \quad (3)$$

unde:

w_{t-1}^T - salariul din anul $t - 1$, la varsta T

λ_{t-1}^T - factorul de valorizare al anului suplimentar de pensie

ρ – factorul de actualizare al salariatului

Dacă factorul de valorizare al salariilor este $\theta + \lambda\pi$ iar cel al pensiilor $\theta + \lambda\pi$ cu $0 < \lambda < 1$, θ fiind productivitatea economiei și π rata inflației, rata de înlocuire a salariului brut este β astfel încât:

$$p_t^{T+1} = \beta w_{t-1}^T (1 + \pi + \lambda\theta) \quad (4)$$

Transpunerile veniturilor în termeni de bunăstare devin atunci:

$$R^{(1)} = w_{t-1}^T (1 - \tau) + \beta w_{t-1}^T \sum_{j=1}^N \left(\frac{1 + \pi + \lambda\theta}{(1 + \rho)} \right)^j \quad (5)$$

$$R^{(2)} = \beta(1 - d)w_{t-1}^T \frac{1 + \pi + \lambda\theta}{1 + \pi + \theta} \sum_{j=0}^N \left(\frac{1 + \pi + \lambda\theta}{(1 + \rho)} \right)^j + \lambda_{t-1}^T \quad (6)$$

Condiția de neutralitate actuarială devine:

$$- \tau w_{t-1}^T + \beta w_{t-1}^T \sum_{j=1}^N \left(\frac{1 + \pi + \lambda\theta}{(1 + r)} \right)^j = \beta(1 - d)w_{t-1}^T \frac{1 + \pi + \lambda\theta}{1 + \pi + \theta} \sum_{j=0}^N \left(\frac{1 + \pi + \lambda\theta}{(1 + r)} \right)^j \quad (7)$$

De cine depinde alegerea salariatului? Putem face următoarea discuție, sintetizată în tabelul 1:

Factorul de actualizare	Arbitraj salariu-timp liber	Transcrieri în termeni de bunăstare	Observații
$\rho = r$	$w_{t-1}^T = \lambda_{t-1}^T$	$R^{(1)} = R^{(2)}$	Salariatul este indiferent între pensionarea tardivă și cea precocă
	$w_{t-1}^T < \lambda_{t-1}^T$	$R^{(1)} < R^{(2)}$	Pensionare precocă
$\rho < r$	$w_{t-1}^T = \lambda_{t-1}^T$	$R^{(1)} > R^{(2)}$ și $\tau < \beta$	Pensionare tardivă, angajatul consideră că pierderea de venit nu este foarte mare.
	$w_{t-1}^T > \lambda_{t-1}^T$	$R^{(1)} > R^{(2)}$ d mic	Pensionare tardivă. Câștigul financiar datorat neutralității actuale este neglijabil.
	$w_{t-1}^T < \lambda_{t-1}^T$	$R^{(1)} > R^{(2)}$, d mare	Pensionare tardivă
$\rho > r$	întotdeauna	$R^{(1)} < R^{(2)}$	Pensionare precocă

Tabel nr. 1.

Se poate observa că eficiența parametrului este strâns legată de caracteristicile individuale (preferința pentru timp liber și preferința pentru prezent). Acestea sunt trăsături caracteristice în special muncitorilor în vârstă. În plus, incertitudinea legată de speranța de viață face ca preferința pentru prezent să fie și mai mare.

Concluzii

Decizia de adoptare a unui sistem de pensii neutru din punct de vedere actuarial nu implică neapărat fixarea unei vârste pivot în jurul căreia să se aplice această neutralitate actuarială. Este mai indicată alegerea unui interval, însă trebuie ținut cont de faptul că dacă vârsta maximă legală este prea mare, înnoirea generațiilor pe piața muncii ar putea fi frânată.

Chiar dacă în cadrul unui barem neutru din punct de vedere actuarial, deciziile individuale de pensionare nu afectează în nici un fel echilibrul financiar al regimului de pensii, punerea în practică a unui astfel de regim este problematică.

Bibliografie:

1. Blondal, S., Scarpetta, S. (1998a). Falling participation rates among older workers in the OECD countries, OECD, Paris.
2. Guégano, Y. (2003a) - Rapport de stratégie nationale sur les pensions des pays membres de l'Union Européenne: examen des réponses à l'objectif de soutien à l'activité des plus âgées, Questions Retraite, 55.
3. Guégano Y. (2003b). - Réformes des retraites: ce qu'en pensent les Européens. Questions Retraite, 58
4. Guérin, J. L., Legros F. (2002) – Neutralité actuarielle : un concept élégant mais délicat à mettre en œuvre, Revue d'économie financière, 68, 79-90

LIBERALIZAREA COMERCIALĂ, FORMĂ DE INTEGRARE ECONOMICĂ

lect.univ.drd. Liana Meșter
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea
lect.univ.dr. Nicoleta Bugnar
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea

The effect of international negotiations on support for freer trade is straightforward. International negotiations can bring in domestic exporters as a counterweight. International negotiations can also help to avoid a trade war.

Unei țări care dorește să-și reducă protecția i se oferă trei alternative:

1. Să-și reducă protecția unilateral (liberalizarea comercială unilaterală). Pentru țările membre ale OMC, o creștere unilaterală a protecției este exclusă, mai puțin în condiții deosebite cum ar fi protejarea compensatorie;
2. Să-și reducă protecția în contextul multilateral al OMC (liberalizare comercială multilaterală);
3. Să-și reducă protecția bilateral participând la un acord regional (liberalizare comercială regională).

În timp ce în cazul unei liberalizări comerciale unilaterale sau al unei liberalizări comerciale multilaterale țara aplică clauza națiunii celei mai favorizată tuturor partenerilor săi, în cazul unui acord regional beneficiază de reducerea protecției numai partenerii acordului. Astfel, acordurile regionale violează principiile GATT chiar dacă articolul XXIV din GATT stipulează condiții, în special efectuarea unei liberalizări substanțiale și menținerea la același nivel a protecției față de parteneri în cazul în care acordul reclamă punerea în practică a unei politici externe comune.

Abordarea ce urmează vizează acordurile regionale percepute ca o alternativă la abordările multilaterale și unilaterale. Accentul este pus atât pe aspectele practice cât și pe aspectele teoretice.

Premisele abordării sunt:

problema existenței unei alegeri între multilateralism și regionalism. Într-un scenariu cele două perspective sunt complementare, în altul, în concurență una cu cealaltă;

reluarea recentă a acordurilor regionale poate reprezenta o amenințare pentru progresul multilateralismului; această temă aparține analizei tradiționale și constă în a ne întreba dacă liberalizarea comercială multilaterală aduce ceva ce nu poate fi obținut nici prin liberalizare comercială unilaterală și nici prin liberalizare comercială multilaterală;

dinamica acordurilor regionale: de ce acestea sunt atât de populare azi, de ce îmbracă ele anumite forme, care sunt presiunile în deciziile de politică economică atunci când acestea au loc la nivel regional?

Din cauza distorsiunii introduse prin tratarea discriminatorie a partenerilor, acordurile de integrare regională sunt în principiu inferioare liberalizării comerciale unilaterale. Deci, din punct de vedere strict economic, perspectiva unei liberalizări comerciale multilaterale așa cum se realizează ea în negocierile multilaterale sub egida OMC domină perspectiva bilaterală. Există totuși alte considerații de care trebuie să ținem cont, cum ar fi dificultatea de a ajunge la acorduri. De altfel, accesul la piețe poate face ca abordarea bilaterală a acordurilor regionale să devină superioară celei unilaterale și există de asemenea posibilitatea ca formarea blocurilor comerciale să se poată împotrivi multilateralismului.

Creare sau deturnare de comerț. Această distincție fundamentală introdusă de J. Viner¹ în 1950 domină toată analiza tradițională a acordurilor regionale. Printr-un exemplu se găsește și un răspuns simplu la întrebarea: abordarea (bilaterală) discriminatorie a dispozițiilor de integrare regională reprezintă oare o creștere a bunăstării cum e cazul abordării liberalizării comerciale unilaterale? Exemplul servește de asemenea la introducerea noțiunii de *creare* și de *deturnare* de comerț care este utilizat în evaluarea acordurilor regionale. Analiza tradițională a efectelor acordurilor comerciale este urmărită în contextul unui model de bază pentru două sectoare și trei țări. Dacă ea conține o analiză teoretică, accentul este pus pe latura practică: diferența dintre zona de liber schimb și uniune vamală, necesitatea și dificultatea de a pune în practică mecanisme compensatorii.

Economia politică a regionalismului. O evaluare a abordării regionale a integrării piețelor trebuie să pună întrebări asupra implicărilor regionalismului în deciziile de politică economică. Cunoscând, pe de o parte, că aceste decizii la nivel național sunt influențate de activitățile de lobi, se pune întrebarea dacă regionalismul schimbă caracterul activităților de lobi. Pe de altă parte, orice integrare regională susținută implică o anumită decizie la nivel supranațional. Cum afectează această delegare de decizii evoluția luărilor de decizii?

Luările de decizie în UE sunt examinate din punctul de vedere al perspectivei alegerilor colective. Dacă nu există nici un dubiu că un bilanț al integrării economice europene este în mod global pozitiv pentru țările membre (chiar dintr-un punct de vedere strict economic, ținând cont de politica agricolă comună), putem să ne întrebăm cum anume mecanismele de luare de decizie la nivel comunitar afectează alegerile de politici comerciale. Această problemă este cu atât mai importantă cu cât UE ar putea să se lărgească din nou în curând, ceea ce ar aduce probabil schimbări instituționale. Printre altele, exemplul prezintă un indice care permite anticiparea puterii pe care fiecare țară ar putea să o aibă în viitoarele luări de decizii.

Din punct de vedere național și strict economic, pentru țările care formează un acord de integrare regională ce se limitează la o reducere a protecției, liberalizarea comercială regională este inferioară liberalizării comerciale unilaterale sau liberalizării comerciale multilaterale. De ce se vorbește mai mult atunci despre liberalizarea comercială regională?

Există trei motive:

- (a) superioritatea liberalizării comerciale regionale ar proveni din problemele călătorilor clandestini care se prezintă pe parcursul negocierilor multilaterale și din situațiile de dilemă de prizonier care pot prevala pentru țări de talie mare;
- (b) economiile de scară;
- (c) accesul la piețe și putere de negociere.

¹ Viner, J. - *The Customs Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace, New York, 1950.

Primul motiv a fost deja evocat și al doilea nu aduce superioritatea liberalizării comerciale regionale chiar dacă prezența economiei de scară generează câștiguri adiționale. Rămâne așadar al treilea care este examinat în continuare. De altfel, abordarea regională prezintă un dezavantaj potențial pentru cei care nu sunt membri, deoarece blocurile comerciale ar putea să se arate protecționiste față de țările nemembre.

Accesul la piață și puterea de negociere

Există totuși considerente economice pentru care liberalizarea comercială regională ar putea domina liberalizarea comercială multilaterală într-o perspectivă națională. Termenii schimbului membrilor uniunii vamale depind nu numai de tariful comercial comun, dar și de drepturile care le sunt impuse de către țările din afară. În măsura în care nivelul acestor drepturi poate fi influențat prin negociere, o uniune vamală care mărește puterea de negociere a membrilor săi poate fi o sursă de alte câștiguri pentru aceștia; aceste câștiguri nu sunt în mod necesar realizate pe cheltuiala țărilor din afară. Într-adevăr, țările din afară vor beneficia de asemenea, dacă creșterea puterii de negociere aduce reduceri tarifare reciproce dincolo de cele care ar fi avut loc în absența acestei puteri de negociere. De altfel, dacă lumea se împarte în câteva zone economice cu piețe integrate, dar cu bariere pentru comerțul elevat față de țările nemembre, va deveni un deziderat pentru o țară mică să aparțină unei zone economice.

a. Puterea de negociere

Existența CEE a pus probabil țările Europei occidentale într-o poziție mai bună de negociere față de Statele Unite în ceea ce privește reducerile tarifare decât dacă ar fi trebuit să acționeze individual. Mai recent, ezitarea Statelor Unite de a flutura amenințarea „*Super 301*” (dispozitiv ce permite aplicarea drepturilor de vamă față de partenerii comerciali care nu le permit Statelor Unite accesul la piețele lor) împotriva UE este o consecință directă a capacității acesteia de a uza de represalii împotriva Statelor Unite. Din contră, acestea din urmă au utilizat un instrument destul de lesne contra țărilor individuale cum ar fi Japonia, Brazilia și India.

Prin comparație, uniunile economice formate în Africa și în America Latină erau prea mici în raport cu cele ale lumii dezvoltate pentru a le spori puterea de negociere. În consecință, așteptările pe care le țineau aceste țări cu privire la avantajele negocierilor cu SUA și CEE-UE nu puteau să fie decât o decepție. În absența unor obiective care nu sunt de natură economică, nu numai liberalizarea comercială unilaterală este superioară unei zone de liber schimb sau unei uniuni vamale, dar ea îi permite de fapt unei țări de a obține maxim de venit posibil. Acest fapt a antrenat mai mulți autori să susțină că o zonă de liber schimb sau o uniune vamală nu oferă unei țări mici nimic ce nu ar fi putut obține aceasta de la o liberalizare comercială unilaterală.² Pentru un mare număr de țări mai mici din Africa, Asia și America Latină, acest argument are o consecință evidentă, mai exact că este mai bine pentru ele să efectueze o liberalizare comercială unilaterală decât să participe la aranjamente regionale.

b. Accesul la piețe

Argumentul în favoarea liberalizării comerciale unilaterale (sau liberalizării comerciale multilaterale) este fără îndoială puternic. Dar să presupunem că țările dezvoltate și recent industrializate se divid în trei blocuri: America de Nord, Europa occidentală și Asia orientală. Să presupunem de asemenea că fiecare dintre aceste

² Cooper, C.A., Massell, B – *Towards a General Theory of Custom Union for Developing Countries*, Journal of Political Economy, 1965, pag. 461-476.

blocuri își liberalizează schimburile interne dar impune importurilor provenind din exteriorul blocului taxe ridicate sau restricții voite la export. În aceste condiții, o țară mică (de ex. țările mai puțin dezvoltate din Africa, Asia și America latină) va beneficia mai mult din liberalizarea comercială unilaterală sau din aderarea la unul din aceste blocuri? Simțul practic indică că opțiunea din urmă ar trebui să fie în mai mare măsură generatoare de bunăstare deoarece ea garantează accesul la piață, deși ea presupune adoptarea și menținerea de către bloc a unor bariere comerciale față de schimburile cu țările situate în afară.

P. Wonacott și R. Wonacott³ (1981) au fost primii care au redus la părțile formale acest argument. Ei recunosc că lucrările clasice ce se referă la zonele de liber schimb omit să ia în considerare costurile de transport cât și restricțiile comerciale impuse de țările partenere și, ceea ce este mai important, de țările nemembre. O dată ținând cont de aceste restricții, este perfect posibil ca o zonă de liber schimb să fie superioară față de o liberalizare comercială unilaterală. În exemplul precedent al blocurilor comerciale, se poate ca liberalizarea comercială unilaterală să nu permită țării să aibă acces la piețele diferitelor blocuri. Aderarea la un bloc poate rezolva această problemă de acces la piață și poate explica în parte de ce țările CEFTA insistă să se alăture la UE.

Procesul de instituționalizare economică nu se rezumă la crearea de uniuni vamale sau zone de liber schimb, ci urmărește un dublu obiectiv: integrarea completă a piețelor regionale care să asigure o liberă circulație a mărfurilor și factorilor de producție și convergența politicilor monetare, fiscale, industriale, agricole, sociale, etc. a națiunilor membre.⁴ În Europa, acest proces este cel mai avansat din ambele puncte de vedere.

Bibliografie:

1. Burnete, Sorin – *Comerț internațional*, Editura Economică, București, 1999.
2. Cooper, C.A., Massell, B – *Towards a General Theory of Custom Union for Developing Countries*, Journal of Political Economy, 1965.
3. Wonacott, P., Wonacott, R. – *Is Unilateral Tariff Reduction Preferable to a Customs Union?*, American Economic Review, 1981.
4. Krugman, Paul, Obstfeld, Maurice – *International Economics. Theory and Policy*, Sixth Edition, 2003.
5. Melo, J., Grether, Jean-Marie – *Commerce international. Théories et applications*, Ouvertures économiques, série Balises, Paris-Bruxelles, 1997.

³ Wonacott, P., Wonacott, R. – *Is Unilateral Tariff Reduction Preferable to a Customs Union?*, American Economic Review, 1981, pag. 704-741.

⁴ Burnete, Sorin – *Comerț internațional*, Editura Economică, București, 1999, pag. 215.

NEGOCIERILE DE LIBERALIZARE COMERCIALĂ: MULTILATERALE SAU REGIONALE?

lect.univ.drd. Liana Meșter
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea
lect.univ.dr. Nicoleta Bugnar
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea

À cause de la distorsion introduite par le traitement discriminatoire des partenaires, les accords d'intégration régionale sont en principe inférieurs à la libéralisation commerciale unilatérale. Donc, d'un point de vue strictement économique, l'approche de la libéralisation commerciale multilatérale telle qu'elle se fait dans les négociations multilatérales sous l'égide de l'OMC domine l'approche bilatérale. Une évaluation de l'approche régionale à l'intégration des marchés de doit de poser des questions sur les implications du régionalisme sur les décisions de politique économique.

Fără a recurge la abordarea politică a formulării politicii comerciale, ar fi dificil să explicăm de ce țările se protejează și percep reduceri tarifare cum ar fi “concesiile”.

Continuând această viziune mercantilistă, țările vor căuta cel mai adesea să negocieze reduceri tarifare reciproce, cum este cazul liberalizării comerciale multilaterale sau liberalizării comerciale regionale, când este necesară cooperarea pentru a ajunge la un acord. Trebuie să alegem între aceste două abordări, și dacă am făcut-o, care este cea mai convenabilă?

Această întrebare se pune atât din punctul de vedere al bunăstării mondiale cât și din punctul de vedere al bunăstării naționale. Vom examina mai întâi meritele și inconvenientele liberalizării comerciale multilaterale în raport cu alternativa liberalizării comerciale unilaterale din punct de vedere mondial, apoi din punctul de vedere al bunăstării naționale.

Strategiile de liberalizare comercială:

Dacă cea mai mare parte a țărilor lumii sunt acum membre a Organizației Mondiale a Comerțului (OMC), până nu de mult țările mai puțin dezvoltate beneficiau de clauza națiunii celei mai favorizate fără totuși a participa la negocieri. Putem așadar să ne întrebăm ce beneficii au obținut aceste țări în urma aderării lor la OMC și în urma participării active la negocieri, de vreme ce ele ar fi putut prefera alternativa de a alege liberalizarea comercială unilaterală și de a-și atinge obiectivele fără a fi obligate să adopte un tarif vamal comun. Participând la negocieri, aceste țări au realizat că ele ar avea o mai mare influență asupra negocierilor comerciale viitoare și că ele ar beneficia de o protecție mai mare a intereselor lor în cazul unor conflicte comerciale.

Care este situația țărilor importante cum ar fi cele ale SUA, UE sau Japonia? De ce nu ar prefera acestea să-și păstreze independența? Este clar că, așa cum existența regulilor și a instituțiilor la nivel național este necesară și benefică pentru activitățile economice, la fel se întâmplă și la nivel internațional. Dar putem totuși să ne întrebăm de ce aceste țări nu liberalizează în mod unilateral doar comerțul lor? În cazul celor două mari țări, ne găsim prin forța împrejurărilor, într-o situație de interacțiune strategică cum este cazul țărilor care își împart în întregime producția.

Să reluăm exemplul SUA și al UE. Să presupunem că fiecare acționează independent, fără a cunoaște alegerile celuilalt, dar că fiecare cunoaște beneficiile acțiunilor sale și cele ale rivalului său. Să presupunem de asemenea că alegerea se referă la liberalizarea sau la statu quo de protecție. Deoarece cele două țări sunt mari, ne aflăm în situația în care, independent, fiecare țară ar avea interes să-și restrângă comerțul cu condiția ca cealaltă țară să nu facă la fel. Știm de altfel că din punctul de vedere al maximizării bunăstării la scară mondială, situația de liber schimb este optimă.

Să presupunem că UE are în vedere o liberalizare comercială unilaterală. Ca exemplu am putea descrie două posibilități:

(i) UE pierde în ciuda reducerii distorsiunilor din cauza deteriorării termenilor de schimb în detrimentul SUA;

(ii) același scenariu dar SUA câștigă mai mult; câștigurile de eficacitate fiind în acest caz mai mici. În această a doua alternativă, liberalizarea comercială multilaterală în cadrul negocierilor GATT permite ieșirea din impas și realizarea unor câștiguri de liberalizare comercială. Vom remarca că aceeași situație caracterizează cazul (i) deoarece soluția de statu quo este de asemenea posibilă.

În acest caz situația de statu quo ar corespunde unei situații de necooperare în timp ce cea a liberalizării ar corespunde cooperării. Aici, cum nu există agenție care să incite la cooperare în materie de politici ale mediului înconjurător, situația de necooperare ar fi mai probabilă. Totuși dacă jocul s-ar repeta de mai multe ori, strategii asemănătoare strategiei talionului (fiecare jucător cooperează dacă celălalt jucător a cooperat în perioada precedentă și amenință să facă represalii dacă celălalt jucător nu a cooperat în perioada precedentă) ar putea permite ieșirea din impas. Soluția cooperării ar putea de asemenea să rezulte dintr-o situație în care jocul repetat ar pune sub semnul întrebării profiturile. Jucătorii ar putea atunci să dorească să-și obțină reputația cooperând.

Cu mai mulți jucători, ceea ce corespunde mai bine situației negocierilor internaționale comerciale, probabilitatea cooperării scade pentru că liberul schimb (cum ar fi protecția și mai ales alternativele de mediu înconjurător) are caracteristicile unui bun public. Într-o situație simetrică (în care toți jucătorii sunt de aceeași talie), problema "*călătorilor clandestini*" crește o dată cu numărul de jucători. În schimb, în situația în care jucătorii sunt de talie foarte diferită, perspectivele de cooperare cresc deoarece distribuirea beneficiilor devine asimetrică. Așadar, numărul țărilor necesare obținerii unei reduceri a protecției descrește, țările cheie putând încheia un acord (cu condiția ca ele să fie pregătite să accepte că jucători marginali se ambarchează ca și călători clandestini).

Problema "*călătorilor clandestini*" explică de asemenea de ce *reciprocitatea* care caracterizează negocierile multilaterale este greu de asigurat. De exemplu, în cazul problemelor de mediu înconjurător, cu multe țări, există puține incitări spre a pedepsi călătorii clandestini pentru o țară deoarece câștigurile pe care le obține sunt neglijabile. Negocierile multilaterale au fost mai anevoioase în ultimii cincisprezece ani nu numai pentru că numărul de participanți a crescut dar și pentru că SUA au pierdut poziția hegemonică pe care o ocupau la începutul ciclurilor de negocieri multilaterale în 1946.

Multilateralism sau bilateralism?

Dificultățile de a ajunge la acorduri în cadrul liberalizării comerciale multilaterale nu au făcut decât să crească în timpul ultimelor cicluri de negocieri, runda Uruguay durând nouă ani deși ele ar fi trebuit să fie depășite la capătul a trei ani de negocieri. De ce aceste dificultăți și care au fost consecințele lor din punctul de vedere al integrării mondiale a piețelor? Mai mulți factori intră în joc. Agenda runde Uruguay era ambițioasă. Reducerea tarifară era deja cvasi completă și trebuia ca atare să atace sectoare mai conflictuale (agricultură, acordul multifibre). Factorii menționați mai sus au intervenit și ei: pierderea hegemoniei din partea SUA care nu mai erau în poziția de a internaliza beneficiile liberalizării comerciale; dificultatea de a ajunge la un acord când sunt mai mulți participanți, mai ales din cauza problemei călătorilor clandestini deoarece negocierile au avut loc cu privire la bunuri care au caracteristica de bunuri publice.

A avut loc deci un câștig de interes pentru acordurile regionale în timpul ultimilor zece ani și, după anumiți observatori, factorii care au contribuit la succesul multilateralism au slăbit. Țările SUA care erau campionii multilateralismului au fost convertite la regionalism o dată cu formarea NAFTA. Țările Asiei de est care se bazau de asemenea pe multilateralism au decis și ele să formeze ASEAN (Asociația Națiunilor din Asia de SE, formată în 1967 și care avea drept scop cooperarea regională între Malaezia, Singapore, Indonezia și Thailanda), o zonă de liber schimb. Care este relația între cele două abordări: cea a liberalizării comerciale regionale și cea a liberalizării comerciale multilaterale?

Există posibilitatea ca lumea să se dividă în blocuri comerciale (cu "triada" SUA, UE și Japonia în fruntea fiecărui bloc).

Este de asemenea admis că o mai mare integrare a piețelor ar fi de dorit din punct de vedere mondial și că sistemul de relații comerciale actual ar putea fi îmbunătățit. Dar, se analizează încă meritele regionalismului și se insistă asupra celei mai bune căi de parcurs pentru a ajunge la o mai mare integrare a piețelor. Sunt în discuție două aspecte: problema statică (efectele unei liberalizări comerciale regionale asupra bunăstării mondiale curente); problema dinamică (blocurile vor fuziona ele în final, sau din contră se vor închide în ele însele - efect de tipul "fortăreața Europa").

În perspectiva statică, trebuie să considerăm nu numai aspectele evocate anterior despre compararea cele două abordări, dar și să ținem cont de faptul că există câteva blocuri comerciale care au puteri considerabile.

Dacă vom considera că blocurile sunt simetrice și acționează într-o manieră necooperantă și caută să-și maximizeze termenii schimbului, putem să deducem de aici că numărul optim de blocuri este fie 1, fie un număr foarte mare, de unde posibilitatea ca efectul static al unei liberalizări comerciale regionale pornind de la U_0 să fie U^1_R sau U^2_R (din cauza posibilităților de deturnare de comerț).

În ceea ce privește aspectul dinamic (ilustrat prin diferitele căi ale *figurii 1*), problema este de a ști dacă divizarea lumii în câteva blocuri va permite să rezolvăm problema "călătorilor clandestini" evocată mai sus (și care este cu atât mai pronunțată cu cât sunt participanți la negocieri multilaterale) și să ajungem mai repede la situația optimă (U^*), așa cum o indică calea liberalizării comerciale regionale LCR(3), sau dacă, din contră, blocurile vor fi tentate să se folosească de puterile lor pentru a întârzia liberalizarea (utilizând argumentele: "piețele noastre sunt destul de mari" - evocate în țările care au piețe de talie mare sau "este vorba de piețele noastre" - din partea grupărilor protecționiste). În acest caz liberalizarea comercială regională ar da naștere unor căi cum ar fi liberalizarea comercială regională LCR(1) sau LCR(2) și ar fi dominată de abordarea multilaterală (liberalizarea comercială multilaterală LCM(1) sau LCM(2)).

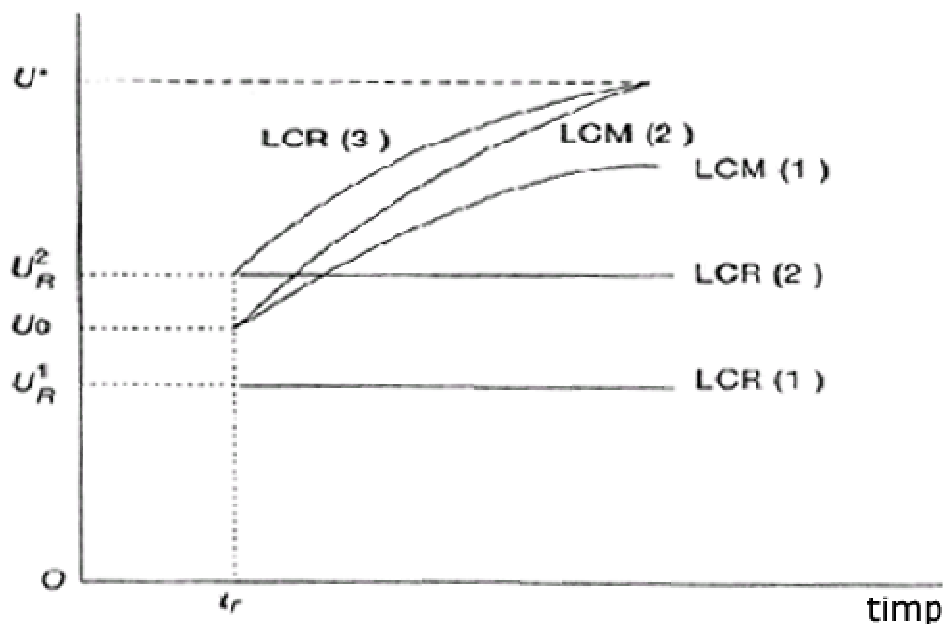


Figura 1: Multilateralism și regionalism

Cu acordurile rundei Uruguay și continuarea acordurilor regionale, putem să spunem că cele două căi sunt urmărite simultan cu beneficiile și riscurile evocate aici. Putem totuși să remarcăm că liberalizarea comercială multilaterală și-a îndeplinit pe deplin, până în prezent, obiectivele, și că liberalizarea comercială regională în Europa a ajuns la o mare integrare a piețelor chiar dacă, așa cum indică discuția ce urmează, această integrare este lentă. Este interesant și să ne aplecăm asupra rolurilor regionalismului și multilateralismului în relațiile comerciale internaționale. Într-adevăr, percepția progreselor înregistrate datorită abordării multilaterale a GATT a fost puternic influențată de prosperitatea care a domnit în a doua jumătate a secolului al XX-lea, când comerțul a crescut rapid ca urmare a unor serii de acorduri care conțineau clauza națiunii celei mai favorizate și contrastul său cu perioada dintre cele două războaie mondiale, când blocurile discriminatorii au contribuit la prăbușirea comerțului internațional.

D. Irwin¹ notează că această percepție este falsă în măsura în care progresele care au avut loc în a doua jumătate a secolului al XIX-lea au intervenit ca urmare a unor serii de eșecuri a tentativelor de reducere multilaterală a tarifelor. De fapt, acesta a fost acordul bilateral anglo-francez din 1860 care a stat la originea progreselor în liberalizarea comercială. Într-adevăr, Anglia aplica clauza națiunii celei mai favorizate în timp ce Franța își păstra tariful convențional pentru țările terțe. A avut loc un efect "domino", deoarece celelalte țări europene doreau să aibă acces la piața franceză.

Au avut astfel loc mai mult de douăsprezece acorduri bilaterale (în 1908 Anglia avea acorduri incluzând clauza națiunii celei mai favorizate cu 46 de țări, Germania cu 30 și Franța cu 20) care au dus efectiv la un sistem multilateral; se vede astfel că bilateralismul a fost propagatorul liberului schimb în a doua jumătate a secolului al XIX-lea și instigator la protecționism între cele două războaie.

¹ Irwin, D. – *Multilateral and Bilateral Trade Policies in the World Trading System: an Historical Perspective*, în Melo, J. de, Panagaria, A. eds. – *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge University Press, Cambridge, 1993.

Acesta este subiect care dă naștere la controverse. Presupunând că obiectivul negocierilor politicilor comerciale este o mai mare integrare a piețelor, discuția are loc în jurul meritelor negocierilor multilaterale (sau în programele de liberalizare comercială unilaterală) și a abordării regionale. Aceasta din urmă este discriminatorie, dar poate să meargă mai departe în direcția integrării globale a piețelor. Dacă cele două abordări au efecte care se întăresc, nu există controverse. Dar este posibil ca regionalismul să se împotrivescă multilateralismului, făcând negocierile multilaterale mai dificile, creând blocuri economice care s-ar îngrijora prea puțin de principiile de nediscriminare ale OMC. Nu există răspunsuri definitive la aceste întrebări controversate și abordând această problemă este util a compara realizările multiculturalismului și cele ale regionalismului.

Pe scurt:

- a. "Marii" actori în comerțul internațional, cum ar fi SUA sau UE, fiind în situația de interacțiune strategică, beneficiază de o coordonare a liberalizărilor lor comerciale, de exemplu participând la liberalizarea comercială multilaterală sub egida OMC;
- b. Micile țări sunt principalii beneficiari ai clauzei națiunii celei mai favorizate; deoarece ele nu au probleme de coordonare, ele pot liberaliza unilateral (liberalizare comercială unilaterală);
- c. Integrarea regională (liberalizarea comercială regională) prezintă dezavantajul de a fi discriminatorie, dar avantajul de a rezolva problema "călătorilor clandestini" prezenți în negocierile multilaterale și oferă posibilitatea unei integrări mai susținută a piețelor.

BIBLIOGRAFIE:

1. Irwin, D. – Multilateral and Bilateral Trade Policies in the World Trading System: an Historical Perspective, în Melo, J. de, Panagaria, A. eds. – New Dimensions in Regional Integration, Cambridge University Press, Cambridge, 1993.
2. Melo, J., Grether, Jean-Marie – Commerce international. Théories et applications, Ouvertures économiques, serie Balises, Paris-Bruxelles, 1997.
3. Melo, J., Panagaria, A. eds. – New Dimensions in Regional Integration, Cambridge University Press, Cambridge, 1993.
4. *** - Dicționar de relații economice internaționale, Editura Enciclopedică, București, 1993.

CÂTEVA CONSIDERAȚII DESPRE PARADISURILE FISCALE

conf.univ.dr. Ioan Dan Morar
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon:0744-125977

Des politique fiscales apparaît théoriquement souhaitable, il ne font pas minimiser les difficultés auxquelles elle ne heurte. Celles-ci ne procédant pas seulement de la volonté des Etats de prouver leur autonomie d'action mais également de l'intérêt qu'ont certains acteurs économiques à le que soient pressentes dans le monde des zones de basse pression fiscale, notonement des « paradis fiscaux ».

Domeniile de activitate în care pot fi înființate aceste companii off-shore sunt foarte variate. Primul dintre acestea este comerțul, apoi serviciile, asigurările, domeniul bancar, transportul maritim și finanțele.

În comerț, în general, sau mai bine spus în mod curent, când are loc o tranzacție comercială între două companii, bunurile pleacă dintr-o direcție, iar documentele și banii din cealaltă. Țara în care sunt realizate profiturile din această tranzacție impune anumite taxe pe aceste profituri bazate pe diferența de preț la care aceste bunuri au fost achiziționate și prețul (aproximativ) la care acestea sunt vândute. O companie off-shore poate fi inserată în mijlocul tranzacției, iar profiturile înregistrate în registrele acesteia, în locul companiei originale. În acest fel, profiturile taxabile sunt, de fapt, transferate dintr-o jurisdicție cu taxe ridicate într-una cu taxe scăzute sau chiar fără taxe. Compania off-shore va primi ordine de la client, iar bunurile vor continua să meargă direct de la producător către cumpărător. Această interpunere a companiei off-shore în lanțul comercial este avantajoasă atât pentru cel care vinde bunurile cât și pentru cumpărător (în speță atât pentru exportator cât și pentru importator). Exportatorul poate folosi schema prezentată de noi mai sus pentru a transfera profitul, care provine din diferența dintre costul bunurilor vândute de el și prețul de vânzare. Importatorul poate folosi compania off-shore pentru a evita plata taxelor pe diferența dintre prețul de achiziționare a bunurilor și prețul cu care bunurile vor fi vândute în țara sa.

Un alt domeniu în care poate fi folosită o companie off-shore sunt serviciile. Spre exemplu, persoanele fizice care primesc un venit substanțial din serviciile profesionale oferite (de exemplu: arhitecți, artiști, consultanți sau autori) pot împuternici o companie off-shore să primească drepturile lor bănești. Cu alte cuvinte, compania off-shore va contacta partea care urmează să efectueze plata, va factura și va primi banii. Astfel, profiturile vor fi transferate către o jurisdicție în care nu există taxe. Compania off-shore poate, de asemenea, să factureze pentru diferite servicii compania-mamă într-o jurisdicție cu taxe ridicate, astfel transferând profiturile și scăzând taxele care trebuie plătite de compania-mamă.

Dar poate cea mai rentabilă afacere făcută cu ajutorul unei companii off-shore sunt domeniul investițiilor. Se știe că multe țări, printre care se numără și România, impun taxe pe profitul obținut pe teritoriul țării de către cetățenii străini. Dar unele țări

au semnat acorduri de evitare a dublei taxări care permit reducerea și, în unele cazuri, chiar eliminarea acestor taxe. De exemplu, pentru un investitor străin care dorește să investească într-o țară din estul Europei ar fi mult mai potrivit să-și direcționeze investițiile printr-o țară care a semnat un astfel de acord cu țara în care urmează să fie făcute investițiile. Dacă țara folosită ca intermediar are un nivel scăzut al taxelor, atunci rezultatul este evitarea plății taxelor percepute, precum și evitarea taxării dividendelor la primirea lor în țara investitorului.

Un exemplu foarte bun este Ciprul, care are semnate astfel de acorduri cu peste 25 de țări. Nu este de mirare că, în conformitate cu statisticile Camerei de Comerț a guvernului rus, Cipru deține locul opt în topul investițiilor străine în Rusia. Cazul cel mai recent este privatizarea gigantului în telecomunicații Svianinvest, când 25% din acțiunile cumpărate de unul dintre grupurile de investitori conduși de G. Soros au fost achiziționate printr-o companie cipriotă. Scopul a fost, desigur, evitarea plății taxelor aferente la repatrierea dividendelor din Rusia. Și cum în România, la plata dividendelor se percepe de către statul român 10% din valoarea lor, această metodă este cât se poate de „bună”.

În România, operațiunile valutare de capital pot fi efectuate numai cu autorizarea prealabilă a Băncii Naționale a României, stabilește Regulamentul bancar. Cu alte cuvinte, orice investiție în străinătate trebuie să aibă avizul Băncii Centrale. Numai că, în foarte multe zone, companiile off shore se înregistrează fără nici un fel de capital social. Așadar, nu este vorba de investiție directă, BNR poate sta liniștită în banca ei.

Dacă va investi direct într-o societate din țară, firma cipriotă va figura în catastife ca investitor străin, iar acționarului român i se pierde urma și pentru zonele în care se impune, totuși, un minimum al capitalului social (adesea simbolic, de un dolar), barierele supravegherii BNR dispar ușor. O serie de persoane române își înființează firme în timpul unei delegații. Plecând într-o călătorie în străinătate, poți scoate din țară, cash sau pe card, sume în valoare de maximum 10.000 USD. Or, pentru capitalul social al unei firme off-shore nu ai nevoie de sute de dolari, adesea ajunge unul singur.

În țările Europei de Est, investitorii din Cipru și Liechtenstein au intrat în forță, în perioada 1990-1999. Capitalul social cipriot în țara noastră reprezenta 11,2% din totalul capitalului subscris, ceea ce înseamnă o valoare de 3.988 miliarde lei, și plasează țara paradisului fiscal printre primii investitori străini în România.

Ce se ascunde în spatele cifrelor? Identificăm mai multe variante. Investitorii ciprioți sunt, de fapt, acționari români cu puternice capitaluri în spate și care își scutesc profiturile de impozite prin societățile înregistrate off-shore. Altă posibilitate: firma înregistrată într-un paradis fiscal își găsește un investitor local „de paie”, în spatele ei fiind compatrioți de-ai noștri, și nu numai. Acționarii americani sau europeni, japonezi sau chinezi își găsesc aici locul ideal de a-și plasa un off-shore prin care să-și deruleze mare parte din afaceri. Ulterior, ei vor investi în România, de pildă, prin această societate cu regim aparte. Desigur, pot să fie chiar localnici care să aibă proiecte de anvergură în state cu impozitare mult mai dură.

Poziția de investitor într-o zonă cu fiscalitate extrem de blândă nu este decât vârful aisbergului. Partea nevăzută se reflectă mai ales în contracte. Un asociat va câștiga mai mult dacă firma sa din România va avea relații comerciale cu o companie, tot a sa, înregistrată într-un paradis fiscal. Contractele de furnizare de servicii (unde nu apare riscul, ca în cazul bunurilor, ca valoarea să poată fi evaluată de un eventual organ de control) fac toți banii. Acestea permit să transferi din contul românesc – impozitat conform legilor locale (impozit pe profit 25%) în contul din Cipru, de pildă, unde impozitul e de șase ori mai mic: 4,25%.

În vreme ce firma românească se va alege cu un profit brut de zero lei sau va fi chiar pe minus, firma cipriotă va avea un profit enorm. Amintindu-ne că au acționar

comun, o socoteală simplă arată că el se va alege cu un câștig de 20% dintr-o singură trăsătură de condei. Beneficiile sunt cu mult mai multe.

Marea majoritate a proprietarilor de companii off-shore folosesc directori și acționari împuterniciți pentru a păstra anonimatul. Din acest motiv, devine extrem de dificil să dai de urma unui acționar într-o companie off-shore. Nume mari de oameni de afaceri români au suscitât dispute aprinse în legătură cu companiile off-shore în spatele cărora s-ar afla. Adesea, firma off-shore este folosită ca a treia parte, desfășurând tranzacții pe piața locală. În acest caz, cele două companii nu trebuie să aibă aceiași directori. Nu se poate semna un acord între două companii cu același director.

În multe țări, obligativitatea de a plăti taxe depinde de locația administrației companiei. Dacă este evident că directorii și acționarii unei companii sunt înregistrați pe piața locală, veniturile vor fi considerate locale și taxabile.

„Investitorii” off-shore țin să-și păstreze anonimatul în privința activităților desfășurate, a profiturilor, a resurselor. Anonimatul nu poate fi obținut dacă societatea a fost înregistrată cu deținătorii reali, iar documentele în care sunt consemnați acționarii și directorii sunt îndosariate. Prin contrast, când compania este înregistrată ca anonimă, iar proprietarii, la un moment dat, nu mai doresc acest lucru, structura poate fi oricând schimbată.

Elementele ținând de structura legală a unei companii – acționarii, directorii, secretarul și sediul – apar înregistrate la Registrul Comerțului (RC) – un departament guvernamental responsabil cu înregistrarea companiilor off-shore. De obicei, RC aparține de Ministerul Industriei, putând fi controlat de acesta. Registrul păstrează documentele de constituire ale unei companii (precum certificatul de acționar). Datele pot fi consultate de public, fără a fi invocat un motiv aparte, dar contra unei sume. Întrucât acționarii au responsabilități limitate, se consideră că posibilității parteneri de afaceri trebuie să poată studia măcar structura legală a companiei.

Până aici, lucrurile par că se aseamănă cu ce se întâmplă la noi. Numai că paradisurile fiscale oferă și alte posibilități. Cei care doresc să-și desfășoare afacerile în cel mai adevărat secret vor căuta acele jurisdicții care permit folosirea acționarilor și directorilor nominalizați. Ei vor deține acțiuni în numele adevăraților proprietari, pe baza unei declarații de împuternicire. Orice terță persoană care dorește să afle identitatea proprietarilor va găsi înregistrat doar numele împuterniciților.

Cele mai ieftine, cele mai ușor de definit sunt jurisdicțiile fără nici un fel de taxe și în care nu se cer bilanțuri contabile. Altfel spus, companiile înregistrate în aceste zone nu vor răspunde în vreun fel pentru activitățile lor. Reputația acestor jurisdicții este discutabilă în cercurile financiare. Ex: Gibraltar, regiuni din SUA, Delaware, Insula Man. În aceste zone nu se cer rapoarte de contabilitate sau taxe.

20% din investițiile străine în România „sunt de fapt bani românești veniți prin off-shore” spune Varujan Pambuccian. Nu crede că se va vorbi de paradisuri fiscale, ci, în cel mai rău caz, de tentative ilegale de a se face „misculații financiare, cum ar fi neplata TVA sau efectuarea de importuri fictive”. În opinia sa, acestea țin de incapacitatea statului de a efectua un control strict asupra activităților economice.

Pe de altă parte, deputatul Varujan Pambuccian spune că toate aceste nereguli nu au absolut nici o legătură cu utilizarea mecanismelor off-shore, care sunt absolut legale, și explică cum a apărut necesitatea legii companiilor off-shore: „La ora actuală, aproape 70% din tranzacțiile pe plan mondial se fac prin intermediul off-shore, care este o componentă a globalizării. În condițiile acestea și în condițiile unei impozitări mari a profitului, din ce în ce mai mulți români utilizează aceste mecanisme off-shore. Astfel, mulți din banii lor ajung în jurisdicțiile respective, în loc să rămână în țară. În Statele Unite, de exemplu, doctrina federală spune că nu se impozitează în locul unde se face firma, ci acolo unde se face afacerea. Concluzia este că „dacă nu avem un instrument de acest gen la noi în țară, vom pierde în continuu, pentru că alții folosesc aceste instrumente în alte țări”. Deputatul Pambuccian spune că o astfel de

lege ar crea o sursă bugetară extraordinară: „Munte negru a devenit off-shore în urmă cu doi ani. Anul trecut, Munte negru a obținut venit la buget de aproximativ 400 de milioane de dolari. Este o sumă cu care noi ne împrumutăm de la FMI și de la Banca Mondială într-un an în care toate merg strună. Ne plângem că nu avem bani la buget. Iată o sursă solidă de bani”.

Legea definește firma off-shore ca fiind o companie ce nu poate să desfășoare activități de comerț pe teritoriul țării în care este înscrisă și dă reglementări speciale pentru compania obișnuită, pentru un off-shore bancar, și pentru companiile de asigurări-reasigurări. Varujan Pambuccian spune că legea companiilor off-shore este „singura armă pe care o poate avea statul român în fața utilizării off-shore-ului străin de către companiile românești” și adaugă: „după estimările mele, 80% din investitorii străini din România sunt români veniți prin off-shore”.

Din mulțimea paradisurilor fiscale, vom vorbi câteva cuvinte despre Liechtenstein, care se pare că este preferatul companiilor off-shore, și despre Cipru.

Ca și Andorra, Liechtensteinul poate fi un exemplu de bizarerie geopolitică. Minuscul teritoriu de 160 kilometri pătrați, la o altitudine ridicată, mai mult sau mai puțin uitat de vecinii săi austrieci și elvețieni. Un prinț domnitor extrem de bogat, care răspunde la numele de Hans Adam II von und zu Liechtenstein. O populație de circa 31.000 locuitori. Un Produs Național Brut pe cap de locuitor care se ridică la ... 35.000 dolari.

Acest nivel de trai, unul dintre cele mai ridicate din lume, are o sursă aproape unică: „dijma” plătită de nenumăratele societăți înscrise în registrul comercial al țării, de societățile de asigurări și de bănci.

În ciuda concurenței cu noi paradisuri fiscale mult mai „agresive”, principatul rămâne edenul holdingurilor financiare și al societăților anonime.

Locul este inospitalier, fără gară, nici aeroport. Cu rare excepții, nu este un paradis căutat de persoanele fizice. În schimb, este o destinație privilegiată pentru plasamentul de valori patrimoniale care nu au întotdeauna o origine absolut legală sau care rezultă, în mod clar, din operațiuni ilegale.

Depozitele bancare se ridică la aproape 19 miliarde de dolari. Sumele administrate de bănci totalizează peste 56 miliarde de dolari, dar specialitatea locală este înregistrarea societăților holding sau „de domiciliu”.

Atracția Liechtensteinului, una dintre cele mai importante piețe europene pentru spălarea de bani și centrul mondial al societăților de tip „cutie poștală”, se explică prin coexistența unui sistem economic și juridic extrem de liberal cu un sector al serviciilor financiare discret și favorabil clienților.

Liechtensteinul dispune de un drept comercial foarte liberal în materie de holding și de sediu social, care prevede o întreagă serie de forme de societăți ce oferă posibilitatea unui anonim sigur, a unor impozite reduse – mai ales pentru societățile străine având sediul sau domiciliul în Liechtenstein (numărul „societăților-cutie poștală” este estimat la peste 73.000, acestea furnizând mai mult de 30% din veniturile statului), ca și un strict secret bancar.

Aceste condiții generale au permis dezvoltarea unui sector financiar (bancar și parabancar) înfloritor, care lucrează în strânsă legătură cu așa-numita ramură fiduciară. Specialiști competenți în domeniile dreptului, gestiunii și plasamentelor financiare se folosesc de punctele slabe ale sistemului în scopuri ilegale.

Majoritatea paradisurilor fiscale, în frunte cu Liechtensteinul, se prezintă drept inamici hotărâți ai spălării banilor și pozează în partizani ai cooperării cu statele europene sau occidentale. Liechtensteinul s-a dotat chiar, în anul 1995, cu un Birou al serviciilor financiare, un fel de jandarm local, dar, când vinde vorba de colaborare concretă cu justiția altui stat, totul devine extrem de complicat.

Solicitățile de constituire a unor comisii rogatorii nu obțin niciodată răspuns, sau amânările sunt interminabile. Pe scurt, banii îndeaproape de anchetatori, fie ca sunt gri deschis, închis, sau de-a dreptul negri.

Cu toate acestea, la mijlocul anului 2001, Grupul de Acțiune Financiară împotriva spălării banilor (GAFI) a decis să elimine Liechtensteinul de pe „lista neagră” a țărilor și teritoriilor necooperante la eforturile internaționale menite să combată activitățile de spălare a banilor. Decizia a urmat remedierii deficiențelor identificate de GAFI prin adoptarea unei serii de reforme de către autoritățile din Liechtenstein.

Cipru este un alt paradis fiscal în care oamenii de afaceri români rulează mari sume de bani. Însă în perspectiva integrării, Cipru ar trebui să-și alinieze legislația la standardele UE. Va fi acesta sfârșitul paradisului fiscal sau al Ciprului? Țara lirei mai tare ca dolarul ar supraviețui greu, dacă afacerile de aici ar fi vânturate în alt paradis.

Așadar milioane de dolari ajung anual nu la bugetul de stat, ci în conturi anonime ascunse în Bahamas, Cipru, Liechtenstein. În spatele conturilor secrete se ascund oameni de afaceri români. 80% din investițiile străine venite în România aparțin românilor cu firme în zone cu fiscalitate minimă sau zero. Anual, ar însemna circa 200 de milioane de dolari. Consultanții specializați se ferească să dea o cifră exactă. Per total, estimările arată că cel puțin o mie de persoane române (fizice sau juridice) și-au creat firme off-shore. Dacă o astfel de societate rulează anual 100.000 USD, suma totală, pentru cele o mie numărate, depășește 100 milioane dolari. Dar investitorii despre care vorbim jonglează, de regulă, cu milioane de dolari. La o mie de astfel de firme, totalul depășește lejer un miliard de bancnote verzi (cât valoarea investițiilor străine în ultimii trei ani la un loc). Firmelor de consultanță off-shore le merge bine în România. Au sedii în zonele centrale ale orașelor, cheltuiesc bani pe publicitate. Fiscalitatea excesivă i-a împins pe patroni să le bată la ușă. La prima vedere, nimic ilegal, doar că afacerile astfel plasate vor fi și foarte greu de controlat. Anonimatul total, garantat în paradisuri, îi ferește pe miliardarii români de privirile indiscrete ale autorităților.

Bibliografie

1. Albert M., „Capitalism contra capitalism”, București, 1994;
2. Korten D., „Corporațiile conduc lumea”, Editura Antet, Oradea, 1998;
3. Revista „Tribuna Economică”, 2001;
4. Revista „Capital”, 2002-2002;
5. Revista „Ziarul financiar”, 2000-2002;

OBIECTIVELE GENERALE ALE ARMONIZĂRII COMUNITARE

conf.univ.dr. Ioan Dan Morar
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0744-125977

L'harmonisation des system fiscaux des Etats – nombres, nécessaire si l'on vent éviter de tramp fontes distorsions DDE concurrence.

Activitatea în domeniul general al impozitării poate fi justificată prin obiectivul general al Tratatului Comunității Europene, exprimat în Articolul 3, și anume acela de a elimina „taxele vamale și orice alte măsuri cu efect echivalent” între statele membre, de a „asigura nedistorsionarea concurenței pe piața comună”. Articolul 93 (99) se referă exclusiv la impozitele indirecte (TVA și accize). Măsurile privind alte domenii de impozitare se adoptă, în general, pe baza Articolului 94 (100) [completat cu Articolele 96 (101) și 97 (102)], care se referă la măsurile de prevenire a distorsiunilor pieței. Articolul 293 (220) recomandă de asemenea semnarea tratatelor de evitare a dublei impunerii.

Articolul 104 (104c) al Tratatului Comunității Europene, amendat la Maastricht în 1992, impune statelor membre participante la Moneda Unică să „evite deficite guvernamentale excesive”, prevăzând penalități pentru nerespectarea acestei cerințe. Țările neparticipante la moneda unică trebuie să încerce și ele să evite deficitele excesive.

Crearea Pieței Unice și finalizarea Uniunii Monetare și Economice au condus la inițiative comunitare noi în domeniul impozitelor și taxelor. Eliminarea restricțiilor privind libera circulație a capitalurilor a provocat temeri în sensul că bazele de impozitare naționale ar putea fi erodate de concurența în materie fiscală, aceasta conducând la o deplasare a sarcinii fiscale de la capital către forța de muncă, cu consecințe nefaste asupra forței de muncă și a protecției sociale.

Drept urmare, Comunitatea urmărește o serie de obiective atunci când construiește politica generală de impozitare:

- un prim obiectiv pe termen lung a fost prevenirea diferențelor între cotele impozitelor indirecte și ale sistemelor de impozitare ce pot introduce distorsiuni ale concurenței în interiorul pieței unice. Acesta este scopul Articolului 93 (99) privind taxele și accizele.

- în ceea ce privește impozitarea directă, cadrul legal existent este reprezentat, în general de acordurile bilaterale dintre statele membre. Obiectivul Comunității în acest domeniu a fost de „eliminarea ambiguităților legislative” ce conduceau la evaziunea fiscală. Un alt obiectiv legat de impozitarea directă a fost acela de evitare a dublei impunerii.

Orientările recente în direcția unei politici de impozitare generală au avut ca obiectiv prevenirea efectelor negative ale concurenței fiscale, în special a „migrării” bazelor de impozitare naționale, ca urmare firmelor ce-și mută sediul în alt stat în

căutarea celui mai favorabil regim fiscal. Chiar dacă o astfel de concurență poate avea efecte benefice prin limitarea guvernelor de „a impozita și a cheltui”, totuși ea denaturează structura impozitului. Studiile efectuate în ultimii ani au arătat că raportul dintre impozitul total și impozitul pe capital (dobânzi, dividende, impozite corporative) a scăzut, în timp ce raportul dintre impozitul total și cel pe forță de muncă (cum ar fi sarcinile sociale) a crescut.

Prevederile Tratatului de la Maastricht cu privire la Uniunea Monetară și Economică dau o nouă dimensiune politicii de impozitare generală prin limitarea strictă a posibilității guvernelor de a finanța cheltuielile publice prin împrumuturi. Pactul pentru Stabilitate și Dezvoltare prevede că statele membre cu deficit bugetar mai mare de 3% să constituie depozite nepurtătoare de dobândă care se transformă în amenzi nerambursabile în cazul în care nu se reușește reducerea; deficitului. Obiectivul general este ca bugetele statelor membre să se mențină în echilibru de-a lungul ciclului economic, motiv pentru care orice creștere a cheltuielilor publice va fi finanțată prin creșterea impozitelor.

Cu toate că aceste obiective au fost general acceptate, guvernele naționale au fost reticente în a face pași importanți în vederea armonizării sistemului de impozitare în cadrul Comunității. Din acest motiv, toate măsurile privind impozitarea trebuie adoptate de Consiliul Uniunii Europene în unanimitate.

Dacă impozitele indirecte necesită un grad mare de armonizare dat fiind efectul acestora asupra liberei circulații a mărfurilor și serviciilor, nu același lucru se poate spune despre impozitele directe. Acesta este motivul pentru care Tratatul Comunității Europene nu specifică în mod expres alinierea acestor impozite și, în virtutea principiului subsidiarității, lasă libertatea statelor membre de a face reglementările necesare. Totuși, acolo unde impozitarea directă are impact asupra liberei circulații a mărfurilor, serviciilor, persoanelor și capitalurilor, ca și asupra dreptului de stabilire a indivizilor sau a societăților, statele membre trebuie să stabilească un sistem de impozitare la nivel național care să respecte aceste drepturi fundamentale, conform Articolelor 94 și 308 ale Tratatului.

Apariția unor situații speciale, cum ar fi dubla impozitare sau activitățile economice transfrontaliere, a impus adoptarea unor măsuri legislative comune tuturor statelor membre, măsuri aplicabile în special companiilor. Adoptarea acestor măsuri se face de către Consiliu, în unanimitate. Ele au fost inițiate în 1990 și sunt materializate prin două directive și o convenție. Directiva 90/435/CEE se referă la abolirea dublei impunerii a profitului distribuit între societățile-mamă aflate în unul din statele membre și filialele acestora aflate într-un alt stat membru. Directiva 90/435/CEE reduce povara fiscală ce poate împiedica reorganizarea societăților, iar Convenția (90/436/CEE), bazată pe Articolul 239 al Tratatului introduce o procedură arbitrară de evitare a dublei impunerii privind ajustarea profitului dintre întreprinderi asociate aflate în state membre diferite.

În 1997 a fost adoptat un pachet de măsuri, denumit și „pachetul de măsuri privind impozitarea” sau „Pachetul Monti”, care are în vedere:

- combaterea concurenței în domeniul impozitării;
- eliminarea distorsiunilor de pe piața unică;
- reorientarea tendinței crescânde de impozitare a muncii printr-un sistem de impozitare orientat spre forța de muncă.

Acest pachet de măsuri constă în:

a) *Cod de conduită pentru impozitarea afacerilor*, cod ce reprezintă voința comună a statelor membre, chiar dacă nu este un instrument legal. Conform acestui cod, statele membre vor combate concurența în domeniul impozitării și vor evita introducerea unor măsuri care să aibă ca efect concurența în acest domeniu. Mai mult, a fost stabilit un sistem de schimb de informare asupra măsurilor fiscale și o evaluare a acestui sistem.

b) Măsuri de înlăturare a distorsiunilor rezultate din *impozitarea veniturilor provenite din economii* prin care se stabilește un nivel minim de impozitare a dobânzilor.

c) *Impozitarea plății dobânzilor și a redevențelor* între societățile situate în diferite state membre.

d) *Ajutoare fiscale din partea statului*. Măsura constă în publicarea unui ghid privind regulile referitoare la acordarea de ajutoare fiscale.

Începând cu 1992, prin eliminarea taxelor de frontieră și a formalităților vamale de la granițele dintre statele membre, impozitarea indirectă a suferit schimbări decisive, prin introducerea unor noi reguli privind accizele și prin reglementările intra-comunitare privind taxa pe valoarea adăugată.

a) Taxa pe valoarea adăugată

Legislația referitoare la taxa pe valoarea adăugată (TVA) este complexă. Principalul izvor de drept îl reprezintă Directiva 77/388/CEE privind sistemul comun de aplicare a acestei taxe, denumită și „Directiva a Șasea referitoare la TVA”. Directiva se aplică pe teritoriul țărilor ce fac parte din comunitate (principiul teritorialității) și cuprinde reglementări privind: persoanele impozabile, tranzacțiile impozabile, ca și excepțiile și scutirile (atât pentru mărfuri, cât și pentru servicii), locul operațiunilor impozabile, cotele standard de impozitare (care sunt aceleași, atât pentru mărfuri cât și pentru servicii), deducerile și modul de calculare a acestora, persoanele responsabile de plata TVA (inclusiv obligațiile persoanelor impozabile și reglementările aplicabile unor cazuri speciale, cum ar fi fermierii sau agențiile de turism).

Directiva s-a aplicat gradual, având etape tranzitorii pentru fiecare stat membru și a condus la simplificarea sistemului de aplicare al TVA, făcând distincție între vânzările între persoane supuse impozitării, vânzări către persoane fizice sau vânzări către comercianții scutiți de TVA.

Introducerea pieței comune, la 1 ianuarie 1993, a avut ca efect modificarea directivei prin suplimentarea acesteia cu Directiva 92/12/CEE privind abolirea frontierelor fiscale. Conform noilor 92/77/CEE privind aproximarea cotelor de TVA), statelor membre aplică o cotă standard de TVA de minim 15% (Directiva 99/59/CEE) și au posibilitatea de a aplica maxim două cote reduse (de minim 5%) pentru anumite mărfuri sau servicii de natură socială sau culturală. Aceeași directivă autorizează statele membre să fixeze, pe timp limitat, cote zero sau sub 5% pentru anumite produse. Limitarea, ca durată este reglementată de Directiva 2001/04/CEE.

b) Accize

Principiul ce stă la baza aplicării accizelor este că acestea se aplică în țară în care are loc consumul.

Reglementările generale se referă la produsele ce fac obiectul accizelor și la deținerea, circulația și monitorizarea acestor produse (Directiva 92/12/CEE). Aceste reglementări, aplicabile de la 1 ianuarie 1993, stau la baza unei *strategii* privind aproximarea cotelor impozitelor, armonizarea structurii impozitelor și stabilirea cadrului general privind deținerea și circulația produselor. Reglementările se aplică băuturilor alcoolice, produselor prelucrate din tutun și uleiurilor minerale și permit circulația acestor produse în statele membre, accizele fiind plătite de cumpărătorul final la cotele stabilite de statul membru în care are loc consumul.

Cotele minime ale accizelor aplicate alcoolului și băuturilor alcoolice, țigaretelor și produselor prelucrate din tutun altele decât țigaretile sunt reglementate de Directivele 92/87/CEE, 92/79/CEE și 92/80/CEE. Ținând cont de funcționarea pieței interne și valorile reale ale acestor cote, la fiecare doi ani, Consiliul reexaminează cotele minime și poate impune noi reglementări, în acest sens, ultima reglementare privind stabilirea cotelor minime a avut loc în februarie 2002 (Directiva 2002/110/CE).

În ceea ce privește uleiurile minerale, Directiva 92/82/CEE reglementează cotele accizelor aplicate acestor produse. Pentru respectarea mediului înconjurător, Comisia promovează folosirea produselor energetice din surse regenerabile, în acest sens formulând două propuneri, una referitoare la reducerea accizelor pentru combustibili produși din surse agricole (biocombustibili) și o a doua, referitoare la armonizarea impozitării indirecte a produselor energetice.

Armonizarea structurii impozitelor este o altă latură a strategiei amintite; mai sus. Prin această armonizare se urmărește stabilirea unui sistem comun privind capacitatea de impozitare, metodele de colectare, scutiile și termenele de plată. Directivele ce armonizează structura accizelor sunt 92/83/CEE (pentru alcool și băuturi alcoolice), 92/79/CEE (pentru țigarete), 95/59/CEE (referitoare la tutun) și 92/81/CEE (privind uleiurile minerale).

Deținerea, circulația și monitorizarea produselor supuse accizelor este reglementată de Directiva 92/12/CEE. Pentru o mai bună monitorizare a produselor supuse accizelor, Comisia a înaintat o propunere referitoare la introducerea unui sistem computerizat al documentelor administrative ce însoțesc aceste produse. Se prevede ca sistemul să poată fi dezvoltat și implementat într-o perioadă de cinci ani.

Bibliografie

1. Albert M., „Capitalism contra capitalism”, București, 1994;
2. Kortén D., „Corporațiile conduc lumea”, Editura Antet, Oradea, 1998;
3. Revista „Tribuna Economică”, 2001;
4. Revista „Capital”, 2002-2002;
5. Revista „Ziarul financiar”, 2000-2002;

ORIENTAREA PENTRU CARIERĂ - UN IMPERATIV ÎN FAȚA ÎNV. PREUNIVERSITAR ACTUAL

Loránd Monosi

Colegiul Economic "Partenie Cosma" Oradea, str. Gen. Magheru nr. 2 bl M2, tel: 418218, e-mail: chan_lee@freemail.hu

The present article tries to from an integrating conception about the process of combining the professional decision (career choice) as part of education and the career management which is taking place in institutions, being one of the most important aspects of the management of human resources.

Choosing a career is a dynamic process a multidirectional activity which includes the following basic components:

- Self knowledge
- Information about future jobs
- Decision taking
- Problem solving

In conclusion, we find it important that the educational and management agents should work together for a better understanding of the two aspects of building a career.

Progresul tehnico-științific determinând evoluția ascendentă a societății a făcut să crească și rolul factorului uman, omul devenind atât promotorul cât și beneficiarul acestei dezvoltări impetuoase. În acest context capătă o importanță deosebită creșterea capacității de adaptare a omului la noile realități social-economice necesitatea, ca aceste schimbări să fie concepute și dirijate în sensul valorificării potențialului creator al ființei umane având în vedere scopul nobil al devenirii umane.

Omul a devenit atât în economie cât și pe tărâm educativ cel mai important factor de progres având în vedere multiplele sale valori de natură psihică, socială, economică, spirituală.

Creșterea impetuoasă a importanței factorului uman a reprezentat un imbold deosebit pentru dezvoltarea managementului resurselor umane cât și pentru științele educației determinând apariția și afirmarea managementului educațional. Aceste două componente majore ale științei și artei manageriale au evoluat în mod sinestătător dar în același timp într-un proces de evoluție interdependentă de influențare și intercondiționare reciprocă determinată de obiectul metode și finalități comune sau asemănătoare.

O astfel de abordare comună interdisciplinară necesită și problema orientării profesionale pentru carieră și gestiunea carierei. În acest context al interdependențelor, al disciplinarității apare și necesitatea conlucrării și cooperării afective între factorii educaționali și ai managementului resurselor umane din cadrul întreprinderilor și instituțiilor.

În lipsa acestei conlucrări și cooperări recrutarea și selecția precum și integrarea socio-profesională a angajaților, gestiunea carierei acestora devine o sarcină extrem de dificilă și fără prea mari speranțe de eficiență economico-socială autentică.

Pregătirea pentru carieră, gestiunea carierei nu începe la locul de muncă, ci în instituțiile de învățământ ca rezultat al activizării și eficientizării factorilor și valențelor educaționale specifice ale acestora. Astfel orientarea pentru carieră trebuie să ocupe un loc primordial în cadrul consilierii educaționale și să devină o componentă esențială una din finalitățile de bază ale educației ale procesului instructiv educativ.

Activitatea de orientare profesională pentru carieră urmărește dezvoltarea armonioasă a personalității însușirea de cunoștințe formare de priceperi și deprinderi în vederea realizării unui management eficient al propriei cariere. Necesitatea acestei activități se impune în pregnantă în condițiile unei piețe a muncii flexibile dinamice aflată într-o schimbare atât sub raportul apariției de noi profesii cât și a modificării cerințelor impuse de diverse profesii și locuri de muncă.

Cerințele impuse de diverse profesii și locuri de muncă evoluează permanent și cu o dinamică accelerată în sensul sporirii complacității sarcinilor de muncă a numărului și complexității cunoștințelor, deprinderilor și abilităților necesare, această în condițiile în care crește și nevoia de a decide în mod independent, de a avea tot mai multă inițiativă, motivație și flexibilitate în contextul accentuării rolului abilităților de comunicare eficientă.

În aceste condiții așa cum preciza SAVIKAS (1999) activitățile de orientare trebuie să vizeze educarea tinerilor pentru independență și flexibilitate în 5 domenii de competență:

- cunoștințele despre sine
- informații ocupaționale
- luarea deciziei
- rezolvarea de probleme

Dobândirea acestor competențe face posibilă exercitarea unui *control* asupra propriei dezvoltări și asigură *flexibilitatea necesară în managementul carierei*.

Activitățile ce pot alcătui un program eficient de educație pentru carieră se întind de la prelegeri despre diverse profesii, la work-shopuri pe teme de carieră discuții de grup, interviuri realizate cu diversii specialiști, vizite la diverse întreprinderi și instituții, jocuri de rol, realizarea de materiale documentare, consultarea specialiștilor în domeniul pieței forței de muncă.

Orientarea profesională pentru carieră nu trebuie conceput ca un proces static sau ca și o activitate specifică claselor terminale (clasele a VIII-a sau a XII-a) ci ca un proces dinamic care cuprinde în aria sa toți anii de studiu și care să se desfășoare nu numai la orele de diriginție ci să-și găsească locul în cadrul orelor afectate tuturor disciplinelor de studiu și de asemenea în contextual activităților cultural-educativ organizate de școală.

Instituțiile de învățământ au menirea dezvoltării identității vocaționale tinerilor și pregătirea acestora pentru viitoarea carieră, aceste activități trebuie să devină obiective centrale ale întregului proces de învățământ. Cunoștințele deprinderile și abilitățile dobândite în școală trebuie să ofere posibilitatea și șansa să-și dezvolte individual o carieră, profesională adecvată. Orientarea spre carieră cuprinde pe lângă culegerea și valorificarea informațiilor referitoare despre carieră starea pieței muncii, evoluția generală a economiei oportunități de formare și construcția identității naționale, care impune aspecte legate de caracteristici înnăscute și dobândite ale personalității identificarea cu modele de personalitate, modalități de interacțiune și de rezolvare a conflictelor de reglare a comportamentului, rolurile sociale naționale adoptate de individ la un moment dat, precum și investigarea caracteristicilor relevante pentru carieră urmată de actul deciziei de carieră care reprezintă procesul de selecție a unei alternative de carieră dintr-o multitudine de variante posibile la un moment dat.

Desigur fiecare etapă al acestui proces complex și dinamic necesită un studiu distinct și aprofundat.

Tinerii absolvenți care au trecut prin acest proces laborios, dar extrem de necesar și util urmează ca rezultat al recrutării și selecționării profesionale specifice fiecărei întreprinderi și loc de muncă să se integreze uman și profesional într-un colectiv de muncă.

În cadrul acestor întreprinderi și instituții asistăm la un proces *asemănător* de complex de gestiune al carierei. În contextul managementului resurselor umane cariera profesională reprezintă succesiunea de ocupații avute de un om în activitatea sa, etapele parcurse într-o profesie.

În sens tradițional cariera este analizată retrospectiv la un moment dat, în momentul angajării sau al ieșirii la pensie. Managementul modern al resurselor umane folosește o abordare previzională, adică realizează o *proiectare* a carierei personalului în momentul angajării acestora într-o întreprindere. Se dorește deja în acest moment cunoașterea precisă a postului, pe care îl va ocupa, dar și a modului de avansare în cadrul întreprinderii.

Promovarea pe posturile succesiune se va realiza astfel în funcție de un plan de succesiune în condiția ca angajatul să-și îndeplinească sarcinile, să urmeze cursuri de perfecționare și specializare, să fie evaluat pozitiv în activitatea sa și apoi să participe cu succes la concursuri pentru ocuparea unui post superior de o mai mare răspundere și complacitate.

Rezultă, că gestiunea carierei se desfășoară ca un proces controlat monitorizat și chiar dirijat, în așa fel încât să asigure o împlinire profesională a persoanei în contextul nevoilor și oportunităților existente în organizație, constituind și un important factori motivaționale.

Analizând comparativ cele două activități orientarea profesională și gestiunea carierei rezultă importante puncte comune și confluente. Succesul gestiunii carierei în cadrul unei organizații depinde în mare măsură de modul de orientare profesională, de pregătirea tânărului pentru carieră cea ce va influența decisiv întregul proces de management al resurselor umane, asigurându-i din start o cotă înaltă de eficiență. O altă concluzie care se desprinde constă în necesitatea unei conlucrări și cooperări active între factorii educaționali și cei din management ai resurselor umane.

Bibliografia:

1. Radu Emilian „Conducerea Resurselor Umane” Editura Expert București 1999
2. Adriana Băban „Consiliere educațională” Ghid metodologic pentru orele de dirigință și consiliere
3. Sorin Cristian Ionescu, Dan Constantin Apostol “Economia întreprinderii “
4. (Manual pentru clasa a XI-a), Editura Didactică și Pedagogică, București 2001

DOMENIUL DE VALABILITATE AL MANAGMENTULUI INTEGRAT LA IMM-URI

asist.univ. Ioana-Maria Mureșan
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0040-744-261642; e-mail: imuresan@uoradea.ro &
ioanamuresan@yahoo.com

The strategical planning requires the participation of the whole personnel and that is why it uses their creativity for the advantage of the organization and the individuals.

1. Documente asociate - Politica integrată

Obiectivele integrate

Procedura: PMM- Aspecte de mediu
Procedura: PMM- Prevederi legale și alte cerințe
Albumul documentelor prescriptive
Albumul documentelor doveditoare

Responsabilitate, autoritate și comunicare - Responsabilitate și autoritate

Managementul dela cel mai înalt nivel este responsabilă pentru stabilirea responsabilităților și autorităților și comunicarea acestora în cadrul organizației.

Structura organizatorică a organizației este ilustrată de organigrama de la anexa nr.2 din MMI.

Managementul dela cel mai înalt nivel a stabilit sarcinile personalului, responsabilitățile, autoritățile și a relațiilor reciproce în: ROF, MMI, procedurile managementului integrat și în fișele posturilor.

Directorul general

în afara responsabilităților cuprinse la cap.5.1 din MMI, aprobă politica integrată

conduce analizele efectuate de management
numește Reprezentantul Managementului pentru SMI

Reprezentantul Managementului numit prin decizie, are responsabilitățile descrise în cap. 5.5.2

Directorii, șefii de secții și șefii de compartimente

identificarea, documentarea, ținerea sub control și îmbunătățirea continuă a proceselor necesare SMI

asigurarea disponibilității și cunoașterii documentelor SMI de către personalul din subordine.

Proprietarii de proces

asigură corelarea activităților și ținerea sub control ale interfețelor în cadrul proceselor intercompartimentale
răspund de atingerea și monitorizarea indicatorilor de performanță definiți în DP-XX

2. Responsabilii SMI din compartimente

asigură stabilirea, documentarea, menținerea și îmbunătățirea continuă SMI
difuzează politica și obiectivele integrate prin mijloace de comunicare ale organizației
raportează reprezentantului managementului pentru SMI

Fiecare angajat

răspunde de respectarea documentelor SMI aplicabile postului
are obligația de a se asigura că utilizează documentele SMI în vigoare

Reprezentantul managementului

Reprezentantul managementului numita prin decizie, independent de sarcinile si responsabilitatile ca sef are responsabilitatea si autoritatea pentru:

- a. a se asigura că procesele SMI sunt stabilite, implementate și menținute
- b. raportarea către managementul de vîrf despre funcționarea SMI și despre orice necesitate de îmbunătățire
- c. a se asigura de promovarea conștientizării cerințelor clienților, altor părți interesate, și a legislației aplicabile la toate nivelele organizației
- d. ține legătura cu părți externe în probleme legate de SMI.

Comunicare internă / externă

Managementul de la cel mai înalt nivel stabilește și asigură desfășurarea proceselor de comunicare internă /externă referitoare la eficacitatea SMI.

Căile de comunicare cuprind:

comunicarea directă

ședințe operative

telefon / fax

intranet / internet

poșta

Procesul de comunicare este reglementat în Procedura PMC

Analiza efectuată de management

Managementul de vîrf analizează cel puțin de 2 ori pe an, funcționarea SMI pentru a asigura adecvarea și eficiența sa.

Analiza efectuată de management, cuprinde în mod obligatoriu analiza politicii integrate și a obiectivelor integrate, actualizarea listei aspectelor semnificative de mediu, pentru a se asigura adecvarea continuă ale acestora.

Datele de intrare ale analizei:

rezultatele auditurilor

feedback-ul de la clienți / alte părți interesate inclusiv reclamațiile acestora

funcționarea proceselor și conformitatea produsului

stadiul acțiunilor corective și preventive

acțiuni de urmărire da la analizele de management anterioare

schimbări care ar putea să influențeze SMI

recomandări pentru îmbunătățire

Date de ieșire:

decizii și acțiuni referitoare la îmbunătățirea eficacității SMI
îmbunătățirea produsului intenționat în raport cu cerințele clienților
îmbunătățirea performanței de mediu
necesarul de resurse

Documente asociate:

Decizia nr.... / de numire pentru reprezentantul managementului
ROF
Regulament intern
Organigrama
Fișele posturilor
Procedura „Comunicare”, cod: PMC-5.5.3
Procedura „Analiza efectuată de management”, cod: PMC-5.6.
Albumul documentelor prescriptive
Albumul documentelor doveditoare

Pregătirea resurselor

Organizația noastră a stabilit și asigură resursele necesare pentru:

- a. implementarea, menținerea și îmbunătățirea continuă a SMI și a eficienței acesteia
- b. creșterea satisfacției clienților și altor părți interesate prin satisfacerea cerințelor acestora și creșterea performanței de mediu.

3. Resurse umane

Parte generală

Personalul care execută activități :cu incidență asupra calității produsului; care poate avea un impact semnificativ asupra mediului, trebuie să aibă competența corespunzătoare asigurată prin: instruire, cunoștințe profesionale, experiență, a cărei înregistrări le păstrăm.

Instruire, conștientizare, competență

Organizația noastră:

- a. a stabilit competența necesară pentru personalul care execută activități: ce influențează calitatea /care poate avea un impact semnificativ asupra mediului,
- b. prevede instruirea necesară, sau execută alte acțiuni pentru satisfacerea cerințelor de competență,
- c. evaluează eficiența acțiunilor executate,
- d. asigură ca angajații să fie conștienți de: efectul și importanța muncii lor și de modul în care pot contribui la atingerea obiectivelor integrate, la protecția mediului prin îmbunătățirea performanțelor individuale
- e. păstrează înregistrările referitoare la: instruire, pregătire, calificări, experiență.

Reglementarea acestui proces se găsește în procedura „**Instruire**”, cod: **PMC-6.2.2.**

Infrastructura

Organizația dispune de infrastructura necesară realizării produselor în conformitate cu cerințele impuse după cum urmează:

- a. birouri încălzite, hale de producție acoperite și încălzite, grupuri sociale, magazine , drumuri de acces,
- b. instalații necesare producției, calculatoare cu programele lor,
- c. asigurarea serviciilor suport pentru acestea (mentenanța,transport, comunicare).

Mediul de lucru

La organizația noastră conducerea este responsabilă pentru ca utilizând infrastructura dată , mediul de lucru al fiecărei loc de muncă-temperatură,iluminat, umiditate,aerisire,noxe- să fie organizat și menținut în așa fel încât să fie adecvat pentru realizarea conformității produsului.

Documentație asociată :

Procedura „Instruire,, cod: PMC-6.2.2.

Procedura „Mentenanța,, cod: PMC-6.3.

Albumul documentelor prescriptive

Albumul documentelor doveditoare

Planificarea realizării produsului

Organizația noastră planifică și dezvoltă procesele necesare pentru realizarea produsului în concordanță cu celelalte cerințe ale SMI, astfel să se asigure satisfacerea cerințelor aplicabile legale și de reglementare,ale clientului și celorlalte părți interesate . Aceste procese sunt părți componente ale SMI.

În procedura, Planificarea realizării produsului cod: PMC-7.1 am reglementat:

- a. stabilirea obiectivelor integrate și cerințele referitoare la produsul destinat clientului,aspectelor de mediu
- b. identificarea necesității pentru: procese, documentație, resurse,
- c. stabilirea activităților de validare, verificare, monitorizare, inspecție și testare în vederea satisfacerii criteriilor de acceptanță pentru produs,cerințelor de protecția mediului
- d. păstrăm înregistrări despre procese și rezultatele inspecțiilor produselor în vederea prezentării dovezilor că acestea satisfac cerințele pentru produs/permanța de mediu.

Procese referitoare la client și alte părți interesate

Determinarea cerințelor referitoare la produs / permanța de mediu

Organizația noastră asigură:

- a. identificarea cerințelor specificate de client/alte părți interesate, referitoare la produs/ permanța de mediu
- b. identificarea cerințelor nespecificate de client/ alte părți interesate,dar necesare pentru utilizarea specificată / intenționată,referitoare la produs / permanța de mediu
- c. stabilirea cerințelor legale și reglementare pentru produs / permanța de mediu.
- d. Orice alte cerințe suplimentare identificate de către organizație

Analiza cerințelor legate de produs / permanța de mediu

Organizația noastră analizează cerințele legate de produs/permanța de mediu. Aceste analize sânt făcute de specialiști în timp util, înaintea eliberării ofertei, sau acceptării comenzii,sau încheierii contractului, sau a modificărilor acestora.

Analizele cuprind:

- a. verificarea definirii cerințelor: clienților / altor părți interesate, referitoare la produs /permanța de mediu.
- b. clarificarea divergențelor dintre contract și informațiile anterioare.(ofertă)

- c. analiza capabilității organizației de a realiza cerințele definite ale clienților /altor părți interesate

Păstrăm înregistrările referitoare la analiza cerințelor legate de produs / performanța de mediu. În cazul în care clientul comunică o cerință nedocumentată, aceasta trebuie confirmată de către organizație, înainte de acceptare.

Când cerințele referitoare la produs/ performanța de mediu se schimbă asigurăm modificarea documentației corespunzătoare, respectiv, conștientizarea personalului responsabil în privința cerințelor schimbate.

Comunicarea cu client / alte părți interesate

La organizația noastră managementul executiv și personalul de la desfacere/ sunt responsabili pentru ținerea relațiilor cu clienți /alte părți interesate, care cuprinde administrarea următoarelor probleme:

- a. informații despre produs / performanța de mediu
- b. tratarea ofertelor, contractelor, comenzilor respectiv modificarea acestora,
- c. feed-back-ul clientului / altor părți interesate și tratarea reclamațiilor

Reglementarea punctului 7.2 este detaliat în procedura „ **Elaborarea ofertei și încheierea contractului**„ cod: **PMC-7.2** .

Proiectare și dezvoltare

Organizația nu are activitate de proiectare și dezvoltare.

Excluderile referitoare la acest punct a fost definită în MMI capitolul E.

Aprovizionare

Procesul aprovizionării

Organizația noastră ține sub control procesul de aprovizionare astfel încât se asigură că produsul aprovizionat este conform cu cerințele specificate de aprovizionare, incluzând cerințe referitoare la mediu .

În procedura cod: **PMC-7.4** –Aprovizionare - referitoare la produsele aprovizionate am stabilit și modul de evaluare , selectare și reevaluare periodică a furnizorilor.

Înregistrările referitoare la evaluarea furnizorilor le păstrăm.

Informații de aprovizionare

În comenzile / contractele de aprovizionare descriem exact produsul ce urmează a fi aprovizionat, cu următoarele date:denumire exactă;cantitatea; documentul care reglementează calitatea produsului aprovizionat; documentele de însoțire;incluzând unde este cazul:

- a. cerințe de aprobare pentru: produs, procedură, procese, echipamente
- b. cerințe pentru calificarea personalului
- c. cerințe pentru SMI

Verificarea produsului aprovizionat

Organizația noastră a elaborat și implementat conform procedurii cod: **PMC-8.2**, respectiv a MMI , procesele referitoare la verificarea produsului aprovizionat, cu scopul ca produsul aprovizionat să satisfacă cerințele prescrise.La recepție se verifică:

documentele de însoțire produs, inclusiv ale celor de garantare a conformității
starea ambalajelor
integritatea materialelor
cantitatea

existența fișelor de securitate pentru produsele ce pot prezenta aspecte de mediu

existența autorizațiilor cerute de lege

În măsura în care organizația noastră sau clientul nostru dorește să execute verificări la sediul furnizorului, acest lucru îl menționăm în comanda de aprovizionare, și comunicăm tipul verificărilor intenționate a se executa, respectiv modul de eliberare a produsului.

BIBLIOGRAFIA:

1. EN ISO 9000 : 2000
2. EN ISO 9001 : 2000
3. SR ISO 10013 :1997
4. SR ISO 10011-1 : 1993
5. Termenii și definițiile utilizate în sistemul de management al calității conform EN ISO 9000:2000

CONTROLUL ÎN MANAGEMENTULUI INTEGRAT LA IMM-URI

asist.univ. Ioana-Maria Mureșan
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0040-744-261642; e-mail: imuresan@uoradea.ro &
ioanamuresan@yahoo.com

The ability to generate and use the feed-back from the surrounding environment is the key factor for the information centers. The organisation that can adapt themselves and can learn quickly have both a good chance of surviving on the market and a strong competitive advantage.

1. Producție și furnizare de serviciu - Controlul producției și a furnizării de serviciu. Control operațional

În organizația noastră procesele realizării produselor planificate se realizează în condiții controlate -prin desfășurarea proceselor de producție cu respectarea documentației tehnologice, inclusiv referitoare la aspectele de mediu- astfel încât produsele /performanța de mediu să satisfacă cerințele specificate

Planificarea și realizarea produsului, respectiv Controlul operațional se execută , conform procedurilor „ Controlul producției și al furnizării serviciului,, cod: **PMC-7.5.1** , "Mentenanța" cod: **PMC-6.3** si „ Monitorizare si masurare „ **PMC –8.2.**

Condițiile controlate cuprind următoarele:

- a. stabilirea caracteristicilor produsului / performanței de mediu
- b. instrucțiuni de lucru elaborate
- c. utilizarea echipamentelor adecvate
- d. utilizarea echipamentelor de măsurare și monitorizare corespunzător necesităților
- e. implementarea monitorizării și măsurării proceselor
- f. implementarea și controlul activităților de eliberare, livrare și post-livrare

Validarea proceselor de producție și furnizare de serviciu

Avand in vedere ca firma are următoarele procese speciale care necesita validare, documentarea validării are loc prin Procesul verbal de validare DD-XX.

Identificare și trasabilitate

În cursul operațiilor de producție identificăm produsele cu mijloacele adecvate conform procedurii „**Identificare și trasabilitate,, cod:PMC-7.5.3.**identificăm stadiul produsului destinat clientului în raport cu cerințele de monitorizare și măsurare prin asocierea univocă a produsului cu înregistrările de atestare a conformității.De asemenea identificăm și marcăm în teren zonele,locurile de muncă care prezintă aspecte de mediu.

Înregistrările referitoare la trasabilitate le păstrăm.

Proprietatea clientului

Organizația păstrează documentele: desenele/ ... primite de la clienți care sunt gestionate de birou desfacere/ și sunt îndosariate pe contracte (pe clienți)
Sunt menținute înregistrările referitoare la proprietatea clientului.

Păstrarea produsului

Organizația asigură păstrarea conformității produsului destinat clientului, atât de la recepție, pe parcursul procesării interne ,cât și a transportului la destinație, prin protecție corespunzătoare, ambalaj și mijloc de transport adecvat, prin procesul reglementat în procedura „ **Manipulare , ambalare , depozitare , livrare ,** cod:PMC-7.5.5.

Gestionarea deșeurilor

Organizația ține sub control procesul de gestionare a deșeurilor, atât pe parcursul depozitării interne cât și în timpul transportului la locurile de depozitare definitivă / valorificare.Procesul este reglementat în procedura Gestionarea deșeurilor cod: PMC-7.5.5-01

2. Controlul dispozitivelor de monitorizare și măsurare

Organizația noastră a stabilit monitorizările și măsurările ce trebuie efectuate și dispozitivele de monitorizare și măsurare necesare pentru justificarea conformității produsului / performanței de mediu cu cerințele specificate.

Acest proces este reglementat , în procedura „Controlul dispozitivelor de monitorizare și măsurare „ cod: **PMC-7.6**

Înregistrările referitoare la rezultatele calibrării și a verificării le păstrăm.

Documente asociate

Procedura „ Planificarea realizării produsului „ cod: PMC-7.1.

Pocedura „ Elaborarea ofertei și încheierea contractului „ cod: PMC-7.2

Procedura "Comunicare " cod : PMC-5.5.3

Procedura „ Aprovizionare „ cod: PMC-.7.4.

Procedura „ Controlul producției și al furnizării serviciului,, cod: PMC-7.5.1.

Procedura „Identificare și trasabilitate „ cod: PMC-7.5.3.

Procedura „ Manipulare, ambalare , depozitare , și livrare „ cod: PMC-7.5.5.

Procedura "Gestionarea deșeurilor cod: PMC-7.5.5-01

Procedura „Controlul dispozitivelor de monitorizare și măsurare „ cod: PMC-7.6.

Regulamentele de exploatare

Regulamentul de depozitare

Albumul documentelor prescriptive

Albumul documentelor doveditoare

Generalități

Am planificat și implementat procesele de monitorizare, măsurare, analiză și îmbunătățire cu care:

- a. demonstrăm conformitatea produsului,
- b. ținem sub control aspectele de mediu asociate activităților, produselor, serviciilor organizației
- c. asigurăm conformitatea SMI
- d. îmbunătățim continuu eficacitatea SMI

Monitorizare și măsurare - Satisfacția clientului /altei părți interesate

Organizația noastră monitorizează percepțiile clienților / și altor părți interesate asupra modului în care sunt satisfăcute cerințele lor de către organizație/ despre performanța de mediu a organizației. Personalul implicat cere, anual opinia principalilor săi clienți de a aprecia calitatea produsului / serviciului prestat, pe baza documentului „Chestionar pentru analiza satisfacției clientului” **cod: DD-XX**.

Concluziile formulate pe baza evaluării chestionarelor returnate și prelucrării modului de rezolvare a reclamațiilor, reprezintă date de intrare în cadrul analizei efectuate de management.

3. Audit intern

Pe baza programului de audit intern aprobat de directorul general, executăm în mod regulat audituri interne pentru a determina dacă SMI:

- a. este în conformitate cu măsurile planificate (7.1), cu cerințele standardelor SR EN ISO 9001 :2001 și SR EN ISO 14001:1997, și cu cerințele stabilite de organizație față de SMI
- b. este implementat și menținut eficace

Procesul auditurilor interne este reglementat în procedura „**Audit intern,** **cod:PMC-8.2.2**”. Înregistrările referitoare la planificarea și executarea, raportarea rezultatelor auditurilor interne le păstrăm.

Monitorizarea și măsurarea proceselor

Organizația noastră asigură monitorizarea și măsurarea proceselor prin: managementul programului de audituri interne, respectiv prin urmărirea de către proprietarii de procese ai indicatorilor de performanță stabiliți în DP-XX. Gradul de realizare ai indicatorilor de performanță reprezintă date de intrare în cadrul analizei efectuate de management.

Monitorizarea și măsurarea produsului

În diferitele stadii, ale realizării produsului inclusiv a celor neintenționate (aspecte de mediu), organizația noastră, aplică metodele adecvate pentru monitorizarea și măsurarea caracteristicilor produsului, pentru a justifica îndeplinirea cerințelor impuse față de produs / performanță de mediu.

Înregistrările referitoare la conformitatea cu criteriile de acceptanță le păstrăm, din care rezultă cine a aprobat eliberarea produsului.

Eliberarea produsului, nu poate avea loc, până când activitățile planificate de realizare și verificare, nu au fost efectuate, în afara cazului când, persoana autorizată pentru aceasta, respectiv clientul, nu aprobă o altă decizie, diferită de aceasta.

Procedura „Monitorizare și măsurare”, **cod: PMC-8.2** detaliază procesul monitorizării și măsurării proceselor și produsului.

Controlul produsului neconform

Procesul descrie modul în care organizația se asigură că produsul neconform / neconformitatea de mediu este identificat și ținut sub control, astfel încât să se evite livrarea neintenționată / să se reducă orice impact produs. Neconformitatea poate fi generat în toate compartimentele și de toate persoanele implicate în realizarea acestor produse: *produs / serviciu destinat clientului, * produs neintenționat (aspecte de mediu) referitor la mediu

Controlul și responsabilitățile aferente, autoritatea pentru, tratarea produsului neconform / neconformității de mediu, este reglementat în procedura „**Controlul produsului neconform,, cod: PMC-8.3.**

Pregătirea pentru situații de urgență și capacitate de răspuns.

Capacitatea de răspuns a organizației se asigură prin elaborarea de planuri de urgență-întocmite pe baza Listei aspectelor semnificative de mediu DPM-XX-care se aplică în funcție de situația de urgență respectivă și vizează limitarea consecințelor majore ale accidentelor respectiv situațiilor de urgență. Acest proces este reglementat în procedura " Pregătire pentru situații de urgență și capacitate de răspuns " **cod:PMM-4.4.7.**

4. Analiza datelor

Societatea și-a stabilit, și colectează și analizează, acele date care sânt corespunzătoare pentru, demonstrarea conformității și eficienței SMI, respectiv pentru evaluarea posibilităților de îmbunătățire continuă a SMI și eficienței acestuia.

Acesta include atât datele provenite din activitățile de monitorizare, măsurare, precum și datele provenite din alte surse potrivite.

Analiza datelor oferă informații despre:

- a. satisfacția clienților / altor părți interesate
- b. conformitatea produsului / performanței de mediu cu cerințele specificate
- c. caracteristicile proceselor, produselor, și tendințele acestora, precum și posibilitățile activităților de prevenire
- d. furnizori

Îmbunătățire continuă

Organizația îmbunătățește continuu eficacitatea SMI prin: politica în domeniul managementului integrat, rezultatele auditurilor , analiza datelor, acțiuni corective și preventive, analiza efectuată de management.

Societatea noastră aplica tehnici statistice pentru analiza datelor – a se vedea „ **DP – Tehnici statistice.**

Acțiune corectivă

Pentru stabilirea și eliminarea cauzelor neconformităților produse, și pentru a preveni repetarea acestora, societatea a implementat și menține procedura documentată „Acțiune corectivă,, cod:

Acțiunile corective vor fi corespunzătoare efectelor neconformităților întâlnite.

Acțiune preventivă

Pentru stabilirea și eliminarea cauzelor posibilelor neconformități, în scopul prevenirii apariției acestora, societatea a implementat și menține procedura documentată „Acțiune preventivă,, cod:

Acțiunile preventive vor fi corespunzătoare efectelor problemelor posibile.

Documente asociate

Procedura „, Audit intern,, cod: PMC-8.2.2

Procedura „, Monitorizare și măsurare,, cod: PMC-8.2

Procedura „, Controlul produsului neconform,, cod: PMC-8.3

Procedura „, Pregătire pentru situații de urgență și capacitate de răspuns"cod: PMM-4.4.7

Procedura „, Acțiune corectivă,, cod: PMC-8.5.2

Procedura „ Acțiune preventivă,, cod: PMC-8.5.3.

BIBLIOGRAFIA:

1. EN ISO 9000 : 2000
2. EN ISO 9001 : 2000
3. SR ISO 10013 :1997
4. SR ISO 10011-1 : 1993
5. Termenii și definițiile utilizate în sistemul de management al calității conform EN ISO 9000:2000

FORMAREA ADRESELOR INTERNET

asist.univ. Ioana-Maria Mureșan
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0040-744-261642; e-mail: imuresan@uoradea.ro &
ioanamuresan@yahoo.com

In the networked economy, the Internet represents an important element of the enterprise Information System (IS). The Internet has changed the functionality and the orientation of the enterprise information system. If the traditional information system was mainly focused on the internal storage and flow of information, the Internet had the effect to dynamically connect the firm with the external world. The functionality emphasis of information systems has changed from providing the managers with relevant and timely information for decision-making, to integrating the firm into the external information environment.

1. Internet

Protocolele pot fi sigure (**reliable**) sau nesigure (**unreliable**). Când datele trec printr-un protocol **reliable**, acesta garantează ajungerea la destinație a datelor. Un protocol **reliable** are tipic următoarele trăsături: în primul rând, pentru a asigura livrarea la destinație a datelor, protocolul schimbă **mesaje de confirmare** ('acknowledgement messages') între aplicațiile care comunică; cu alte cuvinte, de fiecare dată când un program trimite un mesaj, el așteaptă să primească un mesaj de răspuns care spune: 'Da, am primit ultimul tău mesaj !'. Dacă programul emițător nu primește acest răspuns, automat retrimite mesajul, până când primește mesajul de răspuns. În al doilea rând, pentru a garanta validitatea datelor, protocolul include una sau mai multe sume de control cu fiecare transmisie. Calculatorul care primește mesajul calculează și el o sumă de control și o compară cu cea transmisă împreună cu mesajul. Dacă nu sunt identice se semnalizează emițătorului eroarea. În general aceste sume de control sunt simple sume ale valorilor binare ale unităților de date din fiecare bloc de date. TCP este un protocol **reliable** care folosește sume de control, mesaje de confirmare și alte tehnici pentru a garanta livrarea sigură a datelor. În schimb, un protocol **unreliable** nu asigură livrarea datelor. Protocolul încearcă livrarea dar nu garantează succesul. Mai mult, un protocol de transport **unreliable** nu avertizează aplicația emițătoare când efortul de livrare eșuează. UDP și IP sunt ambele protocole nesigure, deși IP folosește (opțional) sume de control.

Motivul pentru care se folosesc protocole nesigure este simplu: costul și viteza! Un astfel de protocol este simplu de proiectat, implementat și folosit. Costul, în termenii complexității și lățimii de bandă a rețelei este semnificativ mai coborât în cazul unui astfel de protocol. Trebuie înțeles totuși că un protocol nesigur poate efectua transmisii sigure de date. Caracteristicile legate de siguranța proiectate pentru o aplicație nu trebuie să depindă de protocol.

De exemplu, TCP (un protocol *reliable*) folosește IP (un protocol *unreliable*) pentru livrarea datelor. Proiectanții protocolului au introdus caracteristicile de siguranță în cadrul TCP, protocolul de control al transportului.

În cadrul TCP/IP există două servicii de date: serviciul șir de octeți ('*byte-stream*') și serviciul **datagrama**. Un protocol care folosește byte-stream transmite toată informația ca o serie de octeți. Adică protocolul tratează datele ca un singur canal serial de octeți, fără să-l intereseze dimensiunea și numărul de transmisii necesare pentru trimiterea sau recepționarea datelor. De exemplu, când vorbim la telefon, nu ne facem probleme legate de dimensiunea cuvintelor sau a propozițiilor. Suntem siguri că persoana care ascultă va auzi cuvintele exact în ordinea în care le-am pronunțat. Când o aplicație folosește un protocol byte-stream pentru transmiterea datelor, protocolul garantează că celălalt capăt al conexiunii va recepționa datele în aceeași ordine ca și secvența de transmitere. TCP este un protocol byte-stream.

În contrast, un protocol care folosește datagrame transmite informațiile ca unități de informație de sine stătătoare, adică fiecare datagramă este trimisă independent de celelalte datagrame. Totodată, mai multe datagrame transmise la aceeași destinație pot să nu ajungă în aceeași ordine la destinație ca și în secvența transmisă. Dacă aplicația receptoare necesită secvențialitatea datelor, ea trebuie să reordoneze datagramele după sosire. O datagramă este ca o scrisoare. Dacă sunt trimise două scrisori la aceeași destinație, în aceeași zi, nu se poate garanta în ce ordine vor fi deschise acestea la destinație. Mai mult, dacă se trimit două scrisori la persoane diferite, nu se poate garanta în ce ordine vor ajunge la destinație. Este posibil să ajungă în ordine inversă trimerii lor. UDP și IP folosesc datagramele pentru livrarea datelor.

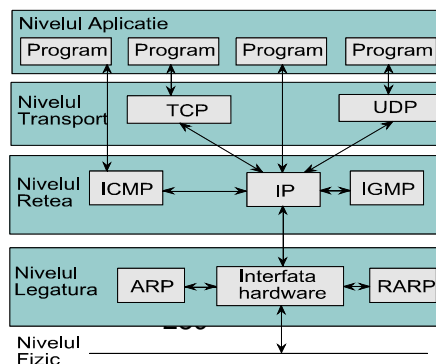
Un *circuit virtual* este o conexiune care pare a fi o legătură dedicată punct-la-punct. De exemplu, dacă telefonăm din Cluj în Iași sau chiar dintr-un cartier în altul, conexiunea este un circuit virtual. Legătura între telefonul din Cluj și cel din Iași pare să fie o conexiune directă, ca și cum telefoanele ar fi legate printr-un singur fir. În realitate Serviciul de Poștă și Telecomunicații rutează apelul prin mai multe comutatoare în orașele dintre Cluj și Iași. În multe cazuri, programele necesită o conexiune punct-la-punct, un circuit virtual. De exemplu, ne interesează transferul unui fișier de la un calculator aflat la distanță, în rețea, către calculatorul nostru. Nu vom aștepta ca o mulțime de datagrame să livreze fișierul bucată cu bucată, mai ales dacă nu sosesc în ordinea corectă, ci am dori un circuit virtual. În cadrul TCP/IP, TCP furnizează un circuit virtual pentru comunicațiile în rețea, iar UDP și IP nu o fac.

2. Protocolul Internet IP

Nivelul rețea decide câte mesaje sunt împachetate pentru a fi transportate de-a lungul rețelei TCP/IP. Nivelul rețea folosește protocolul Internet (IP) pentru a îndeplini această sarcină. Nivelul rețea este inima oricărei rețele bazate pe TCP/IP.

Nivelul rețea include IP (Internet Protocol), ICMP (Internet Control Message Protocol) și IGMP (Internet Group Management Protocol).

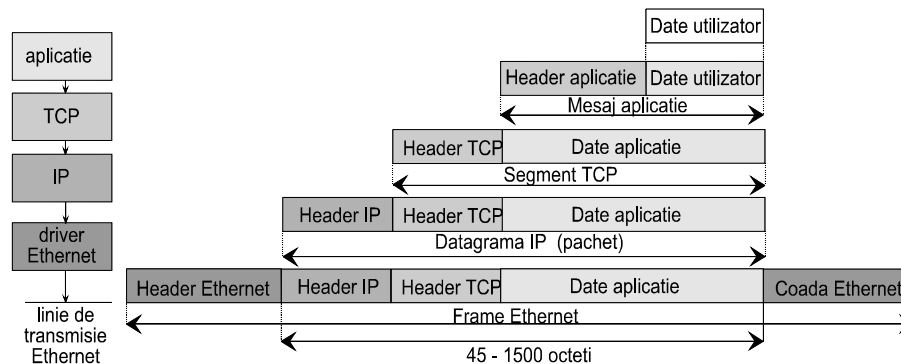
Figura 1



Cea mai mare parte a sarcinii o preia IP, ICMP și IGMP fiind protocoale suport pentru IP, cu rolul de a dirija mesaje speciale ale rețelei, cum ar fi erorile sau mesaje trimise la două sau mai multe rețele, 'multicast messages'.

Într-o rețea TCP/IP, o datagramă IP încapsulează toate protocoalele cu excepția protocolului de rezolvare a adreselor. Încapsularea protocoalelor funcționează astfel: cum am văzut deja, pentru a transmite date printr-o rețea stratificată, datele sunt trecute de la aplicație unui protocol al stivei. Când acest protocol termină sarcina sa, trece datele unui alt protocol din stivă. La trecerea datelor prin fiecare nivel din stivă, softwareul de rețea pregătește datele pentru următorul nivel, mai coborât, al protocolului stivă. Încapsularea este deci procesul de stocare a datelor în formatul cerut de următorul nivel mai coborât al stivei. Fiecare nivel construiește peste încapsularea nivelului precedent. Figura următoare prezintă modul în care software-ul de rețea încapsulează datele când se folosește TCP într-o rețea Ethernet.

Figura 2. Încapsularea datelor folosind TCP pe Ethernet



Modulul aplicație încapsulează datele de la utilizator într-un mesaj aplicație. În multe cazuri, programul poate formata datele pentru a fi folosite de un protocol de rețea, cum este TCP. Modulul TCP formatează datele aplicației într-un segment TCP. Segmentul TCP include datele aplicației și un header TCP cerut de protocol. Datele aplicației includ un header aplicație și datele utilizator. La trecerea datelor în nivelul rețea, softwareul de rețea formatează segmentul TCP în datagrama IP (sau pachet). Driverul Ethernet formatează datele modulului IP și plasează datele într-un cadru, 'frame', Ethernet. Am dat exemplu cu rețea Ethernet, dar în orice alt tip de rețea încapsularea se face analog, indiferent dacă este Ethernet sau Token Ring sau orice alt tip de rețea.

3. Adrese Internet

O adresă Internet este o adresă IP. Un calculator din rețeaua Internet nu are cu adevărat o anumită adresă. Așa cum însă tehnologia Ethernet necesită ca fiecare placă de interfață a unei anumite rețele să aibă o adresă Ethernet unică, fiecare interfață în Internet trebuie să aibă o adresa IP unică. Analogia merge mai departe, în sensul că asocierea se face și în cazul rețelelor TCP/IP care asociază adrese IP cu o placă de interfață, 'interface card', nu cu hostul în sine. Fiecare placă de interfață atașată unui calculator trebuie să aibă o adresă IP unică, dar un calculator poate să aibă mai multe adrese IP valide. Pentru simplitate, normal se asociază adresele IP cu un calculator, problema fiind doar în cazul calculatoarelor cu mai multe plăci de interfață.

O adresă IP are 32 biți. Notăția consacrată pentru adrese de IP este însă notația cu punct, care, prin convenție, reprezintă adresele IP ca o serie de 4 numere zecimale separate prin punct.

Exemplu: adresa binară: 10000110000110000000100001000010 se notează: 134.24.8.66. Relația dintre cele două reiese din tabelul următor de conversie:

Zecimal	Hexazecimal	Binar
134	0x86	10000110
24	0x18	00011000
8	0x08	00001000
66	0x42	01000010

Această notație este deci o convenție, scopul ei fiind ușurința în manipulare pentru utilizator.

O adresa IP combină un număr de rețea cu un număr de calculator (de fapt cu numărul interfeței). Pentru a distinge miile de rețele interconectate, InterNIC - Centrul de Informații a Rețelei Internet ('Internet Network Information Center'), asigură unicitatea identificărilor rețelelor. Conform proiectării originale, octetul mai semnificativ al adresei IP identifică numărul rețelei iar cei trei octeți mai puțin semnificativi identifică interfața hostului.

CONCLUZIE:

Trei milioane de calculatoare legate la Internet sunt de cele mai diverse tipuri: supercalculatoare, stații grafice, calculatoare personale, având sisteme de operare diverse, dar cel mai adesea de tip Unix (Ulrix, SCO, UNIX, OSF/1, Solaris, HP-UX, AIX etc); ceea ce face posibilă comunicarea între acestea este un set de protocoale de comunicație standardizate, TCP/IP. Conexiunile fizice între calculatoare sunt de cele mai variate tipuri: linii telefonice analogice sau digitale (comutate sau închiriate), cabluri coaxiale, cabluri torsadate, fibre optice, comunicație prin satelit etc. Interconectarea între calculatoare face posibilă realizarea multor aplicații și servicii de rețea.

Cele mai importante sunt următoarele:

- transfer de fișiere la distanță, pentru care este folosit protocolul FTP (în limba engleză: File Transfer Protocol);
- conectarea în regim de terminal la distanță (**remote login**) pentru realizarea de sesiuni de lucru și pentru utilizarea unor servicii speciale;
- poșta electronică;
- partajare de fișiere în rețea;
- execuție la distanță (**remote execution**);
- tipărire la distanță (**remote printing**).

Bibliografia:

1. EBRD (2003) Transition report update 2003, EBRD, London.
2. Feher, A. and Towell, E. (1997) "Business use of the Internet", Internet Research: Electronic Networking Applications and Policy, 7(3), pp. 195 - 200.

CLASE DE ADRESE INTERNET

asist.univ. Ioana-Maria Mureșan
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0040-744-261642; e-mail: imuresan@uoradea.ro &
ioanamuresan@yahoo.com

The integration of the Internet functionality with the corporate information system needs to be planned and implemented carefully, in order to maximise the benefits for the enterprise. The Internet connection represents a first step towards accessing and collecting relevant data about the business environment, the target market and competition (Feher and Towell, 1997). The information collected online can be stored in company databases and analysed for strategic purposes (Mukherji, 2002). However, this is a passive approach to an Internet-supported strategy. In order to take advantage of the interactive nature of the Internet, the company should implement and manage a corporate web site.

În general softwareul Internet interpretează un câmp având toți biții cu valoarea 1 ca semnificând ‘toți’, adică o astfel de adresă reprezintă o adresă ‘broadcast’, destinată tuturor calculatoarelor din rețea. Un câmp având toți biții 0 este interpretat ca ‘acesta’. O adresă cu un astfel de câmp semnifică rețeaua ‘aceasta’, sau calculatorul ‘acesta’.

1. Clase de adrese

Conform schemei originale de codificare, cu un singur octet pentru identificarea rețelei, se pot conecta maxim 255 rețele. Pentru a trece peste acest neajuns al limitării spațiului de adrese s-a dezvoltat un sistem de codificare mai eficient și foarte simplu, și anume: adresele IP folosesc biții cei mai semnificativi din octetul cel mai semnificativ pentru a identifica o clasă de adrese. Clasa adresei specifică câți octeți sunt folosiți pentru identificarea rețelei.

Clasa de adresă este codificată după cum urmează:

Clasa	Biții semnificativi	Octeți disponibili pentru identificarea rețelei
A	0 . . .	1
B	10 . . .	2
C	110 . . .	3
D	1110 . . .	Folosit pentru multicasting
E	11110 . . .	Rezervată pentru dezvoltări ulterioare

Din tabel reiese că, de exemplu, o adresă de clasa A are la dispoziție 7 biți pentru identificarea rețelei și 24 biți pentru identificarea hostului, adică Internetul poate interconecta 127 de rețele cu adrese de clasa A . Aceste rețele pot avea teoretic 16777216 hosturi. Doar acele puține rețele care necesită atașarea a peste 65536 hosturi folosesc adrese de clasa A. Adresele de clasa B (14 biți pentru rețea, 16 pentru hosturi) pot fi conectate în număr de maxim 16384 având maxim 65536

hosturi fiecare, și respectiv maxim 2097154 de clasa C (21 biți pentru rețea și 8 pentru host) cu maxim 256 de hosturi fiecare.

InterNIC folosește clasa D pentru adrese multicast, adică grupuri de hosturi Internet. Facând o comparație între modul inițial de adresare și cel curent, folosind clasele, observăm o scădere a numărului maxim de calculatoare conectabile de la 4 miliarde la 3,7 miliarde, dar o creștere considerabilă de rețele conectabile, de la 255 la mai mult de 2 milioane. În plus, administratorul InterNIC ar fi avut de gestionat în varianta veche de adresare peste 4 miliarde de adrese - o sarcină imposibilă. Folosind codificarea claselor, numai 127 potențiali administratori au sarcina de a experimenta urmărirea a 10 milioane de calculatoare. InterNIC are sarcina de a asigna fiecărei rețele un număr de identificare care să asigure unicitatea fiecărui astfel de număr. În cadrul fiecărei rețele administratorul asociază fiecărei interfețe câte un identificator.

2. Adrese de subrețele

Administratorii de rețele au o mare flexibilitate în ceea ce privește configurarea rețelei lor. Ei pot folosi spațiul de adrese al hostului lor în orice mod, în măsura în care ei identifică în mod unic fiecare interfață de rețea. Administratorul poate divide spațiul de adrese al rețelei sale astfel încât să creeze efectiv o rețea locală de rețele.

Exemplu: să considerăm că un administrator este responsabil pentru o rețea Internet de clasa B, adică are la dispoziție 16 biți pentru numere de identificare a hosturilor. Administratorul rețelei poate subdivide acești 16 biți în doi octeți, folosind unul dintre octeți pentru identificatori de rețele și un octet pentru numere de identificare pentru hosturi. Astfel, administratorul a creat o subrețea. Teoretic el poate crea o subrețea cu 254 de rețele, fiecare având câte 254 hosturi (adresele cu toți biții 1 și respectiv 0 sunt rezervate, cum am precizat deja). Sistemele atașate la alte rețele trimit pachete adresei Internet. În cadrul subrețelei, ruterele interne vor folosi adresele de subrețele pentru a ruta datele către adresele fizice corecte.

Protocolul IGMP, amintit deja, este folosit pentru adrese multicasting. Adresele IP pot fi de trei tipuri: unicast, broadcast și multicast. Adresele din clasele A, B și C sunt de tip unicast. O adresă broadcast specifică rutarea datelor către toate calculatoarele dintr-o rețea de către comutatoarele de pachete. O adresa multicast identifică un grup de hosturi specifice din Internet.

3. ARP și RARP

Nivelul legătură include două protocoale de adrese: ARP și RARP. Adresele Ethernet au 6 octeți, iar adresele IP 4 octeți. Toate datele trimise prin rețele folosind tehnologie Ethernet trebuie să folosească frameuri Ethernet. Plăcile de interfață Ethernet urmăresc frameurile din rețea selectându-le pe acelea care conțin adresa lor, a plăcilor. Plăcile Ethernet nu știu și nu le interesează nimic despre adrese IP. Protocolul TCP/IP lucrează doar cu adrese IP iar frameurile Ethernet doar cu adrese Ethernet. Problema aceasta este rezolvată de către protocoalele ARP și RARP care translatează adresele IP în adrese ale nivelului legătură, specifice tehnologiei rețelei (Ethernet de exemplu), și invers. Adresele TokenRing au 2 sau 6 octeți, iar adresele ARCNET au un octet. Maparea ARP este dinamică, permițând schimbarea arhitecturii rețelei, adăugarea sau/și eliminarea de calculatoare, s.a.m.d. Nu ne interesează cum realizează ARP acest lucru, ci doar faptul că are abilitatea de a interoga rețeaua și identifică calculatoarele care părăsesc sau completează rețeaua.

4. Pachete de IP

IP este sistemul de livrare al TCP/IP, și deci al întregii rețele Internet. IP folosește datagrame *unreliable*, fără conexiune, pentru livrarea informației printr-o rețea TCP/IP. Ne putem referi la astfel de datagrame ca datagrame IP. Fiecare datagrama IP include un header și informația efectivă de transmis. Termenul de *datagrama* specifică un tip de serviciu de livrare. Un protocol folosește datagrame sau flux de octeți. Termenul de pachet este generic pentru a ne referi la unitatea de data. Pachetele se referă la date, iar datagrama la serviciu de livrare. Putem, având înțipărite aceste noțiuni, să ne referim la datagrame IP ca pachete IP. La trecerea datelor prin nivelele rețelei, numele folosit pentru referirea la data se schimbă, luând în general numele din nivelul curent. În funcție de acest nivel și protocolul folosit în cadrul nivelului, ne referim la dată ca mesaj aplicație, segment TCP respectiv datagrama UDP, s.a.m.d. TCP/IP încapsulează aproape toată informația care trece prin Internet în cadrul datagramelor IP. Încapsularea constă aici în crearea datagramelor IP care includ headere IP și date.

Software-ul de rețea crează headere IP în cuvinte formate din multipli de câte 32 biți, completând header-ul cu 0-uri, dacă este necesar. Header-ul IP conține toată informația necesară pentru a livra datele încapsulate în datagrama IP, această ridicându-se la doar 20 octeți.

Enumerăm câmpurile din header, fără a detalia însă componentele proprii acestor câmpuri:

- versiunea Protocolului Internet;
- lungimea header-ului;
- tipul serviciului (specifică de fapt prioritățile pachetului IP - siguranța, viteza, memorie, cost, s.a.m.d.);
- lungimea pachetului;
- identificator, flag și offset (pentru rearanjarea datagramelor fragmentate);
- timpul de viață al datagramei (decrementat de fiecare ruter, pentru a evita ca un pachet să devină 'pierdut în Internet'; distrugerea lui înainte de destinație este semnalizată printr-un mesaj ICMP trimis către expeditorul pachetului);
- protocolul folosit (TCP, UDP, ICMP, IGMP); este câmpul pe baza căruia nivelul rețea ia decizia de livrare a pachetului către modulul nivelului superior corespunzător în protocolul stivă;
- suma de control a headerului (IP are un astfel de câmp care validează corectitudinea headerului, deși este un protocol *unreliable*, dar nu și a livrării);
- adresele IP sursa și destinație.

5. Rutarea IP

Ca programatori nu avem control asupra rutării datelor. Aceste protocoale nu fac parte din TCP/IP, dar vom prezenta succint conceptele tabelor de rutare IP și rutarea pachetelor Internet.

Fiecare interfață din aceeași rețea fizică trebuie să aibă același identificator al rețelei dar identificator unic pentru host. IP trebuie să aibă cunoștințe despre modul în care să ruteze pachetele către altă locație în Internet. Pentru aceasta, IP folosește tabele de rutare.

Tabelele de rutare se bazează pe proprietatea identificatorilor unici de rețea, în cadrul aceleiași rețele. Deoarece nu avem de gând și nici posibilitatea să păstrăm într-o tabelă toate cele peste 3.7 miliarde de adrese ale hosturilor din Internet, IP folosește tabelele de rutare pentru a trimite pachetele între rețele, nu între hosturi, și deci folosește doar identificatorii de rețea. O intrare într-o tabelă de rutare conține trei câmpuri: doi identificatori de rețea și un câmp de flaguri care identifică rețelele

conectate direct la posesorul tabelii de rutare. Primele două câmpuri conțin adrese de rețea și respectiv de rutare, adică specifică rute în calea care duce către rețeaua identificată prin primul câmp.

BIBLIOGRAFIA :

1. Granger, M. J. and Schroeder D. L . (1996) "Integrating the Internet into the business environment", *Internet Research: Electronic Networking Applications and Policy*, 6(2), pp. 85 - 89.
2. Mukherji, A. (2002) "The evolution of information systems: their impact on organizations and structures".

DOMENIUL DE ANALIZĂ AL MANAGEMENTUL INTEGRAT LA IMM-URI

asist.univ. Ioana-Maria Mureșan
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0040-744-261642; e-mail: imuresan@uoradea.ro &
ioanamuresan@yahoo.com

Un sistem de măsurare a succesului poate conține o combinație de factori critici și indicatori măsurabili. Analiza indicatorilor poate fi bazată pe o varietate de tehnici practice și vor oferi răspunsuri la numeroase ipoteze făcute în cadrul planificării. Acestea pot include: planuri de evaluare, analize periodice, raportări anuale, analize cost-eficientă și evaluarea utilității programelor

1. OBIECTUL MMI

Descrierea sistemului de management integrat la firma conform SR EN ISO 9001:2001 și SR EN ISO 14001 :1997.

EXCLUDERI

Având în vedere că firma. nu are compartiment de proiectare în structura sa, din SMI a fost exclus elementul Proiectare și dezvoltare conform capitolului 7.3 din SR EN ISO 9001 : 2001.

Organizația prestează servicii pe baza desenelor puse la dispoziție de clienți.

VALABILITATEA SMI

Sistemul de management integrat SMI se aplică în toată organizația pentru întreaga activitate

SCOPUL MMI: Scopul prezentului manual este de a defini modul de organizare al SMI în cadrul firmei. Manualul de management integrat definește structura funcțională și responsabilitățile aferente în cadrul sistemului de management integrat – vezi organigrama , pentru a obține și a avea un control deplin al tuturor proceselor care se derulează în organizație, interacțiunea acestor procese pentru a livra produse de calitate care să satisfacă cerințele clienților și altor părți interesate.

2. DOMENIUL DE APLICARE AL MMI

MMI este o documentație de lucru care este proprietatea firmei
Fără aprobarea conducerii firmei. nu se poate MULTIPLICA:

Referințe normative

SR EN ISO 9001:2001- Sisteme de management al calității. Cerințe

SR EN ISO 14001:1997- Sisteme de management de mediu-Specificații și ghid de utilizare.

SR EN ISO 19011:2003- Ghid pentru auditarea sistemelor de management al calității și/sau al mediului

SR EN ISO 9000:2001- Sisteme de management al calității. Principii fundamentale și vocabular

SR ISO 14050:1999-Management de mediu-Vocabular.

Grup de oameni și facilități cu un aranjament al responsabilităților, autorităților și relațiilor.

Exemple: Companie, societate, firmă, întreprindere, instituție, instituție de binefacere, întreprinzător particular, asociație, părți sau combinație ale acestora.

Cerințe generale

Organizația noastră a proiectat, a implementat și menține un **sistem de management integrat SMI (SMI și SMM)**, documentat conform standardelor SR EN ISO 9001:2001 și SR EN ISO 14001:1997 pentru întreaga organizație și toate produsele, în scopul asigurării că produsele și serviciile prestate satisfac condițiile specificate, iar pe timpul menținerii SMI să se realizeze îmbunătățirea continuă și creșterea eficacității acestuia.

- a. În MMI și în procedurile legate de acesta am stabilit acele procese care asigură funcționarea SMI la toate nivelele organizației.
- b. Am stabilit succesiunea și interacțiunea proceselor.
- c. Am stabilit acele criterii și metode care asigură atât eficiența activităților cât și controlul eficient al acestora.
- d. Asigurăm disponibilitatea resurselor și a informațiilor necesare funcționării și monitorizării activităților.
- e. Măsurăm, analizăm și monitorizăm procesele.
- f. Executăm acțiunile necesare pentru atingerea obiectivelor stabilite și pentru îmbunătățirea continuă a proceselor.

Organizația noastră a identificat în SMI acele procese care influențează conformitatea produsului cu cerințele stabilite și aceste procese sunt ținute sub control în mod corespunzător.

Aceste procese sunt:

proces manageriale - care cuprind: politica și obiectivele în domeniul managementului integrat, managementul resurselor, analiza efectuată de management, auditul intern, procese de îmbunătățire continuă, marketing

procesele principale – care includ procesele principale de realizare a produsului, serviciului:

proces de sustinere – care sunt procese suport și anume; controlul documentelor și a înregistrărilor, depozitare –livrare, monitorizare-măsurare, aprovizionare, desfacere, controlul produsului neconform, acțiuni corective, acțiuni preventive, controlul AMC-urilor, controlul producției și realizării serviciului, identificare și trasabilitate, instruire, mentenanță, comunicare, identificarea aspectelor de mediu semnificative, prevederi legale și alte cerințe, pregătirea pentru situații de urgență și capacitatea de răspuns.

Interacțiunea acestor procese este prezentată în **Identificarea proceselor**

Parte generală

Managementul de vârf a elaborat documentația SMI care se construiește după cum urmează:

Politica integrată, obiectivele SMI.

Nivelul A: Manualul de management integrat.
Nivelul B : Manualul procedurilor .
Nivelul C : Albumul documentelor prescriptive si doveditoare .

Manualul de management integrat - MMI

MMI este documentul de bază al SMI. Cuprinde : politica integrată al societății, descrie sarcinile referitoare la funcționarea sistemului, responsabilitățile și este baza de referință la implementarea și menținerea SMI.

Manualul cuprinde modul de punere în practică a cerințelor standardelor SR EN ISO 9001:2001 și SR EN ISO 14001:1997 și ia în considerare cerințele clienților și altor părți interesate formulate față de societate:

- a. Domeniul de aplicare al SMI este descris la capitolul E
- b. În capitolele manualului, respectiv la sfârșitul capitolelor facem referiri la procedurile conexe
- c. Interacțiunea diferitelor procese este detailată în capitole și proceduri.

Procedurile de Management al Calității – PMC:

Procedurile de management al calității fac referire și la cerința similară din SR EN ISO 14001:1997 , descriu precis scopul procedurii, domeniul de aplicare, modul de execuție a proceselor, responsabilii și înregistrările referitoare la procedură, ce trebuie făcut, de cine, când, unde și cum trebuie acționat, ce materiale, instrumente și documente trebuiesc utilizate.

Procedurile de Management de mediu – PMM:

Procedurile de management de mediu, descriu cerințe specifice numai sistemului de management de mediu conform SR EN ISO 14001:1997 descriu precis scopul procedurii, domeniul de aplicare, modul de execuție a proceselor, responsabilii și înregistrările referitoare la procedură, ce trebuie făcut, de cine, când, unde și cum trebuie acționat, ce materiale, instrumente și documente trebuiesc utilizate.

Proceduri operaționale / de lucru:

Sunt documente ce fixează mersul amănunțit al operațiilor specifice, stabilite ale proceselor.

Controlul documentelor:

Documentele elaborate cu scopul asigurării menținerii SMI le ținem sub control.

PROCEDURA DE MANAGEMENT AL CALITĂȚII (PMC) cod: **PMC-4.2.3** conține modul de realizare a cerințelor de elaborare a documentelor.

- a. Aprobăm documentele pentru adecvare înaintea emiterii acestora.
- b. Revizuim, actualizăm și reprobăm documentele dacă este necesar.
- c. Asigurăm identificarea modificărilor și a stării reviziei curente a documentelor.
- d. Asigurăm ca ediția în vigoare a documentului să fie disponibile la toate punctele de lucru.
- e. Ne îngrijim ca documentele să fie lizibile și ușor identificabile.
- f. Asigurăm ca documentele externe să fie identificate și difuzate controlat.
- g. Împiedicăm utilizarea neintenționată a documentelor depășite și aplicăm pe acestea o identificare potrivită în cazul în care e necesar păstrarea lor pentru anumite scopuri.

Controlul înregistrărilor.

Facem înregistrări și le păstrăm pentru justificarea conformității cu cerințele și a eficacității SMI.

La păstrarea înregistrărilor SMI asigurăm:

- a. lizibilitatea
- b. identificarea
- c. depozitarea
- d. regăsirea acestora.

Controlul înregistrărilor este detaliată în procedura cu codul: **PMC-4.2.4**

Documente asociate:

Procedura: PMC-4.2.3 Controlul documentelor

Procedura: PMC-4.2.4 Controlul înregistrărilor

Albumul documentelor prescriptive

Albumul documentelor doveditoare

Angajamentul managementului

Managementul de la cel mai înalt nivel și conducătorii diferitelor sectoare și-au luat angajamentul pentru aplicarea, menținerea, dezvoltarea, îmbunătățirea continuă a eficacității SMI, lucru pe care îl realizăm cu următoarele mijloace:.

- a. Vom conștientiza importanța satisfacerii cerințelor: clienților și altor părți interesate; prevederilor legale și reglementărilor aplicabile organizației, respectiv pentru fiecare angajat de la toate nivelele organizației.
- b. Am elaborat politica integrată.
- c. Stabilim obiectivele integrate măsurabile la toate funcțiile și nivelurile relevante pentru sistem.
- d. Efectuăm analize la nivel de management.
- e. Asigurăm resursele adecvate realizării activităților.

Orientarea spre client

Managementul de la cel mai înalt nivel, prin funcționarea eficientă a SMI asigură identificarea precisă și satisfacerea cerințelor clienților și altor părți interesate cu scopul mării continue a satisfacția clientului și altor părți interesate.

Acest lucru îl putem obține prin realizarea la un nivel cât mai înalt a obligațiilor contractuale asumate. Cu ajutorul documentului „**Chestionar pentru analiza satisfacției clientului**” organizația noastră anual analizează opinia clienților și altor părți interesate, de a aprecia calitatea produsului și serviciului livrat.

Opiniile formulate pe baza evaluării chestionarelor returnate , se i-au în considerare de managementul de la cel mai înalt nivel, în cadrul analizei efectuate de management.

În cazul opiniilor negative semnificative conducerea decide asupra modului de îmbunătățire a calității produsului /serviciului/ performanței de mediu .

Prin luarea în considerare a prevederilor legale și reglementare, organizația noastră identifică aspectele de mediu și evaluează impacturile asupra mediului, dorește satisfacerea cerințelor și așteptărilor atât a clienților cât și a altor părți interesate :

salariații organizației
proprietari
furnizori și parteneri
instituții ale administrației de stat și publice
instituții de asigurări sociale
autorități locale

Politica în domeniul managementului integrat (Politica integrată)

Managementul de la cel mai înalt nivel a stabilit politica în domeniul managementului integrat în capitolul 2. al MMI care a fost aprobat de managerul general.

Conținutul politicii în domeniul managementului integrat, este însușită de către angajații în cadrul instruirilor de management integrat, iar noii angajați în cadrul primei instruirii teoretice.

Exemplarele politicii integrate au fost afișate în locurile cu vizibilitate bună, din toată organizația.

Managementul se asigură ca politica în domeniul managementului integrat să fie:

- adecvat scopului organizației

- să includă angajamentul managementului referitor la: satisfacerea cerințelor clienților și altor părți interesate;conformitatea cu legislația și reglementările de mediu aplicabile;prevenirea poluării și îmbunătățirea continuă a SMI

- să ofere cadrul pentru stabilirea și analiza obiectivelor integrate

- înțeleasă

- implementată

- menținută la toate nivelele organizației.

Managementul asigură disponibilitatea Politicii integrate pentru public respectiv pentru toți colaboratorii organizației.

Politica integrată este analizată de management cel puțin o dată pe an, cu ocazia analizelor efectuate de management.

Planificare - Obiectivele sistemului de management integrat - Identificarea aspectelor de mediu și evaluarea impacturilor asupra mediului

Organizația și-a stabilit și actualizează permanent aspectele de mediu asociate activităților, produselor și serviciilor sale pe care le poate controla sau asupra cărora are influență.

Identificarea aspectelor de mediu,evaluarea impacturilor asupra mediului, stabilirea aspectelor semnificative de mediu este reglementat de procedura **PMM-4.3.1.**

Lista aspectelor semnificative de mediu este actualizat cu ocazia analizelor efectuate de management, funcție și de modificarea prevederilor și reglementărilor legale și stă la baza stabilirii de către management a obiectivelor general și țintelor de mediu, respectiv a programelor de management de mediu.

Prevederi legale și alte cerințe

Identificarea și actualizarea prevederilor legale și altor cerințe pe care organizația le-a adoptat și care sunt aplicabile aspectelor de mediu ale activităților, produselor serviciilor sale, respectiv indicarea modului de acces la aceste prevederi este reglementat de procedura

Obiectivele integrate

Managementul de vârf stabilește obiectivele integrate pe baza politicii integrate , iar gradul lor de realizare și actualizarea lor are loc anual în cadrul analizei efectuate de management.

Obiectivele integrate cuprind atât obiectivele stabilite pentru sistemul de management al calității cât și cele stabilite pentru sistemul de management de mediu.Aceste obiective sunt măsurabile

Program de management de mediu

În cazul unor proiecte pentru noi dezvoltări, sau în cazul unor activități/produse/servicii noi, programele de management de mediu se modifică adecvat pentru a se asigura aplicarea SMI.

Planificarea SMI:

Managementul de vârf trebuie să se asigure că:

planificarea SMI și orice modificare a sa este efectuată în scopul îndeplinirii cerințelor pentru realizarea obiectivelor integrate stabilite

integralitatea SMI este menținută atunci când schimbările semnificative pentru funcționarea SMI-dezvoltarea de noi produse, schimbări organizatorice, modificări tehnologice-sunt planificate și implementate, prin continuitatea respectării documentelor SMI în vigoare și prin acțiunea structurii organizatorice referitoare la SMI

BIBLIOGRAFIA:

1. EN ISO 9000 : 2000
2. EN ISO 9001 : 2000
3. SR ISO 10013 :1997
4. SR ISO 10011-1 : 1993
5. Termenii și definițiile utilizate în sistemul de management al calității conform EN ISO 9000:2000

SECURITATEA SERVERELOR WEB

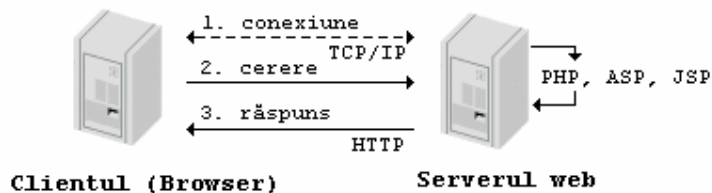
prep.univ.ing. Antoniu Nicula
Universitatea din Oradea, Facultatea de Electrotehnică și Informatică, Str.
Armatei Române nr.5, Oradea, telefon: 0744-671345, e-mail: tony@maxiq.ro
prep.univ. Adrian Nicula
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0740-158724, e-mail: anicula@uoradea.ro

In this paper we tried to explain how web servers are working, as well as some problems that has to be looked for in order to know the way that clients can access the data from the server.

Făcând o descriere metaforică, un server web poate fi comparat cu un chelner dintr-un restaurant. Chelnerul va fi serverul web, restaurantul va fi mediul în care acesta lucrează (în special sistemul de operare), bucătăria restaurantului va fi sistemul de fișiere din care serverul web va alege fișierele cerute de clienți. Această comparație este posibilă deoarece și serverul web și chelnerul au aceeași funcție principală: aceea de a servi.

Un server web este un program care rulează pe un calculator, așteaptă pe un port o conexiune TCP venită de la un client și servește acestuia pagini web folosind protocolul HTTP.

Schema de principiu a funcționării unui server web



Această definiție este foarte principală și specifică toate caracteristicile obligatorii ale unui web server.

Serverul web este un software, un program de sine stătător, un executabil cu o funcție bine stabilită: aceea de a servi la cerere pagini de Internet într-un mod bine determinat. Acest software poate fi: Apache HTTP Server, Microsoft Internet Information Services (IIS), iPlanet Web Server, Roxen WebServer, Zeus WebServer, s.a. Există numeroase alte implementări de web server, cele numite mai sus ocupând primele locuri în topul celor mai folosite servere web. Intern, procesul de funcționare al acestor programe este foarte complex, ele urmărind în special performanță, securitatea și scalabilitatea. Trebuie menționat ca o aplicație de tip web

server poate fi scrisă în mai puțin de 500 linii de cod C. Bineînțeles aceasta va avea o funcționare foarte limitată, dar va corespunde definiției de mai sus, aceea de a transmite pagini web (pagini HTML și imagini) către clienți. Aplicațiile mature, ca cele enumerate mai sus, dispun de o multitudine de funcționalități extinse, în jurul lor operând tehnologii precum codurile externe de generare de pagini PHP, JSP sau ASP, administrarea sesiunilor de utilizator de către un server de aplicații care folosește Enterprise Java Beans (EJBs) sau Microsoft Component Object Model (COM+), extensii Microsoft FrontPage, interogări Lightweight Directory Access Protocol (LDAP) sau Microsoft Active Directory.

Fiecare server web dispune de un set caracteristic de astfel de tehnologii, care alături de capacitatea și scalabilitatea să îl individualizează printre celelalte produse. Alegerea unui server este de aceea puternic influențată de tehnologia pe care acesta o suportă, câștig de cauza având de aceea probabil servere proiectate modular cum ar fi Apache, lider consacrat pe piața serverelor web. Acest succes se bazează în mare parte pe faptul ca crearea de aplicații suplimentare este influențată de întreaga comunitate Open Source precum și datorită gratuității și extensibilității sale. Printre criteriile de diferențiere între produsele existente pe piață se mai numără și instalarea, configurarea și administrarea procesului general de web-serving.

Un server web rulează pe un calculator. Prin calculator trebuie să înțelegem platforma pe care va rula programul descris anterior. Platforma este caracterizată de hardware-l și de sistemul de operare pe care va fi instalat serverul web. Platforma hardware este în general un calculator ale cărui performanțe încep de la cele mai minimale până la servere de tip mainframe. Acest calculator va fi cel mai probabil un server dedicat, conectat permanent la o rețea (Intranet sau Internet). Pentru alegerea tipului de hardware dispunem de o gama foarte largă de sisteme, însă un criteriu necesar alegerii este compatibilitatea cu softul ales ca web server. Asta deoarece serverele web sunt dependente de arhitectura pe care vor rula și mai ales de sistemul de operare instalat pe acea arhitectură. De exemplu, IIS rulează numai pe Windows, Zeus necesită Unix, Roxen și iPlanet rulează fie pe Unix, fie pe Windows, Apache se găsește ca open-source, putând fi compilat pe o largă varietate de versiuni Unix/Linux, dar se găsește și în versiuni precompilate pentru Windows sau Mac OS X. Capacitatea de a rula pe mai multe tipuri de sisteme de operare le conferă acestora o răspândire mai largă, cu toate că performanțele sunt superioare în cazul rulării pe Unix.

Așadar, între serverul web și sistemul de operare folosit este o legătura strânsă, alegerea unei configurații rămânând o problema comercială.

Un server web așteaptă pe un port o conexiune TCP. Serverul web - ca orice aplicație server - va asculta un port. Acest port este în mod standard portul 80, acesta fiind cel folosit implicit la introducerea unei adrese normale de web. Dacă serverul web a fost configurat să asculte alt port, de exemplu 8080, atunci adresa va trebui să conțină și numărul portului la care trebuie să se facă conexiunea (exemplu: <http://www.niculaantoniu.tk:8080/>). Folosirea altui port decât 80 poate fi datorată rulării simultane pe aceeași mașină a mai multor servere web: de exemplu, Apache poate fi instalat pentru teste pe portul 8080, pe când portul 80 să fie folosit de IIS. Odată stabilit portul și pornit serverul, un client se poate conecta la serverul web folosind adresa mașinii în cauza. Această adresă se numește URL (Uniform Resource Locator) și este folosită exclusiv pentru a localiza și determina mașina gazdă, protocolul folosit și fișierul dorit. De exemplu, orice adresă din spațiul de adrese românesc are forma:

[http[s]://]subdomeniu.domeniu.ro [:n][[/localizare/fisier]

De asemenea, se poate folosi adresa IP a mașinii gazdă în mod direct sau aliasul localhost dacă conexiunea se face direct de pe mașina gazdă. Datorită folosirii protocolului TCP - protocol orientat pe conexiuni, în care o conexiune se creează la cerere și se închide de îndată ce nu mai este nevoie de ea - conexiunea

Între client și serverul web se va termina de îndată ce fișierul a fost trimis de către web-server. Starea conexiunii, în cazul fișierelor mai mari decât un pachet TCP, se păstrează activat atât de către client, cât și de către server.

Exemple de accesare a web-serverelor:

http://www.niculaantoniut.tk/ : cel mai simplu mod de adresare

http://www.niculaantoniut.tk/index.htm: adresarea fișierului **index.htm** aparținând subdomeniului **niculaantoniut**

http://localhost:8080/test/test1.htm: pentru a accesa fișierul **test1.htm** din directorul **test** de pe mașina locală prin intermediul serverului care ascultă pe portul **8080**

https://80.97.33.1/test.php: adresarea securizată a fișierului **test.php** folosind IP-ul mașinii gazdă

Clientul folosit pentru accesarea serverului web este cel mai probabil un browser (sau "navigator") web, dar poate fi și alt program capabil să se conecteze la un port TCP (de exemplu: **telnet**). Browserul web este programul folosit la afișarea de conținut web. Trebuie deci să știe să interpreteze pagini HTML, să afișeze imagini și alte forme de conținut multimedia, să folosească referințe (linkuri) etc. Cea mai importantă caracteristică a să este probabil capacitatea de a se conecta prin protocolul TCP la un server web. Metoda de conectare am prezentat-o anterior. Mai trebuie menționat că introducerea unei adrese web (de exemplu: **http://www.niculaantoniut.tk/fisier.htm**) în browser, produce următorul lanț de acțiuni:

Browserul determină protocolul pe care îl va folosi în dialogul cu serverul web (**http://** = HTTP - HyperText Transfer Protocol).

Browserul determină adresa web a serverului (**www.niculaantoniut.tk**).

Browserul determină ce anume trebuie să ceară de la serverul web (**fisier.htm**).

Pe baza adresei web, browserul determină adresa IP a mașinii pe care rulează serverul web prin interogări DNS (Domain Name Service).

Pe baza adresei IP determinată anterior, browserul instaurează o conexiune TCP pe portul specificat în URL sau implicit pe portul **80**.

Browserul trimite o cerere GET către server specificând fișierul dorit: **GET /fisier.htm**.

Serverul web răspunde trimițând fișierul dorit sau o eroare corespunzătoare în cazul în care trimiterea nu este posibilă (lipsa fișierului, drepturi de acces insuficiente etc.). Aici conexiunea dintre client și server se încheie.

Browserul analizează fișierul primit și îl afișează corespunzător.

Un server web servește pagini web. După cum am mai spus, rolul dedicat al serverului web este acela de a servi fișiere. În principal aceste fișiere sunt fișiere în format HTML, dar nu numai. Serverul web poate să servească și alte fișiere: imagini, sunete, animații, arhive etc. Fișierele care sunt puse la dispoziția navigatorului se află stocate într-un director văzut ca rădăcină de către web server (exemplu: **C:\inetpub\wwwroot** pentru IIS sau **/var/www/html/** pentru Apache). Acest director se specifică în configurația serverului și în el se vor stoca fișierele și structura de subdirectoare pe care le va folosi serverul web în căutarea unui fișier cerut de către un client ("bucătăria restaurantului"). Servirea unui fișier se efectuează dacă fișierul specificat există, dacă este accesibil de către serverul web și dacă drepturile de acces nu interzic acest lucru. În cazul neîndeplinirii uneia dintre aceste condiții, serverul va trimite un cod de eroare sau o pagină predefinită care să informeze despre eroarea apărută.

De multe ori, fișierele pe care trebuie să le servească depind de alte programe externe de generare de cod (PHP, ASP, JSP, PHP). Fișierele care necesită astfel de prelucrări vor fi generate de programul extern, a cărui rezultat va fi un fișier HTML nou creat. Acest fișier va fi transferat serverului web, pe care acesta poate să-l servească ca pe orice alt fișier. Acest proces stă la baza tuturor siturilor

dinamice și este absolut necesar pentru pagini al căror conținut necesită modificări în funcție de anumite criterii.

Un server web folosește protocolul HTTP. "Dialogul" dintre client și server se efectuează prin protocolul HTTP, care este un protocol la nivel de aplicație. "Transportul" comunicației dintre client și server se efectuează folosind protocolul TCP, protocol la nivel de rețea. Protocolul HTTP definește modul prin care se înțeleg clientul și serverul. Clientul va trimite o cerere (o comandă HTTP în mod text simplu, (exemplu: GET, POST, HEAD, PUT) prin care informează serverul despre acțiunea pe care vrea să o întreprindă. Dacă, spre exemplu, serverul va primi o cerere de tip GET /index.htm, el va răspunde cu un status code prin care informează browserul despre succesul cererii sau eventualele erori apărute (de exemplu: codul 404 indica faptul ca fișierul specificat în URL nu există, codul 200 indica succesul cererii). În caz de succes, serverul va transmite un antet (header) către browser, cu informații ca: tipul și versiunea protocolului folosit, limba conținutului, dacă este necesară salvarea în cache-ul browserului sau nu, tipul conținutului transmis (MIME type), data serverului, numele serverului etc. După antet, va fi transmis conținutul fișierului cerut (în cazul unei cereri HEAD, doar antetul va fi trimis, nu și conținutul fișierului). Un exemplu de dialog între server și client :

>telnet localhost 80	Conectare la serverul web local prin telnet
GET /test.html HTTP/1.0	Cerere HTTP GET de preluare a fișierului test. html din directorul rădăcină. Se specifica și versiunea protocolului folosit.
HTTP/1.1 200 OK Server: Apache Date: Wed, 26 Feb 2003 12:50:00 GMT Content-type: text/html Accept-Ranges: bytes Last-Modified: Wed, 26 Feb 2003 12:00:00 GMT Content-Length: 75	Headerul transmis de către server. Conține informații utile pentru browser: tipul fișierului (text/html), lungimea fișierului (75 bytes), data la care a fost modificat, etc.
<html> <head> <title>Un mic fișier de test</title> </head> <body> </body> </html>	După o linie blank urmează conținutul fișierului cerut.
Conexiune closed by foreign host.	Conexiunea se încheie după transmiterea fișierului.

2. Securitatea serverelor web

Datorită faptului că serverul web are acces direct la fișiere din sistemul pe care rulează, securitatea este un punct de maxim interes și a necesitat multe versiuni ale serverelor web pentru a ajunge la un anumit nivel de siguranță.

Securitatea serverelor web presupune o cunoaștere a modului de accesare al clienților la datele de pe server. Unele din problemele care trebuie avute în vedere sunt:

2.1. Amplasarea datelor

O problemă majoră este **aplasarea datelor private în directoarele publice** ale serverului de web. Mulți dintre cei care oferă servicii internet oferă doar spațiu pe

web. Soluția lor de găzduire mapează directorul de root al serverului ftp pe directorul de root al serverului web, în concluzie directorul „/home/www/servers/www.customer.com/” va fi accesibil clienților folosind ftp-ul cu „/”, directorul rădăcină, deasemenea este accesibil folosind URL-ul „http://www.customer.com/”.

Multe dintre site-urile comerciale își înregistrează comenzile și informațiile pentru depanarea „aplicației” în unul sau mai multe fișiere de log, sau au fișiere de configurații parolate. Dacă aceste date sunt salvate în fișiere care se află mai jos de directorul de root al serverului web, atunci automat vor avea un URL asociat, deci utilizatorul va avea acces la date. Treaba unui atacator este doar de a ghici care este numele fișierului, acest lucru putându-se realiza prin folosirea de aplicații care scanează serverul web.

Aceste lucruri nu se întâmplă pentru soluții de găzduire care au fost proiectate pentru a oferi stocare privată a datelor. Aici serverul de web și cel de ftp se află în directoare separate aflate sub directorul clientului. De exemplu directorul principal este „/home/www/servers/www.customer.com/”, directorul de ftp este „/home/www/servers/www.customer.com/public_ftp” iar directorul pentru documente html este „/home/www/servers/www.customer.com/public_html”. Folosind această configurare se pot crea directoare care nu vor fi accesibile publicului.

O modalitate de a combate accesul la directoare, deși sunt amplasate în directoare public, este restricționarea accesului prin folosirea fișierelor .htaccess. De exemplu pentru serverul Apache pentru a limita accesul la directorul „/shop” se poate folosi:

```
$ cat /shop/.htaccess
order deny, allow
deny from all
```

2.2. Accesul la servicii private

Mulți dintre cei care oferă servicii de găzduire nu au avut niciodată curiozitatea de a-și privi sistemul din afară, de a folosi un program pentru scanarea porturilor accesibile de la o adresă IP. Un exemplu este serverul celor de la Heise. Acesta nu folosea un firewall (din motive de performanță), lucru ce a dus la posibilitatea **accesării serviciilor private** de către oricine. În consecință exista posibilitatea accesării serverului bazelor de date Oracle. Parolele pentru conexiunea cu acest server erau stocate în scripturi aflate în directoare care erau accesibile publicului.

Aceasta greșală este combinată cu folosirea serviciilor nesecurizate. De exemplu mulți dintre cei care oferă servicii de găzduire oferă și servicii POP3 precum și access FTP sau access la baze de date, pentru upload-are. Aceste protocoale pot oferi autentificare securizată sau transmisie securizată (de exemplu versiunea SSL a protocolului POP sau FTP), dar mulți folosesc versiuni nesecurizate. Unele protocoale, cum ar fi serverul de baze de date MySQL, nu oferă nici o metodă de autentificare.

2.3. Securizarea conexiunii

Pentru a oferi o comunicare securizată între client și serverul web se pot folosi module de criptare. Unul dintre aceste module este mod_ssl folosit pentru serverul Apache. Să presupunem că dorim să facem un transfer de bani, comunicarea cu bancă să se realizeze într-un mod privat, deoarece include informații private.

2.3.1. Criptarea datelor

Un mod de a realiza acest lucru este criptarea mesajului care urmează a fi trimis la bancă. Există 2 categorii de algoritmi de criptare:

criptare convențională – această metodă presupune schimbarea de chei între client și server. Dacă această cheie este privată nimeni nu poate citi mesajul. Modul de alegere al acestor chei poate fi o problemă.

criptare folosindu-se o cheie publică – rezolvă problema trimiterii de chei prin definirea unui algoritm care folosește 2 chei; dacă o cheie este folosită pentru a cripta mesajul, cea de a 2-a cheie este folosită pentru a decripta mesajul. Oricine poate cripta un mesaj folosind o cheie publică, însă doar acela care deține cheia privată poate citi mesajul.

2.3.2. Semnătura digitală.

Când se dorește trimiterea unui mesaj la o bancă, aceasta trebuie să se asigure că mesajul este trimis de către persoana care sunșine că la trimis. Pentru acest lucru se folosește semnătura digitală. Aceasta trebuie inclusă în mesajul trimis serverului.

2.3.3 Certificate

Principalul obiectiv al certificatelor este acela de a garanta ca o anumită cheie publică aparține unei anumite identități. (persoana, organizație, server/serviciu). Certificatele sunt "eliberate" (issued) sau au semnătura digitală a unei autorități numite Certificate Authority (CA).

Dacă clientul recunoaște certificatul primit de la server atunci are loc validarea certificatului. Dacă clientul nu recunoaște certificatul verifică de cine a fost semnat acesta. Acest ciclu se repetă până se ajunge la un certificat care este recunoscut. Dacă nu s-a găsit nici un certificat recunoscut atunci conexiunea este anulată.

Pentru verificarea certificatelor clientul trebuie să dețină o listă cu certificate CA.

Bibliografie

1. Mang Ioan, Securitatea datelor
2. Ralf S. Engelschall, User manual mod_ssl
3. Andrew S. Tanenbaum, Rețele de calculatoare
4. <http://www.experts-exchange.com>
5. <http://www.phpbuilder.com>
6. <http://www.borland.com/delphi>
7. <http://www.w3.org>
8. <http://www.w3schools.com>
9. <http://www.apache.org>
10. <http://www.hotscripts.com>
11. <http://www.edevcafe.com>
12. <http://www.about.com>
13. <http://www.netreport.ro>

FRANCE AT THE MOMENT OF EU' S HISTORIC EASTWARD ENLARGEMENT

asist.univ.drd. Stefania Panaiteanu
UNIVERSITY of ORADEA, Faculty of Economic Sciences
Language Department tel: +40-259-432.830/ext. 398
5, Armatei Romane street, Oradea, Bihor
spanaiteanu@uoradea.ro

The paper looks at current major changes in France's economic environment at the moment of EU's historic Eastward Enlargement. France is one of the five big member states (MS) of the EU and in its partnership with Germany, the biggest MS, have formed a dynamic engine driving the EU towards its current fifth and biggest ever enlargement. Its economic soundness is vital for the future of the EU. There are some worrying signals.

The European Union of 25 has become a reality. As of 1st of May 2004 the EU came to incorporate ten new member states of which eight are Central and Eastern European Countries (CEEC). A good evolution of the process of European integration **deepening** now that the EU has eventually enlarged depends highly on the economic soundness of its biggest MS. The state of the French economy is particularly very important for in its "privileged partnership" with Germany [Simonian,1985], France was a big supporter of the Eastward enlargement and has been promoting EU integration in its present paradigm.

What concerned us was to give a panoramic view of the French economic environment at the moment of the Eastward enlargement: what are the major evolutions, where is the French economy going? Finding answers to these questions would enable us to make correct assumptions regarding the future of the integration process and find answers that bear significance also for Romania's accession into EU. It is thus a radiography that we attempt and not in-depth analyses, although each of the six major developments identified and presented here is an important subject in itself, deserving each a systematic investigation.

France is undergoing today a complex process of state reform that does not lack controversy and sends mixed signals. On the one hand the government is eager to implement reforms that pursue cuts in budgetary spending, deregulation and privatisation of some state-owned enterprises and on the other hand it engages in rescue schemes worth billion euros for other big companies. The final goal is to stimulate growth and, indeed, the French economy is picking up, very slowly, however, recovering after negative economic growth in 2002 (- 0.2 % third trimester) and - 0.1 % at the end of June 2003 and a meagre 0.5% [French National Institute of Statistics and Economic Research, INSEE, 2003 Report] at the end of 2003, year considered third worst in half a century, after 1974 and 1993. For the expected 1.7% growth in 2004 the government has put a lot of effort in projects of reform and privatization including two of its strongholds, i.e. its electricity monopoly and the state-owned aircraft- and rocket-engine maker Snecma.

However, one of the most important trend for setting the backdrop of today's French economic environment remains the announced continuation of breach of the *European Growth and Stability Pact* (GSP), which is obviously the first feature identified in the survey.

1. Breach of the Growth and Stability Pact will continue

Currently, both Germany – the one who promoted the Pact in the first place and even drafted it at the December 1996 Dublin Summit, later on introduced in the *Amsterdam Treaty*– and France, who came quick in its support, are outside the Growth and Stability Pact' stipulation of 3 percent ceiling on GDP spending. It is true that despite this the Euro has remained stable and the political consequences have been diminished by both countries emphasis on the need for promoting the growth aspect of the pact. The worrying signs are that such practice has the tendency to be generalized, other MS employ it by now while France announced it will continue to support growth and investment even at the cost of continued breach of the Pact. A clause in GSP stipulates huge fines for the state who violates the pact for two consecutive years, which both states did; in theory it could amount to large proportions of the government' s revenue but in practice it is not imposed. The lesson for all MS is that rules have to be made more flexible according to the business cycles of the economy allowing in times of recession for a higher ceiling. It does not come as a surprise, the fact that on the agenda of the Brussels *Intergovernmental Summit* this June, whose major objective is to give EU a Constitution, there will also be discussions about making the GSP more flexible or even replacing it completely.

2. Delays, again, in deregulating its energy market

During the Barcelona Summit of March 2002 both the then Prime Minister Lionel Jospin and the president Jacques Chirac were practically forced to sign that the overdue liberalization of the French energy market will take place in July 2004, long after likewise reform were already in place in the rest of the MS. State' s monopoly on this market through EDF-GDF (Électricité de France et Gas de France) will end as of 1st of July 2004 but the attempted deregulation by opening to private capital in an up to 40% public stock offering in EDF-GDF has been once again delayed for a year when countered by horrendous and sometimes shocking industrial actions that included besides the traditional strikes the electricity cuts by trade unions. In the railway station *Saint-Lazar* of Paris, it left 600,000 people with no transportation means for hours, other so called targeted *coupure d'électricité sauvage* did not spare even the *Elysee Palace* and private residences of members of Cabinet and also left entire cities Cahors, Figeac and parts of Bordeaux and Grenoble without electricity for hours. Blocking access of workers to nuclear plants was also a resort and on the more positive side of industrial actions was offering free electricity for poor families whose power had been cut due to outstanding debts and free rides on cable cars in the mountain resorts.

As a result, the restructuring legislation project of this public utility put forward by Nicolas Sarkozy, the Minister of Economy, Finance and Industry offered a lot of concessions and was highly diluted to make it acceptable to unions. It was the first time the eager Minister, aspiring to Presidency -first of his Party (*Union pour un mouvement populaire* UMP) later on to *Elysee*, suffered a defeat. The issue remains one of great consequence notably as EDF-GDF includes also France's nuclear energy sector and also because EDF-GDF has been taking advantage of EU liberalization rules over the last years and bought shares in its EU counterparts (20 % in the Italian group Montedison, 25.1% in the fourth biggest German provider GnBW - Baden-Wurtemberg already in January 2000) while failing to open itself.

3. State bails out virtually bankrupt Alstom

The list of trends with potentially negative effects continues with the state bail-out of struggling engineering group *Alstom*, one of France's onetime pride and engineering crown, producer of ships, high-speed trains and power plants which ran up a record 1.38-billion-euro loss in 2002-2003 that added to its heavy debts. By managing to put together a syndicated, state-backed rescue loan of 8 billion euros given by French banks, France was treading on the infringement line of EU Competition legislation. It took series of talks between Nicolas Sarkozy and Mario Monti, EU Competition Commissioner, to get the green light from Brussels. The rescue plan prevented huge industrial German group *Siemens* of acquiring shares in those subsidiaries of *Alstom* that do make profit, notably production of TGV, fact that started to built up a disapproving atmosphere in the German leaders, which got even more pronounced once that the next development of our presentation took place.

4. Take over of Franco-German pharmaceutical group Aventis by Sanofi-Synthelabo

Another major intervention of the state in a billion-worth deal was the take-over by *Sanofi-Synthelabo* of Franco-German pharmaceutical *Aventis*. Announced this April rumours anticipated the move ever since the beginning of the year. The Minister of the Economy had again a very busy schedule of meetings and phone calls with EU Commissioner for Competition Mario Monti, but in the end got Brussels' approval for the deal. This intervention shielded *Aventis* of being conquered by the Swiss group *Novartis*. Nevertheless, by intervening again in a 6,7 billion euro transaction overtly to protect French economic interests produced increased disappointment and discontent in the German government, notably with the *Franco-German Meeting on Industrial Policy* at top level being postponed *sine die* by the French part thus giving ample scope for innumerable questions and debates. The German Chancellor himself was very critical and bitter in his statements towards the French government and its interventions. So much so as 9,000 German jobs are at stake at the *Adventis* Frankfurt subsidiary but *Sanofi* announced there will be no lay-offs.

5. Floatation of the huge state-owned aircraft- and rocket-engine maker Snecma

Intent in finding money to cover for the deficit and to stimulate investment, the Economy Minister decided the partial floatation of huge state-owned fourth world producer of rocket-engine *Snecma*. The quotation at the Paris Stock Exchange was fixed for Friday 18th of June 2004 and the price for an action was set by the Ministry at 15.60 euros per share. The target for government is to raise as much as 2 billion euros by relinquishing 30 to 40% of its stake in the company. Over 800,000 private persons decided to become shareholders as there existed also a privileged selling-clause for workers of *Snecma* who wanted to become share holders. Share is currently negotiated around the 15.58 euro/share figure.

The move in itself is a positive sign, however, according to the *Economist Intelligence Unit* the French government still owns all of *Electricité de France*, *Gaz de France*, *EMC chemicals*, the post office, *SNCF* (trains) and *RATP* (metro) and has golden shares in *Air France*, *Areva*, *France Telecom*, *Renault*. Both *Air France* and *France Telecom* have been partially privatized, with the government holding over 50 percent of their shares. To this it has been added close to 20% state-control in *Alstom*.

6. The Reform of the health care and health insurance system.

The reform of the health care system is considered as the second greatest governmental priority right after restructuring of the pension system where France's deficit reached the enormous 850 billion euros deficit. In an attempt to cope with the structural rise in health expenditure due to the ageing of the population but also to increased budgetary deficit as a result of former PM Lionel Jospin's opening in 1999 the access of foreigners to medical aid given by the state (l'aide médicale d'Etat – AME) which lead to an explosion of AME's budget to 442 million euros in 2003 from the initial 61 million euros, the reform of the health care system and health insurance is being currently promoted by the Minister of Health and Social Protection, Philippe Douste Blazy. He continues the reform started by Alain Juppe in 1996 whose actions led to the enactment of a series of ordinances called the Juppe Plan coupled even with a revision of the Constitution. Envisaging at first saving up to 6 billion euros for 2005 however in his final project presented in front of the Parliament, on 15 June, the Minister was a little less ambitious and set his target to saving 3 billion euros by introducing the principle of family doctor who will refer patients only when necessary to a specialist physicians and the 'shared electronic health file' on each patient. A modicum sum of one euro is to be paid by each patient for a consultation thus making them aware of having used the public system. Visits to specialist physicians without the doctor's referral will be paid by patients themselves and will not be reimbursed by the public system as it has been so far. It is hope that these measures coupled with better use of resources will reduce the deficit estimated to run up to between 7 to 15 billion euros for the next 3 years.

It has to be said that during the long and harsh disputes which involved a night of negotiations at the Ministry of Health and street protests of health unions, the case of neighbouring Germany was brought up as a model, where this type of changes have already been introduced for some time and where patients pay ten euros per each consultation.

Final remarks

A number of other actions enacted today by the French government in order to stimulate consumption and growth can be listed: sale of some of the state's millions of square feet of office space; re-launch of talks regarding tax cuts, especially income tax, but this is a highly sensitive issue; cutting VAT if the green light comes from Brussels; worth mentioning is also how the Minister of the Economy convinced the big food suppliers and distributors to sign a pact to reduce prices. Negotiation started from a targeted 5% cut but all the Minister got after series of round tables and a night of negotiation was a meagre 2% discount starting September and 1% next year, for a number of food products chosen by distributors themselves.

Once again this intervention of the Minister proves the argument advanced at the beginning of this paper, namely that of government's mixed policies. The Minister himself was accused of being a liberal when it comes to increasing the 35-hour working week or cutting administrative costs but acting as an interventionist when it comes to the big industrial privatisation or take-over files and even as a supporter of dirigisme in discussions with the big food suppliers and distributors. These are all laborious attempts to put French economy on the growth recovery tracks that the other big economies seem to follow at least in 2004. If all these combined plans will not work there is also the idea of selling part of France's gold. Not since 1969 has the venerable 204-year-old Bank of France sold. If there will be any sale it will be within a well established EU quota.

France's economy goes through a difficult time and there is a great deal of worries that the arrival of close to 80 more million people in the EU will not prompt

relief. Blame has not been placed on the enlargement so far for the economic troubles at home, and there is a sense it will not. Moreover, EUROSTAT released a more than reassuring Report on *The New EU of 25 Compared to EU of 15* providing comparative economic indicators which prove that the enlargement does not cause an important aggravation of the financial problems. Thus, the unemployment rate for EU of 25 goes up only by 1% to 9.0 compared to EU of 15 and that annual inflation will remain at the 2% rate of EU of 15, life expectancy does not diminish. Moreover, there are the positive aspects of a biggest market and economy with an almost 5% increase of GDP that bear extreme importance in EU's future economic weight in its race with the other world economies. However, it will take more than optimistic statistics of the EUROSTAT to make the EU of 25 work.

Bibliography

1. Simonian, A. Haig – The Privileged Partnership: Franco-German Relations in the European Community, 1969-84, Oxford University Press, 1985
2. Raimbault, Guy: Dictionnaire de l'union européenne, Ellipses, Paris, 2000
3. Reports of the French National Institute for Statistics and Economic Research
4. (Institut National de la Statistique et des Etudes Economique, INSEE)
5. Bulletins of the French National Bank <http://www.banque-france.fr/fr/bulletin/main.htm>
6. Reports by EUROSTAT EU Enlargement 36/2004, 11 March 2004
7. <http://europa.eu.int/comm/eurostat/Public/datashop/print-product/EN?catalogue=Eurostat&product=1-11032004-EN-AP-EN&type=pdf>
8. Sites of the French Government <http://www.premier-ministre.gouv.fr/en/>
9. Site of the Ministry of Economy, Finance and Industry <http://www.minefi.gouv.fr/>
10. Interview of Minister Sarkozy <http://www.minefi.gouv.fr/minefi/actualites/actu1/index.htm>
11. Site of French National Bank <http://www.banque-france.fr/fr/home.htm>
12. Site of the International Labour Organization <http://www.ilo.org/public/english/dialogue/sector/techmeet/tmpu99/tmpure4.htm>
13. Le Monde <http://www.lemonde.fr>
14. The Economist www.economist.com
15. Les Echos journal d'actualité économique et financière <http://www.lesechos.fr/>
16. Washington Times <http://www.washtimes.com/upi-breaking/20040429-122600-3765r.htm>

EXAMINAREA CONCEPTELOR - CERINȚĂ ESENȚIALĂ A METODOLOGIEI ȘTIINȚIFICE ECONOMICE

lect.univ.dr. Ioana Pop-Cohuț
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0259/266.396, e-mail: ipop@uoradea.ro

Knowledge gets to the highest level in the Political Economy through defining concepts, categories and economic laws. Defining the concepts has as a purpose to indicate clear and exact the meaning of different notions, the content of a certain process, the relation with other concepts and the way that each of these concepts are integrating in the general system of science.

The relevance of concepts and categories in the scientific process is, before all, that through them you can guide the scientific research and going from abstract to concrete, from what is going on to the surface and what really happens in depth.

Prin metodologie, în general, se înțelege totalitatea metodelor activității teoretice și practice și a învățării (cunoștințelor) despre ele.

Metodele de cunoaștere științifică economică, teoria cunoașterii științifice economice, procedurile acestei cunoașteri și instrumentele cunoașterii economice științifice alcătuiesc, în unitatea și interacțiunea lor, mijloacele cunoașterii economice științifice.¹

Temeiurile filosofice ale cunoașterii economice își găsesc expresia în legile și sistemul categorial pe care le susțin și cu care operează și au stat sau stau la baza diferitelor orientări metodologice ce s-au confruntat și se confruntă în cunoașterea adevărului. Unii cercetători pornesc de la legile generale ale dialecticii în concordanță cu care sistemele economice reprezintă "organisme" în cadrul cărora toate elementele sunt legate organic unele de altele, se află în raporturi reciproce și în continuă mișcare, generată de contradicții interne. Dialectica își afirmă importanța metodologică prin întregul său sistem categorial, care se concretizează în știința economică în concepte cum sunt: generalul economic și particularul economic; esențe și fenomene economice; conținuturi și forme economice; cauze și efecte economice; necesități și întâmplări economice; posibilități și realități economice; echilibre și dezechilibre economice etc. și au pe lângă semnificația lor cognitivă și o însemnătate și semnificație metodologică.

Categorii, concept, noțiune, conceptualizare

Categoriile - noțiuni generale

Categoria, noțiune filosofică fundamentală, care exprimă proprietățile esențiale, laturile și legăturile cele mai generale ale entităților și proceselor existenței obiective și subiective în continuă transformare. Din punct de vedere logic,

¹ Aurel Negucioiu (coord.), **Economie Politică**, Ed. George Barițiu, Cluj Napoca, 1998. vol.I,p.131.

categoriile sunt noțiuni cu sfera cea mai largă și prin urmare, cu conținutul cel mai restrâns. De aceea, categoriile exprimă determinări de ordinul cel mai general. Pentru descrierea conținutului lor, se folosesc procedee logice cum ar fi: descrierea, analogia etc. Deci, categoriile nu pot fi definite prin criterii logice obișnuite, ele sunt însă, indispensabile pentru definirea celorlalte noțiuni, pe care le fundamentează și le explică.

În procesul istoric al dezvoltării omenești, categoriile marchează trepte sau puncte de sprijin importante pentru aprofundarea și sistematizarea fenomenelor din natură, societate și gândire. Categoriile au apărut și s-au îmbogățit mereu pe baza experienței practice a omenirii. Deși o teorie a criteriilor a fost elaborată abia de către Aristotel, încercări de alcătui tabele de criterii se întâlnesc anterior în școala filosofică indiană vaișeșika, la pitagoreici și la Platon, care denumea categoriile ca fiind “genurile cele mai mari”. Aristotel distinge zece categorii: esența, cantitatea, calitatea, relația, locul, timpul, situația, posesia, acțiunea, pasiunea.

Categoriile au constituit un subiect principal de preocupare pentru logicienii din Evul Mediu. În filosofia modernă o abordare sistematică a categoriilor se întâlnește la Kant, apoi la Hegel.

În opoziție cu idealismul subiectiv, care neagă conținutul obiectiv al categoriilor, filosofia marxistă subliniază obiectivitatea și perfectibilitatea acestui conținut, bazat pe progresele cunoașterii. Ea se delimitează, totodată, de concepția idealist-obiectivă a lui Hegel, care răsturnând raportul dintre realitatea obiectivă și reflectarea sa mintală, considera criteriile ca fiind trepte ale autodezvoltării ideii absolute.

Categoriile sunt, deci, noțiuni fundamentale care exprimă proprietățile, laturile și legăturile cele mai generale ale obiectelor, fenomenelor, proceselor și realităților obiective aflate în continuă schimbare. Ele marchează trepte și puncte de sprijin în aprofundare și sistematizare.

O grupare generală a categoriilor cuprinde: 1) categoriile filosofice (cele mai generale); 2) categoriile aparținând științelor speciale (printre care și cele cu care operează economia politică).

Categoriile economice surprind esența existentă în mod obiectiv în rețeaua complexă și infinită a proceselor economice. Categoriile economice creează posibilitatea de a se pătrunde mai adânc în realitate. Ele exprimă o latură sau alta a realității economice.

Conținutul categoriilor economice, chiar și al celor mai generale și abstracte, reprezintă un produs al condițiilor istorice. Între diferitele categorii economice există o interdependență care reflectă legătura reciprocă obiectivă dintre diferitele laturi ale relațiilor de producție. Ca urmare, fiecare sistem economic are un arsenal propriu de categorii economice, care exprimă elementele esențiale **specifice** prin care el se distinge de celelalte sisteme economice. Sistemul categorial global cuprinde pe lângă acestea și elemente **comune** cu alte sisteme economice sau chiar cu toate sistemele economice.

Categoriile economice scot la iveală, dincolo de forma de manifestare a fenomenelor economice, puncte nodale ale cunoașterii pentru că reflectă puncte nodale ale realității economice obiective.²

Noțiunile și conceptele - abordare generală

Noțiunea a fost analizată pentru prima dată de Aristotel. În epoca contemporană, analiza noțiunilor s-a dezvoltat în cadrul logicii generale în cadrul filosofiei, logicii și al epistemologiei.

Noțiunea este forma logică fundamentală care reflectă însușirile caracteristice necesare și generale ale unei clase de obiecte. Orice noțiune se

² *** *Dicționar de economie politică* - Editura Politică, București, 1974, p. 105.

compune din conținut și sferă, și se exprimă prin cuvinte. Noțiunile se deosebesc atât după gradul de generalitate al conținutului (noțiuni concrete și noțiuni abstracte), cât și după lărgirea sferei (noțiuni individuale și noțiuni generale).³

Unele noțiuni se disting prin aceea că reflectă numai însușiri esențiale, necesare și generale ale unei clase de obiecte. Aceste noțiuni sunt numite concepte.

Conceptul este o idee abstractă, generală.⁴ Problema psihologică este aceea a formării conceptelor - adică actul prin care spiritul trece de la constatarea unui caz particular la conceptul general. Problema filosofică este aceea a realității conceptelor: pentru "empiriști" sau "nominaliști" conceptul nu este decât un cuvânt (Locke, Hume), pe când "raționaliști" îi conferă o realitate în spirit (Platon, Kant).

Concept și conceptualizare

În logică, conceptele sunt definite ca noțiuni care reflectă însușirile esențiale și generale ale unei clase de obiecte și care se disting de alte noțiuni printr-un mare grad de generalitate.⁵

Din punct de vedere filosofic, **conceptul** este o formă de cunoaștere în care se constituie rezultatele abstractizării, susceptibilă de o continuă perfecționare prin ridicarea progresivă a gândirii de la concret la abstract, prin reprezentarea din ce în ce mai concentrată și condensată a realității obiective în continuă transformare.

Pornind de la concept, **conceptualizarea** problemelor și soluțiilor unui fenomen analizat, implică perfecționarea a patru însușiri elementare de bază: abstractizarea, gândirea sistematică, experimentarea și colaborarea de bază.⁶

Esența conceptualizării o constituie procesul de abstractizare - de a descoperi modele și sensuri - prin care realitatea trebuie să fie simplificată pentru a putea fi înțeleasă și manipulată în alte moduri. Prin analiza unei palete largi de analogii, modele, construcții mentale, categorii, legi etc. se creează posibilitatea de reinterpretare, putând fi astfel integrate și asimilate pentru a dezvălui noi soluții și opțiuni.

Conceptele și categoriile - părți elementare ale sistemului științific

În dinamica sa, știința economică își desfășoară existență, se dezvoltă într-un mediu pe care ni-l putem imagina ordonat pe trei palieri. În cadrul fiecărui palier au loc procese parțiale de producere a conceptelor și teoriilor. Pe primul palier, de unde teoria economică își trage seva dezvoltării teoriilor, este procesul creației teoretice propriu-zise, prin comparații, formulări de ipoteze etc. Pe cel de-al doilea palier se realizează perfecționarea, renovarea și aplicarea instrumentelor de lucru și a unor concepte. Pe cel de-al treilea palier se înfăptuiește verificarea teoriilor formulate și validarea sau invalidarea lor.⁷

Pe primul palier, știința economică vine în contact cu teoriile și disciplinele cu caracter de înaltă și foarte înaltă generalitate—dialectica, filosofia exactă, teoria generală a sistemelor, precum și cu teorii concepte și legi de înaltă generalitate din mecanica clasică, mecanica cuantică, termodinamică, biologie ș.a. Pe acest palier contactul științei economice are oportunitatea să-și confrunte nu atât tehnicile de lucru și unele concepte, legi și noțiuni cu caracter local, cât și conceptele și metodologiile fundamentale, modul general de abordare și concluziile generale de ordin teoretic.

³ *** **Dicționar de filosofie**- Editura politică, București, 1974, p.501.

⁴ *** **Dicționar de filosofie**-Editura Univers Enciclopedic, București 1999, p.58.

⁵ *** **Dicționar de filosofie**- Op. cit., p. 133.

⁶ Robert B. Reich- **Munca națiunilor**, Ed. Paideia, București, 1996, p.197.

⁷ Aurel Iancu- **Tratat de economie**, vol.I Știința economică și interferențele ei, Ed. Economica, București, 1993, p.88.

Ca sistem complex, știința este constituită dintr-o rețea de teorii, principii, legi, categorii și concepte, precum și regularități sau linii de comportament etc., aflate într-o concordanță reciprocă.

Deci, categoriile și conceptele sunt premise elementare și părți constitutive ale sistemului științific. Acestea pot fi: cognitive, decizionale și aplicative. Cu cât ele sunt mai bine elaborate cu atât este mai eficientă folosirea lor.

Importanța categoriilor și conceptelor în cunoașterea economică științifică în fundamentarea strategiilor economice și a deciziilor economice

Cunoașterea primește cea mai înaltă expresie, în economia politică prin definirea de concepte, categorii și legi economice. Definirea conceptelor are drept scop să indice clar și exact semnificația noțiunilor, conținutul procesului exprimat, raporturile cu alte concepte și modul cum fiecare dintre concepte se integrează în sistemul general al științei.

Însemnătatea conceptelor și categoriilor în cunoașterea științifică, constă înainte de toate, în faptul că prin mijlocirea lor se orientează cercetarea științifică și deci cunoașterea de la abstract la concret, de la ceea ce se petrece la suprafața lucrurilor spre ceea ce se petrece în profunzimea acestora.

Bibliografie

1. Dodescu, Anca; Pop Cohuț, Ioana; Albu, Ioana, *Metodologia Cercetării Științifice Economice*, Ed. Universității din Oradea, Oradea, 2004.
2. Iancu, Aurel, *Tratat de economie*, vol.I Știința economică și interferențele ei, Ed. Economica, București, 1993;
3. Negucioiu, Aurel (coord.), *Economie Politică*, Ed. George Barițiu, Cluj Napoca, 1998. vol.I;
4. Reich, Robert B., *Munca națiunilor*, Ed. Paideia, București, 1996;
5. *** *Dicționar de economie politică*, Editura Politică, București, 1974;
6. *** *Dicționar de filozofie*, Editura politică, București, 1974;
7. *** *Dicționar de filozofie*, Editura Univers Enciclopedic, București 1999;

NOI TENDINȚE ÎN COMERȚ - COMERȚUL ELECTRONIC (E - COMMERCE)

lect.univ.dr. Ioana Pop-Cohuț
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0259/266.396, e-mail: ipop@uoradea.ro

The internet can be a very useful tool for all the companies, small or big, at local, national or international level when it is used properly.

The internet can be used for publicity and in order to offer to a large number of persons information about the company and even more it can be used, to the companies that are into trade business, through implementing a electronic trade (commerce) that will help that company to enlarge its market.

Internet-ul poate fi un instrument foarte folositor pentru orice companie, mare sau mică, de nivel local, național sau mondial atunci când este folosit într-un mod corespunzător. El poate fi folosit pentru publicitate și pentru a oferi unei game foarte largi de persoane informații despre firma respectivă sau poate fi folosit chiar mai mult, la firmele care se ocupă de comerț, prin implementarea unui sistem de comerț electronic prin care firma respectivă să își poată lărgi piața de desfacere a produselor pe care le comercializează.

Comerțul electronic (E - Commerce), în concepția Organizației Economice de Cooperare și Dezvoltare (OECD), reprezintă desfășurarea unei afaceri prin intermediul rețelei Internet, vânzarea de bunuri și servicii având loc of-line sau on-line¹.

Comerț electronic înseamnă, în accepțiune "tradițională", utilizarea în rețele cu valoare adăugată a unor aplicații de tipul transferului electronic de documente (EDI), a comunicațiilor fax, codurilor de bare, transferului de fișiere și a poștei electronice. Extraordinara dezvoltare a interconectivității calculatoarelor în Internet, în toate segmentele societății, a condus la o tendință tot mai evidentă a companiilor de a folosi aceste rețele în aria unui nou tip de comerț, comerțul electronic în Internet, care să apeleze - pe lângă vechile servicii amintite - și altele noi. Este vorba, de exemplu, de posibilitatea de a se efectua cumpărături prin rețea, consultând cataloage electronice "on" pe Web sau cataloage "off" pe CD-ROM și plătiind prin intermediul cărților de credit sau a unor *portmonee electronice*.²

Pentru alții, comerțul prin Internet reprezintă relațiile de afaceri care se derulează prin rețea între furnizori și clienți, ca o alternativă la variantele de comunicații "tradiționale" prin fax, linii de comunicații dedicate sau EDI pe rețele cu valoare adăugată. În fine, o altă formă a comerțului prin Internet implică transferul de documente - de la contracte sau comenzi pro forma, până la imagini sau înregistrări vocale.

¹ www.afaceri.net/articole/comert_electronic

² Patriciu, Victor-Valeriu, [Sisteme electronice de plată](http://www.afaceri.net/articole/comert_electronic), www.afaceri.net/articole/comert_electronic

"Comertul electronic (e-commerce, pe scurt EC) este acea manieră de a conduce activitățile de comerț care folosește echipamente electronice pentru a mări aria de acoperire (locul în care se pot afla potențialii clienți) și viteza cu care este livrată informația. EC oferă oportunitatea de a comercializa produse în întreaga lume, sporind numărul de potențiali clienți în primul rând prin eliminarea barierelor geografice dintre clienți și comercianți."³

Dezvoltarea fără precedent din ultimele doua decenii a tehnologiilor informaționale determinate de necesitatea stocării și a transmiterii rapide a informațiilor cu cele mai mici costuri, a revoluționat comerțul global, comerțul direct sau cu amănuntul, redefinind principiile clasice ale marketingului. Astăzi, termenul de Comerț Electronic a devenit sinonim cu creșterea profitului.

Comerțul Electronic constă în derularea unei afaceri, ca activitate generatoare de valoare, având ca suport rețeaua Internet și utilizarea unor pachete de programe software specifice.

Comerțul Electronic este cheia competitivității întreprinderilor în era informațională, asigurând⁴:

- accesul la noi segmente de piață (noi clienți);
- creșterea vitezei de derulare a afacerilor;
- o flexibilitate ridicată a politicilor comerciale;
- reducerea costurilor de aprovizionare, de desfacere, de publicitate, etc.;
- simplificarea procedurilor;
- creșterea competitivității.

Pe plan mondial, Comerțul Electronic nu mai este o simplă activitate care concentrează doar eforturile întreprinderilor, aflate în competiția de a câștiga noi clienți și de a răspunde cât mai bine exigentelor acestora. În prezent, Comerțul Electronic a devenit o componentă principală a politicilor de dezvoltare economică ale guvernelor țărilor dezvoltate (SUA, Comunitatea Europeană, Japonia, etc.).

Prin măsurile luate la nivel guvernamental de către țările puternic industrializate în vederea stabilirii unor reglementari unice în ceea ce privește realizarea tranzacțiilor comerciale pe suport electronic, Comerțul Electronic a devenit o componentă fundamentală a comerțului mondial.

Accesibilitatea tehnologiilor informaționale legate de Internet, costul scăzut al acestora, precum și relativa independență de tehnologiile clasice, toate acestea permit economiilor țărilor mai puțin dezvoltate și agenților economici din aceste țări o integrare rapidă în acest nou domeniu de activitate.

A devenit ceva obișnuit ca firmele să se facă cunoscute prin intermediul rețelei Internet, publicând cu ajutorul paginilor Web date despre serviciile pe care le oferă și despre produsele pe care le comercializează.

În tranzacțiile comerciale clasice distingem patru etape diferite:

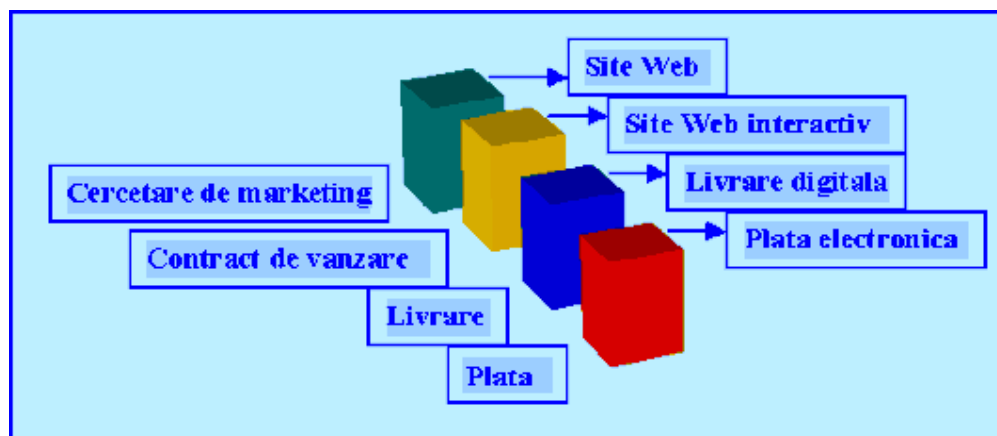
- informarea comercială referitoare la tranzacție: cercetarea de marketing;
- încheierea contractului comercial;
- vânzarea produsului sau a serviciului;
- plata produsului sau a serviciului;

În figura de mai jos este prezentat modul în care se reflectă aceste patru etape în cazul comerțului electronic⁵:

³ Cioata, Mircea, *Plati electronice*, www.afaceri.net/articole/comert_electronice/plati_electronice

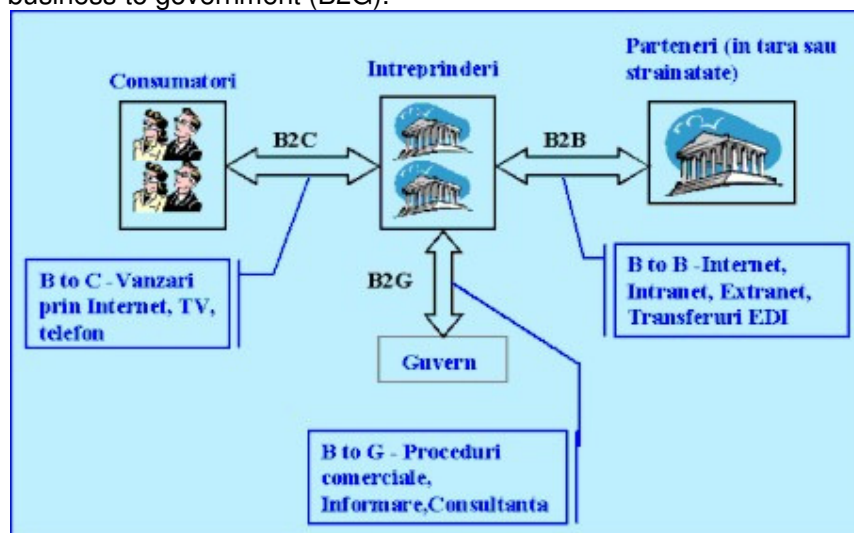
⁴ www.business-online.ro

⁵ www.business-online.ro



Având în vedere definiția dată mai sus, cele mai răspândite modele pentru comerțul electronic implementate sunt⁶:

- business to business (B2B);
- business to consumer (B2C).
- business to government (B2G).



Tranzacțiile B2B se caracterizează prin faptul că ambele părți participante la tranzacția comercială, atât vânzătorul cât și cumpărătorul, sunt instituții.

Tranzacțiile B2C se realizează între cumpărători individuali și vânzatori-mari companii. În acest caz, factorul uman este mult mai important, interactivitatea fiind caracteristica de bază în decizia de cumpărare.

Alte relații stabilite prin intermediul rețelei Internet, adiacente comerțului electronic, sunt:

- government to government (G2G),
- government to business (G2B),
- government to consumer (G2C),
- consumer to government (C2G),
- consumer to business (C2B);
- consumer to consumer (C2C), fiind sintetizate în tabelul de mai jos:

⁶ www.business-online.ro

	Guvern (G)	Întreprinderi (B)	Consumatori (C)
Guvern (G)	G2G Coordonare	G2B informare	G2C informare
Întreprinderi (B)	B2G Administrație, logistică	B2B comerț electronic	B2C comerț electronic
Consumatori (C)	C2G achitare taxe on-line	C2B comparație prețuri	C2C licitații on- line

Un rol aparte în dezvoltarea comerțului electronic îl au relațiile *business to government* (B2G) și *government to business* (G2B), care prin realizarea unui mediu de informare interactiv, rapid și eficient, pot contribui la conștientizarea agenților economici asupra avantajelor acestui nou domeniu comercial: Comerțul Electronic.

Pentru ca o companie să își facă cunoscută existența și obiectul de activitate prin Internet, ea trebuie să își construiască un site pe care să pună informațiile necesare. Aceste site-uri sunt în general construite de oameni care se ocupă în special cu așa ceva, numiți design-eri de pagini WEB. Însă pentru a construi un site, managerul firmei trebuie să știe ce să ceară de la cel pe care îl angajează pentru această acțiune. În general, există patru tipuri de site-uri:

- cu pagini statice,
- cu pagini dinamice,
- orientate pe baze de date;
- magazine virtuale.

Site-urile cu pagini statice sunt cele mai simple de realizat și prezintă informații de ordin general: obiectul de activitate al firmei, reclama firmei și modul de contact.

Site-urile cu pagini dinamice sunt site-uri la care informațiile prezentate trebuiesc actualizate periodic. Un astfel de tip de site poate fi folosit de exemplu de o firmă de transport care percepe diverse tarife pentru anumite tipuri de transport. Periodic, acest site trebuie actualizat pentru a se opera eventualele modificări care au avut loc în oferta firmei.

Site-urile care folosesc baze de date sunt destinate firmelor care au în ofertă foarte multe produse, de ordinul sutelor sau chiar miilor și a căror actualizare se face mult mai ușor prin modificarea directă a bazei de date, site-ul operând automat modificarea necesară.

Magazinul virtual este cel mai complicat și mai costisitor tip de site. El este destinat celor care vor să facă comerț prin Internet, prin intermediul cărților de credit. Site-ul trebuie să fie în legătură permanentă cu o bancă și cu un emitent de cărți de credit pentru a verifica veridicitatea datelor introduse de către cumpărător. Mai mult, sistemul de siguranță trebuie să fie cât se poate de avansat pentru a proteja site-ul împotriva "teroriștilor electronici".

Structura "clasică" a unui site web comercial, care asigură minimul necesar pentru dezvoltarea unei afaceri prin Internet⁷ are în vedere:

⁷ www.business-online.ro

prezentarea generală a politicii firmei, obiectivele firmei (un mesaj care va descrie cel mai bine afacerea, personalizându-vă, cu scopul de a câștiga încrederea potențialilor dumneavoastră clienți);

prezentarea informațiilor generale despre firmă (adresa firmei, adresa magazinului, telefon, fax, e-mail, persoane de contact, etc.);

furnizarea de informații despre produsele pe care le produceți:

- fotografii ale produselor,
- descrierea succintă a produselor (din punct de vedere tehnic, calitativ, etc.),
- prețurile produselor,
- termene de livrare, modalități de plată, etc.;

rubrica de "Noutăți", în vederea creșterii încrederii clienților, precum și mărirea traficului site-ului;

posibilitatea de extindere a afacerii trebuie prevăzută prin inițierea unei rubrici de "Recrutare/Posturi vacante" unde potențialii specialiști pot să-și introducă datele personale on-line;

posibilitatea ca un potențial cumpărător să vă trimită o comandă prin simpla selectarea a produselor pe care le dorește - o pagina web care centralizează comanda făcută, și solicită date despre cumpărător.

Un alt lucru important la un site este **aspectul grafic**. La acesta trebuie acordată multă atenție deoarece imaginile trebuie să fie armonios integrate, să nu fie obositoare și nici prea multe, deoarece atunci site-ul se va încărca mai greu. Un site care se încarcă în mai mult de 2 minute este aproape de "faliment", deoarece este foarte posibil ca cel care îl vizitează să se plictisească așteptând și să treacă la vizitarea unui alt site mai rapid.

Numele site-ului contează foarte mult. Dacă adresa sa este lungă, atunci ea este greu de reținut. Cele mai căutate site-uri sunt cele de genul www.numa_site.com. Numele site-ului este bine să fie numele firmei sau, dacă este prea lung, o abreviere a acestuia. Este nerecomandată folosirea fracțiunilor "tech", "cyber", etc. deoarece sunt lipsite de impact. Numele trebuie să fie simplu.

este recomandat ca site-ul să fie schimbat periodic (6 luni, 1 an) sau cel puțin schimbat din punct de vedere al structurii și al prezentării, în conformitate cu ultimele noutăți apărute.

Persoanele care obișnuiesc să cumpere prin Internet vor fi atrase de site dacă⁸:

- paginile web și imaginile se descarcă repede;
- site-ul web are o structură logică și clară;
- oferă posibilități diversificate de navigare;
- sistemul de comenzi on-line este ușor de folosit și sigur;
- oferă gratuități care să le stârnească interesul.

O dată realizat site-ul web, el trebuie stocat pe un server web. Acest lucru se poate face contra cost la furnizorul de servicii Internet sau fără taxe, pe un server gratuit. Dezavantajul în acest din urmă caz este că firma care întreține serverul gratuit poate să introducă pe paginile site-ului web reclame ale altor firme, lucru care poate fi mai mult sau mai puțin supărător.

Aceste aspecte tehnice ale site-ului trebuie completate cu aspectele comerciale.

În primul rând, trebuie să faceți cunoscută existența site-ului web:

- prin introducerea site-ului în motoarele de căutare. Astfel, dacă firma respectivă se ocupă cu comercializarea cărților editate de o anumită

⁸ www.business-online.ro

editură, dacă cineva pe Internet caută cu ajutorul unui motor de căutare informații despre aceste cărți să apară și site-ul firmei care comercializează aceste cărți. Însă, acest lucru uneori costă, în special dacă site-ul este afișat printre primele. Dacă va fi afișat la numărul 57 de exemplu, puteți fi aproape siguri că nu îl va vizita nimeni. În general, este bine să se facă o verificare, căutând în motorul de căutare câteva cuvinte cheie pentru a vedea dacă site-ul firmei va apare listat.

- adresa site-ului web trebuie prezentată pe toate materialele publicitare ale firmei (pe cărțile de vizită, pe cataloagele cu produsele fabricate, în antetul corespondenței etc.);
- anunțurile la mica publicitate trebuie să cuprindă și adresa site-ului web;
- toți partenerii de afaceri, furnizori și clienți trebuie informați despre existența site-ului web.

Firma trebuie să fie foarte promptă cu clienții care o contactează prin intermediul site-ului:

- comenzile primite trebuiesc prelucrate fără întârziere;
- clientului trebuie să i se aducă la cunoștință permanent stadiul comenzii pe care a făcut-o etc.;
- secțiunea de "Alte servicii", precum și "Întrebări" nu trebuie să lipsească din bara de navigare.

Nu în ultimul rând, firma trebuie să fie pregătită să onoreze comenzile făcute de clienți care se află la mare distanță și să nu excludă posibilitatea exporturilor.

Bibliografie:

1. Cioata, Mircea, [Plati electronice](http://www.afaceri.net/articole/comert-electronic/plati_electronice), www.afaceri.net/articole/comert-electronic/plati_electronice;
2. Patriciu, Victor-Valeriu, [Sisteme electronice de plati](http://www.afaceri.net/articole/comert-electronic/Sisteme_electronice_de_plati), [www.afaceri.net/articole/comert-electronic](http://www.afaceri.net/articole/comert-electronic/Sisteme_electronice_de_plati);
3. Pop Coșuț, Ioana, *Introducere în economia comerțului*, Ed. Universității din Oradea, Oradea, 2004;
4. www.business-online.ro;
5. www.afaceri.net/articole/comert-electronic;

DICTIONARIES – COMMERCIAL PRODUCTS

asist.univ.drd. Mirabela Pop
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0259-408-276, e-mail: katemira@yahoo.com

1. Organization and Structure

1.1. *Who Uses a Dictionary for What?*

Before we look at what has been discovered about the use of dictionaries, let me ask you to complete a questionnaire about what you use a dictionary for. Fill it in as honestly as you can!

1. Which dictionary or dictionaries do you own and use?
2. How often do you refer to a dictionary? (Please tick the answer which corresponds most closely to your frequency of use.)
once a week or more
once or twice a month
less frequently
3. On what occasions do you use a dictionary? (Please tick as many as are appropriate to your dictionary use.)
while reading
for writing essays
doing crosswords
playing word-games
general interest
other (please specify)
4. What do you usually use a dictionary for? (Please tick as many as are appropriate to your dictionary use.)
looking up meanings
checking spelling
checking pronunciation
checking part-of-speech
discovering etymologies
checking whether a word exists
other (please specify)
5. Do you think that your dictionary provides you with:
all the information that you need? yes/no
more information than you need? yes/no
6. How do you think that dictionaries could be improved?¹

¹ Howard Jackson, *Words and Their Meaning*, Longman, London & New York, 1988

1.2. Organization and Structure

The term 'dictionary' appears in the title of a wide range of reference works, many of which are strictly lexicographical. For example, a 'Dictionary of Quotations' is usually a listing of famous or frequently-used quotations in alphabetical order based on a key word or words in each quotation. The term 'dictionary' is presumably used because the listing is alphabetical and there is some connection with words, but there is no lexicographical description as such. A dictionary will be therefore taken to be an alphabetical listing of words with descriptive information about them, intended to be used for reference purposes.²

When we talk about the organization and structure of dictionaries, we shall assume a medium-size desk-dictionary aimed at the native speaker. A dictionary of this kind has three parts. The main body of a dictionary is the alphabetical list of **headwords** with their accompanying articles: the entries of the dictionary. Although an alphabetical listing may not always be the most appropriate arrangement of items in a lexical description, since it gives the impression that the vocabulary of a language consists of a set of semantically isolated words, it does the advantage of ease of reference, if you have a particular item that you wish to look up. The items are usually printed in bold type, which initiate the entries in a dictionary as the 'headwords'. In the case of single-word lexemes the citation form is used, i.e. the base form (first/second person present, alias infinitive without *to*) of the verb, the common singular form of the noun. Some headwords may be multiple-word lexemes, such as phrasal or prepositional verbs, or fixed expressions (*hammer and tongs*) or compounds written as separate words (*household cavalry*). In some dictionaries not all the headwords may be 'words' or even lexemes: some dictionaries include prefixes (*re-*, *un-*), suffixes (*-ment*, *-able*), and combining forms of neo-classical compounds (*geo-*, *tele-*, *-phile*) in the alphabetical list of 'headwords'. Also included among the headwords may be abbreviations (*fin* for 'financial', 'finish'), and proper names of places (*Finland*, *Finisterre*) and people (*McCartney*, *Paul*). Proper names might be regarded as being more encyclopedic than lexical in nature, though the dividing line between these two kinds of information must be regarded as fuzzy.

The main part of the dictionary is usually preceded by what is called **front-matter**, which the dictionary user is expected to have read before consulting the dictionary. The front-matter is likely to include a list of the editorial staff responsible for the dictionary, as well as a list of contributors or specialists consulted on particular general varieties of English (e.g. American English, Australian English) or on technical varieties (e.g. astronomy, economy). Such a list is included to show that the editors have engaged the help of outside specialist consultants, because they can provide the detailed specialist knowledge that in-house editorial staff cannot be expected to be familiar with. There may be a foreword or preface, perhaps explaining how the dictionary differs from the previous edition or from other similar dictionaries. Then, and perhaps most importantly, the front matter will contain instructions on how to use the dictionary. This may take the form of either annotated sample pages of the dictionary or notes and discussion of a more explanatory kind, or both kinds of instruction. The main part of the dictionary may be followed by a number of appendices, containing information that the dictionary editors consider may be of use to the intended users of the dictionary, though the information may not itself be strictly 'lexical'.

An appendix that many dictionaries carry is one containing abbreviations which are established in the language. Many abbreviations are perhaps used regularly only by certain groups of speakers, and the same abbreviation may stand for different items for different groups: e.g. *adj.* stands for *adjective* for linguists, but for *adjustment* for bankers. Another appendix commonly included in dictionaries

² Cf. *Idem*, *ibid.*, p.157

contains foreign words and phrases, that is words and expressions – mostly from French and Latin – that are used in their original form in English speech and writing; such as ‘cela va sans dire’ (French, ‘that goes without saying’), ‘quod erat demonstrandum’ (Latin, ‘which was to be proved’).

2. A Commercial Product

When a dictionary is critically considered one has to remember that it is a commercial product. A publisher has considered it to be financially worth investing in the editorial manpower and time needed to produce a dictionary in the expectation that it will more than pay for itself in subsequent years once it is published. In most cases this means maintaining a dictionary department with a permanent editorial staff, which will not only work on future editions of dictionaries, but will also continue to update the files of material on which dictionaries entries are based.

As commercial products, dictionaries fulfill a market need. To some extent that need is given. The education system reinforces the need for a dictionary. And as it has been noted³, ‘the dictionary’ is regarded as the repository of language by many people. Where this is the case, publishers in the marketing of their dictionary try to emphasize some feature which makes their product stand out by comparison with its rivals in the marketplace.

The *Longman Concise English Dictionary* claims to be ‘unrivalled for the size in its coverage of today’s English’ and to be ‘the first dictionary of its size to be based on evidence gathered from many hundreds of books, periodicals, newspapers and journals to be sure that it reflects the current state of the English language’⁴. The *Collins English Dictionary*⁵ claims to be a ‘major new dictionary’, containing ‘more vocabulary references and more text than any comparable one-volume dictionary’, setting ‘new standards both in the extent of its coverage and the clarity of its presentation’⁶. It can be noticed the implicit (‘more... than any comparable one-volume dictionary’) comparisons that are being made. The market for general-purpose dictionaries exists: there is competition by each dictionary for its market share.

In the case of the more specialist dictionaries a market needs to be identified or even created, but the conditions are more akin to ordinary textbook publishing. Specialist dictionaries are often to work of one person working on their own or are derived from the publisher’s general-purpose dictionaries. Occasionally, and supremely in the case of the *Oxford English Dictionary (OED)*, a publisher will have to invest in a dictionary enterprise with no immediate prospect of great financial return.

There are two broad categories of dictionary: general-purpose dictionaries and specialist dictionaries. General-purpose dictionaries are intended to contain all the lexicographic information that users might want to look up. The existence of specialist dictionaries implies that either there is information which general-purpose dictionaries do not, or do not adequately, deal with, or there are groups of users who are not served adequately by general-purpose dictionaries.

³ Cf, Randolph Quirk, *Words at Work, Lectures on Textual Structure*, Singapore University Press, 1986

⁴ *Longman Dictionary of Contemporary English*, New Edition, 2003 (from the dust jacket).

⁵ *Collins English Dictionary*, William & Collins & Sons & Co. Ltd., London, 2003 (from the dust jacket).

⁶ Randolph Quirk, *Words at Work, Lectures on Textual Structure*, Singapore University Press, 1986 (from the dust jacket)

3. Types of Dictionaries

3.1. General-purpose-dictionaries

General-purpose dictionaries are what most of us buy and what we conceive of as 'the' dictionary. They contain an alphabetical listing of the vocabulary and aim to give a comprehensive coverage of the vocabulary within the limits of their size. They are compiled within a lexicographical tradition that defines lexical information about words as consisting of at least: pronunciation, irregular inflections, part-of-speech, definitions, etymology, stylistic and dialectal restrictions, and possibly field of use. But dictionaries are not only commercial products, they are also the 'product of nearly four centuries of the developing lexicographical tradition; so that for a dictionary to be a dictionary it must be seen to be located within that tradition'.⁷

General-purpose dictionaries are available in different sizes. Most publishers produce a range of dictionaries, aimed at different corners of the market and priced accordingly. According to Jackson⁸, dictionaries for general use come in three or four sizes. Largest of the range are the 'desk-dictionaries' such as the Collins English Dictionary (CED), the Longman Dictionary of the English Language or Chambers Twentieth Century Dictionary. Next in size come the 'concise' dictionaries such as the Concise Oxford English Dictionary or the Longman Concise English Dictionary. At the smallest end of the range come the 'pocket' or 'compact' dictionaries, such as the Pocket Oxford Dictionary, the Collins Pocket English Dictionary or the Longman Compact English Dictionary. Some publishers (e.g. Collins) have both a 'pocket' and a still smaller 'compact' edition of their dictionary.

3.2. Specialist dictionaries

There are two broad groups of what we might call specialist dictionaries: those that provide specialist information given in general-purpose dictionaries, and those which are aimed at a special group of users. Specialist information dictionaries would include those concerned with spelling, pronunciation, etymology, names (of places or people) and special registers or fields (e.g. slang, economy, medicine). Specialist dictionaries would include dictionaries for children, foreign learners and crossword or word puzzle and games enthusiasts.

Spelling dictionaries are not popular in the English-speaking world. A spelling dictionary is basically an alphabetical list, especially of words that cause spelling difficulties, arranged in such a way that users can easily check the spelling of the item they are unsure about. Pronunciation dictionaries are more commonly found. As with a spelling dictionary, a pronouncing dictionary is able to present more detailed information than a general-purpose dictionary has space for, e.g. variant pronunciation of derived words, as well as the pronunciation of common or problematic proper nouns (e.g. *Fleance*, *Islay*).

Another kind of specialist dictionary offers a particular selection of the vocabulary of the language. There are, for instance, dictionary of names – of people and places – which are mostly concerned with the origins of names and their original meanings, such as the *Concise Oxford Dictionary of English Place Names*. There are also dictionaries of the special register of slang. Also there are business dictionaries.

Bibliography:

1. Jackson, Howard, *Words and Their Meaning*, Longman, London & New York, 1988

⁷ Howard Jackson, *Words and Their Meaning*, Longman, London & New York, 1988, p.160

⁸ Cf, Idem, *ibid*.

2. Quirk, Randolph, *Words at Work, Lectures on Textual Structure*, Singapore University Press, 1986
3. *Collins English Dictionary*, William & Collins & Sons & Co. Ltd., London, 2003
4. Longman Dictionary of Contemporary English, New Edition, 2003

ASPECTE PRIVIND NOTORIETATEA MARCII CA ATRIBUT IMPORTANT IN LUAREA DECIZIEI DE CUMPARARE A CONSUMATORULUI INDIVIDUAL

asist.univ.drd. Vlad Dinu Sasu
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0259-436222, e-mail: DINUSASU@YAHOO.COM

The buying decision of the private consumer (from the emergent markets) is affected by the brand's notoriety, for the long use products as well as for wide (daily) consumption goods, beside the price, quality, design, range diversity.

The brand has usually a significant role in classifying the importance of the characteristics of the products.

Cap. I – Marca si elementele sale

In identificarea produsului, pentru consumator elementul imediat urmator dupa caracteristicile fizice il reprezinta marca.

Incerind o comparatie intre sfera economica si cea sociala putem spune ca marca reprezinta pentru produse ceea ce reprezinta numele pentru indivizi. Avantajul produselor este dat de faptul ca acestora prin procesul de marcare le pot fi atribuite caracteristici si elemente suplimentare care in conformitate cu Asociatia Americana de Marketing se refera la: “ un nume, un termen, un semn, un simbol sau un desen, ori o combinatie a acestor elemente menite sa ajute la identificarea bunurilor sau serviciilor unui vanzator sau a unui grup de vanzatori si la diferentierea lor de cele ale concurentilor”.

In esenta marca este o promisiune de a oferi cumparatorului pe langa produse si avantaje, pentru ca cele mai puternice marci sunt cele care garanteaza calitatea bunurilor si serviciilor.

Dincolo de definitia data mai sus, marca este mai mult decat un termen lingvistic eminamente legat de nume, semn, etc. Ea poate avea semnificatii multiple si complexe ce privesc urmatoarele semnificatii; marca:

- reflecta anumite caracteristici ale produsului

- reprezinta pe langa aceste caracteristici si avantaje

- sugereaza anumite lucruri in legatura cu un set de valori apreciate de producator

- intruchipeaza o anumita personalitate

- poate contura o anumita conceptie

- ofera informatii despre un anumit tip de cumparatori, consumatori sau utilizatori ai produsului

Aceste semnificatii ale marcii intregesc si confera acesteia un caracter complex si complet. Nu toate marcile insa confirma aceste semnificatii, dar de aceste semnificatii trebuie sa se tina seama in procesul de promovare al marcii. Cele mai

profunde semnificatii ale unei marci sunt: valorile, conceptia si personalitatea pe care ea le sugereaza pentru ca acestea definesc esenta marfii.

Constientizarea importantei rolului marcii este evidentiata si de cercetarile de marketing in acest domeniu. Astfel intr-un studiu efectuat asupra unui numar de 587 de firme s-au inregistrat urmatoarele procente aferente categoriilor distincte de cercetari privind marca:

1. imaginea asupra marcii 10,05%
2. preferinta fata de marca 9,19%
3. atitudinea fata de marca 9,02%
4. crearea si testarea marcii 6,4%

Sursa: Thomas C.Kinney si Ann R.Root, editori, 1998 Survey of Marketing Research: Organization, Functions, Budget, Compensation (Chicago: American Marketing Association, 1989), pag.43.

Cap. II – Imaginea marcii

Pornind de la faptul ca notorietatea marcii este un element esential, asa cum reiese si din prezentarea cercetarilor din cadrul firmelor americane, vom prezenta in continuare aspecte legate de importanta imaginii marcii.

In procesul de luare a deciziei de cumparare consumatorul proceseaza informatiile referitoare la diferitele marci urmind ca la final sa ia decizia efectiva de cumparare. Acest proces de evaluare este eterogen, modelele actuale fiind centrate pe aspectul cognitiv, al formarii unei judecati de valoare asupra unei marci bazata pe o analiza constienta si rationala. Consumatorul asteapta sa beneficieze de anumite avantaje de pe urma marcii selectate. Consumatorii difera intre ei in functie de importanta acordata atributelor produselor, astfel ca ei vor acorda cea mai mare atentie acelor attribute ce le ofera avantajele maxime scontate. Un astfel de atribut il reprezinta si marca.

Consumatorii manifesta tendinta de a-si forma un set de convingeri legate de marca. Acestea stabilesc pozitia fiecarei marci in functie de fiecare atribut in parte si formeaza *imaginea marcii*. Aceasta imagine este diferit perceputa de catre consumatori, insa tendinta este de a urma o anumita imagine formata de un anumit grup de consumatori, asa-numiti formatori de opinie.

Consumatorul isi formeaza atitudini (judecati de valoare, preferinte) in raport cu diferitele marci prin intermediul unei proceduri de evaluare care difera in structura atributelor in functie de tipul de marca si implicit de produs analizat.

Importantia acordata atributelor difera la majoritatea cumparatorilor insa este bine de stiut in vederea aplicarii strategiilor cateva elemente legate de:

modificarea marcii, acesteia fiindu-i atribuita strategia de *repositionare reala*
schimbarea convingerilor legate de marca conduce la *repositionare psihologica*

schimbarea convingerilor legate de marcile concurente ducind la *repositionare competitiva*

modificarea importantei acordate atributelor
atragerea atentiei asupra atributelor neglijate
schimbarea idealurilor cumparatorului.

In ceea ce priveste comportamentul de cumparare obisnuit acesta nu urmeaza traiectoria convingere- atitudine – comportament, consumatorul nu se informeaza pe larg asupra marcilor, nu le evalueaza caracteristicile si nu cantareste toate urmarile deciziei de a alege o anumita marca. Cumparatorii sunt influentati de reclama, in sensul ca repetitia acesteia contribuie mai mult la familiarizarea cu marca respectiva si mai putin la convingerea asupra marcii.

Printre cele mai cunoscute marci se numara: Coca-Cola, Pepsi-Cola, Microsoft, IBM, Mc.Donald's, Kodak, Fuji, Xerox, Adidas, Sony.

Cu ani in urma consumatorii ierarhizau marcile alcatuind un fel de scara in varful careia se afla marca lor preferata, celelalte marci insirindu-se in josul scarii, in ordine descrescatoare a preferintelor. Se pare ca in prezent aceasta scara este in curs de disparitie, ea fiind inlocuita cu paritatea marcilor, care exprima raportul numeric dintre marci.

Diminuarea superioritatii marcilor este cauzata de mai multi factori. Consumatorii fiind obligati sa-si cheltuiasca mai atent resursele financiare sunt mai sensibili in decizia de cumparare si la atribute cum ar fi pretul, calitatetea, valoarea in timp a produselor, etc., de asemenea ei percep existenta unui proces de uniformizare a calitatii, pe masura ce producatorii "calcheaza" caracteristicile celor mai bune marci.

Cap. III – Fidelitatea fata de marca

In urma cercetarilor de marketing s-a constatat ca in general cumparatorii nu sunt foarte fideli nici unei marci.

Consumatorii pot fi fideli unei marci, unor magazine sau altor entitati economice. In functie de fidelitatea lor fata de marcile respective, acestia pot fi grupati in patru categorii:

1. impatimitii, sunt consumatorii care cumpara mereu aceasi marca de produs,
2. consumatorii cu fidelitate impartita, sunt fideli fata de doua sau trei marci,
3. consumatori cu fidelitate instabila care sunt aceia care schimba o marca cu alta,
4. infidelii, sunt aceia care nu sunt fideli nici unei marci.

Marcile difera in ceea ce priveste puterea si valoarea pe care le au pe piata. La una din extremitati se afla marcile necunoscute de marea majoritate a cumparatorilor. Urmeaza marcile care se bucura de un anumit nivel de cunoastere, acesta fiind determinat fie de amintirea fie de recunoasterea marcii respective. Dupa acestea urmeaza marcile care au un grad ridicat de acceptabilitate, determinat de faptul ca majoritatea cumparatorilor nu rezista tentatiei de a le cumpara. Urmeaza marcile care se bucura de un nivel ridicat de preferinta si care vor fi alese de cumparatori in locul altora. In sfarsit, in varful piramidei preferintelor cumparatorilor se afla cele care se bucura de maxima fidelitate din partea consumatorilor. Cu cat aceste marci se bucura de o fidelitate mai mare, de o cunoastere mai buna, de o imagine superioara, cu atat potentialul marcii este mai ridicat.

Conform datelor furnizate de Interbrand, in anul 1997, cele mai puternice 10 marci din lume sunt in ordine, urmatoarele: Coca-Cola, Kellogg's, McDonald's, Kodak,, Marlboro,, IBM, American Expres, Sony, Mercedes Benz, Nescafe.

In strategiile de produs si de marca pe care le aplica, managerii responsabili trebuie sa cunoasca si gradul de fidelitate al consumatorilor individuali fata de produsele generice, ca exemplu prezentam mai jos procentul fidelitatii consumatorilor loiali marcilor conform datelor furnizate de Wall Street Journal in 1989:

tigari 71%,
maioneza 65%,
pasta de dinti 61%,
cafea 58%,
medicamente impotriva durerilor de cap 56%,
film 56%
sapun de baie 53%
ketchup 51%
detergenti de rufe 48%
bere 48%
automobile 47%

parfum/after shave 46%
 mancare pentru animale de casa 45%
 sampon 44%
 bauturi racoritoare 44%
 peste ton 44%
 combustibil 39%
 dresuuri 36%
 canale de TV 35%
 cauciucuri 33%
 blue jeans-I 33%
 baterii 29%
 pantofi de sport 27%

Managerii de marca cunosc tendinta in legatura cu ce priveste continua scadere a gradului de fidelitate a clientului fata de marci. Acest fapt se datoreaza expunerii acestora la multe oferte de vanzare in conditii avantajoase, fapt ce-i determina pe clienti sa se orienteze in functie de conditiile avantajoase oferite de marca. Grupul de marci acceptate de consumatori este intr-o permanenta extindere, tot mai multi schimba marcile preferate in functie de avantajele ce li se ofera la cumparare, astfel ca, estimarea cotelor de piata bazate pe coeficienti de fidelitate constanti in intervalul previzionat se dovedesc a fi tot mai greu, daca nu imposibil de determinat cu o eroare acceptabila admisa.

Bibliografia:

1. Kotler, Ph.,- *"Managementul marketingului"*, Ed. Teora, Bucuresti, 1997, pag.183, 262, 264, 389, 356, 357, 565, 559, 848
2. Anton, V., Demetrescu, M.C.- *"Baze ale cunoasterii in marketing"*, Ed. Imprimeria de Vest, Oradea, 2001, pag. 154, 156
3. Pride, W.M., Ferrell, O.C.-*"Marketing"*, Ed.Houghton Mifflin Company, Boston, 1991, pag. 253
4. Pruteanu, St., Anastasiei, B., Jijie,T.- *"Cercetarea de marketing"*, Ed. Polirom, Iasi, 2001, pag. 40
5. The Economics- *"Marketing"*,d. Nemira, Bucuresti, 1997, pag. 109

DIFERENTIERI SI SIMILITUDINI INTRE MARCA SI BRAND

asist.univ.drd. Vlad Dinu Sasu
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0259-436222, e-mail: DINUSASU@YAHOO.COM

The distinction between a brand and a trademark is beyond the linguistic area. Just like in case of publicity and commercials, the differences are of substance, and not of appearance, and are known by the experts. If the trademark is analyzed from a synthetic perspective as a cumulation of characteristics specific to the product, the brand must be analyzed from a synergetic perspective, meaning the amount of factors is higher than their strictly mathematical result.

Cap. I – Marca

Marca reprezinta pentru produse ceea ce reprezinta numele pentru indivizi. In comparatie cu indivizii avantajul produselor este dat de faptul ca acestora prin procesul de marcare le pot fi atribuite caracteristici si elemente suplimentare. Asociatia Americana de Marketing defineste marca ca fiind: “un nume, un termen, un semn, un simbol sau un desen, ori o combinatie a acestor elemente menite sa ajute la identificarea bunurilor sau serviciilor unui vanzator sau a unui grup de vanzatori si la diferentierea lor de cele ale concurentilor”. In alte definitii se pune accentul pe caracterul publicitar al marcii si, pentru ca in economia moderna marca reprezinta, de cele mai multe ori, elementul decisiv in alegerea consumatorului, ea este privita ca un potential de vanzare viitoare, depus in subconstientul a mii de indivizi.

Esential in cadrul marcii il reprezinta numele. Producatorii care dau nume de marca produselor pe care le realizeaza apeleaza la strategii sau moduri de utilizare a marilor. Exista astfel:

- nume de marci individuale - pentru fiecare produs in parte. Ex: produsele firmei Procter&Gamble au fiecare propriul nume de marca ca de pilda: Ariel, Flash, Pampers.

- un singur nume de marca – pentru toate produsele denumite si marci de familie. Ex: produse care contin in mod obligatoriu numele companiei cum ar fi: Heinz, Cadbury's, General Electric.

- marci diferite pentru fiecare familie de produse sau linii de produse. Ex: Sears, Roebuck, vand aparatura sub numele Kenmore si Craftsman.

- numele firmei combinat cu numele produselor respective sau este atasata unei companii sau unui nume divizionar. In acest caz este vorba de o marca “umbrela” menita sa sustina respectivul produs si sa contribuie la dezvoltarea propriei lui personalitati. Ex: United Biscuits a lansat produsul “McVitie's Hobnobs”

Marcile nu desemneaza numai obiecte, ci si persoane. Multe celebritati si-au inregistrat numele ca si o marca de comert (Madonna, Tom Cruise, Marilyn Monroe).

Intermediarii sau fabricantii pot detine propriile lor marci, astfel exista dealer mark care desemneaza marca distribuitorului. Aceasta este un nume de marca atribuit unui produs de catre un intermediar, de obicei un detailist. Succesul de care

se bucura aceste marci reflecta puterea crescanda a marilor retele de magazine en-detail. Ex: Ann Page la magazinele A&P din SUA, St Michael la Marks&Spencer in UK.

Marca producatorului sau manufacturer mark este o marca de produs ce poarta numele fabricantului: Kodak, Ford, JVC.

Cea mai cunoscuta terminologie legata de marca o reprezinta marca de comert, cunoscuta sub denumirea de marca inregistrata sau trademark. Acest termen denota nume, simboluri sau desene inregistrate de o companie la un organism oficial pentru a avea dreptul legal de a-l folosi.

Nu putem incheia discutia legata de marca fara a aminti marca de flank sau flanker mark ce reprezinta o noua marca lansata de o companie ce comercializeaza deja o alta in aceiasi categorie de produs. Ex: un nou baton de ciocolata de la Mars sau un nou sortiment de maioneza dietetica fabricat de Hellmann's.

Marca este, asadar, in primul rand, un semn distinctiv care exprima si realizeaza o diferentiere a produselor. Marca influenteaza alegerea consumatorului pentru ca reprezinta o garantie de fabricatie si totodata o oferta de servicii dupa vanzare, care nu exista in cazul produselor anonime.

Marca isi indeplineste functiile economice numai in masura in care a obtinut notorietatea necesara. Limita extrema a notorietatii este patrunderea marcii in vocabularul consumatorilor in asa masura incat marca se transforma intr-o denumire generica. Ex: "Frigidaire", "Adidas", "Cellophane", Xerox", "Ness".

Marcile difera in ceea ce priveste puterea si valoarea lor pe care o au pe piata, aceasta datorindu-se pe de o parte caracteristicilor intrinseci ale produselor si implicit ale marcilor care desemneaza aceste produse, iar pe de alta parte, a nivelului de cunoastere, acceptabilitate, preferinta si fidelitate din partea consumatorilor.

In esenta marca este o promisiune de a oferi cumparatorului pe langa produse si avantaje, pentru ca cele mai puternice marci sunt cele care garanteaza calitatea bunurilor si serviciilor.

Dincolo de definitia data mai sus, marca este mai mult decat un termen lingvistic emanent legat de nume, semn, etc. Ea poate avea semnificatii multiple si complexe ce privesc urmatoarele semnificatii, marca:

- reflecta anumite caracteristici ale produsului

- reprezinta pe langa aceste caracteristici si avantaje

- sugereaza anumite lucruri in legatura cu un set de valori apreciate de producator

- intruchipeaza o anumita personalitate

- poate contura o anumita concepie

- ofera informatii despre un anumit tip de cumparatori, consumatori sau utilizatori ai produsului

Marca este unul din efectele brand-ului pentru ca este construita in functie de acesta

Cap. II – Brand-ul

Controversele dintre brand si marca au la baza utilizarea diferitelor terminologii de cele mai multe ori responsabil de acest "razboi" sunt traducatorii nespecializati care nu reusesc sa faca distinctia de fond dintre cele doua concepte. La fel stau lucrurile si in ceea ce priveste controversa lingvistica dintre reclama si publicitate.

Cuvantul "marca" dataraza din cele mai vechi timpuri. Termenul de "brand" deriva din norvegianul brandt, care inseamna a arde, de aici, si marcarea vitelor. Brand-ul reprezinta mai mult decat un semn care marcheaza proprietatea. Marca este doar urma lasata de "fierul inrosit," brand-ul este "blazonul familiei". Marca este proprietatea afacerii si se inregistreaza la autoritatile specializate (in cazul Romaniei

la OSIM). Brand-urile insa nu reprezinta numai proprietatea firmelor, ci si valoarea si importanta pe care le-o acorda clientii incluzind si clientii interni si actionarii. Clientii interni sunt o categorie sensibila iar masura in care brand-ul traieste prin ei, felul in care angajatii il percep are de cele mai multe ori importanta capitala. Actionarii firmei sunt clientii brand-ului, care, investind capital in afacere isi exprima astfel increderea in puterea firmei si a brand-ului de a genera valoare. Lupta intre brand-uri nu se da in cadrul clipurilor publicitare sau in paginile publicatiilor ci in mintea si psihicul omului.

Valoarea neta a brand-ului este generata si intretinuta tocmai de : fidelitate, notorietate, calitati percepute si asocieri, la care se mai adauga alte active specifice (proprietary brand assets) cum ar fi patentele sau canalele de distributie.

Brand-ul pentru unii este un moft, pentru ceilalti neoloism. Multe voci din marketingul si advertising-ul romanesc sustin ca "marca" ar fi echivalentul nostru pentru "brand". Se pare totusi ca "brand" are o incarcatura diferita fata de "marca" si ca in Romania se practica o metonimie a brand-ului.

Daca privim fiecare produs sau familie de produse drept o persoana, marca este infatisarea acestuia: frizura, hainele, pantofii si poate chiar parfumul. Dar brand-ul este o persoana in carne si oase, care are un suflet, o viziune, niste principii in viata. Infatisarea brand-ului, felul in care se prezinta in comunicarea cu clientii, nu este doar creatia unor agentii de publicitate sau branding, ci este urmare a ADN-ului pe care l-au definit fondatorii sai.

Brand-ul este un mecanism de ceas. Valorile sale sunt rotitele, iar arcurile care pun in miscare acest angrenaj sunt insasi afacerea. Din acest motiv avem prea putine brand-uri romanesti. Poate de aici si superficialitatea cu care este tradus termenul de "brand" in romaneste.

In jurul unui brand se creaza un sistem complex de legaturi ce contribuie la comunicarea valorilor pe care o companie le creaza. Un brand are puterea rezultata din suporturile pe care acestea le creaza, comunica si promoveaza prin spoturi audio-video, ad print-uri, bannere, postere, cataloage, corespondenta directa.

Cap. III – Managementul brand-ului

Cunoscut si sub numele de management al produsului, este un sistem managerial dezvoltat in anii '30 de firma Procter&Gamble; astazi a devenit o modalitate larg raspandita de administrare a marcilor individuale in companiile ce fabrica o gama larga de produse.

Managerul de marca detine responsabilitatea pentru o singura marca, devenind sustinator entuziast al respectivului produs in cadrul companiei. El stabileste obiectivele activitatii de marketing pentru acea marca, pune la punct modul de actiune menit sa realizeze obiectivele in cauza (de pilda identificarea pietei-tinta, publicitatea, promovarea produsului, proiectarea ambalajului etc.) planifica si coordoneaza acvitatile de marketing si raporteaza echipei manageriale ce se ocupa de respectivul grup de produse.

Majoritatea companiilor care utilizeaza acest sistem trateaza domeniul de activitate al managerului de marca la fel ca pe un departament autonom.

Managementul marcii este un teren de antrenament ideal pentru viitorii directori de marketing, posturile de asistent al managerului de marca fiind de obicei foarte solicitate.

Brand managementul este astazi departe de a fi doar reclama, promovare, vanzari, relatii publice sau corporate affairs. In organizatiile de succes pe plan global care au in portofolii brandurile cele mai performante, Brand managementul nu mai este o simpla activitate anexa in departamentul de marketing sau cel de vanzari. El are dreptul de a se numi sistem si implica o metodologie, instrumente si cunostinte care il transforma intr-una din principalele cai de punere in practica a modelului de management al afacerilor centrat pe brand (brand-centric business management).

Cum scopul brand managementului este crearea si acumularea de valoare neta, este acum evident faptul ca identitatea coerenta, consecventa si consistenta este un instrument important in aceasta activitate, intrucat este decisiv implicata in patru din cele cinci elemente care genereaza valoare neta pentru brand.

La realizarea unui branding de succes este necesara parcurgerea a zece etape identificate prin tot atatia pasi:

1. focalizarea asupra companiei, a istoriei si produselor sale in concordanta cu strategia.
2. concentrarea asupra concurentei reprezentata de produsele acesteia si pozitionarea brand-ului in raport cu aceasta.
3. clientii, prin stabilirea valorilor brand-ului importante pentru acestia.
4. dezvoltarea strategiei de branding.
5. integrarea prin pozitionarea brand-ului pe piata si integrarea tuturor departamentelor din companie.
6. implementarea strategiei de branding si extinderea ei in toate mediile reprezentate de firma.
7. efectuarea controlului aderarii la brand.
8. stabilirea bugetelor urmarind succesul corelatiei SOV (share-of-voice) vs. SOM (share-of-market).
9. analiza raspunsurilor din piata (feed-back).
10. continua imbunatatire a procesului de branding.

Bibliografia:

1. Kotler, Ph.,- *"Managementul marketingului"*, Ed. Teora, Bucuresti, 1997, pag. 262, 264, 356, 357, 389, 565, 566, 567
2. The Economics- *"Marketing"*, Ed. Nemira, Bucuresti, 1997, pag. 108, 109, 110
3. Collin, P.H., Ivanovics, A. – *"Dictionar de marketing"*, Ed. Intreprinderea Editorial-Poligrafica Stiinta, Chisinau, 2003, pag. 39, 40

PLANIFICAREA STRATEGICĂ ÎN MARKETINGUL GLOBAL. STANDARDIZARE VERSUS ADAPTARE

asist.univ.drd. Oana Maria Secară
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0259/432830, e-mail: oana_secara@yahoo.com

This work is dealing with the matter of strategical planning in global marketing and also the politics of adaptation used by foreign companies who activated in romanian market. There are a couple of real examples about succesfull companies in entire world and there activities which they are developing in Romania.

1.Considerații generale privind planificarea strategică globală

Odată cu căderea comunismului la sfârșitul anilor '80, țările din Europa Centrală și de Est s-au luptat cu procesul de tranziție spre economia de piață liberă, având o gamă variată de rezultate. Federația Rusă a cunoscut o creștere masivă în industrializare, având ca rezultat înregistrarea unui venit mediu pe locuitor de 500 dolari. Republica Cehă, datorită eforturilor depuse în procesul de tranziție, a înregistrat o medie a venitului lunar pe locuitor de 1.000 de dolari.

Companiile din Europa de Vest și cele americane au încercat să pătrundă în aceste țări prin introducerea mărcilor proprii pe piață prin exporturi, filiale, joint venture, fuziuni și achiziții. Sute de mărci vestice sunt disponibile acum prin intermediul globalizării pe o piață care a fost izolată de restul lumii. Printre mărcile de top întâlnim: Coca-Cola, Microsoft, IBM, General Electric și Intel („The 100 Top Brands” , 2002). Oricum, în contextul cursei pentru a câștiga o cotă mai mare în cadrul noilor piețe, globalizarea mărcilor a avut o conotație negativă. Decât să acorde timpul necesar înțelegerii caracteristicilor pieței, oamenii de marketing (marketerii) au preferat să utilizeze economia de scală pentru a obține o parte de piață cât mai mare. Acest aspect este valabil și în cazul particular al României, un membru asociat al Uniunii Europene, care a fost invitat să devină membru NATO și care s-a bucurat de vizita unui președinte american în noiembrie 2002. Mărcile internaționale sunt promovate în limba engleză iar bunurile, produse cu ajutorul unor muncitori nu foarte bine pregătiți, sunt de o calitate inferioară, dar au un nivel ridicat al prețurilor, ceea ce le face inaccesibile pentru majoritatea consumatorilor.

Globalizarea a fost greșit interpretată atunci când acest concept a fost considerat sinonim cu universalizarea adică lumea întreagă a fost considerată o gigantică piață omogenă cu aceleași nevoi și dorințe. Unii exegezi din literatura de specialitate au subliniat faptul că globalizarea reprezintă mai degrabă acum o interdependență între economiile naționale și structurile de afaceri în timp ce alții au susținut că globalizarea este o intensificare a relațiilor sociale unde anumite întâmplări locale ca de exemplu angajări, sunt legate de alte evenimente petrecute la foarte mare depărtare. În nici una din aceste perspective globalizarea nu este definită

ca o piață omogenă, ci mai degrabă ca o lume în care se află piețe interconectate și diferite din punct de vedere cultural.

Analizând toate punctele de vedere exprimate, care prevalează în dezbaterile privind marketingul global, se cristalizează opinia potrivit căreia „principala caracteristică a marketingului global este orientarea globală, iar consecința cheie a acesteia o reprezintă standardizarea strategiilor, planurilor, mixurilor programelor și proceselor de marketing” (V. Danciu, Marketing internațional – de la tradițional la global, Ed. Economică, București, 2001, p.39.)

În dezvoltarea planurilor strategice globale, oamenii de marketing trebuie să aibă în vedere mediul extern, dar și resursele interne atunci când își fac planurile pentru Europa Centrală și Estică. Dezvoltarea strategică trebuie să continue. Unii analiști sugerează că marketerii ar trebui să se simtă obligați și să contribuie la refacerea societății și la îmbunătățirea standardului de viață în această regiune. Decât să analizeze structurile curente ale pieței, cu ar fi mediul politic, cultura și economia, cei care se ocupă de marketing ar trebui să înțeleagă mai bine fostul climat politic al țării, fostele probleme de la acest nivel și efectele lor asupra oamenilor.

În timpul regimurilor comuniste, produsele și serviciile oferite consumatorilor erau sărăcicioase și foarte puțin variate. Cozile interminabile pentru ofertele limitate de produse erau o imagine obișnuită de vreme ce guvernul direcționase toate fondurile spre armată și eliminarea datoriilor. În cele mai multe țări comuniste serviciile de administrație publică, spitalele și școlile au fost neglijate datorită unei investiții minimale. În aceste țări schimbarea este limitată din cauza zecilor de ani de presiuni ideologice ce erau fundamental opuse marketingului. Totuși, schimbarea este posibilă.

2.Cazul României

De la căderea comunismului în decembrie 1989, m ajoritatea românilor resping cuvintele „comunism”, „socialism” sau orice altă asociere cu acestea, inclusiv termenul de „democrație socială”. Pentru a înțelege economia României este important de înțeles impactul pe care regimul totalitar l-a avut asupra mentalității oamenilor. Spre deosebire de Rusia, care a avansat în privința încrederii, românii nu dau votul de încredere unor companii care pot să ofere produse și servicii de calitate.

Într-un studiu al FMI-ului România este menționată ca fiind mult în urma Greciei, țară de referință. În studiu se mai spunea că România este în urmă la reducerea tarifelor și a barierelor non-tarifare la comerț și că riscul unei investiții este de la moderat la mare.

Dat fiind actualul mediu economic, companiile ce au folosit globalizarea la maxim, care au exploatat muncitorii cu venituri mici, au oferit produse și servicii de proastă calitate și care au comunicat uniform cu piețele din toată lumea, riscă acum să piardă fidelitatea față de brand. Oferta de produse de marcă de o calitate foarte proastă pentru piața românească, urmărind numai obținerea rapidă a unui profit maxim, afectează succesul pe termen lung al mărcii și viitoarele venituri.

Whirlpool este una din cele mai faimoase mărci din lume, chiar și pe piața românească. În 2002, profitul net a depășit 1.000.000 euro prin vânzarea a 176.000 de aparate electro-casnice. Whirlpool a avut cele mai mari cheltuieli de publicitate dintre toate companiile de profil de pe piața românească. Ca și brand global, succesul Whirlpool poate fi atribuit unei bune înțelegeri a pieței dar și a comportamentului consumatorului. Cu o cotă de 21% din piața mașinilor de spălat, compania a creat produse foarte bune pentru piața din România.

Coca – Cola domină piața românească a băuturilor carbogazoase. Compania și-a modificat politica de advertising, produsul și ambalajul pentru a răspunde necesităților pieței. Ca în multe țări din Europa (Franța) cuvântul „dietă” nu este

utilizat, așadar, Coca – Cola Light a fost introdusă pe piața românească odata cu Coca – Cola clasică. Ambalarea produsului a fost modificată pentru a include limba română pe specificațiile acestuia, dar și pentru că majoritatea românilor cumpără sticle de 1L sau de 2L.

McDonald's, deși este o companie recunoscută pentru strategia ei de standardizare a produselor, a trebuit să se adapteze la piața românească. Spre exemplu, sloganul ei nu este o simplă traducere ci unul cu care românii se pot identifica.. Dat fiind că venitul pe cap de locuitor nu depășește lunar 100 euro, porțiile foarte mari de pe piața Statelor Unite nu au fost incluse în meniu. Cafeaua este adaptată la gusturile și mărimea acceptată de majoritatea populației. Românii preferă cafeaua tare și comandă o cafea mică sau una mare. Mai mult, pe meniul McDonald's se găsește berea la fel ca în Germania, dar nu ca și în SUA.

Producătorii mărcii Dove, Levers Faberge, sunt în competiție foarte strânsă cu marca germană Nivea. Dove a devenit puternic în România, extinzându-și linia produselor mai mult decât pe piața americană. Produsul este calitativ asemănător, dar ambalat în cantități mai mici, special făcută pentru buzunarul românlor. Mai mult decât atât, în comparație cu produsele din Germania și SUA, care au ambalaje colorate în bleu, cele din România au partea de sus colorată în albastru închis, pentru că au o semnificație pozitivă pentru această piață.

Johnson&Johnson, cunoscuți în SUA ca fabricanți de produse pentru îngrijirea copiilor și-a lărgit linia de produse în România, introducând produse pentru întreaga familie. Astfel, au creat și produse speciale pentru adulți, cum ar fi loțiunile tonice.

L'Oreal este o marcă puternic prezentă pe piața românească. La produsel destinate îngrijirii personale L'Oreal a studiat preferințele consumatorilor cu privire la demachiante. Astfel, ei au modificat gelurile de spălare a feței în loțiuni demachiante deoarece românii le asociau cu săpunurile care nu sunt indicate pentru față. În plus, ei au ambalat produsele în cantități mai mici pentru a fi accesibile pieței.

Ford&General Motors sunt prezente pe piața românească cu produsele Ford Focus și Ford Mondeo și cu linia germană Opel. Românii consideră mărcile germane ca având un nivel calitativ superior celor japoneze și atunci când acestea sunt accesibile ele sunt preferate celor care poartă marca japoneză.

Mărcile franceze ca Peugeot sunt de asemenea populare în România. Dacia, deținută de Renault, este singura marcă produsă în România, deci singura care nu are taxe foarte mari. Pentru că are un preț foarte accesibil, Dacia deține cel mai mare procent din piața românească,

Deși sunt multe companii care încearcă să înțeleagă diversitatea culturală și luptele politice din România, există și altele care doar exploatează o piață deschisă și amenință brandurile foarte cunoscute. Aceste companii percep globalizarea ca "o singură mărime pentru toată lumea" – o strategie care pare să nu funcționeze în România. Când U.E. și-a întărit forțele în 1992, unul din marile avantaje a fost apropierea țărilor. Din cauza acestei apropieri, firmele trebuie să depună eforturi consistente pentru susținerea mărcilor în toată regiunea evitând astfel piețele gri și eroziunea echității mărcilor. Analistii consideră că apropierea de Europa de Vest este unul din avantajele marketingului în Europa Centrală și de Est. Acest fapt nu aduce cu sine și înțelegerea în totalitate a limbii engleze de către consumatorii din România.

De exemplu, Chesterfield folosește reclamele outdoor în limba engleză odată cu promoția pentru creșterea vânzărilor. Reclama este în limba engleză dar promoția este realizată în limba română. Un alt exemplu este Philips care folosește reclama televizată, cea scrisă și outdoor-ul pentru a-și face public mesajul; mesajele outdoor sunt scrise vizibil în limba engleză, iar traducerea este redată dedesubt cu litere mici.

Orange, furnizor de servicii de telefonie mobilă concurează cu Connex, ambele deținând o mare parte din piața românească. Orange își face reclamă acerbă

și outdoor în limba română, dar nu-și sloganul: „The future is bright, the future is Orange.” În toate aceste cazuri, există o mare cantitate de reclame, însă consumatorii nu știu deseori care este semnificația acestora.

Multe produse sunt făcute în România pentru piața locală și pentru export. Iată un exemplu bine cunoscut: țigările și numeroase produse textile. Românii sunt fumători înrăiți și companiile producătoare s-au folosit de economiile de scară pentru a câștiga piața. Și în acest domeniu se remarcă însă o lipsă a calității. Din cauza diferenței între țigările produse în România și cele din alte țări, consumatorii își dezvoltă ideea că firmele nu oferă calitatea necesară. Conștientizând valoarea mărcilor, românii realizează și faptul că nu primesc calitate pe măsura banilor plătiți. Ei nu sunt familiarizați cu practicile din companiile occidentale, iar exploatarea economiilor de scară a redus, dacă nu a și distrus impactul pozitiv. Acest lucru va afecta viitorul mărcii. Deși brandurile occidentale au fost mulți ani idolatrizate, brandurile naționale sunt redescoperite și câștigă valoare. Aceasta este o tendință care poate amenința succesul oricărei mărci externe.

3.Repere pentru practicieni

Pentru ca un brand global să aibă succes, oamenii de marketing trebuie să înțeleagă că globalizarea presupune interdependența și intensificarea relațiilor sociale. Pe măsură ce țările din Europa Centrală și de est se maturizează și cresc din punct de vedere economic, oamenii de marketing trebuie să fie foarte atenți și să dezvolte mărci de calitate pentru a câștiga loialitatea clientului. Unii specialiști sugerează celor care lucrează în marketing să dezvolte o piață distinctă în funcție de specificul fiecărei țări abordate. Sunt de evitat strategiile de marketing standard în această regiune, pentru a asigura succesul pe termen lung.

În România se impune o planificare strategică pe termen lung pentru a potența loialitatea clientului. Companiile nu ar trebui să exploateze economiile de scară, ci mai degrabă, pentru a avea succes în România și în țările foste comuniste, ar trebui luate în considerare următoarele repere:

- a. Trebuie avut în vedere nu numai climatul actual dar și istoria acelei țări, cultura, valorile și interesele oamenilor.
- b. Sunt necesare studii pentru a afla cum este privit brandul de către viitoarea piață deoarece pot apărea posibilități de creare a unor mărci noi.
- c. Luarea în considerare a unor filiale în țara respectivă. Acest lucru va permite companiei în cauză să se adreseze direct nevoilor specifice din acea țară.
- d. În ceea ce privește publicitatea, se impune ca personalul de la sediul central să dezvolte doar tema, să fixeze piața țintă și apoi să acorde celor din filiale flexibilitate în alegerea canalelor media, creației și celorlalte aspecte de acest gen.
- e. Mesajul publicitar trebuie să fie foarte clar și exact mai ales pe media scrisă.
- f. La planificarea produsului trebuie luată în considerare durata de viață acordată mărcii, produsul crește trebind să aibă o calitate corespunzătoare.
- g. De evitat planificării pe termen scurt deoarece în globalizarea unei mărci trebuie
- h. Dezvoltarea unei rețele de distribuție foarte bine pusă la punct pentru ca produsul să fie oricând disponibil pe piață.

BIBLIOGRAFIE

1. Danciu V., Marketing internațional – de la tradițional la global, Ed. Economicp, București, 2001;

2. Jeannet J. P. Hennessez H.D., Global Marketink Strategies, Houghton, Mifflin Company, Boston, 1995;
3. Keegan W.J. Green M.C., Principles of Global Marketing, Prentice Hall Inc., New Jersey, 1997;
4. [www. MarkMedia.ro](http://www.MarkMedia.ro) – Victoria Seitz „Marketing International – Planificarea în marketingul strategic în România”.

CADRUL ACTUAL AL COMERȚULUI INTERNAȚIONAL

asist.univ.drd. Oana Maria Secară
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0259/432830, e-mail: oana_secara@yahoo.com

This work presents some specific aspects of actual situation in international trade and give some details about the factors which influence contemporary economical environment. Also, this debate relates significant changes which took place in the field of consumer and business market and analyses the romanian integration in european and world economical environment.

Asistăm în ultimii ani la o nouă etapă a relațiilor dintre firme, la dispariția modelelor clasice care explicau modelul concurenței, la o creștere rapidă și complexă a schimburilor internaționale. Se schimbă deci regulile „jocului comercial”, crește gradul de interdependență a firmelor și a țărilor, se dezvoltă serviciile și apar mereu noi piețe, atât din punct de vedere al produselor cât și al ariilor geografice¹. Economia mondială a suferit transformări radicale pe parcursul ultimelor decenii, în esență barierele geografice și diferențele culturale s-au redus simțitor odată cu apariția avioanelor cu reacție, a rețelelor telefonice și de calculatoare, a emisiunilor TV prin satelit. Această reducere a distanțelor a permis firmelor să-și extindă considerabil piețele și sursele de aprovizionare. În trecut companiile, chiar dacă erau foarte mari, își procurau materiile prime și subansamblele din țara de origine, acum firmele se orientează tot mai mult spre achiziționarea de subansamble cât mai ieftine indiferent de țara de unde provin.

În unele ramuri industriale, firmele își realizează produsele prin intermediul unor linii de montaj globale : avionul Boeing 767 deși este o marcă americană, este proiectat de americani, dar la fabricația lui se folosesc subansamble fabricate în 29 de țări.

Adevărul este că multe produse și servicii de pe piața internă sunt un fel de hibrizi, proiectarea, materia primă, producția și asamblarea lor făcându-se în diverse țări deși acestea se vând sub o marcă autohtonă.

Companiile din țările dezvoltate cumpără componente, materii prime și alte bunuri din străinătate încercând să le vândă pe plan local, ele sunt silite, însă, să recunoască faptul că acesta este un lucru dificil de rezolvat de unul singur, ca urmare, ele se văd nevoite să formeze alianțe strategice cu firme străine, care pot fi furnizori, distribuitori, parteneri în domeniul tehnologiei, parteneri în cadrul unor societăți mixte sau chiar concurenți.

Pe parcursul ultimelor decenii, o mare parte a lumii a devenit tot mai săracă , cu toate că salariile au crescut , puterea de cumpărare a înregistrat un declin, în special în cadrul forței de muncă mai puțin calificate. Mulți muncitori și-au pierdut locul de muncă în momentul în care producătorii au redus forța de muncă pentru a micșora costurile. Recesiunea din SUA are influențe și asupra altor economii, Europa

¹ L. Belodi, „Gli Accordi Internazionali Tre Imprese”, IPSOA Informatica, 1989, p.3.

occidentală a alunecat și ea pe panta recesiunii, fapt care a contribuit la reducerea importurilor europene din Orientul îndepărtat, țările din Europa de est încearcă să treacă la economia de piață, lucru care este mult mai dificil decât se pare. În același timp țările lumii a treia din Africa, America de Sud și alte regiuni sunt nemulțumite de atenția care se acordă economiilor lor. Distanța dintre țările bogate și țările sărace se accentuează vizibil. Din nefericire nevoile oamenilor sunt astăzi mai mari decât oricând, dar lor le lipsesc mijloacele de a plăti pentru bunurile necesare. În același timp, întreprinderile din țările industrializate lucrează sub capacitate datorită faptului că nu dispun de suficienți cumpărători.

Un alt factor care influențează mediul economic contemporan constă în obligația firmelor de a-și asuma tot mai mult răspunderea privind efectul acțiunilor lor asupra mediului înconjurător.

La nivelul piețelor de consum și a celor de afaceri au avut loc și alte schimbări semnificative : piețele de consum se caracterizează în prezent prin îmbătrânirea populației, creșterea numărului de femei angajate, căsătorii târzii, creșterea numărului de divorțuri, familii mai mici, apariția unor grupuri etnice de consumatori cu necesități distincte, precum și diversificarea stilurilor de viață.

Datorită acestor premise și altora, în prezent, firmele, sunt obligate să-și restructureze radical obiectivele și strategiile de piață. Unde anterior, ele operau în condițiile unei concurențe și clientele bine stabilite, astăzi ele activează în cadrul unui adevărat război, în care au loc schimbări rapide ale concurenței, progrese tehnologice, apariții de noi legi și politici comerciale și o scădere continuă a fidelității clientelei.

Conceptul de marketing trece în prezent printr-un proces de reevaluare în raport cu noile cerințe globale, tehnologice, economice și sociale cu care se confruntă firmele.

Pentru integrarea cât mai deplină a României în mediul economic european și mondial e necesar înainte de toate să cunoaștem ce , cum și când trebuie făcut pentru a ne conforma standardelor internaționale, standarde ce nu trebuie înțelese în sensul lor restrâns de normative legale privind nivelul cantitativ sau calitativ al unor produse, ci și sub aspectul conduitei comerciale sau legale în relațiile externe ale țării noastre. Și asta nu numai la nivel guvernamental! Să nu uităm faptul ca o condiție necesară a existenței unei veritabile economii de piață o constituie libertatea de inițiativă a întreprinzătorului particular.

În prezent, noua situație mondială impune ca orice întreprinzător sa cunoască noile condiții de confruntare pe piețele locale, ce sunt influențate direct de următoarele transformări :

1. creșterea complexității interne și externe ;
2. creșterea intensivă a competitivității la nivel global;
3. internaționalizarea piețelor;
4. imprevizibilitatea schimbărilor;
5. necesitatea de a gândi în termeni strategici.

Creșterea complexității este atât cauza cât și efect al interdependenței acestor fenomene . Acest principiu face ca partea să nu mai fie în mod necesar mai simplă decât întregul (principiul non-simplificării) și ca întregul sa fie reglat nemijlocit de relații multiple, interne și externe între firme.

Întreprinderea nu mai poate fi considerată ca o celulă independentă care are raporturi cu exteriorul doar în faza de aprovizionare și desfacere, ci începe sa devină dominant sistemul firmelor în rețea.

Această interdependentă este efectul inovațiilor tehnologice cât mai rapide permează toate sectoarele productive. Nu mai există echilibre stabile, practica ne confruntă exclusiv cu echilibre instabile ce trebuie permanent corectate, studiate, redefinite.

Cadrul mondial e complicat de faptul că mediul în care acționează firma anilor 2000 e un mediu turbulent, de aceea atenția nu mai trebuie concentrată asupra liniilor de produs ci mai degrabă asupra evoluției cererii, care are oscilații cantitative marcate și care poate abandona pe neașteptate, în mod instantaneu, un anumit produs sau serviciu.

Iată, deci, că am definit alte două constante ale epocii noastre² :

1. mediu turbulent ;
2. o rapidă uzură morală a produselor și serviciilor.

În ceea ce privește internaționalizarea piețelor, s-a scris foarte mult în literatura de specialitate. Astfel după părerea lui Freeman, odată cu creșterea „dependentei tehnologice crește și gradul de interdependentă dintre firme și se intensifică procesul de internaționalizare care, în formele sale cele mai avansate, îmbracă forma de globalizare”³.

Mai există oare piețe sau produse care pot să rămână independente de așa numita Piața Mondială ?

Întrebarea este cu atât mai provocatoare dacă se analizează faptul că strategiile de internaționalizare nu reprezintă doar apanajul marilor firme, ci în special al întreprinderilor mici și mijlocii. Chiar și în cazul firmelor care nu intenționează să-și desfășoare produsele pe o piață externă se vorbește de o internaționalizare pasivă, căci ele sunt influențate în mod evident de concurența unor firme străine cu care intră în conflict pentru cucerirea și păstrarea pieței locale.

Evident, procesul de internaționalizare e gradual : primele strategii de globalizare privesc produsele de înalt nivel tehnologic, unde progresul tehnic determină schimbări fulgerătoare de la o zi la alta .Noi oportunități, dar și noi pericole apar ca urmare a creșterii procesului de internaționalizare. Unele instrumente puse la punct de către state, în special în domeniul economico-legislativ, care tind să frâneze acest proces, nu reprezintă decât paleative capabile să întârzie, dar nu să blocheze aceasta tendință.

În realitate, majoritatea țărilor lumii, marile firme multinaționale, iar mai recent și firmele medii, au depășit frontierele statelor națiune. Conceptul de teritoriu și de suveranitate teritorială nu mai reprezintă decât concepte politice legate de sisteme vechi, ce au fost de mult depășite de lumea economică și a afacerilor⁴.

Un studiu al lui McKinsey⁵ a încercat să izoleze câteva probleme de fond pe care întreprinzătorul sau managerul trebuie să le considere dintr-o perspectivă sistematică și analitică :

1. ce oportunități există pe piața internațională;
2. cum trebuie să ne poziționăm pe piața internațională în competiție cu concurenții;
3. în ce regiuni/țări să ne concentrăm eforturile;
4. ce părți ale ciclului productiv e necesar să le integrăm și care să le lăsăm pe plan local;
5. unde și cu cine să încheiem contracte de colaborare.

Există fără îndoială o corelație ușor de intuit între exigența de internaționalizare a industriei și strategiile de colaborare determinate de acestea. Cu toate că diferă considerabil, în funcție de specificul fiecărui domeniu, putem afirma că în aproape toate sectoarele industriale se verifică o creștere a numărului de acorduri de colaborare între firme.

Pentru a sublinia procesul de globalizare, să examinăm strategiile aferente firmelor multinaționale, ce au înregistrat schimbări importante în ultimii ani. O strategie de internaționalizare poate fi de tip multidomestic sau global. În primul caz

² L. Belodi, op.cit. p.5.

³ L. Belodi, op. cit p.6.

⁴ idem 3, p.6.

⁵ ibidem 3, pp. 6-7.

firma are un comportament divers în fiecare țară, inegal și neconcertat; ea își modifică propria strategie în funcție de condițiile specifice ale mediului în care trebuie să opereze. Acest tip de comportament nu face altceva decât să lărgescă raza de acțiune a grupului industrial; în locul unei piețe locale acesta va avea o multitudine de piețe individualizate. Caracterul internațional al activității rezultă în acest caz din suma componentelor locale.

Strategia globală pornește în schimb de la propria piață națională pentru a crea o concertare cu adevărat globală. Cu alte cuvinte, strategia aplicată într-o țară este strict dependentă de cea utilizată în alte țări în care marele grup industrial își desfășoară activitatea.

Porter⁶ a evidențiat existența a două dimensiuni cheie ale strategiei internaționale: configurația internațională a activității firmei (unde și în câte localități sunt localizate) și gradul de cooperare a diferitelor activități poziționate în țări diferite (sau, mai pe scurt, cum sunt corelate). Triumfă astfel conceptul de piață globală, în cadrul căreia totul e absolut interdependent. Globalizarea pieței e cu atât mai mare cu cât sunt mai numeroase legăturile de tip strategic și operativ între activități ale firmei.

Formula managerială ce trebuie să răspundă la aceste probleme este, evident, foarte complexă și trebuie să aibă în vedere numeroase variabile independente. Există de altfel multe modele puse la punct de către societățile de consulting și de către diversele școli economice.

Cel mai cunoscut în occident este modelul MacKinsley, cunoscut și sub numele de modelul celor 7 S. El ia în considerare în special cei șapte factori fundamentali ce trebuie permanent reglați și controlați: structura, strategia, sisteme, stil, skill (capacitate), staff (personal), scopuri principale.

Firma reprezintă, în concluzie, noua protagonistă a comerțului anilor '90. Nu e o părere subiectivă, ci o considerație apărută deja de mult timp și exprimată în mod foarte clar de către Allain Touraine care, în cartea sa „Cele trei ere ale firmei”, declară:

„Capitalismul industrial a traversat trei faze principale: prima a fost determinată de capitalul financiar, iar manufactura sau fabrica au avut rol exclusiv subordonat; cea de a doua a fost faza managementului, a aplicării gândirii raționale în procesul de producție și al conflictelor sociale inerente societății industriale. Numai în a treia fază firma e concepută ca fiind factorul principal al transformării economice. Prima eră a avut ca simbol capitalismul, a doua organizatorul, a treia strategul.

Bibliografie

1. Belodi L., „Gli accordi internazionali tre imprese”, IPSOA Informatica, 1989
2. Bradley F., „Marketing international”, Ed. Teora, București, 2001
3. Danciu V., „Marketing international – de la traditional la global”, Ed. Economica, București, 2001
4. Porter M., „Coalizione e strategia globale”, ISEDI, 1987
5. Somesan C., „Marketing global”, Casa Cartii de Stiinta, Cluj, 2001

⁶M. Porter, „Coalizione e strategia globale”, ISEDI, 1987, p.52.

WORDS AND ADS

asist.univ.drd. Monica Ariana Sim
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0259408276, e-mail: arianasim@yahoo.com

Advertising is possibly the most prevalent cultural form of the twentieth century and will probably have the greatest longevity. Business needs to advertise. Language has a powerful influence over people and their behaviour. This is especially true in the fields of marketing and advertising. The choice of language to convey specific messages with the intention of influencing people is vitally important. Visual content and design in advertising have a very great impact on the consumer, but it is language that helps people to identify a product and remember it.

In a sense, advertising began around 3200 BC when the Egyptian stenciled inscriptions of the names of kings on temples being built. Later they wrote runaway-slave announcements on papyrus. Signboards were placed outside doors in Greece and Egypt around 1500 BC. Historians believe that outdoor signs above shop doors were the first forms of advertising. As early as 3,000 BC, the Babylonians, who lived in what is now Iraq, used such signs to advertise their shops. The ancient Greeks and Romans also hung signs outside their shops. Few people could read, and so merchants used symbols carved in stone, clay, or wood for the signs. For example, a bush indicated a wine shop, and a boot advertised a shoemaker's shop. In ancient Egypt, merchants hired criers to walk through the streets and announce the arrivals of ships and their cargo. By the AD 900's, town criers, which called out the news, were common in European countries. They were hired by merchants to direct customers to their shops.

Advertising had gone a long way and evolved so much. Still it was not until 1704 that paid advertisements were printed in the United States (which is now the leading nation in annual volume of advertising). The first modern advertising agency was N.W. Ayer and Son, Incorporated, founded in Philadelphia, Pennsylvania, in 1869. Ayer introduced the commission system in the 1870's by convincing newspapers to give discounts; the agency then charged the client full price for the space used. This same concept later spread to magazines, radio, and television. Commercial radio dates only from about 1920, when Westinghouse began to utilize the vast investment it had made in radio research and in the manufacture of radio equipment during World War 1.

Advertising reaches people through various forms of mass communication. These media include newspapers, magazines, television, and radio. Advertisers buy space in newspapers and magazines to publish their ads. They buy time on television and radio to broadcast their commercials.

The chief advertising media are newspapers, television, direct mail, radio, magazines, and outdoor signs. Newspapers and TV receive the largest share of the money spent on advertising. But the area of the present research will be the one of

magazines due to the fact that they feature advertisements with long texts and which, in their turn, are the best samples for translation analysis. Magazines have a number of advantages over newspapers as an advertising medium. They are usually read in a leisurely manner and are often kept for weeks or months before being discarded. Another advantage of magazines is that they offer better printing and color reproduction than newspapers do. Advertisers can thus show off their products to greater advantage in magazines. Full color is especially desirable for food and fashion advertising because the color of these products is part of their appeal.

According to the New Encyclopedia Britannica advertising is designed to inform, influence, or persuade people. To be effective, an advertisement must first attract attention and gain a person's interest. It must then provide reasons for buying a product and for believing the advertiser's claims. Advertisers use a variety of techniques to create effective advertisements. They start with a basic appeal, which is the main selling point, or theme, of an advertisement. They then use certain specific techniques. The most commonly used techniques include attention-getting headlines, slogans, testimonials, product characters, comparison of products, repetition.

Advertisers rely on many kinds of appeals to persuade people to buy. In general, advertisers may present their message either in a factual way or in an emotional way. Advertisements that use a factual approach describe the demonstrable characteristics of a product. Such ads tell what the product is, how it works or how it is made. Advertisements that use an emotive appeal stress the ways in which a product will give personal satisfaction. Such an ad might appeal to a person's need for love, security, or prestige and suggest that the product will satisfy the need. Advertisers often use sexual themes that appeal to a person's desire to be attractive to the opposite sex. For example, an advertisement for aftershave lotion might suggest that the product would help a man attract women.

To persuade the largest possible number of people, many advertisements combine factual information with an emotional appeal, or they use several appeals. In such cases, the appeal is aimed specifically at a limited group of people, such as business executives or young married couples.

Both the mass media, when reporting news items, and marketing and advertising personnel have to consider the emotive power of the words they use. First, they make a decision about what to communicate and what to withhold.

One way in which advertisers adapt language to their own use is to take compound words and use them as adjectives. These compounds often later become widely used in normal situations. Examples of these compounds which have become part of the English language are: top-quality, economy-size, chocolate-flavoured, feather-light and longer-lasting.

The language of advertising is, of course, normally very positive and emphasizes why one product stands out in comparison with another. Advertising language may not always be "correct" language in the normal sense. For example, comparatives are often used when no real comparison is made. An advertisement for a detergent may say "It gets clothes whiter", but whiter than what?

A study of vocabulary used in advertising listed the most common adjectives and verbs in order of frequency. They are:

Adjectives: new, good/ better/ the best, free, fresh, delicious, full, sure, clean, wonderful, special, crisp, fine, big, great, real, easy, bright, extra, safe, rich.

Verbs: make, get, give, have, see, buy, come, go, know, keep, look, need, love, use, feel, like, choose, take, start, taste.

Advertisers rely on many kinds of appeals to persuade people to buy. In general, advertisers may present their message either in a factual way or in an emotional way. Advertisements that use a factual approach describe the demonstrable characteristics of a product. Such ads tell what the product is, how it

works or how it is made. Advertisements that use an emotive appeal stress the ways in which a product will give personal satisfaction. Such an ad might appeal to a person's need for love, security, or prestige and suggest that the product will satisfy the need. Advertisers often use sexual themes that appeal to a person's desire to be attractive to the opposite sex. For example, an advertisement for aftershave lotion might suggest that the product would help a man attract women.

To persuade the largest possible number of people, many advertisements combine factual information with an emotional appeal, or they use several appeals. In such cases, the appeal is aimed specifically at a limited group of people, such as business executives or young married couples.

Most often people believe in their immunity to advertising. The naives believe that advertising is childish, dumb, a bunch of lies, and influences only the vast crowds of the less sophisticated. Their own purchases are made purely on the basis of value and desire, with advertising playing only a minor supporting role. Advertisers know better. Although few people admit to being greatly influenced by ads, surveys and sales figures show that a well-designed advertising campaign has dramatic effects. A logical conclusion is that advertising works below the level of conscious awareness and it works even on those who claim immunity to its message.

Ads can be studied to detect their psychological hooks, they can be used to gauge values and hidden desires of the common person, they can be studied for their use of symbols, color, and imagery. But perhaps the simplest and most direct way to study ads is through an analysis of the language of the advertising claim. The "claim" is the verbal or print part of an ad that makes some claim of superiority for the product being advertised.

The reason so many ad claims fall into this category of pseudo-information is that they are applied to parity products, products in which all or most of the brands available are nearly identical. Since no one superior product exists, advertising is used to create the illusion of superiority. The largest advertising budgets are devoted to parity products such as gasoline, cigarettes, beer and soft drinks, soaps, and various headache and cold remedies.

The first rule of parity involves the Alice in Wonderlandish use of the words "better" and "best." In parity claims, "better" means "best" and "best" means "equal to." If all the brands are identical, they must all be equally good, the legal minds have decided.

The second rule of advertising claims is simply that if any product is truly superior, the ad will say so very clearly and will offer some kind of convincing evidence of the superiority. To create the necessary illusion of superiority, advertisers usually resort to one or more of the following ten basic techniques. Each is common and easy to identify.

The Weasel Claim

A weasel word is a modifier that practically negates the claim that follows. The expression "weasel word" is aptly named after the egg-eating habits of weasels. A weasel will suck out the inside of an egg, leaving it appear intact to the casual observer. Upon examination, the egg is discovered to be hollow. Words or claims that appear substantial upon first look but disintegrate into hollow meaninglessness on analysis are weasels. Commonly used weasel words include "helps" (the champion weasel); "like" (used in a comparative sense); "virtual" or "virtually"; "acts" or "works"; "can be"; "up to"; "as much as"; "refreshes"; "comforts"; "tackles"; "fights"; "come on"; "the feel of"; "the look of"; "looks like"; "fortified"; "enriched"; and "strengthened."

e.g. "Helps control dandruff symptoms with regular use." The weasels include "helps control," and possibly even "symptoms" and "regular use." The claim is not "stops dandruff."

"Leaves dishes virtually spotless." We have seen so many ad claims that we have learned to tune out weasels. You are supposed to think "spotless," rather than "virtually" spotless.

The "We're Different and Unique" Claim

This kind of claim states that there is nothing else quite like the product being advertised.

e.g. "There's no other mascara like it."

"Either way, liquid or spray, there's nothing else like it."

The "Water is Wet" Claim

"Water is wet" claims say something about the product that is true for any brand in that product category. The claim is usually a statement of fact, but not a real advantage over the competition.

e.g. "Mobil: the Detergent Gasoline." Any gasoline acts as a cleaning agent.

"Great Lash greatly increases the diameter of every lash."

The "So What" Claim

This is the kind of claim to which the careful reader will react by saying "So What?" A claim is made which is true but which gives no real advantage to the product. This is similar to the "water is wet" claim except that it claims an advantage, which is not shared by most of the other brands in the product category.

e.g. "Strong enough for a man but made for a woman." This deodorant claim says only that the product is aimed at the female market.

The Vague Claim - Ads that leave you hanging

The vague claim is simply not clear. This category often overlaps with others. The key to the vague claim is the use of words that are colorful but meaningless, as well as the use of subjective and emotional opinions that defy verification.

e.g. "Lips have never looked so luscious." Can you imagine trying to either prove or disprove such a claim?

"Winston tastes good like a cigarette should."

The "Compliment the Consumer" Claim

This kind of claim butters up the consumer by some form of flattery.

e.g. "We think a cigar smoker is someone special."

"The lady has taste."

Ads are a social phenomena that can be found all around us, becoming a part of our everyday life, so no one can ignore them. Everyone is influenced by words and images to a certain extent. The language of ads is both inventive and complex.

The style of advertisements is dependent upon the purpose of the advertisement. The main stylistic features characteristic of all types of advertisements were presented and it was stated that the advertisements of a logical nature, i.e. in order to be translated properly they must be understood properly.

References:

1. Myers, G. 1994 "Words in Ads". Edward Arnold: London

2. Briggs, A and Cobley, P. 1998 "The Media". Longman
3. The Encyclopedia Americana, Volume 3, International Edition Grolier, Inc., Connecticut, 1993, p. 164-234
4. Turcu, F.1998 "Engleza in afaceri". Editura Uranus: Bucuresti
5. Jeffrey Schrank, "The Language of Advertising Claims", www.olemiss.edu/~egjbp/comp./ad-claims.html, 1995

SISTEME DE MANAGEMENT INTEGRAT – ECONOMIE-MEDIU ÎNCONJURĂTOR

conf.univ.dr. Ada Mirela Tomescu

Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei

Române nr.5, Oradea, telefon: 410087, e-mail: atomescu@uoradea.ro

Acțiunea distructivă a omului asupra naturii este evidentă și ea se accentuează și se lărgeste tot mai mult cuprinzând arii tot mai largi bio-geografice. Gravitatea apare în faptul că se adâncește contradicția între dezvoltarea societății umane și mediu, ceea ce duce la o distrugere a acestuia. Pericolul accelerării poluării devine mai mare, deoarece acestea nu este limitat de frontiere și afectează întreaga planetă. Din acestea putem trage concluzia că protecția mediului este o problemă globală a societății noastre contemporane, putem spune chiar de supraviețuire. Omenirea ar putea avea foarte mult de suferit dacă nu se va înțelege protecția ca o condiție fundamentală a dezvoltării. Din această cauză, activitatea umană, în speță economia, trebuie să aibă în vedere, mai ales în domeniul industrial, ca obiectiv principal, protecția mediului, managementul integrat vine să realizeze această relație pe principii durabile.

1. INTRODUCERE

Dacă până acum trei decenii, majoritatea obiectivelor industriale erau apreciate doar sub aspectul eficienței economice, în momentul actual datorită dezvoltării industriale intense, activitatea umană a influențat din ce în ce mai mult mediul înconjurător motiv pentru care în cadrul conceptelor de dezvoltare durabilă a apărut noua orientare care ține cont și de modul în care întreprinderea se relaționează cu mediul înconjurător.

În acest context organizațiile sunt preocupate din ce în ce mai mult să atingă și să demonstreze performanțele de mediu, controlând impactul propriilor activități, produse sau servicii asupra mediului [1]. Aceste aspecte se înscriu în contextul legislației din ce în ce mai stricte, al dezvoltării politicilor economice și a altor măsuri destinate să încurajeze protecția mediului, a creșterii preocupării întreprinderilor privind problemele legate de mediu, inclusiv dezvoltarea durabilă. Adoptarea și implementarea într-un mod sistematic a unui ansamblu de tehnici pentru managementul de mediu în conformitate cu standardele ISO 14000 pot contribui la obținerea unor rezultate optime în beneficiul întreprinderii, recomandarea este aceea de a utiliza managementul integrat care să țină seama de toate elementele sistemului.

În ultimul timp se observă din ce în ce mai multe efecte negative la nivel global datorate impactului activităților industriale în special. Din acest motiv, în ultimii ani s-a pus un accent din ce în ce mai mare pe impactul ecologic al activităților umane. Tot mai des apar programe de cercetare care au pe plan prioritar aspecte legate de protecția mediului înconjurător.

Lucrarea de față își propune să analizeze formarea conștiinței în orientarea globală a managementului companiilor, sistemele atestate de management integrat reacționează susceptibil la amenințări.

Pentru companiile a căror sisteme sunt supuse procesului de certificare, certificarea oferă adițional activităților de marketing oportunitate financiară. Prin activitățile de planificare preventivă, compania este pregătită pentru a reacționa la posibilitatea evitării riscurilor și la minimizarea efectelor lor. Amândouă atât infrastructura tehnologică și organizarea cât și comportamentul personalului sunt prioritare în preocupările legate de impactul ecologic. În cadrul sistemelor de management, calitatea și siguranța muncii în conformitate cu protecția mediului sunt valori care ar trebui promovate și controlate intens prin proceduri cunoscute tuturor participanților la procesele de muncă. Parlamentele și guvernele țărilor manifestă o sensibilitate mare față de valorile create prin reglementări legale care constituie de altfel baza sistemului de guvernământ. Există un mare număr de reglementări care determină comportamentul mediului industrial pentru a face mediul de muncă mai prietenos și mai sigur. Organizațiile non-guvernamentale -prin standardizarea activităților -se străduiesc să îmbunătățească și perfecționeze calitatea, protecția mediului și siguranța lui, în particular a mediului de muncă și în general a mediului ecologic.

2. MANAGEMENTUL ECOLOGIC

Instituțiile guvernamentale au nevoie de un set de instrumente pentru a-și realiza programele politice și strategiile naționale de protecție a mediului. Conducătorii unităților industriale au descoperit, la rândul lor, că le sunt necesare instrumente pentru a concretiza deciziile luate în legătură cu mediul înconjurător. Managementul mediului înconjurător are nevoie de următoarele tipuri de instrumente pentru a fi funcțional:

- pentru evaluarea și îmbunătățirea proceselor și operațiilor și a calității produselor (de exemplu: auditul de mediu);
- pentru proiectarea produselor după criterii ecologice (analiza ciclului de viață a produselor, evaluarea riscului);
- pentru comunicare cu clienții și cu personalul propriu al firmei (de exemplu: rapoarte);
- pentru evaluarea progreselor ecologice ale firmei și compararea acestora cu ale firmelor cele mai bine situate ca performanțe ecologice și economice.

Guvernul, la rândul său își promovează propriile instrumente de reglare ale calității mediului ca standard pentru emisii, sprijină înțelegerile voluntare etc. Țările industrial dezvoltate consideră aceste instrumente, la care recurge managementul ecologic, ca fiind încă în curs de dezvoltare și perfecționare.

În concepția actuală, instrumentele managementului ecologic sunt în așa fel concepute, încât să aducă îmbunătățiri sistemului de luare a deciziilor, de informare a managerilor și a altor categorii de persoane cu scopul final al ameliorării performanțelor ecologice ale industriei.

Instrumentele de management al mediului înconjurător, pot fi utilizate de firme pentru a monitoriza, a conduce mai bine și a îmbunătăți performanțele de mediu, iar de către guvern, pentru a influența performanțele ecologice la nivelul grupurilor de firme, sectoare industriale.

Instrumentele de management al mediului înconjurător, se împart în trei mari categorii:

1. pentru analiză și evaluare;
2. pentru acțiune;
3. pentru comunicare.

Detaliind la rând aceste instrumente vom avea:

1. instrumentele pentru analiză și evaluare sunt:
 - compararea performanțelor proprii cu cele ecologice similare ale cele mai avansate firme cunoscute;
 - analiza cost – beneficiu, interesată la ierarhizarea alternativelor de control al proceselor de poluare;
 - auditul de mediu, cu derivatele sale: auditul de conformare, de sănătate și siguranță personală;
 - evaluarea impactului de mediu;
 - evaluarea cheltuielilor pentru protecția mediului;
 - evaluarea inițială a calității mediului;
 - analiza ciclului de viață;
 - evaluarea riscului;
 - evaluarea tehnologiei.
2. Instrumente pentru acțiune:
 - sistemul de management;
 - instrumente economice;
 - parteneriat în favoarea protecției mediului.
3. Instrumente de comunicare:
 - rapoarte anuale;
 - informații pentru mass-media, pentru proprii salariați, pentru clienți.

3. INSTRUMENTE MANAGERIALE DE PROTECȚIE A MEDIULUI

Instrumentele manageriale de protecție a mediului sunt următoarele:

- evaluarea impactului ecologic;
- auditul de mediu;
- analiza ciclului de viață a produsului;
- marcarea ecologică;
- programele de conformare.

Fiecare din aceste instrumente, are o istorie proprie, are o anumită arie de răspândire. La ora actuală există o tendință de a fi standardizate, apariția recentă în ISO 14000 apropie momentul în care aceste instrumente vor deveni uzuale și cu un caracter obligatoriu pentru orice agent economic a cărui activitate este generatoare de emisii poluante sau ale cărui produse finite prezintă un real pericol pentru calitatea mediului.

Este recomandat ca companiile ar trebui să coopereze intensiv și să întărească pro-ecologia, politica pro-calitatea la fel ca și politica siguranței muncii și siguranța produselor în interiorul cadrelor sistemului de management aplicat de companii. Statul, firma, și societatea ar trebui să împartă responsabilitatea pentru valorile menționate mai sus. Următoarele componente a valorilor în cauza pot fi deosebite în general:

- Reglementările legale și de normative;
- Tehnica și tehnologia(inclusiv finanțele);
- Managementul și rezultatele lui -atitudinea și comportamentul personalului.

Cererile particulare de a respecta mecanismele de construcție a relațiilor adecvate cu mediul în cadrul procesului de management devin exprimate din ce în ce mai clar. În particular companiilor le sunt cerute să evalueze și să aplice legea-respectului și strategiile pro-ecologice etice, strategiile de asigurare a nivelului specific de calitate, strategii ale igienei ocupării și siguranței muncii pentru a prevedea amenințările, să minimizeze amenințările și să le neutralizeze.

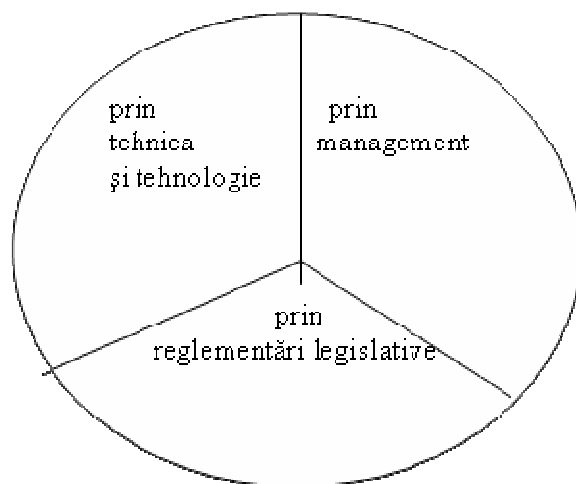


Figura 1. Cele trei componente care garantează calitatea, protecția mediului și siguranța muncii

O evaluare adecvată a componentelor menționate mai sus, constituie sarcina principală a sistemului de management al companiilor. Directorul general trebuie să își asume responsabilitatea pentru managementul calității, protecția mediului și securitatea în muncă în cadrul companiei. Acesta se face în conformitate cu reglementările legale obligatorii, precum și cu ariile facultative.

Neglijarea amenințărilor determină posibilitatea părăsirii efectelor premeditate a activității economice, evitarea pierderilor neintenționate, suportarea unor cheltuieli mai mari decât cele anticipate. Amenințările implică precum managementul entității economice se realizează totdeauna în timp ce este expus la risc. Astfel este necesară pregătirea unui sistem de reacție eficient, precum este un sistem de management a riscului. Toate acestea se fac pentru a diminua influențele negative asupra activității firmei și asupra mediului apropiat în cazul unor situații de risc, accidente etc.

4. CERTIFICAREA SISTEMULUI

În general se poate interpreta certificarea sistemelor (conform ISO 9000 sau ISO 14000) ca fiind una dintre intențiile esențiale care permite minimizarea riscului prin crearea de oportunități. Certificarea poate include produse, sisteme, și personal. Ariile obligatorii și facultative ale certificării pot fi deosebite. Conform spuselor în UE disciplina este strictă, iar certificarea sistemelor este o condiție în cadrul procedurii certificării unor grupuri de produse (conform unor cerințe călăuzitoare a concepției globale a evaluării conformității).

Arătăm că certificarea sistemelor crează oportunități prin simularea creșterii credibilității și încrederii însăși a companiei dar și a clienților săi. Astfel sistemul va atesta și reprezenta starea potrivită a tehnicilor din cadrul companiei, aspectele potrivite a siguranței muncii și igienei, împreună cu protecția mediului. Organizarea adecvată a procedurilor de documentare, procedurile călăuzitoare, consolidează legea -respectării și funcționarea etică a companiei.

Mediul, inclusiv clienții, prin construcția conștientă și conceperea sistemelor atestate, obțin garanția că respectiva organizație a depus un efort sistematic de monitorizare și control al parametrilor relativi la calitatea tipică pentru structura dată a managementului său, încorporând orice posibilă amenințare care ar strica echilibrul. Cerințele obligatorii și facultative pentru sistemele de management integrat sunt descrise în figura 2.

Ar trebui subliniat că aria de respectare a cerințelor legale elementare, încorporate în reglementările statutare constituie un domeniu obligatoriu care ar trebui susținută de o serie de cerințe facultative, acceptate reciproc de ambele părți ale înțelegerii.

Sistemele individuale, izolate, pot fi construite în concordanță cu cerințele aplicate variatelor aspecte. Oricum integrarea acelor sistemelor în interiorul integrității coerente pare să fie singura consecință logică cu consecințe economice precum, obținerea unor rezultate așteptate (vânzări, profit etc), de aici și ideea că aspectele particulare ale activității desfășurate ar trebui organizate sistematic și simultan.

Considerând aspectele calității, protecției mediului și siguranței muncii în interiorul unui sistem integrat rezultă următoarele caracteristici:

Managementul la vârf (administrație) este responsabil pentru managementul calității, protecția mediului și siguranța muncii. Acesta preia sarcinile ca și cum ar fi strategice în cadrul acestui scop. Scopurile sarcinilor formulate adecvat și competența trebuie delegate nivelelor inferioare ale structurii companiei.

Sarcinile delegate ar trebui controlate și monitorizate de un grup delegat.

Legăturile de cooperare dintre entități și liniile de muncitori precum și cele dintre nivelul și entităților grupurilor funcționale, trebuie cât mai clar definite, lucru care este exprimat în descrierea proceselor de conducere și structurii organizaționale, care sunt incluse în Manualul Sistemului Integrat.

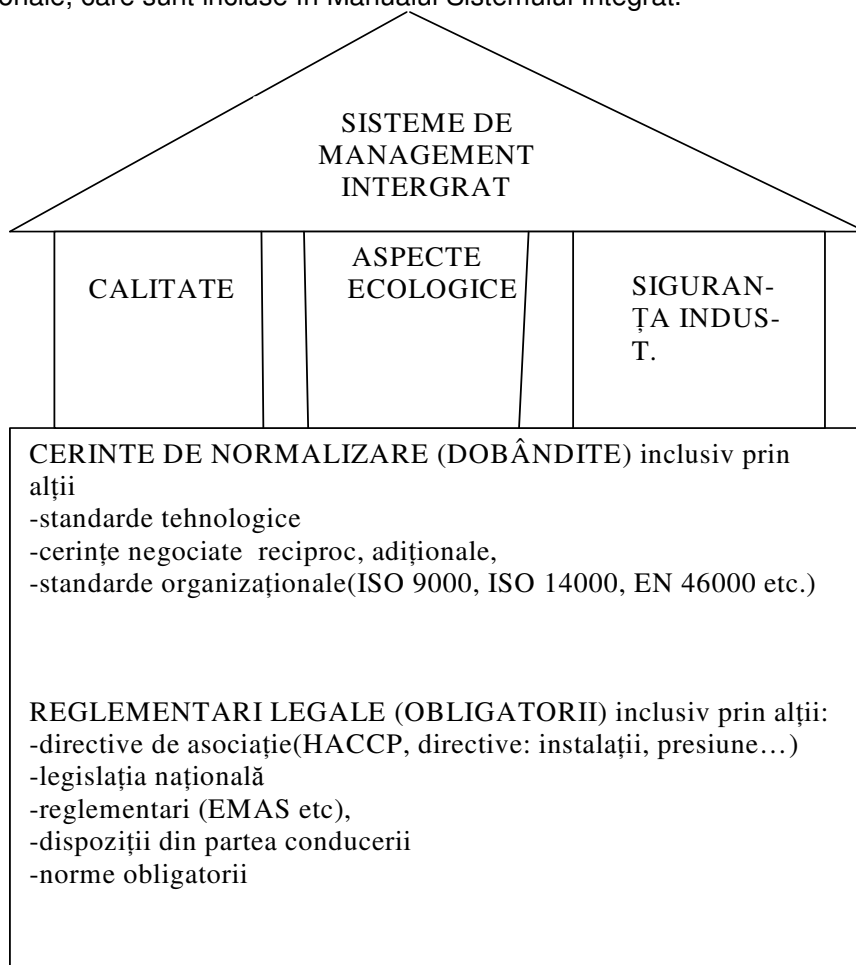


Figura 2. Elementele unui sistem de management integreat

Recunoașterea sistemului este obligatorie pentru toți salariații angajați în firmă.

Îmbunătățirea sistemului trece printr-o inspecție sistematică așa cum este auditul extern (metoda de auto-verificare –auditul intern). Sinteza considerațiilor de până acum este următoarea:

1. Sistemul include auditul intern ca un instrument pentru evaluare interioară, incluzând acțiuni preventive și corective pentru îmbunătățirea constantă în cadrul sistemului. Totodată se formează o bază pentru așa numita “organizație a învățării”, dezvoltarea organizației conform regulilor TQM/ managementul calității totale;

2. Sistemul integrat se manifestă el însuși ca un sistem de încredere și management al practicii de afaceri etice, pentru largă înțelegere a clientului (de la mediu extern până la clientul intern -în cadrul companiei).

CertIFICATELE confirmă faptul că organizația înțelege existența amenințărilor în ariile particulare, personalul angajat devine martor la pregătirea tehnică și organizatorică pentru eliminarea, minimizarea, sau prevenirea posibilelor rezultate eronate, sau chiar a amenințărilor.

5. CONCLUZII

Promovarea și controlul a unor valori precum: calitatea, protecția mediului și securitatea muncii sunt extrem de actuale. Pentru a conduce o companie adecvat trebuie luate în considerare și combinate elementele componente și celelalte sisteme pentru a crea sisteme de management integrat. Toastea acestea se fac pentru a asigura schimbările optime pentru companie: minimizarea cheltuielilor, creșterea încrederii și credibilității, (de exemplu: consolidarea reputației împreună cu imaginea pozitivă a companiei în opinia comunității în care se află plasată, dar și a clienților).

În concluzie încheiem cu faptul că numai companiile care aplică dinamic principiile managementului integrat, în loc de un management riscant, au ocazia să se dezvolte în zilele noastre cucerind pas cu pas piața.

BIBLIOGRAFIE:

1. Gherasim, Al.; în Tribuna economică, nr. 44, 45, 46, 48, 1995;
2. Jia, J., Dyer, J.S.: A Standard Measure of Risk and Risk – Value Models. Working Paper No. 1, Risk – Value Study Series, Department of Management Science and Information Systems, The Graduate School of Business, University of Texas at Austin, Management Science, 1995.
3. Brachinger, H.W., M. Weber: Risk as a Primitive: a Survey of Measures of Perceived Risk, OR Spektrum, Springer-Verlag, Berlin, 1997.

INSTITUȚII DE CREDIT ASIMILATE

conf.univ.dr. Daniela Zăpodeanu
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0740-133142, e-mail: danizapodeanu@yahoo.com
Valentin Trifan
Universitatea din Oradea, Str. Armatei Române nr.5, Oradea, telefon: 0723-
871918

The institutes for credit, having the main function the financial intermediation between economical agents, don't belong to the banking system; the criterion which delimit banks in the system of institutes of credit is the banking oversea, accomplish by the central bank or other institution.

Între instituția de credit, definită ca o unitate economică având ca funcție principală intermedierea financiară între agenți economici și bancă definită ca o instituție economico-financiară ce are ca funcție principală comerțul cu bani există o relație întreg-parte. Nu toate instituțiile de credit sunt bănci. Criteriul ce delimitează băncile în cadrul instituțiilor de credit este cel al supravegherii bancare (realizată de banca centrală sau, dacă este cazul, de o altă instituție ce realizează supravegherea bancară).

Instituțiile de credit supuse autorității de supraveghere bancară sunt bănci. În funcție de modul de organizare a pieței creditului, a pieței financiare, fiecare țară stabilește prin legislație competența și întinderea supravegherii bancare. De asemenea, deși participă la intermedierea financiară, instituțiile de credit non-bancare nu gestionează, de obicei, depozitele la vedere utilizabile prin cec sau viramente.

Cooperativele de credit, intitulate până în anul 2000 și „Bănci populare” au funcționat potrivit Legii 109/1996 privind organizarea și funcționarea cooperației de consum și a cooperației de credit, încălcând practic Legea privind activitatea bancară nr. 58/1998 care stipulează că: „se interzice oricărei persoane să desfășoare activitate bancară pe teritoriul României fără o autorizație emisă de Banca Națională a României”. Nefiind supuse supravegherii B.N.R., în anul 2000 unele cooperative de credit au ajuns în imposibilitatea de a restitui depozitele populației, astfel că prin O.G. nr. 97/2000 privind organizațiile cooperatiste de credit se revine asupra vechii legi a cooperației, considerând prestațiile acestora ca prestații ce intră sub incidența legii bancare, în acest scop definindu-se norme de prudență bancară pentru cooperativele de credit. Potrivit noului cadru legislativ, băncile populare au fost puse în situația fie de a se reorganiza și a se afilia la o casă centrală a cooperativelor de credit (ce garantează integral obligațiile cooperativelor afiliate), supuse supravegherii B.N.R., fie de a-și schimba forma juridică, transformându-se în bănci comerciale.

Societățile de credit ipotecar; creditul ipotecar intră de obicei în sfera de activitate a băncilor, fie că sunt sau nu specializate. Există însă și societăți de credit ipotecar sub forma societăților financiare.

O.U.G. nr. 200/2002 stabilește înființarea, în țara noastră, a societăților de credit ipotecar având ca obiect de activitate pe lângă creditarea de tip ipotecar și activități conexe: administrarea de portofolii de credite ipotecare, executarea sau valorificarea creanțelor ipotecare, respectiv a bunurilor ce fac obiectul garanțiilor, tranzacții cu instrumente monetare negociabile, inclusiv tranzacții cu titluri de stat. Societățile de credit ipotecar nu fac parte din sistemul bancar, nu intră sub reglementarea normelor B.N.R., dar înființarea lor trebuie notificată Băncii Naționale. Capitalul social minim este echivalent a trei milioane euro, vărsat integral la subscriere, în formă bănească.

Societățile de investiții financiare reprezintă de asemenea instituții de credit care pot să facă parte sau nu din sistemul bancar. Individualizate ca formă distinctă a băncilor de afaceri (investiții), societățile financiare s-au dezvoltat ca expresie a intereselor deținătorilor de capital, pentru a asigura o valorificare optimă a acestuia, în condiții de securitate. Acționând atât ca investitori, cât și ca intermediari ai pieței financiare, societățile de investiții financiare se supun fie autorității de supraveghere bancară și în această situație sunt bănci de afaceri, fie autorității de supraveghere a pieței financiare și atunci sunt instituții de credit, dar nu sunt bănci; de exemplu, în România societățile de investiții financiare sunt supuse supravegherii Comisiei Naționale de Valori Mobiliare, autoritate de supraveghere a pieței financiare.

Aceste societăți au ca obiect de activitate administrarea unui fond comun de creanțe, plasând capitalul într-un portofoliu de valori mobiliare, ce aparține în indiviziune grupului de investitori, aceștia fiind coproprietari ai titlurilor financiare. Societățile financiare au cunoscut o amplă extindere în țările dezvoltate: în Franța funcționează organisme de plasament colectiv în valori mobiliare, ale căror titluri reprezintă aproximativ un sfert din totalul economisirii pe ansamblul economiei, iar în Marea Britanie funcționează sistemul U.C.I.T.S. (Underbanking for Collective Investment in Transferable Securities).

Dacă participarea la capitalul societăților de investiții este deschisă, adică există posibilitatea de achiziție a titlurilor acestor societăți la prețul de emisiune, ele poartă numele de *societăți de investiții cu capital variabil* (în Franța). Acestea își formează resursele de la persoane fizice, uneori și juridice, emițând titluri, investind fondurile astfel constituite în principal pe piața financiară. Titlurile acestor societăți de investiții nu se negociază la bursă, însă li se calculează un curs pe baza cursurilor la bursă ale acțiunilor deținute în portofoliu raportând activul net la numărul de titluri emise. Persoanele fizice posesoare ale unor astfel de titluri pot să se prezinte pentru răscumpărarea acestora la ghișeele băncii în orice moment.

De fapt, în general, și nu numai în România, instituțiile de credit care nu sunt bănci trebuie supravegheate la fel de atent ca și instituțiile bancare pentru a nu se crea crize financiare ale sistemului de credite din economie, cu consecințe extrem de negative pentru populație și agenți economici.

De asemenea, și alți operatori ai pieței financiare au o activitate interdependentă cu cea a băncilor, cum ar fi: societățile de asigurare și reasigurare, fondurile de pensii, societățile de evaluări mobiliare.

Societățile de asigurare și reasigurare reprezintă operatori ai pieței asigurărilor, totalitatea relațiilor economico-sociale ce apar în legătură cu crearea în comun a unor fonduri de către persoanele fizice și juridice expuse unui risc și care beneficiază de compensații din aceste fonduri în cazul producerii riscurilor pentru acoperirea daunelor. Rezultă că societățile de asigurare și reasigurare (operațiune de asigurare a asigurătorului) colectează capitaluri importante prin încheierea asigurărilor de persoane, bunuri și răspundere civilă; aceste capitaluri își găsesc fructificarea, de obicei, pe piața bancară, reprezentând deci o resursă pentru bănci.

În anii '80 s-a constatat un proces de convergență între sectorul bancar și sectorul asigurărilor, din punct de vedere al instituțiilor, produselor și activităților. Băncile au dezvoltat componenta de asigurare a produselor lor, filialele de asigurare

ale grupurilor bancare au dezvoltat contractele de economisire, dând naștere termenului de bancasigurare. În același mod, societățile de asigurare au dezvoltat componenta de economisire (financiară) a produselor de asigurare dând naștere termenului de asifinanțare. Modelul bancasigurării (termenul mai utilizat) diferă de la o țară la alta în funcție de reglementările celor două piețe: bancară și de asigurări. Băncile și-au creat societăți de asigurare (cazul României), iar societățile de asigurare și-au creat bănci.

Fondurile de pensii reprezintă fonduri create cu scopul de a asigura drepturile de pensie pentru membrii fondului. Societățile de asigurare oferă produse ce îmbină asigurarea de viață cu pensia privată, constituindu-se deci și ca fonduri private de pensii.

În ultima perioadă, se constată preferința populației pentru fondurile private de pensii față de fondurile de asigurări sociale de stat, deoarece acestea asigură individualizarea sumelor sub formă de contribuții prin capitalizarea acestora. În România, opțiunea pentru o pensie privată oferită de societățile de asigurări nu este liberă, cetățenii fiind obligați prin lege să contribuie la fondul asigurărilor sociale de stat, contribuția pentru o pensie privată fiind facultativă.

Societățile de valori mobiliare reprezintă operatori ai pieței financiare ce asigură legătura între investitori, cu surplus de fonduri și emitenți ce manifestă nevoie de fonduri; aceștia mai asigură transformarea investițiilor în lichidități și generează mecanismul prețurilor pentru evaluarea investițiilor financiare.

Similar tendinței pe plan mondial, băncile românești și-au dezvoltat produsele și serviciile specifice societăților de leasing, societăților de asigurare, societăților de valori mobiliare prin societăți distincte (conform legislației în vigoare), formând adevărate grupuri financiare. De exemplu, Grupul Financiar al Băncii Transilvania cuprinde: BT Direct, BT Leasing România, BT Securities (societate de valori mobiliare), SAR Transilvania (societate de asigurări); Grupul Financiar al Băncii Comerciale Române cuprinde pe lângă banca propriu zisă, B.C.R. Asigurări S.A., B.C.R. Leasing S.A., B.C.R., Securities S.A. (prin fuziunea a două societăți de valori mobiliare la care B.C.R. deținea participații, în urma procesului de fuziune între B.C.R. și Bancorex), B.C.R. Asset Management S.A. (societate de administrare a fondurilor deschise de investiții, a fondurilor de risc și a societăților de investiții, autorizată de Comisia Națională de Valori Mobiliare).

Grupurile financiare având ca nucleu o bancă universală oferă servicii financiare integrale clienților lor, fiind capabile în orice moment să găsească soluții la problemele financiare ale acestora.

Bibliografie

1. Ciumaș C., "Asigurările internaționale. Arhitectură și problematică la debutul mileniului III", Editura Intelcredo, Deva, 2001;
2. Dedu V., "Gestiune și audit bancar", Editura Economică, București, 2003;
3. Ungurean P., "Produse și operațiuni bancare", Editura Dacia, Cluj-Napoca, 2001;
4. Zăpodeanu D., "Monedă și credit. Instituții monetare și de credit", Editura Universității din Oradea, Oradea, 2003

RESTRUCTURAREA SISTEMULUI BANCAR ROMÂNESC

conf.univ.dr. Daniela Zăpodeanu
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, Str. Armatei
Române nr.5, Oradea, telefon: 0740-133142, e-mail: danizapodeanu@yahoo.com

Since 1991, the Romanian banking system developed so, from a quantitative point of view, through the appearance of new bank and structural and qualities in ascendant direction of the banking activity demanded by the conditions generated by the market economy.

Sistemul bancar românesc înainte de 1990 a fost unul dintre cele mai rigide sisteme din fostele țări socialiste. A fost un sistem lipsit de eficiență și controlat de stat. Banca Națională a României îndeplinea funcțiile unei bănci centrale deopotrivă cu câteva funcții ale unei bănci comerciale. În colaborare cu alte instituții de stat, B.N.R. elabora proiecte de creditare și urmărea punerea lor în practică, respectiv extinderea creditelor către întreprinderi și organizații economice ce aveau cont deschis la B.N.R.

Celelalte patru bănci specializate: Banca Română de Comerț Exterior, Banca pentru Agricultură și Industrie Alimentară, Banca de Investiții, Casa de Economii și Consemnațiuni beneficiau de credite pentru suplimentarea resurselor de la B.N.R., cu excepția C.E.C-ului, care depunea banii colectați de la populație prin constituirea de depozite la B.N.R..

Banca Română de Comerț Exterior (B.R.C.E.), înființată în 1968 prin reorganizarea Departamentului operațiunilor din cadrul B.N.R., primea și acorda credite întreprinderilor și organizațiilor române cu activitate de comerț exterior, cumpăra și vindea în țară și în străinătate valută, titluri de valoare emise în valută; de fapt toate operațiunile privind străinătatea se derulau prin B.R.C.E.

Banca pentru Agricultură și Industrie Alimentară (B.A.I.A.), înființată tot în 1968, avea ca obiectiv acordarea de avansuri bănești unităților agricole de stat și cooperatiste pentru realizarea producției contractate livrată ulterior la fondul de stat; dacă avansurile bănești acordate unităților agricole nu puteau fi recuperate, acestea se transformau în credite.

Cooperativele de Credit și Economii, înființate în 1948, în locul băncilor populare (lichiditate, ca de altfel toate băncile cu capital privat), acordau împrumuturi pentru dezvoltarea producției agro-alimentare în gospodăriile proprii și pentru satisfacerea unor nevoi familiale ale cooperatizatorilor; de asemenea, pentru simplificarea operațiunilor de încasări și plăți, cooperativele de credit acționau ca mandatare ale B.A.I.A., efectuând aceste operațiuni pentru organizațiile de masă și obștești din mediul rural, casele de ajutor reciproc ale salariaților și pensionarilor.

Banca de Investiții (B.I.), înființată în 1948, pe structura Creditului Național Industrial, avea ca sferă de activitate finanțarea și creditarea investițiilor, a marilor șantiere și a lucrărilor de construcții montaj. Prin calculul indicatorilor de eficiență, Banca de Investiții stabilea oportunități și apoi aviza investițiile.

Casa de Economii și Consemnațiuni (C.E.C) avea ca obiect de activitate atragerea economiilor bănești ale populației în conformitate cu planul de casă și de credite al Băncii Naționale pentru asigurarea creditării economiei naționale.

Specializarea excesivă a băncilor pe anumite operațiuni, conform denumirii lor, a îngreunat mecanismul bancar, spiritul de inițiativă și concurență, autonomia în formarea resurselor și acordarea creditelor.

Restructurarea sistemului bancar ocupă un loc esențial în cadrul restructurării economiei naționale. Transformările perioadei de tranziție au impus între primele măsuri crearea unui sistem bancar modern pe două trepte:

B.N.R. cu următoarele funcții: emisiunea monetară, asigurarea stabilității monetare, administrarea rezervelor valutare ale țării, supravegherea activității bancare, asigurarea sistemului de plăți fără numerar. B.N.R. a fost reorganizată prin Legea nr. 34/1991 (Legea de organizare a Băncii Naționale);

bănci comerciale, rezultate prin restructurarea în societăți pe acțiuni a băncilor specializate în conformitate cu Legea activității bancare nr. 33/1991, intrând în procesul de privatizare a societăților comerciale; 70% din capitalul acestor bănci a fost transferat Fondului Proprietății de Stat și 30% către cele cinci fonduri ale proprietății private (câte 6% la fiecare fond). Prima bancă comercială înființată în decembrie 1990 este tocmai Banca Comercială Română, prin preluarea operațiunilor comerciale ale B.N.R. Legislația bancară a fost modificată în 1998 când au fost promulgate trei legi bancare: Legea nr. 101/1998 privind statutul BNR, Legea bancară nr. 58/1998, Legea nr. 83/1998 privind procedura falimentului băncilor.

În perioada următoare s-a constatat dezvoltarea sistemului bancar în România prin apariția de bănci noi, unele fiind sucursale ale unor bănci străine renumite în lume. Totuși extinderea numărului de bănci a fost mai puțin explozivă decât în celelalte țări din Europa Centrală și de Est, probabil urmare a prudenței în acordarea autorizațiilor de funcționare de către banca centrală.

Dimensiunea cantitativă a evoluției sistemului bancar nu este însă caracteristica principală a acestei perioade. Aparent contrar realității, principala caracteristică a dezvoltării sistemului bancar românesc a fost coerența dezvoltării structurale și calitative a activității bancare, în sensul direcției ascendente dictate de adaptarea la cerințele economiei de piață. Sincopile constatate pe parcursul acestui deceniu în ceea ce privește depresiunea evidențiată în activitatea unor bănci – Dacia Felix, Columna, sau falimentul altor bănci – banca Albina, Bankcoop, Credit Bank, nu sunt definitorii pentru întreaga activitate bancară din România.

Imaginea actuală a sistemului bancar a fost conturată de deschiderea economiei românești, ceea ce a determinat ajustarea sistemelor de operare la cerințele și practicile internaționale. Băncile și-au dezvoltat și și-au adoptat sistemele de operare în funcție de impactul factorilor exogeni asupra economiei reale, precum și de presiunea concurenței pe piața financiar-bancară.

Evoluția sistemului bancar românesc în ultimul deceniu al secolului XX s-a caracterizat prin dezvoltarea și diversificarea produselor și serviciilor bancare, creșterea vitezei și diversificarea instrumentelor de decontare, modernizarea sistemului de evidență și control, informatizarea sistemelor de transmitere a datelor de natură contabilă, statistică și a celor din procesul de transfer. Eforturile de capitalizare și presiunea concurențială au determinat băncile să-și modernizeze rețeaua teritorială.

Totodată evoluția atât de rapidă a sistemului bancar a adus cu sine, în contextul desfășurării evenimentelor de natură economică, politică, socială și elementele negative care au lăsat o umbră asupra băncilor românești atât pe plan intern cât și pe plan extern, în relațiile cu alte bănci din Europa și din lume.

La 31.12.2002, în componența sistemului bancar românesc erau cuprinse 3 bănci cu capital integral sau majoritar de stat, 4 bănci cu capital integral sau majoritar privat autohton, 24 de bănci cu capital integral sau majoritar străin și 8 bănci sucursale ale băncilor străine. În total, la finele anului 2002 sistemul bancar cuprindea 39 de bănci, cu două mai puțin decât la finele anului 2001, din cauza retragerii autorizațiilor de funcționare pentru 3 societăți bancare (Banca Română de Scont, Banca de Investiții și Dezvoltare și Banca Turco-Română) și a înființării unei noi bănci (Miro Bank – Banca de Microfinanțare). Ponderea capitalului străin în sistemul bancar reprezenta 64,8% la 31.12.2002 (Anexa 2).

Din punct de vedere al operațiunilor desfășurate, singura bancă care păstrează specializarea ca bancă a populației rămâne Casa de Economii și Consemnațiuni reorganizată sub forma unei societăți bancare pe acțiuni în baza Legii nr. 66/1996, restul fiind bănci comerciale universale.

Trebuie să menționăm totuși că fostele bănci specializate până în 1990, au păstrat o specializare, în fapt, câțiva ani după această dată: susținerea agriculturii prin credite cu dobândă subvenționată acordate cu garanția statului s-a realizat prin Banca Agricolă, iar susținerea exportului s-a realizat prin Bancorex (tot cu ajutorul dobânzii subvenționate).

De asemenea, și în țara noastră, ca și în alte țări, odată cu pătrunderea băncilor străine s-au conturat bănci de detaliu (Volksbank) și bănci corporative (ING Bank, ABN AMRO Bank).

Din anul 2001, sistemul bancar românesc cuprinde și cooperativele de credit, care după criza traversată în anul 2000 au fost nevoite să se reorganizeze fie prin afilierea la o Casă Centrală a Cooperativelor de Credit, fie prin transformarea în bănci comerciale. Direcția de Autorizare și Reglementare din cadrul B.N.R. a primit în termenul legal (13.02.2001) zece cereri de constituire de Case Centrale a Cooperativelor de Credit (din 925 cooperative de credit- bănci populare existente în vara anului 2000 au rămas 820 cooperative de credit organizate în rețele) astfel: Casa Centrală a Cooperativei de Credit „Familia”; „Concordia Română”; „Creditul Popular”; „Creditcoop”; „Aurora Română”; „Creditul Românesc”; „Pontica”; „Minerva”; „Star Petroșani”; „Bunăstare și prosperitate în România”.

Reglementările specifice cooperativei de credit își găsesc corespondentul în reglementările după care funcționează băncile comerciale: cerințe prudențiale, administrare și supraveghere specială, rezervă minimă obligatorie.

Restructurarea sistemului bancar în România implică nu numai formarea unui sistem bancar pe două trepte, ci și reducerea ponderii capitalului de stat, adică privatizarea băncilor românești. În vederea pregătirii societăților bancare cu capital de stat pentru privatizare, a fost înființată, în 1998, Agenția de Valorificare a Activelor Bancare (A.V.A.B.), cu o durată de funcționare de 5 ani, și posibilitatea prelungirii acestei durate pe încă 2 ani. Ulterior devine Autoritatea pentru Valorificarea Activelor Bancare. Agenția funcționează pe baza alocațiilor de la bugetul de stat, a creditelor cu garanția statului contractate pe piața internă sau externă și a sumelor recuperate din valorificarea activelor.

Practic A.V.A.B. preia de la societățile bancare cu capital de stat (la care statul este acționar cu 50 % +1 din acțiuni) creanțele neperformante ale acestora, achitând contravaloarea lor la valoarea netă (valoarea nominală mai puțin provizionul de risc și rezerva generală de risc de credit). Creanțele neperformante sunt creditele și dobânzile evidențiate în conturile din bilanț în categoria „îndoielnic” și „pierdere”, precum și creanțele evidențiate în conturi extrabilanțiere. În vederea valorificării acestor active neperformante, Agenția și-a propus să finalizeze procedura de executare silită, în cazul în care aceasta a fost începută de bancă, sau să inițieze procedura de executare silită dacă aceasta nu a fost începută. Nu este exclusă nici negocierea creanțelor sub forma reeșalonării scadențelor sau conversia creanțelor în acțiuni.

Sistemul bancar românesc s-a confruntat pentru prima dată cu lipsa unei garanții concrete în privința restituirii depozitelor clienților în anul 1996 în cazul băncii Dacia Felix. Pentru a proteja deponenții în cazul incapacității de plată a unei bănci s-a înființat în același an (1996) un sistem de garantare a depozitelor; este vorba de deponenți persoane fizice, rezidenți și nerezidenți pentru care se garantează depozitul și dobânda aferentă, constituit la o societate bancară autorizată de B.N.R. Prin depozit se înțelege orice tip de cont bancar (la vedere sau la termen) sau certificate de depozit nominative; nu sunt garantate deci certificate de depozit la purtător sau alte titluri emise de bancă pe termen lung, cum ar fi obligațiunile. Resursele financiare se constituie din contribuția tuturor băncilor: o contribuție inițială de 1% din capitalul social subscris și o contribuție de 0,8% din suma totală a depozitelor persoanelor fizice, existente în sold la data de 31 decembrie a anului precedent. Dacă o bancă se angajează în politici bancare riscante, contribuția anuală la Fondul de Garantare se poate majora (prin decizia acestuia) până la 1,6% din totalul depozitelor persoanelor fizice. În situații excepționale, dacă Fondul nu poate face față restituirii depozitelor garantate, acesta poate solicita B.N.R. deschiderea unei linii de credit de până la 2000 miliarde lei.

În prezent, plafonul de garantare este 125 mil. lei (semestrul II, 2003).

După reorganizarea cooperativelor de credit, și depozitele din sistemul cooperatist se garantează printr-un fond de garantare a depozitelor.

Strict legat de sprijinirea bunei funcționări a sistemului bancar putem menționa o altă instituție: Oficiul Național de Prevenire și Combatere a Spălării Banilor ce funcționează din 1999. Băncile, dar și alte instituții financiare, ca de exemplu fondurile de investiții, societățile de investiții, societățile de valori mobiliare, societățile de asigurări și reasigurări, au obligația de a transmite informațiile privind spălarea banilor, adică schimbul sau transferul de valori, ori dobândirea, posesia sau utilizarea unor bunuri ce provin din săvârșirea unei infracțiuni.

Oficiul Național de Prevenire și Combatere a Spălării banilor colectează informațiile din teritoriu transmise de instituțiile mai sus menționate, identificate prin tranzacțiile clienților lor ce depășesc echivalentul a 10.000 de euro sau prin tranzacțiile în privința cărora există suspiciuni.

Bibliografie

1. Pinte A., Ruuscanu G., "Băncile în economia românească", Editura Economică, București, 1995;
2. Roșca T., "Monedă și credit", Editura Sarmis, Cluj-Napoca, 1996;
3. Zăpodeanu D., "Monedă și credit. Instituții monetare și de credit", Editura Universității din Oradea, Oradea, 2003;
4. * *, O.U.G. nr. 51/1998, republicată în M.O. nr. 948/24.12.2002;